



Case study: TerraSana



TerraSana

TerraSana steht für positive Ernährung im Sinne von Lebensmitteln, die gut für die Umwelt sind. TerraSana bietet ein Sortiment von über 400 Bio-Produkten wie Nussaufstriche, Ahornsirup, japanische Produkte und Müsli. Diese Produkte werden von Kleinbauern und (Familien-) Betrieben auf der ganzen Welt hergestellt.

Einige Produkte sind fertig zum Verzehr, andere werden vor Ort am Standort in Leimuiden zu Endprodukten verarbeitet. Eine ehrliche Herkunft, nachhaltige Produktion und reine Zutaten stehen dabei im Mittelpunkt. Von Leimuiden aus finden diese Produkte ihren Weg zu Verbrauchern in mehr als 40 Ländern.





Die Herausforderung

Der Markt für Bio-Produkte ist in den letzten Jahren enorm gewachsen. Alle großen Einzelhändler führen diese Produkte mittlerweile in ihrem Standardsortiment. Wachstum ist natürlich toll, aber es stellt auch andere und neue Anforderungen an Ihr Unternehmen und Ihre Geschäftsprozesse. Wir sprechen mit Wouter van der Zwaan, Finance & IT Manager bei TerraSana.

*“Durch das Wachstum unseres Unternehmens wurde der Bestand zu groß. So sehr, dass es nicht mehr möglich war, ihn innerhalb unseres ERP-Systems richtig zu verwalten. **Aufgrund unserer globalen Beschaffung von verschiedenen Rohmaterialien mit unterschiedlichen Vorlaufzeiten**, manchmal bis zu 100 Tagen, brauchten wir mehr Einblick und mehr Zugriff auf unsere Bestände.*“

*“Die Professionalisierung des Marktes für Bioprodukte und die Belieferung großer Einzelhändler bedeutet aber auch, **dass viel mehr und höhere Anforderungen an Ihre Performance gestellt werden**. Vor allem, wenn es um die Liefertreue für Ihre Kunden geht. Es war also wichtig, unsere Prozesse richtig zu automatisieren, und ein wichtiger Teil davon war das Bestandsmanagement.”*



Das Ergebnis

Wenn Sie eine Bestandsoptimierungslösung einsetzen, dann generiert ein solches System täglich optimierte Bestellvorschläge, die auf Bedarfsprognosen, Lagerpolitik, Sicherheitsbeständen, aktuellen Lagerbeständen, reservierten Beständen und Auftragsrückständen basieren. Diese werden vollautomatisch berechnet.

Wouter über EazyStock bei TerraSana:

*“Man gewöhnt sich sehr schnell an die Anwendung. Es ist relativ einfach, sich innerhalb der Softwarelösung zurechtzufinden. Es ist wichtig, dass die Daten aus Ihrem ERP-System sauber sind. Nach einigen Feinabstimmungen generiert **EazyStock nun genaue und zuverlässige Bestellvorschläge für uns.**“*

*“Der erste große Vorteil ist, dass unsere Einkäufer jetzt morgens mit den vorgeschlagenen Bestellungen beginnen. Sie benötigen dafür eine knappe Stunde. Sie verbringen jetzt viel weniger Zeit mit der manuellen Eingabe von Aufträgen, der Erstellung von Exceltabellen und ihren eigenen Prognosen. **EazyStock wird jetzt optimal genutzt und sie können mehr Zeit für die wichtigen strategischen Einkaufsangelegenheiten aufwenden.**“*

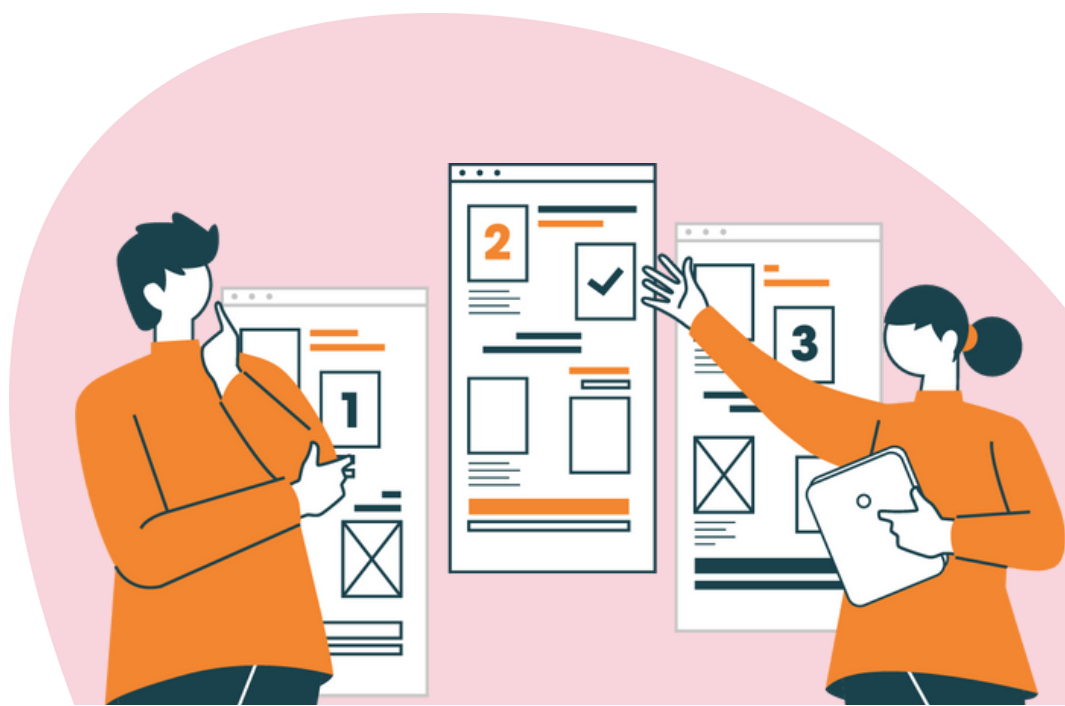
Neben der Erstellung von Einkaufsvorschlägen verfügt EazyStock über viele weitere Funktionalitäten, die Ihren Einkauf effizienter machen.

Eine davon ist die Funktion zur Bestell-Auffüllung, die es Ihnen ermöglicht, vertragliche Mindestbestellmengen, -umsätze, -volumina oder -gewichte von Ihren Lieferanten zu erfüllen oder teuren Containerplatz aufzufüllen.

Die Nachfrage nach Bioprodukten übersteigt derzeit das Angebot, und die Verfügbarkeit von Containern ist für TerraSana, wie für viele andere Unternehmen auch, eine Herausforderung.

“Mit der Auffüllfunktion können wir die vorhandenen Behälter optimal beladen. Praktisch in einem knappen Markt, aber auch nachhaltig – etwas, worauf wir bei TerraSana großen Wert legen” sagt Wouter.

Aufgrund der Knappheit und des Mangels an Containern besteht bei TerraSana das Risiko, dass einige Produkte nicht mehr lieferbar sind. Mit dem Risk-Run-Out-Report in EazyStock können sie Kunden informieren, wann sie erwarten, dass Produkte nicht mehr vorrätig sind und wann sie wieder vorrätig sein werden. Auf diese Weise können die Nutzer bei Bedarf Maßnahmen ergreifen und der Vertrieb kann proaktiv mit den Kunden kommunizieren.



Nächste Schritte: Bedarfsprognose


Die Software von EazyStock bietet fortschrittliche Funktionen, die genaue Prognosen liefern und saisonale Einflüsse, Trends, Promotions und Verkaufsaktionen berücksichtigen. Algorithmen zur Bedarfsprognose verbessern Service-Levels und Auftragserfüllungsraten, ohne die Investitionen in den Lagerbestand zu erhöhen.

EazyStock auch für Ihr Unternehmen?

Wouter über SucceedIT und die EazyStock-Berater:

“Die Zusammenarbeit mit dem EazyStock-Berater Martijn Visser war sehr angenehm. Wir erlebten eine ehrliche No-Nonsense-Kommunikation, was sehr schön ist, wenn man mit einem neuen System beginnt. Martijn war auch leicht zu erreichen und hat meine Fragen schnell beantwortet. Auch nach der Implementierung werde ich immer noch von demselben Berater angesprochen, der unser Unternehmen kennt. Der direkte Kontakt mit den Leuten, die das System auch implementiert haben und das Geschäft kennen, macht die Zusammenarbeit sehr angenehm und effizient.”

Möchten Sie auch wissen, wie Sie mit der Bestandsoptimierungslösung EazyStock die Kosten für Ihren Bestand senken können? Bitte vereinbaren Sie einen Termin mit uns oder eine kostenfreie Demo. Wir erklären Ihnen gerne, wie wir arbeiten und wie das Implementierungsprojekt abläuft.



eazystock

Mehr erfahren

Um herauszufinden, wie EazyStock Ihr Unternehmen unterstützen kann, nehmen Sie Kontakt auf.

**Kontakt
aufnehmen**