



FALLSTUDIE:

JYSK bygger mer lönsamma och produktiva leverantörsrelationer med DocuWare



JYSK använder DocuWare för att lagra tusentals avtal och automatisera meddelanden om förfallodatum, vilket sparar tid, sänker kostnaderna och gör det möjligt för intressenter att inleda förhandlingar så snart som möjligt.

FÖRETAG & UTMANING

JYSK har sitt huvudkontor i Brabrand, Danmark, och är en internationell återförsäljare som erbjuder möbler, inredning, textilier och tillbehör till hemmet och trädgården. Grundades 1979 och driver 3 170 direktägda, franchisebutiker och webbshoppar i 49 länder över hela världen och har 28 500 anställda. JYSK som ingår i Lars Larsen-gruppen, uppnådde en årlig omsättning på 4,4 miljarder euro under räkenskapsåret 2020/21.

Expertutformad skandinaviska heminredning och fantastiska kunderbudanden har hjälpt JYSK att bli ett av de största danska företagen i världen. För att få sina produkter till globala marknader förlitar sig företaget på många externa partners för logistik, råvaror, IT-infrastruktur och mer.

Liudas Drukteinis, Business Specialist Coordinator på JYSK förklarar: "Vi letar alltid efter möjligheter att förhandla fram avtal med leverantörer så att vi har så förmånliga ekonomiska villkor som möjligt. Om vi till exempel har arbetat med samma leverantör i många år kan vi öppna diskussioner om potentiella rabatter. För att uppnå detta måste vi naturligtvis hålla ett vakande öga på kontraktsdetaljer och förfallodatum."



Inom JYSK använde avdelningarna tidigare sina egna metoder för att lagra, säkra och hantera de tusentals leverantörskontrakt som genererats av deras verksamhet. Medan vissa förlitade sig på digitala kontrakt och Excel-kalkylblad använde andra manuella, pappersbaserade processer och arkivskåp.

För att förbättra sina processer för kontraktslagring och spårning började JYSK planera en ny dokumenthanteringsstrategi. Företaget bestämde sig för att använda digitala dokument som standard, lagrade i ett säkert, centraliserat arkiv och ville ha ett sätt, att hålla medarbetare uppdaterade om den aktuella statusen för varje kontrakt.

“Vi skulle inte distribuera den nya strategin på alla avdelningar från dag ett” tillägger Liudas Drukteinis. “Istället siktade vi på att arbeta med några avdelningar för att etablera en arbetsmodell som gjorde livet enklare för kontraktsägare och säkerställde att de visste när tiden var rätt att börja samarbeta med leverantörer. När fördelarna med den nya modellen var tydliga skulle vi erbjuda tjänsten till andra delar av verksamheten.”

“

Vi letar alltid efter möjligheter att förhandla avtal med leverantörer, för att få så gynnsamma finansiella villkor som möjligt.

Liudas Drukteinis, Business Specialist Coordinator på JYSK

”

“DocuWare erbjöd den perfekta kombinationen av säker dokumentlagring och automatiserade arbetsflöden till ett utmärkt pris. Att kunna använda lösningen via molntjänst.”

Liudas Drukteinis
Business Specialist Coordinator på JYSK



LÖSNING

JYSK kontaktade leverantörer och efterfrågade en dokumenthanterings- och arkivlösning som skulle möjliggöra automatiska meddelanden till kontraktsgämare när förfalldatum närmar sig. Efter att ha utvärderat de möjliga alternativen beslutade företaget att samarbeta med Ricoh och att implementera DocuWare Cloud.

Liudas Drukteinis förklarar: “DocuWare erbjöd den perfekta kombinationen av säker dokumentlagring och automatiserade arbetsflöden, till ett utmärkt pris. Att kunna använda molnlösningen var en annan stor fördel. Våra användare arbetar ofta på resande fot, och DocuWare Cloud gör det möjligt för dem att logga in i arkivet var som helst, när som helst, för att kontrollera de specifika detaljerna i leverantörsavtal.” I samarbete med Ricoh driftsatte och konfigurerade JYSK DocuWare Cloud. Systemet tillhandahåller ett enda digitalt arkivskåp, uppdelat av affärsavdelningen för kontraktslagring och hantering. Åtkomstkontroller avgör vilka användare som kan läsa och ändra avtal, vilket säkerställer höga nivåer av säkerhet och konfidentialitet.

När JYSK får ett nytt kontrakt laddar ekonomichefer eller avdelningsintressenter helt enkelt upp en elektronisk kopia till

DocuWare, som automatiskt läser och indexerar värden såsom datum och titlar. Intressenten anger ytterligare fält, inklusive kontraktsgämarens namn och kontaktuppgifter, kontraktets utgångsdatum och den tid då ägaren måste vidta åtgärder. Vid denna tidpunkt i avtalets livscykel informerar DocuWare automatiskt ägaren om att kontakta leverantören för att diskutera nya villkor.

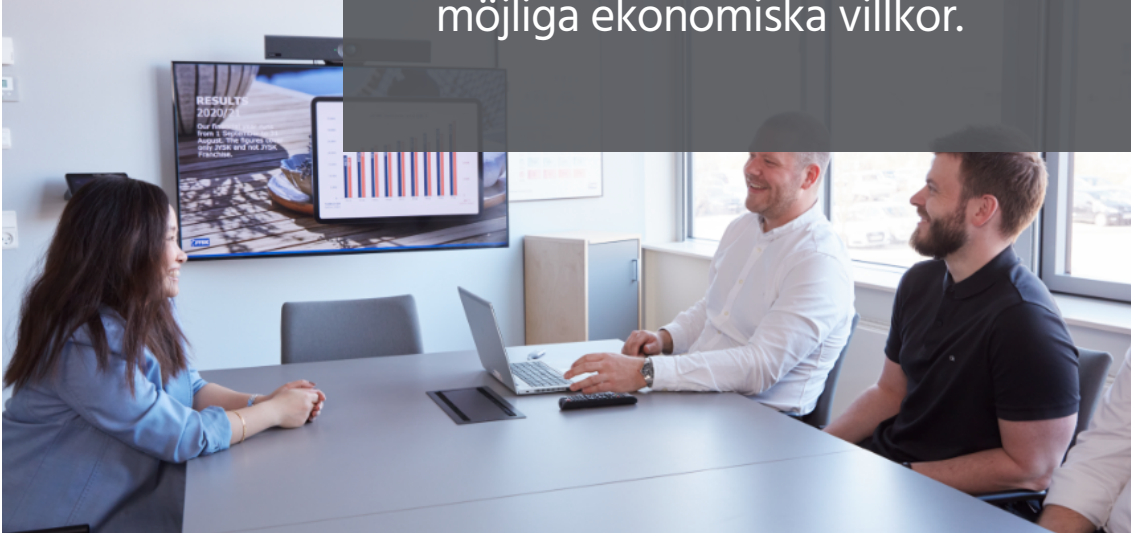
Liudas Drukteinis fortsätter: “Feedbacken från användarna har varit mycket positiv. I synnerhet lyfter de fram att DocuWare är lätt att navigera, med en mycket kort inlärningskurva. Det handlar helt enkelt om att ange relevanta data och lagra dokumentet, då meddelar systemet ägaren när det är dags. Och när vi har behövt vägledning har stödet från Ricoh och DocuWare varit utmärkt.”

FÖRDELAR

Med hjälp av DocuWare har JYSK framgångsrikt utformat och implementerat strömlinjeformade arbetsflöden för avtalshantering. I dag har JYSKs finasteam i flera länder, IT-avdelningen på företagets huvudkontor och distributionscenter över hela Europa anammat DocuWare som sin huvudsakliga kontraktshanteringssystem, som lagrar totalt cirka 2 500 dokument i det elektroniska arkivet.



Med DocuWare ligger vi alltid steget före och kan vara mer proaktiva i våra förhandlingar med leverantörer, vilket hjälper till att säkerställa att vi får bästa möjliga ekonomiska villkor.



Liudas Drukteinis kommenterar: "Vi har skapat ett mer tillförlitligt tillvägagångssätt för kontraktshantering. Automatiserade meddelanden håller intressenterna fullständigt informerade om statusen för varje kontrakt, vilket minskar risken för att avdelningar tappar koll på utgångsdatum. Med DocuWare ligger vi alltid steget före och kan vara mer proaktiva i våra förhandlingar med leverantörer, vilket hjälper till att säkerställa att vi får bästa möjliga ekonomiska villkor."

För JYSK-avdelningarna som rör sig bort från manuell pappersbaserad avtalshantering frigör DocuWare-lösningen värdefulla tidsbesparingar. I stället för att behöva rota igenom fysiska arkivskåp för att hitta kontrakt som närmar sig deras uppsägningsdatum, använder användare nu den intelligenta sökfunktionen i DocuWare för att hitta dokument på ett ögonblick - vilket lämnar dem mer tid för annat värdeskapande arbete.

Övergången till DocuWare har också öppnat dörren för kostnadsbesparingar, "Att använda en molnlösning innebär att vi undviker IT-infrastrukturkostnader, medan övergången till digitaliserade kontrakt minskar våra utgifter för utskrift och fysisk dokumentlagring, dessutom hjälper det papperslösa tillvägagångssättet oss att nå våra miljömässiga hållbarhetsmål."

DocuWare-lösningen hjälper JYSK att uppfylla efterlevnadskraven. Till exempel så kommer systemet att automatiskt radera kontrakt i slutet av fördefinierade lagringsperioder i enlighet med reglerna. Samtidigt så har företaget också implementerat kontroller som hindrar företagsanvändare från att ta bort avtal från arkivet, vilket ökar dokumentsäkerheten och säkerställer att kontrakt alltid är tillgängliga för analys.

Framöver planerar JYSK att öka användningen av DocuWare i hela verksamheten. För närvarande skapar företaget DocuWare-arkiv för sin HR-avdelning och för lagring av fastighetsuthyrningskontrakt och överväger en integration med sitt SAP ERP-system som kommer att stödja mer avancerade "business intelligence"-arbetsflöden.

Liudas Drukteinis avslutar: "Det finns så många vägar som vi kan ta med DocuWare, inklusive att använda analyser för att få en översikt på hög nivå över våra kontrakt. Att arbeta med Ricoh har varit en fantastisk upplevelse, särskilt vår kundansvarige och tekniska supportteam. DocuWare är en mycket värdefull lösning som hjälper oss att föra mer lönsamma och produktiva diskussioner med vårt nätverk av leverantörer när vi bygger nästa tillväxtfas för JYSK".

OM RICOH

Ricoh stärker digitala arbetsplatser med hjälp av innovativ teknik och tjänster, vilket gör det möjligt för individer att arbeta smartare. Med odlad kunskap och organisatorisk kapacitet som vårdats under sin 85-åriga historia är Ricoh en ledande leverantör av dokumenthanteringslösningar, IT-tjänster, kommunikationstjänster, kommersiella och industriellt tryck, digitalkameror och industriella system.

Ricoh Group har sitt huvudkontor i Tokyo och har stor verksamhet över hela världen och dess produkter och tjänster når nu kunder i cirka 200 länder och regioner. Under räkenskapsåret som avslutades i mars 2021 omsatte Ricoh Group 1682 miljarder yen (cirka 15,1 miljarder USD).