



Välkommen till Dahl Sverige AB!

Dahl är Sveriges ledande handelsföretag inom VVS, Mark & VA, Industri och Fastighetsförmodenheter. Du hittar även verktyg och andra förmodenheter hos oss.

Vi erbjuder specialkompetens inom dessa områden och kompletterar vårt noga utvalda sortiment med smarta tjänster och lösningar. Vår målsättning är att effektivisera och förenkla våra kunders arbetsvardag. Våra kunder är företag som arbetar professionellt med VVS-installation, Mark- och VA-entreprenad samt Fastighetsförvaltning.

Sortiment

[VVS](#)

[Mark & VA](#)

[Industri](#)

[Fastighet](#)

[Verktyg](#)

Prisför

[Hämta prisfiler](#)

[Handla av oss](#)

[Eli Kund](#)



Order Nu

Lagerhåller du ett VA-sortiment? Då är vår menärdestjänst "Order Nu" något för dig! Du slipper fundera över ditt lager, när du ska beställa samt checka av in- och utleveranser. Dina saldon finns i systemet - vilket gör din inventering väldigt enkel.



Dahl Klipp 1 2007

Dags för årets första Dahlklipp, fyllt med attraktiva och prövade erbjudanden. Bland annat hittar du snöskyfflar och sköna vinterhandskar till bra priser. Vi presenterar även ett antal produktnyheter, bland annat ESSE's nya skålnings säkra blandningsventiler och nytt tvättställ och ny WC från IDO. Kampanjen gäller från 09

Ny e-Handel förbättrar styrkan i Dahls hörnstenar

Terece Knutsson / Ralf Seimertz

Marknadschef Dahl

VD

Dahl Sverige AB

Några fakta om Dahl.....

- Sveriges ledande handelsföretag inom VVS, Mark & VA, Industri och fastighetsprodukter för företag som arbetar professionellt inom dessa områden.
- Huvudkontor och centrallager i Kallhäll, Stockholm
- Ca 1 000 anställda
- Ca 60 butiker i Sverige
- Ägs sedan 2004 av den franska industrikoncernen Saint-Gobain



Dahl som ledande värdeskapare

- **Dahls affärsidé** är att vara det ledande handels- och grossistföretaget inom VVS och VA-produkter, material för fastighetsunderhåll samt för industrins behov av produkter inom transport, reglering och mätning av flöden
- **Dahls Vision** är att bli den ledande värdeskaparen i branschen (jämfört med den traditionella grossisten). Basen för detta är att skapa ett optimalt flöde av varor och tjänster mellan leverantör och kund
- **Dahls Webbnärvaro** skall den närmaste tiden intensifieras och samordnas på ett sätt så det leder till uppfyllelse av visionen



Olika kundtyper = olika behov

VVS – kunder



VVS kunder vet vad de vill ha (kan RSK nr etc)
Många VVS kunder är mindre 5-10 anställda

Mark & VA – Kunder

- Inte lika frekventa som VVS-kunder



Fastighets – kunder



Produktnavigering och sortimentsträd som är anpassat till deras behov. Eget sortiment.
Köp behöver ibland godkännas av inköpsansvarig/förvaltare

Industri – kunder

- Större kunder som inte alltid köper utan använder sajten för att inhämta information

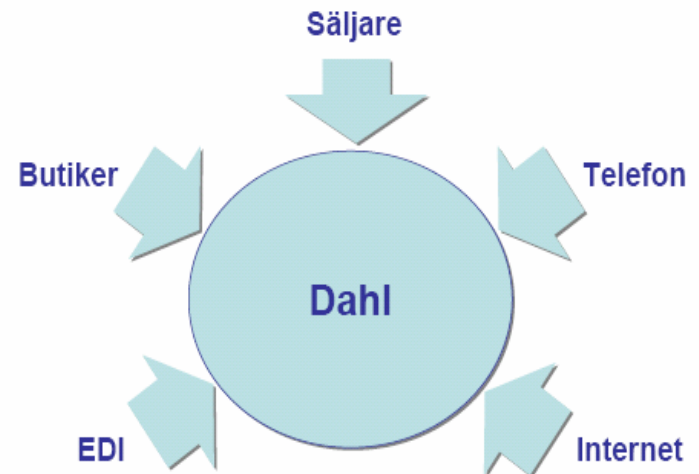


Ökad styrka i Internetkanalen förstärker hörnstenarna

- Dahl vill kännetecknas av hög **tillgänglighet**, god **tillförlitlighet** och bred **kompetens**. Målsättning är att vara den grossist kunderna tycker bäst om
- Som kund har man idag ett antal vägar, eller kanaler, för att handla och integrera med Dahl;

- Via butikerna (ca 60 Dahl Center)
- Via personliga möten med säljare
- Via telefonsamtal
- Via elektroniska direktorder och....
- **VIA INTERNET**

☞ Säljkanaler in till Dahl



Syfte med e-handelsprojektet

- Syftet är att öka volymen i Internet-kanalen genom att etablera en informationsrik och användbar väg in till Dahl. Kanalen skall användas inte bara för transaktioner med Dahl, utan också för kommunikation och samarbete med aktörer och den skall komplettera de övriga kanalerna
- En bra Internet-kanal förbättrar och befäster Dahls hörnstenar och skall kännetecknas av;
 - **Tillgängligheten** blir bättre genom att, dygnet runt alla dagar per år, ha information och kunskap nära. Kunna beställa varor och genom att själv kunna ha tillgång till sina interaktioner med Dahl
 - **Tillförlitligheten** upplevs som högre när information och kommunikation är en integrerad del av leveransen
 - **Kompetens** upplevs som högre genom att produktinformation och kunskapsbanker finns tillgängliga och väl integrerade med varandra



Målsättningar med e-handelsprojektet

- Kunderna skall kunna möta Dahl och använda sig av Internet-kanalen precis lika naturligt som man idag har kontakt via butik, personliga möten eller via telefon
- **Generella effektmål;**
 - Skapa mervärde för kunderna – ett verktyg för vardagen, ge bättre service
 - Öka tillgängligheten – känsla av närhet till Dahl, bättre öppettider, lokal närhet
 - Sälja mer – öka försäljning till befintliga kunder samt attrahera nya kunder
 - Stärka varumärket – höja imagen och upplevas som ett modernt och framåtsträvande företag
 - Öppna nya kanaler för marknadsföring och kommunikation med kunder
 - Lägre kostnader
- **Kvantitativa effektmål;**
 - Öka försäljningen via e-Handelskanalen från idag 1,5% till 5% av omsättningen, utan att minska kvantiteten i övriga kanalen





VVS

VA & Mark

Fastighet

Verktyg

Fyndhörna

Sök:



Fristående Badkar

Till vänster ser du en helt underbar ny produkt ifrån Gustavsberg. Denna fristående stilrena skapelse skänker stil och lyx till vilket badrum som helst.

Begränsat antal så slå till NU !

Endast **7995:-**

Min varukorg

Objekt: 163283

Antal: 1 Summa: 4 488,75 kr

TILL VARUKORGEN

Saldofråga

RSK Antal

1

Dahlcenter

Tillgänglig på valt Dahlcenter:

Tillgänglig på centrallager:

Kampanjerbjudanden. Här hittar du våra fyndpriser.



2 581,20 kr
RSK: 1033456

Dubbelbandsutförande, 108-128 mm



245,52 kr
RSK: 8759219

Badkarshandtag, 300 mm



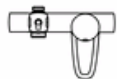
74,40 kr
RSK: 1221221

SS 326 ögängade



950,06 kr
RSK: 7314080

Frontfritt Badkar BK-PRO, BK-PRO, vit plast



961,40 kr
RSK: 8111384

Badkarsblandare 160 c/o, Fökromad



590,24 kr
RSK: 5386120

Analogt veckour, Veckour



RSK: 7763069

Nordic WC 2300, Enkel-spolning 4 l



RSK: 8308896

Disklåsdsblandare, Rostrött stål

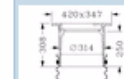
Produkttips



640 kupolsil med spännlås



800 kupolsil med spännlås



315 flytande ram med hög hals



400 Kupolsil

Hej glade VVSare

Hej alla glada VVS:are. Köp en Barnklosett!

Att sälja mer.....



Nulägesbild

- **Befintliga System**

- Movex – affärssystem
- StreamServer – fakturalagring
- Astro – leveranssystem
- CatMaker – katalogverktyg
- IBM Web Content Manager (WCM)
- ***Befintlig Web-shop***
 - Levererad 2000 av Frontec
 - Föråldrad teknik och omodern design
 - Svårt att vidareutveckla
 - Svår administrerad
 - Inga marknadsaktiviteter
 - Ingen kundanpassning



Upphandling våren 2007

- Dahls IT-strategi och plattform
 - Använda standardprodukter
 - Java och IBM
- Bortvalda lösningar vid en initial kvalificering;
 - Egenutvecklad lösning
 - Microsoftbaserade lösningar (teknik och kompetensmix driver kostnader)
 - Vidareutveckling av nuvarande lösning
 - Open Source lösning
- Bortvalda lösningar, steg 2
 - e-Sales från Lawson (tidigare Intenia)
 - IT factory
 - eTailer från Netset
- Slutligt produktval
 - **WebSphere Commerce V6 från IBM**



Några viktiga egenskaper

- En enhetlig plattform baserad på en standardprodukt
- Miljö för att dynamiskt formge Webb-butiken
- Färdiga flöden att utgå ifrån
- Produktlistor utifrån kundtyper och roller
- Rätt priser till rätt kund
- B2B / B2C i samma infrastruktur
- Styrning av marknadskampanjer
- Enkelt att koppla samman med befintliga affärssystem för bl.a. svar på tillgänglighet (ATP)
- Tål hård belastning
- Låser inte in Dahl i en teknologi / Leverantör
- Vidareutveckling av produktleverantören "IBM"



Verksamhetsmässiga krav

Övergripande krav från kundsidan

- Att lösningen är anpassad för olika kundkategorier, situationer och användarroller
- Att användaren har full information vid sitt besök – ex.vis lagerstatus, produktinformation och om pågående leveranser
- Att systemet är pålitligt och tryggt – att användaren känner full trygghet vid beställningar och information om leveranser
- Att det finns stöd för kommunikation och interaktion med Dahl – ex.vis vid orderläggning
- Att systemet är ett effektivt verktyg för kundens arbete





WS

VA & Mark

Fastighet

Verktyg

Fyndhörna

Sök:



WWS



05 PVC och PP-rör

05 PVC och PP-rör

PP avloppsrördelar och tillbehör

B = Beställningsvara

< Sida 8 av 10 >

Hörngrenrör 88,5°

Enhet: Styck

Dubbelgrenrör 88,5°



RSK (Fabr. Beteckning)	Beskrivning	Bruttopris	Rabatt	Nettopris	Kvantitet	
2830104	110	416,00 kr	60%	166,40 kr	<input type="text" value="1"/>	STK Köp
2830103	110	1 005,00 kr	60%	402,00 kr	<input type="text" value="1"/>	STK Köp

Kontrollera tillgänglighet

DahlCenter Borlänge Kvantitet:

Tillgänglig på valt Dahlcenter:

Tillgänglig på centrallager:

Grenrör 88,5°



RSK (Fabr. Beteckning)	Beskrivning	Antal/tp	Bruttopris	Rabatt	Nettopris	Kvantitet
2830100	110	10	205,00 kr	60%	82,00 kr	<input type="text" value="1"/> STK Köp
2830099	110x75	15	198,00 kr	60%	79,20 kr	<input type="text" value="1"/> STK Köp

Min varukorg

Objekt: 163283

Antal: 1 Summa: 4 488,75 kr

[TILL VARUKORGEN](#)

Saldofråga

RSK: Antal:

Dahlcenter:

Tillgänglig på valt Dahlcenter:

Tillgänglig på centrallager:

Produkttips

315 flytande ram till Wavin Ø315 teleskoprör

315 flytande ram till Wavin Ø315 teleskoprör

Spaxskruvs-sortiment tfx, Försänkt tfx

Nu endast 2 333,52 kr

Gipsskruv, 35 mm

Nu endast 0,13 kr

Hej glade VVSare

Hej alla glada VVS:are. Köp en Barnklosett!

Utökad information.....

Wälkommen Stefan Collnryd (163283)

DAHL

WVS VA & Mark Fastighet Verktyg Fyndhörna

VVS 05 PVC och PP-rör

05 PVC och PP-rör PP avloppsrördelar och tillbehör

B = Beställningsvara

Sida 8 av 10

Hörngrenrör 88,5°

Enhet: Styck

Dubbelgrenrör 88,5°

RSK (Fabr. Beteckning)	Beskrivning	Bruttopris	Rabatt	Me
2830104	110	416,00 kr	60%	11
2830103	75	1 005,00 kr	60%	40

Grenrör svängt 88,5°

- VVS-info dokument
- Byggsvarudeklaration
- Drift & Skötsel
- Monteringsanvisning

RSK (Fabr. Beteckning)	Beskrivning	Antal/tp	Bruttopris	Rabatt	Me
2830100	110	10	205,00 kr	60%	8
2830099	110x75	15	198,00 kr	60%	1

Dahl Sverige AB / Box 67 / 177 22 Järfälla / 08-583 595 00 / e-Post: info@dahl.se

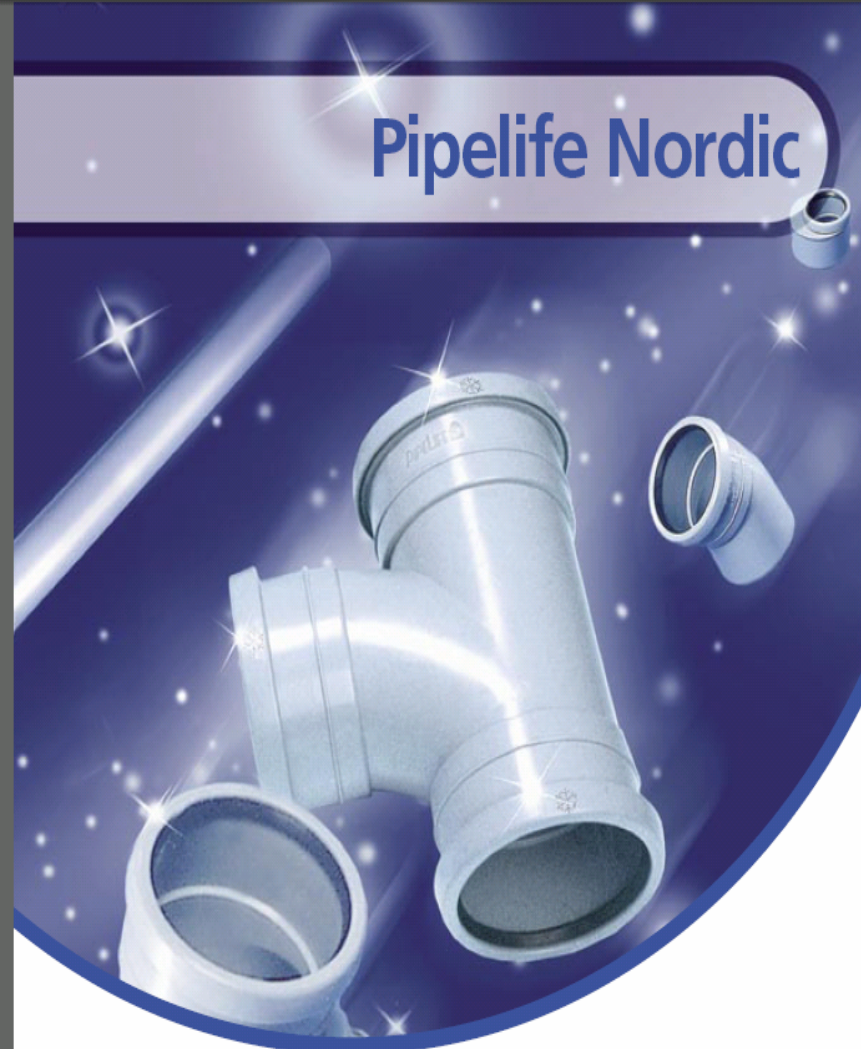
Hem Snabbborder Orderhistorik Sparade varukorgar Logga ut

dos_74_2830064_gruppfil.pdf (application/pdf Object) - Mozilla Firefox

File Edit View History Bookmarks Tools Help

1 / 8 75% Find

Pipelife Nordic



PP avloppssystem



BRINGING COLLABORATION

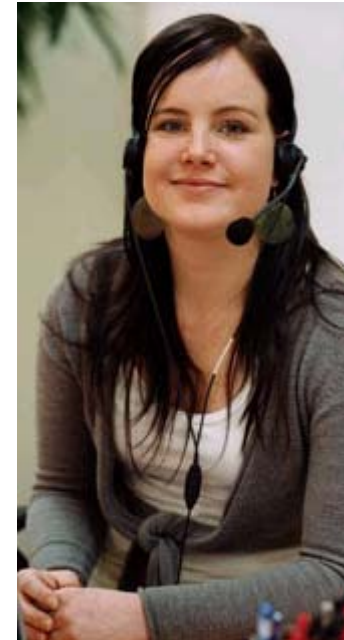
Interna krav från Dahl

- Att lösningen underlättar för kunder och leverantörer i deras dagliga arbete
- Att kunden kan möta de vanliga vardagliga rutinerna med Dahl såsom beställningar, leveranser, säljstöd och annan hjälp
- Att få en personlig och trovärdig upplevelse och att vi håller vad vi lovar
- Att personaliseringsfunktioner finns som möjliggör anpassade användarupplevelser och kommunikation med Dahl
- Att informationen som kunderna lämnar utnyttjas så att den kan användas av försäljning och marknad – ex.vis adressuppgifter till marknadsdatabasen, riktade erbjudanden och till den lokala förankringen i DahlCenter
- Att självbetjäningssystem för att ta fram kund och leveransuppgifter gör att Dahls säljresurser används till mer strategiskt säljriktade insatser istället administration



Roller och behörigheter

- Anonyma användare
- Huvudman kund – innehavare av fulla rättigheter
- Medarbetare kund – tilldelad av huvudman
- Katalogadministratör
- Administratör – intern roll som hanterar/tilldelar bl.a. roller
- Kundservice – Internroll för stöd





VVS

VA & Mark

Fastighet

Verktyg

Fyndhörna

Sök: [1.Leveransinformation](#) > [2.Ordersummering](#) > [3.Orderbekräftelse](#)

Ordersummering

Eget ordernummer: 098466 **Önskat leveransdatum:** 2007-11-09 **Leveransadress:** (090-41941)
Din referens: Lars Persson **Leveranssätt:** Leverans **JÄRNVÄGSGATAN 12**
Godsmärkning: Port B
Leveransinstruktioner: Vid ankomst ring Per 0708-16 54 09 **913 35 HOLMSUND**

B = Beställningsvara

RSK-nummer/Beskrivning	Kvantitet	Lev dat.	Bruttopris	Rabatt	Nettopris	Total
7808488 (3220) Barnklosett, Vit	2 STK	2007-11-09	4 808,00 kr	37%	3 029,04 kr	6 058,08 kr
2171077 Glasklar armerad plastslang, tryckluftslang	10 M	2007-11-09	73,30 kr	48%	38,12 kr	381,20 kr
4316684 (4290-0050) Vattenukastare	1 STK	2007-11-09	290,00 kr	0%	290,00 kr	290,00 kr
1752108 Kopparrör hårda. Enl EN 1057-R290	50 M	2007-11-09	35,00 kr	53%	16,45 kr	822,50 kr
1006535 Rör, 200/222	35 M	2007-11-09	1 314,00 kr	40%	788,40 kr	27 594,00 kr

Subtotal för artikel **58 379,00 kr**
Rabattjustering **23 233,22 kr**
(OBS! Avgifter kan tillkomma)

Ordertotal: 35 145,78 kr[<< Tillbaka](#)[SLUTFÖR ORDER](#)**Instruktioner**

1. Kontrollera din order
2. Om allt ser ute enligt önskan
3. Klicka på **"SLUTFÖR ORDER"**

Orderläggning.....



BRINGING COLLABORATION

Integrationslösning

- Koncept – vi har använt oss av **Fiwes Integrations Adapter**
 - Ökad prestanda genom utnyttjande av Movex/M3 API:er i kombination med Open Source komponenter
 - Kan användas för åtkomst till all affärslogik i Movex/M3
- Vi har implementerat följande “online” anrop mellan Movex/M3 och IBM WS Commerce
 - Hämtar en kunds unika produktpris
 - Hämtar aktuellt lagersaldo och ATP för artiklar samt aktuella rutter
 - Skapar order
 - Visar orderhistorik och leveransinformation



Från val till lansering på 7 mån

Så här har vi grovt sett gått tillväga för att komma dit vi är idag;

- | | | |
|----|--|-----------|
| 1. | Strategi för ökad webbnärvaro | hösten-06 |
| | - 1:Hemsida, 2:e-Handel, 3: extranät, 4. Intranät | |
| 2. | Inblandning kundsidan | hösten-06 |
| | - Kundundersökning | |
| | - Kund "work-shop" | |
| 3. | Inblandning Internt Dahl | hösten-06 |
| | - Intern "work-shop" | |
| 4. | Framtagande av kravspecifikation | jan-07 |
| | (Atea IM involverade i processen) | |
| 5. | Invitation to Tender/Upphandling | feb-07 |
| 6. | Utvärdering/val | mars-07 |
| 7. | Installation applikation/"Proof of Concept" | april-07 |
| 8. | Realisering (lösningsbyggande) | maj-07 |
| 9. | Site Acceptance Test (SAT) | nov-07 |

-
10. **Lansering** här är vi nu...



Faktorer för projektframgång

De viktigaste framgångsfaktorerna enligt en gemensam utvärdering av projektet;

- Stort engagemang och ansvar hos medarbetarna från både kund och leverantör
- Proof of Concept (PoC) tidigt i processen
- Bra iterativt och flexibelt samarbete för att nå målet
- Kompetenta och drivande konsulter
- Bra samarbetsklimat och arbetsglädje i projektet
- En systematisk **Projekt Metod** för säkerställande av leveransen
- En pilot-lansering kommer att genomföras före fullskalig lansering
- Dahl hade genom en testmiljö tillgång till e-handelsplatsen allteftersom den växte fram under projektet



Dahl e-Handel lansering....

Nu gäller det att få igång användande för att nå målsättningar och högt ställda förväntningar;

- Etablering av en “Lanseringsplan”
- Koppla på Dahls kommunikationsapparat (tänka på kontinuitet över tiden)
 - Kundaktiviteter
 - Hemsidan
 - Press
 - Forum/seminarier
 - e-Mail kampanjer
 - e-handelsambassadörer
 - På DahlCentren
- Träning
 - Webb-baserad användarutbildning (film)



Kundnytta!

- Alltid öppet – Längre bryttid
- Dahls hela sortiment – med optimerad sökning
- Utökad produktinformation
- Kampanjer/riktade erbjudanden
- Samlad orderhistorik
- Sparade varukorgar
- Olika roller/behörigheter inom kundföretaget



Nya möjligheter

- Koppla på Dahls återförsäljare – Shop in Shop
- e-Mail kampanjer
- Offert till slutkund
- Lokala kampanjer (DahlCentren)
- Koppla på Dotterbolag
- Puffar/ ”commercial spots” i mobilen
- Blir Dahls generella order- & informationsportal
- Påverkan på eco-systemet (bl.a. arkitekter)
- Designa ”Mitt badrum”



För ytterligare kontakt...

Terece Knutsson

Marknadschef

Dahl Sverige AB

Mobil: 070 928 66 20

e-post: terece.knutsson@dahl.se

Ralf Seimertz

VD

Fiwe Systems & Consulting AB

Mobil: 076 125 22 00

e-post: ralf.seimertz@fiwe.se

A look into the future!

A promotional banner for IBM Software Day 2007. It features a man in a suit on the left, blowing a stream of colorful, multi-colored flowers or confetti towards the right. The background is a light blue gradient. Text on the banner includes: "what makes you special?" in the top right, "IBM SOFTWARE DAY 2007" in the center, "Annexet, 13 November" below it, and "Anmälan: ibm.com/events/se/softwareday" at the bottom.

what makes you special?

IBM SOFTWARE DAY 2007
Annexet, 13 November
Anmälan: ibm.com/events/se/softwareday

Besök oss gärna här i vår
monter på
IBM software Day 2007

