

Axfood

Axfood, Schwedens größter Lebensmittelhändler verkürzt Vertragsbestätigungszeiten um 70 %

Branche

Retail

Standort

Stockholm, Schweden

Größe

- 13.000 Mitarbeiter

Umsatz

- SEK 81,1 Milliarden
Jahresumsatz 2023

Vorgestellte Produktfamilien



JAGGAER One
Plattform



Contracts

Über Axfood

Axfood ist einer der führenden Lebensmittelhändler Schwedens. In den 1.100 Filialen finden sich einige der bekanntesten Einzelhandelsmarken des Landes, darunter Willys, Hemköp und Urban Deli.

Herausforderung

Die digitale Transformation beschleunigen und Vertragsbestätigungszeiten verkürzen – mit einer einheitlichen Sicht auf den konzernweiten Einkauf.

Dank der Vertragsmanagement-Funktionen von JAGGAER One erzielt Axfood:

- Aufbau einer konzernweiten Fähigkeit und einheitliche Compliance für die 25.000 Mitarbeiter
- Optimiertes Onboarding und Training zur Unterstützung von saisonalen und studentischen Mitarbeitern
- Deutlich weniger Zeitaufwand für Schulungen

Zusammenfassung

Axfood wollte die digitale Transformation beschleunigen und Transparenz über alle 1.100 Standorte hinweg schaffen. Mit der Vertragsmanagement Lösung von JAGGAER konnte das Einkaufsteam die Bestätigungszeiten für Verträge um beeindruckende 70 % verkürzen, Risiken senken und die gesamte Einkaufseffizienz steigern. Die einheitliche Plattform bietet einen 360-Grad-Blick auf die konzernweiten Einkaufsaktivitäten und wird mit den Anforderungen wachsen.



„Die Durchlaufzeit zwischen Vertragsverhandlung und -unterzeichnung wurde deutlich verkürzt. Früher dauerte es Wochen, jetzt nur noch fünf Tage.“

Christian Dorch, Product Owner und Process Manager, Axfood

Warum JAGGAER

JAGGAER One ist eine intelligente Source-to-Pay- und Supplier-Collaboration-Plattform, die fundierte Entscheidungen ermöglicht und schnellere Geschäftsergebnisse fördert. Axfood nutzt die Vertragsmanagement-Funktionen von JAGGAER, die ein durchgängiges Management vom Vertragsentwurf bis zur Beendigung bieten, die Vertragserstellung standardisieren und die Genehmigungszyklen deutlich verkürzen.

Vereinheitlichung eines fragmentierten Vertragsmanagements

Axfood-Product Owner Christian Dorch lächelt und schüttelt den Kopf, wenn er an das frühere Vertragsmanagement denkt: „Vor einigen Jahren haben wir eine Untersuchung gemacht“, erzählt er. „Wir haben Leute gefunden, die Verträge auf Servietten unterschrieben haben!“

Für einen der größten Akteure im schwedischen Handel war das alles andere als ideal. Axfoods Besonderheit ist das „House of Brands“-Modell: Jede Filiale vereint mehrere Marken. Das kam bei den Kunden an, wurde aber im Backoffice immer problematischer. Jede Marke und Geschäftseinheit

betrieb ihren eigenen Einkaufsprozess und pflegte eigene Lieferantenbeziehungen. Papierbasierte Prozesse – egal ob auf Servietten oder Papier – führten dazu, dass der Konzern keine klare Sicht auf die Lieferanten hatte. Die Folge: uneinheitliche Preise, schwer nachvollziehbare Servicelevel und Prozessineffizienz. In einer Branche mit geringen Margen und immer schlankeren Lieferketten gefährdete der fragmentierte Ansatz Axfoods Wettbewerbsfähigkeit.

„Wir brauchten ein modernes System für Vertragsmanagement und -archivierung“, sagt Christian, „eines, das uns konzernweite Transparenz verschafft.“

Chancen für die Digitalisierung von Workflows erkennen

Durch die Einführung von JAGGAER Contract Management entstand bei Axfood erstmals ein einheitlicher Ansatz für das Vertragsmanagement. Es wurde eine Plattform geschaffen, die konzernweit von allen Geschäftsbereichen genutzt werden kann. JAGGAER Contract Management revolutioniert die Erstellung und Verwaltung von Verträgen.

Zur Steuerung der Prozesse kann Axfood mit der JAGGAER-Plattform eine Auswahl an vorab genehmigten Vertragsoptionen für Nutzer anbieten. Nutzer können Verträge bearbeiten, ergänzen oder Klauseln hinzufügen; KI schlägt automatisch neue Optionen vor und reduziert manuelle Arbeit. Bestimmte Klauseln oder Risiken können markiert und im Team geteilt werden, sodass Axfood Probleme frühzeitig erkennt. Entscheidend ist: Die Plattform macht Vertragsdetails konzernweit sichtbar, sowohl aktuelle als auch historische. Verträge können bewertet, Auffälligkeiten identifiziert und Metadaten aus Altverträgen extrahiert werden – teils mit Lieferantenbeziehungen, die bis in die 1980er zurückreichen.

Die Entscheidung für JAGGAER ist Teil einer umfassenden digitalen Transformation. Axfood nutzt die Chancen, um Workflows im gesamten Konzern zu digitalisieren und Backoffice-Prozesse zu optimieren.

„JAGGAER hat sehr erfahrene Fachleute im Projektgeschäft“, sagt Andreas Ferngren, Projektmanager für Pricing und Sourcing bei Axfood. „Die Methode zur Projektvorbereitung und Definition des Statement of Work war außergewöhnlich und hat uns großes Vertrauen gegeben.“

Vertragsbestätigungszeiten von Wochen auf Tage reduziert

Christian Dorch berichtet von einer Warteliste

von Sektoren, die JAGGAER Contract Management nutzen wollen: „Das Beste an diesem Projekt ist, dass wir laufend neue Abteilungen integrieren können. Die Plattform ist nun Standard für alle neuen Nutzer. Bereiche und einzelne User können Funktionen flexibel nach ihren Anforderungen anpassen.“

Mitarbeitende mit völlig unterschiedlichen Aufgaben – etwa aus IT oder Obst & Gemüse – können ihre Verträge jetzt gemeinsam digital verwalten. Fünf Bereiche mit insgesamt 110 Nutzern setzen das System bereits ein.

„Wir konnten mit einer Lösung Teams verbinden und trotzdem individuelle Konfigurationen je nach Bedarf ermöglichen“, erklärt Andreas.

Die Ein-Klick-Vertragserstellung und die Möglichkeit, Verträge schnell individuell anzupassen, haben die Procurement-Effizienz enorm gesteigert. „Die Durchlaufzeit von der Vertragsverhandlung bis zur Unterschrift wurde massiv verkürzt“, so Christian. „Früher dauerte das Wochen – heute sind es im Schnitt fünf Tage.“

Das verändert die Zusammenarbeit mit Lieferanten grundlegend. Das Unternehmen tritt nun modern, flexibel und effizient auf.

Die Mitarbeitenden, die früher mit Papierkram beschäftigt waren, können sich nun auf strategische Aufgaben konzentrieren. Mit einem zentralen Vertragsarchiv und einer einheitlichen Datenbasis gibt es zuverlässigere Daten und stärkere Compliance. Axfood hat jetzt die nötige Transparenz – und eine skalierbare Lösung für die Zukunft.

Was sich nicht geändert hat: Axfood bleibt einer der führenden Lebensmittelhändler Schwedens. Und als Händler, bei dem man alles für ein Picknick findet, gibt es bei Axfood natürlich auch Servietten – aber jetzt sind sie garantiert unbeschrieben.

Fazit

Die Einführung von JAGGAER Contract Management bei Axfood hat die Vertragsbestätigungszeiten um beeindruckende 70 % verkürzt und die Effizienz im Einkauf massiv gesteigert. Durch die konzernweite Vereinheitlichung des Vertragsmanagements hat Axfood für Konsistenz und schlanke Prozesse über alle Marken und Bereiche gesorgt. Zudem stärkt die KI-gestützte Plattform die Compliance und senkt Risiken, indem sie für mehr Transparenz in Lieferantenbeziehungen und Vertragsdetails sorgt.



Ready to chat about the impact we can make together?

Contact Us Today

