



Case study: Araco

ARACO

Araco

Araco International ist ein schnell wachsender Großhändler von Werbegeschenken.

Seit mehr als 25 Jahren ist das Unternehmen zu einem Spezialisten im Textilmarkt herangewachsen und sie verkaufen alles – von Hüten jeglicher Größe und Farbe bis hin zu personalisierter Sportbekleidung. Zusätzlich zu der Zentrale und dem Haupt-Druckwerk in Enschede besitzt Araco ein Druck- und Stickwerk in Cluj (Rumänien) sowie eine Druck- und Bekleidungswerkstatt in Ștefan Vodă (Moldawien). Durch diese Sparten ist Araco in der Lage, Flexibilität, schnellen Service und kurze Lieferzeiten von individuell gefertigten Produkten anzubieten.





Die Herausforderung

Araco managt seit Jahren seine Geschäftsprozesse mit Microsoft Dynamics NAV, und das mit zufriedenstellenden Resultaten. Jedoch wollte sich das Unternehmen weiterentwickeln und strebte Verbesserung an, was mit der derzeitigen Situation zu Herausforderungen führte.

"Die Wünsche unserer Kunden stehen immer an erster Stelle und wir gewährleisten Artikel zu kostengünstigen Preisen und einen exzellenten Service. Um dem gerecht zu werden und zudem die Servicelevel hoch zu halten, musste unser Bestand reduziert werden und wir benötigten einen tieferen Einblick in unsere Bestände. Durch viele saisonale Artikel und lange Lieferzeiten der halbfertigen Produkte unserer Lieferanten aus Asien, war dies kein Selbstverständnis," sagte Erwin van der Wouden, Supply Chain Manager bei Araco.

Die Dynamics NAV Standard-Lösung konnte diese Bedürfnisse von Araco nicht erfüllen, da es keine umfangreiche Funktionalität für Bestandsoptimierung und Nachfrageprognosen besitzt. Hier kam EazyStock ins Spiel.

Das Ergebnis



Das Ergebnis

Araco kam in Kontakt mit EazyStock über unseren niederländischen Partner SucceedIT.

*"SucceedIT besitzen ein breites Wissen und Expertise mit Dynamics NAV **und sie haben einen Standard-Konnektor entwickelt**, der eine nahtlose Integration mit EazyStock erlaubt", erklärt Erwin van der Wouden. "Auf eine transparente und ehrliche Art und Weise, diskutierten sie die Möglichkeiten und Unmöglichkeiten mit uns. Außerdem haben sie großartige problemlösungsorientierte Fähigkeiten und wissen diese einzusetzen. Sie dachten im Einklang mit uns und verstanden, was wir uns wünschten. **Es stellte sich heraus, dass EazyStock exakt das anbietet, was wir suchten.**"*

EazyStock nimmt die Komplexität aus der Bestandsoptimierung durch eine benutzerfreundliche Software für Nachfrageprognosen, Bestandsmanagement und den Einkauf.

*"**Diese Lösung gewährt uns viel bessere Einblicke in unsere saisonalen Artikel.** Wir können zum Beispiel sehr einfach feststellen, wie die jährlichen Absätze von Trends in den Nachfragemustern beeinflusst werden. **Das KPI-Dashboard** informiert uns über Bestandswert, Umschlagshäufigkeit und Servicelevel."*

"Sechs Monate nach der Implementierung haben wir bereits 12% Einsparungen in den Beständen realisiert und wir erwarten, dass wir innerhalb eines Jahres mit EazyStock eine Ersparnis von 25–30% erreichen werden. Das gibt uns einen sehr guten ROI; bereits in den ersten drei Monaten waren die Implementierungskosten vollständig wettgemacht."

Erwin van der Wouden
Supply Chain Manager





Erfahren Sie mehr

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

Demo buchen