



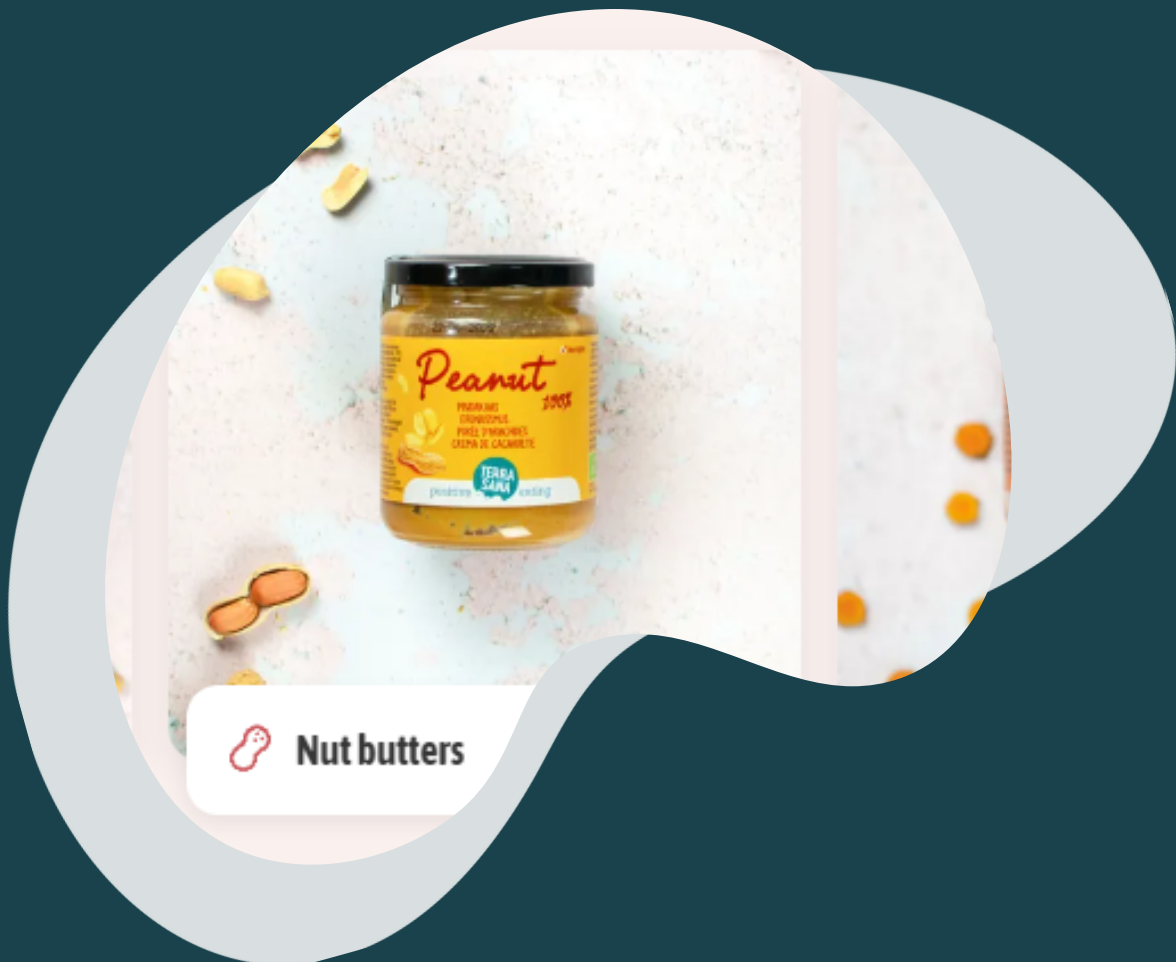
Case study: TerraSana



TerraSana

TerraSana staat voor positive eating, voeding die goed is voor de wereld om je heen. TerraSana heeft een assortiment van ruim 400 biologische producten, zoals notenpasta, ahornsiroop, Japanse producten en muesli. Deze producten worden gemaakt door kleine boeren en (familie)bedrijven over de hele wereld.

Sommige producten zijn gereed voor consumptie, andere worden op locatie in Leimuiden verwerkt tot eindproduct. Een eerlijke herkomst, duurzame productie en pure ingrediënten staan daarbij centraal. Vanuit Leimuiden vinden deze producten in meer dan 40 landen hun weg naar de consument.



Nut butters



The challenge

De markt voor biologische producten groeit de laatste jaren enorm. Bij alle grote retailers zijn deze producten tegenwoordig in het standaardassortiment opgenomen. Groei is natuurlijk mooi, maar het stelt ook andere eisen aan je bedrijf en bedrijfsprocessen. We spreken Wouter van der Zwaan, Finance & IT-manager bij TerraSana.

“Door de groei van ons bedrijf werd de voorraad te omvangrijk. Zo omvangrijk dat deze niet meer goed te beheren en te managen was binnen ons ERP-systeem. Door onze wereldwijde inkoop van de diverse grondstoffen met verschillende leadtimes, soms wel oplopend tot 100 dagen, hadden wij behoefte aan meer inzicht en meer grip op onze voorraden.”

“Maar de professionalisering van de markt voor biologische producten en het leveren aan grote retailers zorgen er ook voor dat er veel meer en hogere eisen gesteld worden aan je performance. Met name wat betreft de leverbetrouwbaarheid voor je afnemers. Het was dus zaak om onze processen goed te automatiseren, en een belangrijk onderdeel daarvan was voorraadbeheer.”



The results

Maak je gebruik van een voorraadoptimalisatie-oplossing, dan genereert zo'n systeem dagelijks geoptimaliseerde ordervoorstellen op basis van vraagprognoses, voorraadbeleid, veiligheidsvoorraad, huidige voorraadniveaus, gereserveerde voorraad en nabestellingen. Deze worden volledig automatisch berekend.

Wouter over EazyStock bij TerraSana:

"De applicatie went heel snel. Het is betrekkelijk eenvoudig om je weg te vinden binnen de softwareoplossing. Het is wel belangrijk dat de data uit je ERP-systeem schoon is. Na wat finetunen genereert EazyStock nu nauwkeurige en betrouwbare inkoopvoorstellen voor ons.

De eerste grote winst die wij geboekt hebben is dat onze inkopers nu 's morgens beginnen met de voorgestelde inkooporders. Daar zijn ze een klein uurtje mee bezig. Zij zijn nu veel minder tijd kwijt aan het handmatig invoeren van orders, het maken van Excelletjes en eigen forecasts. Daar wordt EazyStock nu volop voor gebruikt en zij kunnen nu meer tijd besteden aan de belangrijke strategische inkoopangelegenheden."

Naast het genereren van inkoopvoorstellen heeft EazyStock nog vele andere functionaliteiten die je inkoop efficiënter maken.

Een daarvan is de 'order fill-up' functie, waarmee je voldoet aan de contractuele minimale bestelhoeveelheden, waarden, volumes of gewichten van je leveranciers, of dure containerruimte kunt opvullen.

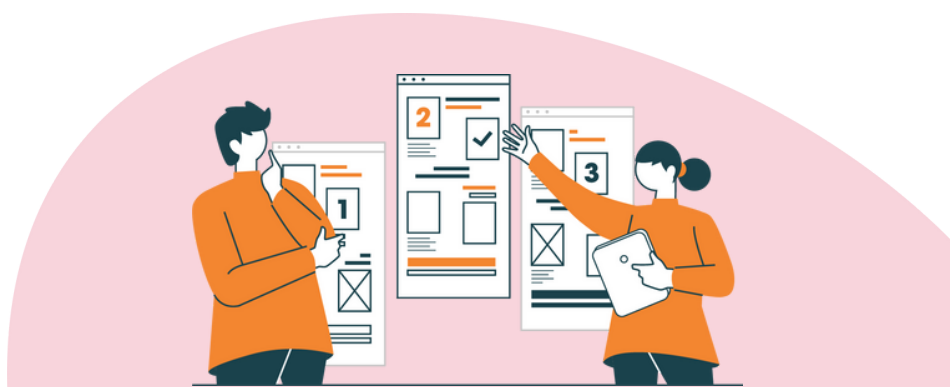
Wouter over deze functie in EazyStock:

“Wat is het verschil tussen het ideale bestelniveau en onze minimale inkoopgrootte bij een leverancier? Als daar veel verschil in zit kunnen we gaan onderhandelen met de leverancier om de ideale situatie te creëren. Zo kunnen we strategisch sparren met onze leveranciers en voorkomen dat we te grote batches inkopen.”

De vraag naar biologische producten overstijgt op dit moment het aanbod en de beschikbaarheid van containers is, net zoals voor veel andere bedrijven, een uitdaging voor TerraSana.

“Met de fill-up-functie kunnen wij de beschikbare containers optimaal beladen. Handig in een schaarse markt, maar ook duurzaam – iets waar wij bij TerraSana grote waarde aan hechten”
aldus Wouter.

Door schaarste en het gebrek aan containers loopt TerraSana het risico op het out-of-stock gaan van sommige producten. Met behulp van het 'risk of run out'-rapport in EazyStock kunnen zij klanten informeren wanneer zij verwachten dat producten even niet leverbaar zijn en wanneer deze weer op voorraad komen. Zo kunnen afnemers, indien nodig, actie ondernemen en kan de verkoopafdeling proactief communiceren naar de afnemers.



Next steps: vraagvoorspelling

De software van EazyStock biedt een geavanceerde functionaliteit die nauwkeurige voorspellingen levert en rekening houdt met seizoensinvloeden, trends, promoties en verkoopacties. De algoritmen voor vraagvoorspelling verbeteren het serviceniveau en de percentages van afgehandelde orders, zonder de investeringen in voorraad te vergroten.

Wouter: “Wij zijn nu gestart met het koppelen van de verkoop-forecast aan de forecast in EazyStock. We gaan EazyStock voeden met nog meer recente data zodat we het ook kunnen gebruiken voor de productieplanning. De forecast en inkoopvoorstellen voor de grondstoffen zijn dan volledig afgestemd op de verwachte vraag naar de eindproducten.”

EazyStock ook voor jouw bedrijf?

Wouter over SucceedIT en de EazyStock-consultants:

“De samenwerking met de EazyStock-consultant Martijn Visser verliep zeer prettig. We ervoerden een eerlijke no-nonsense communicatie, wat heel fijn is als je start met een nieuw systeem. Martijn was ook goed bereikbaar en beantwoordde snel mijn vragen. Ook na de implementatie word ik nog steeds te woord gestaan door dezelfde consultant die ons bedrijf kent. Direct schakelen met de mensen die het systeem ook geïmplementeerd hebben en kennis van zaken hebben, maakt de samenwerking zeer prettig en efficiënt.”

Wil je ook weten hoe je met de voorraadoptimalisatie-oplossing EazyStock de kosten van je voorraden kunt verminderen? Maak dan een afspraak met ons of plan vrijblijvend een [demo](#) in. Wij leggen je graag uit hoe wij te werk gaan en hoe het implementatieproject verloopt.

eazy**stock**

**Leer meer over
EazyStock**

Boek een demo