



CASE STUDY:

JYSK opbygger rentable og produktive leverandørrelationer med DocuWare



JYSK bruger DocuWare til at gemme tusindvis af kontrakter og automatisere meddelelser om udløbsdatoer, hvilket sparer tid, reducerer omkostninger og gør det muligt at indlede genforhandlinger rettidigt.

VIRKSOMHED & UDFORDRING

JYSK er en international detailkæde med hovedkontor i Brabrand ved Aarhus, som sælger møbler, inventar, tekstiler mv. til hjemmet og haven. Virksomheden blev grundlagt i 1979 og driver 3.170 direkte ejede butikker, franchises og webshops i 49 lande verden over og beskæftiger 28.500 medarbejdere. JYSK er en del af Lars Larsen Group og opnåede en årlig omsætning på 4,4 mia. euro i FY2020/21.

Med vellavet boligudstyr i skandinavisk stil og gode tilbud til kunderne er JYSK blevet en af de største danske virksomheder i verden. For at få de mange produkter ud på de globale markeder er virksomheden afhængig af mange eksterne partnere inden for logistik, råmaterialer, it-infrastruktur og meget mere.

Liudas Drukteinis, Business Specialist Coordinator hos JYSK, forklarer: "Vi er altid interesserede i at forhandle leverandøraftaler på plads, der kan give os de mest fordelagtige økonomiske vilkår. Hvis vi f.eks. har samarbejdet med den samme leverandør i mange år, kan vi indlede drøftelser om mulige rabatter. For det kan lade sig gøre, skal vi naturligvis holde godt øje med kontrakternes detaljer og udløbsdatoer."



Tidligere brugte de forskellige afdelinger inden for JYSK hver deres egne metoder til at opbevare, sikre og administrere deres tusindvis af leverandørkontrakter. Mens nogle benyttede digitale kontrakter og Excel-regneark, var andre afhængige af manuelle, papirbaserede processer og fysiske arkivskabe.

For at forbedre sine processer omkring opbevaring og sporing af kontrakter begyndte JYSK at planlægge en ny dokumentstyringsstrategi. Virksomheden besluttede at bruge digitale dokumenter som standard og opbevare dem i et sikret, centralt arkiv, og ønskede desuden at kunne holde medarbejderne fuldt opdaterede om den aktuelle status for hver enkelt kontrakt.

"Vi forventede ikke at implementere den nye strategi i alle afdelinger fra dag ét," tilføjer Liudas Drukteinis. "I stedet ville vi arbejde med nogle få afdelinger for at udvikle en praktisk model, der gjorde livet lettere for kontraktejerne og sikrede, at de vidste, hvornår tiden var inde til at gå i dialog med leverandørerne. Når fordelene ved den nye model var tydelige, ville vi udbrede tjenesten til andre afdelinger af virksomheden."

“

Vi er altid interesserede i at forhandle leverandøraftaler på plads, der kan give os de mest fordelagtige økonomiske vilkår.

*Liudas Drukteinis,
Business Specialist Coordinator hos
JYSK*

”

"DocuWare tilbød den ideelle kombination af sikker dokumentopbevaring og automatiserede arbejdsgange til en meget god pris. Den cloudbaserede leveringsmodel var en anden stor fordel."

Liudas Drukteinis

Business Specialist Coordinator hos JYSK



LØSNING

JYSK henvendte sig til potentielle leverandører og bad om en løsning til dokumentstyring og arkivering, som kunne give besked til kontraktejerne automatisk, når en udløbsdato nærmer sig. Efter at have evalueret de forskellige muligheder besluttede virksomheden at indgå et samarbejde med Ricoh og implementere DocuWare Cloud.

Liudas Drukteinis forklarer: "DocuWare kunne tilbyde den ideelle kombination af sikker dokumentopbevaring og automatiserede arbejdsgange til en meget god pris. Den cloudbaserede leveringsmodel var en anden stor fordel: Vores brugere er ofte på farten, og DocuWare Cloud giver dem mulighed for at logge ind på dokumentarkivet hvor som helst og når som helst for at tjekke specifikke detaljer i leverandørkontrakterne." I samarbejde med Ricoh implementerede og konfigurerede JYSK DocuWare Cloud. Systemet giver et enkelt "digitalt arkivskab," der er opdelt efter virksomhedens afdelinger, til opbevaring og håndtering af kontrakter. Adgangskontrol sikrer et højt niveau af sikkerhed og fortrolighed ved at begrænse, hvilke brugere der kan læse og ændre kontrakterne.

Når JYSK modtager en ny kontrakt, uploader økonomimedarbejdere eller interessenter i afdelingen en

elektronisk kopi til DocuWare, som automatisk læser og indekserer oplysninger som datoer og overskrifter. Interessenten tilføjer yderligere felter, herunder navn og kontaktoplysninger på kontraktejeren, kontraktens udløbsdato og tidspunktet for, hvornår ejeren skal foretage sig noget. Når kontraktens livscyklus lakker mod enden, informerer DocuWare automatisk kontraktejeren om at kontakte leverandøren for at drøfte nye vilkår og betingelser.

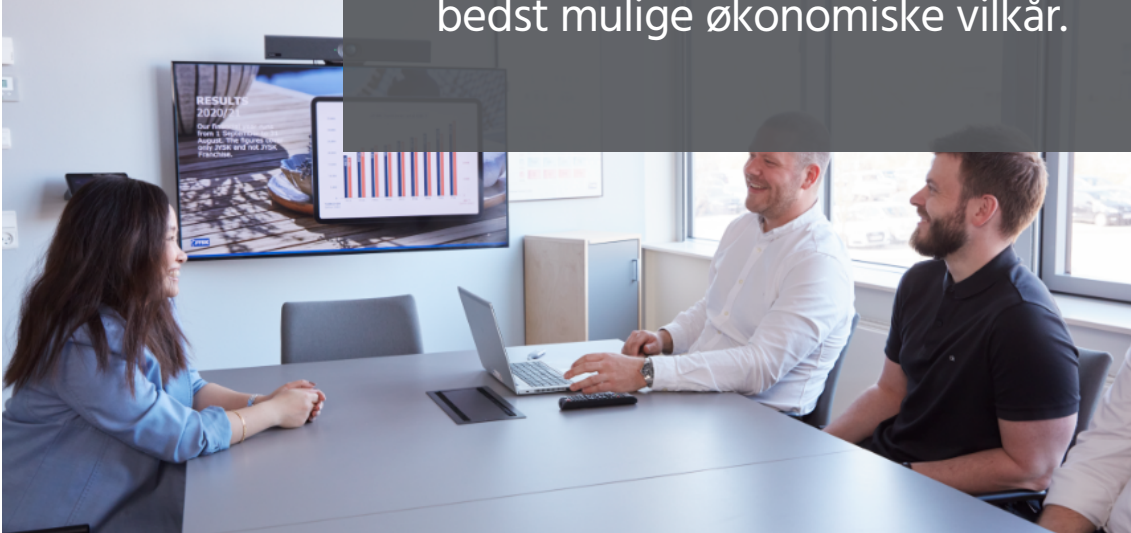
Liudas Drukteinis fortsætter: "Tilbagemeldingerne fra brugere i virksomheden har været meget positive. De fremhæver især, at DocuWare er let at navigere i og tager kort tid at lære at bruge. Man skal faktisk bare indtaste de relevante data og gemme dokumentet, så giver systemet kontraktejeren besked, når tiden er inde. I de tilfælde, hvor vi har haft brug for assistance, har supporten fra Ricoh og DocuWare været fremragende."

FORDELE

Ved hjælp af DocuWare er det lykkedes JYSK at designe og implementere strømlinede arbejdsgange omkring kontraktstyring. I dag har JYSKs økonomiteams i flere lande, it-afdelingen i hovedkvarteret og distributionscentre i hele Europa taget DocuWare til sig som deres primære kontrakthåndteringssystem og opbevarer i alt ca. 2.500 dokumenter i det elektroniske arkiv.



Med DocuWare er vi altid et skridt foran og kan være mere proaktive i vores forhandlinger med leverandørerne, hvilket er med til at sikre, at vi får de bedst mulige økonomiske vilkår.



Liudas Drukteinis fortæller: "Vi har skabt en mere robust tilgang til kontraktstyring. Med automatiserede meddelelser er interessenterne altid fuldt informerede om udløbsdatoen for hver enkelt kontrakt, så der er mindre risiko for, at en afdeling mister overblikket. Med DocuWare er vi altid et skridt foran og kan være mere proaktive i vores forhandlinger med leverandørerne, hvilket er med til at sikre, at vi får de bedst mulige økonomiske vilkår."

For de afdelinger i JYSK, der er på vej væk fra papirbaseret, manuel kontraktstyring, giver DocuWare-løsningen en værdifuld tidsbesparelse. I stedet for at skulle lede i fysiske arkivskabe efter kontrakter, der nærmer sig deres udløbsdato, kan brugerne nu benytte den intelligente søgefunktion i DocuWare til at finde bestemte dokumenter på et øjeblik – så de har mere tid til andet værdiskabende arbejde.

Skiftet til DocuWare har også åbnet for nye omkostningsbesparelser, som Liudas Drukteinis forklarer: "Ved at bruge en cloudløsning undgår vi udgifter til it-infrastruktur, mens overgangen til digitaliserede kontrakter reducerer vores udgifter til print og fysisk opbevaring af dokumenter. Hver kontrakt består af fem eller flere sider, så det er en betydelig besparelse. Desuden hjælper den papirløse tilgang os med at nå vores miljø- og bæredygtighedsmål."

Derudover hjælper DocuWare-løsningen JYSK med at overholde compliancekrav. F.eks. sletter systemet automatisk kontrakter efter en foruddefineret periode i overensstemmelse med lovgivningen. Samtidig har virksomheden også implementeret kontroller, der forhindrer brugerne i at fjerne kontrakter fra arkivet – det øger sikkerheden og sikrer, at kontrakterne altid er tilgængelige til analyseformål.

JYSK har planer om at øge brugen af DocuWare på tværs af sine aktiviteter i fremtiden. I øjeblikket er virksomheden i gang med at oprette DocuWare-arkiver til HR-afdelingen og til opbevaring af lejekontrakter for ejendomme. De overvejer også en integration med deres SAP ERP-system, som vil understøtte mere avancerede business intelligence-processer.

Liudas Drukteinis konkluderer: "Vi har så mange muligheder med DocuWare, som f.eks. at bruge analyseværktøjer til at få et overordnet overblik over vores kontrakter. Det har været en fantastisk oplevelse at samarbejde med Ricoh, især med vores account manager og det tekniske supportteam. DocuWare er en virkelig værdifuld løsning, der hjælper os med at sikre mere rentable og produktive diskussioner med vores netværk af leverandører, mens vi opbygger den næste vækstfase for JYSK."

OM RICOH

Ricoh styrker digitale arbejdspladser ved hjælp af innovative teknologier og tjenester, og sætter dermed enkeltpersoner i stand til at arbejde smartere. Med omfattende viden og kompetencer, som er forfinet gennem mere end 85 år, er Ricoh en førende udbyder af dokumentstyringsløsninger, it-tjenesteydelser, kommercielt og industrielt print, digitale kameraer og industrielle systemer.

Ricoh Group har hovedkontor i Tokyo og afdelinger i hele verden, så deres produkter og tjenester nu når ud til kunder i ca. 200 lande og regioner. I regnskabsåret, der sluttede marts 2021, omsatte Ricoh Group på verdensplan for 1.682 mia. yen (ca. 94,3 mia. DKK).