



Kundcase: Cutwel



Cutwel

Cutwel grundades 1996 och har idag över 12000 kunder, vilket gör dem till Storbritanniens främsta distributör av skärverktyg inom precisionsteknik.

Kunderna sträcker sig från mindre enmansbolag med enklare tekniker till ledande tillverkare med stora industrialiserade processer.





Utmaning

Cutwels snabba tillväxt kom med vissa utmaningar. Med över 35000 SKUs, varav nästan 500000 ej lagerförda artiklar (95000 tillgängliga att köpa online), så hanterade teamet på Cutwel mellan 800-1000 dagliga beställningar och 50-60 leveranser från 75 olika leverantörer.

Stora dagliga beställningar och höga lagernivåer gjorde det svårt att hantera de dagliga processerna och beställningar med enbart kalkylblad. Deras tidigare manuella hantering blev nästintill ohållbar och ledde allt för ofta till felaktigheter. Fel varor beställdes och ledtider var inte tydliga, vilket ledde till att man beställde in för stort lager och för frekvent. Utöver det, baserades prognoser enbart på historisk data, utan att ta in faktorer som marknadstrender och ekonomiska situationer.

När Katie Ellis började på Cutwel 2019 fick hon i uppdrag att effektivisera lagret innan hon tog sig an inköpsteamet under 2022. Som Head of Operations and Procurement, visste hon att föråldrade kalkylblad inte skulle vara hållbart länge till och att det var dags för förändring.

Efter en intern granskning av inköpsprocessen bestämde sig Katie att en lösning för lageroptimering var den rätta vägen framåt. Under sin utvärderingsfas fastnade Cutwel för EazyStocks funktioner, löpande utbildning och kopplingen till deras ERP, Merlin.

“Förut beställde vi delar upp till sex gånger i månaden. Nu är det maximala vi beställer upp till tre gånger i månaden. ...vilket minskar frakt, förpackning... och från vår största leverantör sparar vi ca £1500 per månad. EazyStock betalade för sig självt inom loppet av sex veckor.”

Katie Ellis
Head of Operations and
Procurement





Lösning

Cutwel började använda EazyStock i oktober 2022 med fyra specifika mål uppsatta:

Förbättra
lagertillgängligheten



Ta bort beroendet av
kalkylblad



Förbättra
resurshanteringen



Uppnå exakta
ledtider



Katie förstod snabbt att EazyStocks funktionaliteter skulle hjälpa deras bristande prognoser, vilket i sin tur skulle hjälpa till med att förbättra lagertillgängligheten. Att automatisera lagerhanteringsprocesser skulle ge struktur i beställningarna, ge ökad synlighet och sätta stopp för manuella processer och kalkylblad.

För att få igång teamet på Cutwel var utbildning och löpande support från EazyStocks Customer Success Team en viktig del. Deras dedikerade CSMs, Marek Glaszewski och Mark Chapman, höll i utbildningen och hjälpte få igång alla i teamet på Cutwel.

"Jag tycker om våra Customer Success Managers mycket, de är inte så teknik-fokuserade" förklarar Katie. "De kommer också från att ha jobbat inom inköp och supply chain management och förstår våra problem och frustrationer. Och det känns kul att de blir lika exalterade som vi när vi förbättrar vår lagerhållning!"





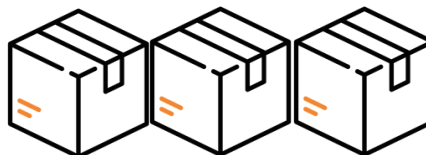
Resultat

“Förut beställde vi nya artiklar upp till sex gånger i månaden. Nu är det maximala vi beställer upp till tre gånger i månaden. ...vilket minskar frakt, förpackningar... och från vår största leverantör sparar vi ca £1500 per månad. EazyStock betalade för sig självt inom loppet av sex veckor.”

Sedan EazyStock implementerades har orderfrekvensen minskat avsevärt, vilket sparar Cutwel runt 1500£ per månad enbart från deras största leverantör. Fraktkostnaderna har sänkts samtidigt som försäljningen har ökat med 10 %.

Effekten har varit betydande och fördelarna påtagliga redan ett halvår in efter att Cutwel kommit igång:

25%



Minskade lagerbrister

£1,500



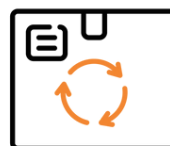
Minskade fraktkostnader från en leverantör på mer än £1500 per månad

5%



Förbättrat beställningsmönster, med en ökning på 5 % i aktiva lagernivåer (såld under de senaste 12 månaderna, LTM), vilket är mindre än försäljningsökningen på 10 %

100



Minskade genomsnittliga antal utskick från 1,33 till 1,13 från år till år, vilket är över 100 färre utskick per dag

Cutwel fick en domino-effekt av positiva utfall som ger stor inverkan på deras tillväxt och resultat. Färre försändelser har gett besparingar på transport, plockning, leverans, paketering och arbetskraft, vilket leder till nöjdare kunder och förbättrade relationer. För att inte tala om miljövinster med minskade utsläpp och avfall.

Den förbättrade tillgången på korrekt och uppdaterad information från EazyStock ger Cutwel nödvändiga insikter för att underlätta bättre samarbete mellan avdelningar för försäljning, marknadsföring och kundsupport. Med hjälp av exakta ledtider och leveransinformation kan Cutwels team hantera beställningar och kommunicera med kunder mer effektivt.

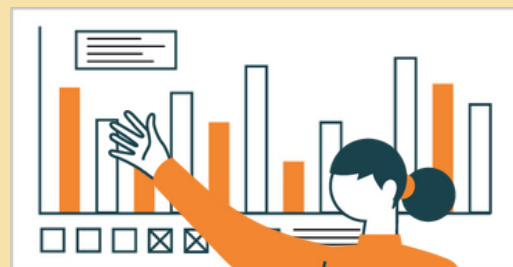
Tack vare EazyStocks efterfrågeprognoser förlitar sig Katie inte längre på historisk försäljning för prognosdata. Istället upprätthåller de precis rätt mängd lagerförda varor, vilket minskar lagerhantering och transportkostnader samtidigt som tillgängligheten på lagret ökar.

Katie förklarar hur EazyStock även hjälper för produkter med oregelbunden eller volatil efterfrågan, vilket tidigare har varit svårt att hantera på grund av det stora utbudet och produkttyper;

“Vi har en lång svans i vissa artiklar att kunna tillhandahålla vad våra kunder vill ha, men EazyStock tillåter oss att sätta upp en nivå på enskilda artiklar som vi vill hålla en viss lagernivå av”

Optimering av Cutwels lager har helt förändrat hur de arbetar, och har moderniserat sina processer till att spara pengar och möta sina mål;

“Vi vill fortsätta växa, och vi behövde komma in i moderna inköpsprocesser, vilket jag känner att vi nu har gjort,” avslutar Katie.



eazystock

Ta reda på mer

Ta reda på hur EazyStock kan hjälpa er att digitalisera inköpsprocessen och arbeta smartare.

[Boka en demo](#)