



CASE STUDY:

JYSK rafforza le relazioni con i fornitori grazie a DocuWare



JYSK utilizza DocuWare per archiviare migliaia di contratti e automatizzare le notifiche delle date di scadenza, risparmiando tempo, riducendo i costi e consentendo alle parti interessate di avviare le negoziazioni il prima possibile.

L'AZIENDA E LA SFIDA

Con sede a Brabrand, in Danimarca, JYSK è un rivenditore internazionale di mobili, accessori, tessuti e articoli per la casa e il giardino. Fondata nel 1979, l'azienda gestisce 3.170 negozi di proprietà, franchising e store online in 49 Paesi in tutto il mondo, potendo contare su 28.500 dipendenti. JYSK fa parte del Lars Larsen Group e nell'esercizio 2020/21 ha conseguito un fatturato di 4,4 miliardi di euro.

Articoli per la casa scandinavi realizzati con maestria e offerte vantaggiose per i clienti hanno contribuito a far diventare JYSK una delle più grandi aziende danesi al mondo. Per portare i propri prodotti sui mercati globali, l'azienda si affida a molti partner per la logistica, le materie prime, l'infrastruttura IT e altri aspetti.

Liudas Drukteinis, Business Specialist Coordinator presso JYSK, spiega: "Siamo sempre alla ricerca di opportunità per negoziare accordi con i fornitori in modo da ottenere condizioni finanziarie favorevoli. Ad esempio, dopo aver lavorato con uno stesso fornitore per molti anni, cerchiamo di intavolare un dialogo su potenziali sconti. Naturalmente, per raggiungere questo obiettivo, dobbiamo conoscere i dettagli del contratto e monitorare le date di scadenza".



In passato ogni reparto di JYSK utilizzava una differente metodologia per archiviare e gestire in sicurezza migliaia di contratti con i fornitori: alcuni reparti facevano affidamento su contratti digitali e fogli di calcolo Excel, mentre altri preferivano processi manuali cartacei e schedari.

Per migliorare i processi di archiviazione e la tracciabilità di questi documenti, JYSK ha iniziato a pianificare una nuova strategia. L'azienda ha deciso di utilizzare documenti digitali, conservati in un archivio sicuro e centralizzato, in modo da mantenere i dipendenti costantemente aggiornati sullo stato di ciascun contratto.

"La nostra idea non era quella di implementare la nuova strategia in tutti i reparti aziendali sin dal primo giorno", aggiunge Liudas Drukteinis.

"Miravamo invece a lavorare inizialmente solo con alcuni uffici per definire una modalità di lavoro che facilitasse la vita dei titolari dei contratti, in modo che ciascuno sapesse quando era il momento più opportuno per iniziare a interagire con i fornitori. Una volta compresi i vantaggi, avremmo esteso il progetto ad altre aree aziendali".



Siamo sempre alla ricerca di opportunità per negoziare accordi con i fornitori in modo da ottenere condizioni finanziarie favorevoli.

Liudas Drukteinis, Business Specialist Coordinator presso JYSK



"DocuWare offriva la combinazione perfetta tra archiviazione sicura dei documenti e flussi di lavoro automatizzati, il tutto a un prezzo molto conveniente. La possibilità di utilizzare il cloud ha rappresentato un altro grande vantaggio".

Liudas Drukteinis

Business Specialist Coordinator presso JYSK



LA SOLUZIONE

JYSK ha contattato differenti vendor richiedendo una soluzione di gestione e archiviazione dei documenti che consentisse notifiche automatizzate all'avvicinarsi delle date di scadenza. Dopo aver valutato le possibili opzioni, l'azienda ha deciso di collaborare con Ricoh e di implementare DocuWare Cloud.

Liudas Drukteinis spiega: "DocuWare offriva la combinazione perfetta tra archiviazione sicura dei documenti e flussi di lavoro automatizzati, il tutto a un prezzo molto conveniente. La possibilità di utilizzare il cloud ha rappresentato un altro grande vantaggio: i nostri utenti lavorano spesso da remoto e DocuWare Cloud consente loro di accedere all'archivio dei documenti da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento, per verificare i dettagli specifici dei contratti con i fornitori".

Lavorando con Ricoh, JYSK ha personalizzato DocuWare Cloud sulla base delle proprie esigenze. Il sistema mette a disposizione un unico archivio digitale, suddiviso per reparto aziendale, per l'archiviazione e la gestione dei contratti. I controlli di accesso determinano quali utenti possono leggere e modificare i contratti, garantendo elevati livelli di sicurezza e riservatezza.

Quando JYSK riceve un nuovo contratto, i responsabili

finanziari o le parti interessate del reparto devono semplicemente caricare una copia elettronica su DocuWare, che legge e indicizza automaticamente valori come date e titoli. La parte interessata inserisce ulteriori campi, tra cui il nome e i dettagli di contatto, la data di scadenza. A questo punto, DocuWare informa automaticamente colui che gestisce il contratto quando è il momento di contattare il fornitore per discutere di nuovi termini e condizioni.

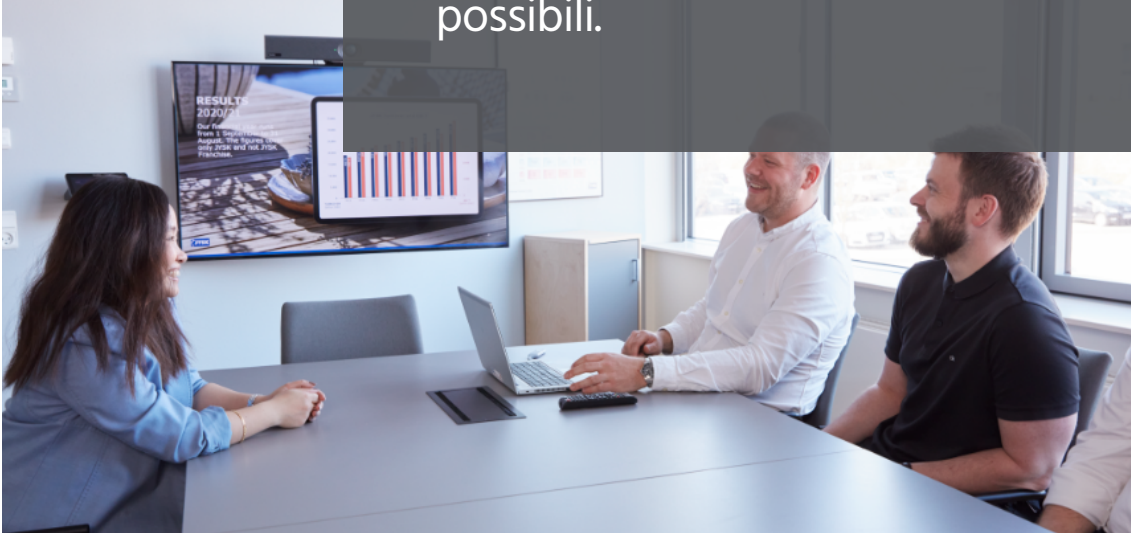
Liudas Drukteinis continua: "I feedback degli utenti sono stati molto positivi: tutti hanno sottolineato come DocuWare sia semplice da utilizzare. Una volta inseriti i dati rilevanti e archiviato il documento, il sistema avvisa quando arriva il momento di intervenire. Ogni qualvolta abbiamo avuto bisogno di assistenza, il supporto di Ricoh è stato rapido ed efficace".

I VANTAGGI

Utilizzando DocuWare, JYSK ha progettato e implementato con successo flussi di lavoro semplificati per la gestione dei contratti. Oggi, i team finanziari di JYSK in diversi Paesi, il reparto IT della sede centrale e i centri di distribuzione in tutta Europa hanno adottato DocuWare come principale sistema per la gestione dei contratti, arrivando ad archiviare elettronicamente un totale di circa 2.500 documenti.



Con DocuWare siamo sempre un passo avanti e possiamo essere proattivi nelle negoziazioni con i fornitori, in modo da ottenere le migliori condizioni finanziarie possibili.



Liudas Drukteinis commenta: "Abbiamo sviluppato un nuovo approccio per la gestione dei contratti. Le notifiche automatiche tengono le parti interessate sempre informate sullo stato di ogni contratto, riducendo il rischio che i reparti perdano traccia delle date di scadenza. Con DocuWare siamo sempre un passo avanti e possiamo essere proattivi nelle negoziazioni con i fornitori, in modo da ottenere le migliori condizioni finanziarie possibili".

La soluzione DocuWare consente di risparmiare tempo prezioso: anziché dover cercare manualmente negli schedari i contratti che si avvicinano alla data di scadenza, gli utenti utilizzano la funzione di ricerca intelligente messa a disposizione dalla soluzione e individuano i documenti in un istante, risparmiando così tempo che possono dedicare a lavori a valore aggiunto.

Il passaggio a DocuWare ha spianato la strada anche a un notevole risparmio sui costi, come spiega Liudas Drukteinis: "Utilizzare una soluzione cloud significa evitare i costi dell'infrastruttura IT, mentre il passaggio ai contratti digitalizzati riduce la nostra spesa per la stampa e l'archiviazione fisica dei documenti. Dato che ogni contratto è composto da almeno cinque pagine, questo comporta una notevole ottimizzazione. Inoltre, l'approccio paperless è utile per raggiungere obiettivi di sostenibilità ambientale".

La soluzione DocuWare aiuta inoltre JYSK a soddisfare i requisiti di conformità. Ad esempio, il sistema cancella automaticamente i contratti giunti al termine del periodo di conservazione definito dalle normative. L'azienda ha implementato controlli che impediscono agli utenti aziendali di rimuovere i contratti dall'archivio, aumentando la sicurezza delle informazioni e garantendo che i contratti siano sempre disponibili per l'analisi.

JYSK prevede di estendere l'uso di DocuWare ad altri processi. Attualmente, l'azienda sta creando archivi DocuWare per il reparto Risorse umane e per l'archiviazione dei contratti di affitto di immobili e sta valutando un'integrazione con il sistema ERP di SAP che supporterà flussi di lavoro integrati a funzionalità di business intelligence avanzate.

Liudas Drukteinis conclude: "Ci sono tantissimi risvolti pratici con DocuWare, incluso l'utilizzo di funzionalità di analisi. Lavorare con Ricoh è stata un'esperienza davvero proficua, in particolare per il nostro account manager e il team di supporto tecnico. DocuWare è una soluzione davvero preziosa, che ci aiuta a intavolare discussioni più redditizie e produttive con la nostra rete di fornitori e a gettare le basi per la prossima fase di crescita per JYSK".

RICOH

Ricoh trasforma gli spazi di lavoro mediante tecnologie digitali e servizi innovativi che consentono alle persone di lavorare in modo più smart, ovunque si trovino.

Grazie a competenze e capacità organizzative maturate in oltre 85 anni di storia, Ricoh si pone come un'azienda leader in ambiti strategici quali i servizi digitali, la gestione delle informazioni e le soluzioni di stampa, supportando le imprese nella trasformazione digitale e nel miglioramento delle performance di business.

Con sede principale a Tokyo, il Gruppo Ricoh è presente in tutto il mondo con prodotti e servizi che aiutano le aziende di oltre 200 Paesi a lavorare in modo più efficiente e produttivo. Nell'anno fiscale conclusosi a marzo 2021 ha realizzato un fatturato complessivo di 1.682 miliardi di yen (circa 15,1 miliardi di dollari).

Per ulteriori informazioni, visitare il sito www.ricoh.it