



Electrolux digitaliserar centrala processer för att snabbare kunna lansera innovationer till marknaden



Electrolux

Electrolux implementerade en DocuWare och DocuSign-lösning för att omvandla långsamma pappersbaserade processer till smidiga digitala arbetsflöden. Detta har markant förbättrat servicekvaliteten för återförsäljare och ökat försäljningsteamets produktivitet avsevärt.

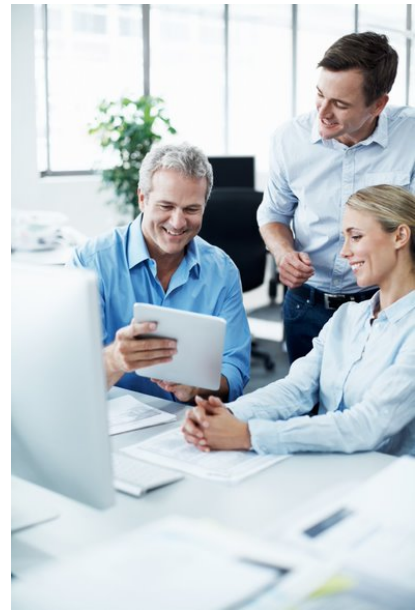
FÖRETAGET OCH UTMANINGEN

Electrolux har sitt huvudkontor i Stockholm och är den näst största tillverkaren av hushållsapparater i världen. Företaget är noterat på Stockholmsbörsen och utvecklar och säljer produkter under sitt eget namn och ett brett utbud av dotterbolagsmärken, som inkluderar Zanussi, Frigidaire och AEG. Med 48 000 anställda är Electrolux verksamt på 120 marknader över hela världen och uppnådde intäkter på 11,5 miljarder euro 2020.

För att få ut mer än 60 miljoner produkter på marknaden varje år arbetar Electrolux med ett omfattande nätverk av återförsäljare. Hanteringen av relationerna med dessa organisationer skapade stora mängder pappersarbete och tunga administrativa arbetsbelastningar. Hur skulle Electrolux kunna skapa mer effektiva processer som skulle ge bättre service till sina partners och göra det möjligt för skickliga säljare att fokusera på viktigare och mer produktiva uppgifter?

“Vårt samarbete med Ricoh har gjort det möjligt för oss att driva vår digitala transformation och skapa ett modernt, effektivt arbetsflöde som är väl lämpat för att hantera avtal med tusentals återförsäljarpartners varje år.”

Elke Glaser, Chief Information Officer på Electrolux i Tyskland, Österrike och Schweiz



MÅLSÄTTNING

Varje år ingår Electrolux nya avtal med sina återförsäljare, med uppdaterade villkor och bestämmelser. Flera medarbetare på båda sidor måste kontrollera, verifiera och godkänna avtalen – som består av hundratals sidor text – innan de skriver under på flera ställen i varje dokument. Tidigare använde Electrolux traditionella pappersavtal, men detta tillvägagångssätt skapade flera olika typer av problem.

För det första medför de tunga fysiska dokumenten betydande utskrifts- och förvaringskostnader, särskilt när fel i första korrekturet eller ändringar av villkoren kräver flera upprepade utskrifter.

Dessutom reste Electrolux säljare personligen till partnerplatserna för att få de slutliga underskrifterna av avtalen, och att upprepa denna process för tusentals återförsäljare tog enormt mycket tid i anspråk. Att hitta information i de slutliga, godkända pappersversionerna som svar på återförsäljarnas förfrågningar skapade också en annan besvärlig och tidskrävande uppgift.

Electrolux är känt för sina avancerade hushållsapparater och bestämde sig för att tillämpa samma innovationsanda för att lösa dessa interna utmaningar. I Tyskland lanserade

företaget ett digitalt transformationsprogram för att effektivisera avtalsförnyelser, sluta förlita sig på långsamma, komplicerade processer och förenkla informationsutbytet med återförsäljarna. Framgången i Tyskland skulle utgöra en modell för att transformera avtalshanteringen på europeisk nivå.

LÖSNING

Electrolux insåg att det var avgörande att ersätta det pappersbaserade, manuella arbetet med en digitaliserad process. Målet var att ge återförsäljare och säljteam snabb och enkel fjärråtkomst till digitala dokument och möjliggöra användningen av elektroniska underskrifter. För att förverkliga planen samarbetade företaget med sin långvariga IT-partner Ricoh för att implementera lösningar från DocuWare, ett Ricoh-företag.

Elke Glaser, Chief Information Officer på Electrolux i Tyskland, Österrike och Schweiz, förklarar: “Vi genomförde en omsorgsfull utvärdering av Ricohs förslag. Förutom att integrera med våra befintliga DocuSign-verktyg var det avgörande att den nya plattformen skulle hjälpa vårt juridiska team under revisionsprocessen. När vi såg versionsspårningen och de förbättrade sök- och indexeringsfunktionerna i DocuWare visste vi att vi hade rätt lösning.”



Som första steget i implementeringen engagerade Electrolux medarbetare på de avdelningar som ansvarar för avtalshantering för att få feedback på de tidigare processerna, identifiera deras specifika krav och för att kartlägga målen för de nya digitala arbetsflödena.

Företaget samarbetade sedan med Ricoh för att implementera DocuWare, integrera lösningen med DocuSign och digitalisera pappersavtalen. Under den årliga avtalsförnyelseprocessen laddar Electrolux nu helt enkelt upp reviderade dokument till DocuWare, som meddelar säljteamen och återförsäljarna att de ska kontrollera de nya villkoren och bestämmelserna. Företaget kan snabbt ändra detaljer under förhandlingsfasen och sedan underteckna den slutliga versionen. När väl godkända avtal har lagts till i det centrala arkivet kan Electrolux använda DocuWares sökfunktion för att hitta specifika villkor.

Elke Glaser tillägger: "Övergången till DocuWare har varit en enkel process för våra team. Även om vi förberedde manualer för att hjälpa användarna under övergången är lösningens gränssnitt så intuitivt att de kunde ladda upp dokument och söka i arkivet med lite behov av vägledning. Trots DocuWares smarta och sofistikerade funktioner har inlämningskurvan varit snabb och enkel."

FÖRDELAR

I samarbete med Ricoh har Electrolux skapat en snabbare och enklare process för avtalsförnyelser. Med det digitala arbetsflödet kan företaget göra ändringar i avtal inom några minuter, utan att behöva skriva ut hela dokument på nytt. Den effektiviserade processen eliminerar också besväret med att bära pappersversioner till återförsäljarna, vilket ger skickliga säljteam mer tid att fokusera på att driva nya initiativ som ger strategiskt värde.

DocuWare-lösningen gör det också möjligt för Electrolux att leverera bättre service till sina återförsäljarpartners. Återförsäljare frågar till exempel ofta om de kan lansera nya kampanjer eller erbjuda produktrabatter. Med den tidigare manuella processen skulle Electrolux medarbetare söka igenom fysiska arkivskåp och sedan läsa igenom pappersdokument. Med hjälp av DocuWares snabba sökmotor kan Electrolux ge ett mycket snabbare svar.

Genom att digitalisera tusentals långa pappersavtal har Electrolux dessutom avsevärt minskat kostnaderna för utskriften, papper och arkivering. Övergången till pappersfritt arbete gör det också möjligt för företaget att visa sitt engagemang för att ta fram miljövänliga och hållbara affärsprocesser. Hållbarhet är ett viktigt strategiskt mål för Electrolux.



Övergången till DocuWare har varit en enkel process för våra team. Trots att DocuWare har många smarta och sofistikerade funktioner har inlärningskurvan varit snabb och enkel.



Elke Glaser, Chief Information Officer på Electrolux i Tyskland, Österrike och Schweiz



Nyligen fick företaget erkännande från Dow Jones Sustainability Index och den ledande ideella organisationen CDP Worldwide för sitt engagemang för klimatneutral och resurseffektiv verksamhet. Övergången till papperslöst arbete är ytterligare ett värdefullt steg i Electrolux fokus på att ta fram miljövänliga och hållbara affärsprocesser. Elke Glaser avslutar: "Vårt samarbete med Ricoh har gjort det möjligt för oss att driva vår digitala transformation och skapa ett modernt, effektivt arbetsflöde som är väl lämpat för att hantera avtal med tusentals återförsäljarparters varje år."

OM RICOH

Ricoh är en ledande leverantör av integrerade digitala tjänster och utskrifts- och bildlösningar som är utformade för att stödja digital transformation av arbetsplatser, arbetsytor och optimera affärsresultat.

Ricoh har huvudkontor i Tokyo, och levererar sin globala verksamhet till kunder i cirka 200 länder och regioner, och vilar på en kunskap, teknik och organisatorisk kapacitet som har utvecklats under företagets 85-åriga historia. För bokföringsåret som avslutades i mars 2023 uppvisade Ricoh Group en global omsättning på 2 134 miljarder yen (ca 16,0 miljarder USD).

På Ricoh ger vi individer möjlighet att hitta tillfredsställelse i sitt arbete genom att förstå och förändra hur människor arbetar, så att vi kan frigöra deras potential och kreativitet, för att förverkliga en hållbar framtid. För mer information besök www.ricoh.se

RICOH
imagine. change.

www.ricoh.se

Fakta och sifferuppgifter som visas i denna fallstudie avser specifika affärsfall. Enskilda resultat är beroende av produktionsmiljö. Alla företags-, märkes-, produkt- och tjänstnamn är registrerade varumärken som tillhör sina respektive ägare. Copyright © 2023 Ricoh Europe PLC. Alla rättigheter förbehållna. Denna fallstudie, dess innehåll och/eller layout får inte ändras och/eller anpassas, kopieras helt eller delvis och/ eller införlivas i andra verk utan föregående skriftligt godkännande från Ricoh Europe PLC.