



Kundcase:
AL-KO
Gardentech UK

AL-KO
QUALITY FOR LIFE

AL-KO Gardentech

Familjeföretaget AL-KO Kober Group grundades 1931 och är idag en ledande leverantör av varumärkena Gardentech, Automotive och Lufttechnik. Vår kund, AL-KO Gardentech UK, är en gigant inom trädgårdsutrustning.

Som en ledande tillverkare och distributör fortsätter de att förnya sig och skapa kvalitetsprodukter inom kategorier för el-, batteri-, bensin- och robotgräsklippare. De är även en av marknadsledarna inom trädgårdstraktorer. AL-KO driver också en webbshop där du hittar ett brett sortiment av gräsklippare samt många andra produkter för skötsel av gräsmattor.





Utmaning

AL-KO delar upp sina artiklar inom två huvudkategorier - över 400 maskiner eller färdiga produkter och hisnande 250 000 reservdelar (även om inte alla är aktiva).

AL-KO delar upp sina artiklar i två huvudkategorier: över 400 maskiner eller färdiga produkter och hisnande 250 000 reservdelar (alla är inte aktiva). Deras försäljningschef, Lewis Anderson, upplevde två grundläggande problem med lagerhanteringen – långvariga lagerbrister och överlager. Detta ledde till undermåliga servicenivåer och en tendens att beställa in lager "för säkerhets skull".

Efter implementeringen av ett nytt affärssystem, Microsoft NAV, hade AL-KO förhoppningar om att kunna använda systemet även för lagerplanering. Men den grundläggande funktionaliteten för lagerplanering var inte tillräcklig och de insåg att om de skulle göra flertalet anpassningar, så skulle de återigen ha skapat ett ihopplockat system. Lewis och Stewart Anderson, VD på AL-KO, satte upp mål för vad de ville uppnå:

- 1) Förbättra den övergripande servicenivån för att ge bästa möjliga service till sina kunder.
- 2) Förbättra användningen av rörelsekapital för att säkerställa att de investerar i rätt produkter.

"Vår försäljning är väldigt säsongsbetonad, så vi tar emot förbeställningar för den kommande perioden dagligen. Med så många artiklar kan vi inte hålla koll på alla, men EazyStock justerar datan dagligen, så vi behöver inte vänta till slutet av månaden eller kvartalet för att få uppdaterad data. I stället loggar jag in, trycker på en knapp, och voila, där är den rekommenderade beställningen."

Lewis Andersson
Försäljningschef



**Specialiserad mjukvara för
inköpsplanering och
lageroptimering**



Lösning

Lewis och Stewart insåg snabbt att de inte hade tillräckligt med systemstöd. Istället bestämde sig Lewis för att leta efter specialiserad mjukvara för inköpsplanering och lageroptimering och hittade EazyStock. EazyStock utmärkte sig inte bara med sin funktionalitet och kapacitet, utan Lewis föll även för flexibiliteten att ställa in varje artikel individuellt.

Det var även viktigt att EazyStock är molnbaserad, så att man kan komma åt det från vilken webbläsare som helst, varifrån som helst.

Lewis uppskattar också hur snabbt de kan komma åt den information de behöver för att ta datadrivna beslut. Lewis utvecklar:

"Du behöver inte vänta på att köra en rapport eller visa instrumentpanelen. Du klickar bara, och det är där."

**Ökade servicenivåer och
drastiskt minskade
fraktkostnader**



Resultat

AL-KO drar nytta av EazyStocks avancerade algoritmer och kapacitet för att uppnå sina mål, och resultaten talar för sig själva:



Servicenivåer har skjutit i höjden från 65-70 % till 99 %.



100% i servicenivå för ett av deras varumärken.



Lagernivåerna har minskat med 20 % totalt för hela verksamheten.

AL-KO har kopplat EazyStock till Microsoft NAV, vilket gör det mycket enklare att kontrollera data och undviker behovet av manuella kontroller i Excel. Med mer exakta prognoser har servicenivåerna nått en rekordhög nivå och restorder och associerade kostnader förblir konsekvent låga.

Tack vare EazyStocks avancerade algoritmer kan AL-Ko nu få prognoser som inte bara är linjära. I stället tar EazyStock hänsyn till flera lagerparametrar och lyfter fram trender och toppar i beställningar så att Lewis vet att datan är korrekt och kan lita på de föreslagna beställningsorderna i EazyStock.

"Vår försäljning är väldigt säsongsbetonad, så vi tar emot förbeställningar för den kommande perioden dagligen. Med så många artiklar kan vi inte hålla koll på alla, men EazyStock justerar datan dagligen, så vi behöver inte vänta till slutet av månaden eller kvartalet för att få uppdaterad data. I stället loggar jag in, trycker på en knapp, och voila, där är den rekommenderade beställningen."

Lewis upptäckte att de ofta fick slut på relativt lågvärdesartiklar, vilket kostade mycket i extra frakt på dagliga restorder. Här kom EazyStocks lagerpolicyer till räddning.

Genom att arbeta med AL-KO dedikerade Customer Success Manager, klassificerade Lewis alla artiklar med hjälp av ABC-analys. Med alla artiklar grupperade som A, B, C, D eller E, kan EazyStock rekommendera lagernivåer för var och en, vilket har ökat uppfyllandegraden och minskat fraktkostnaderna för restorder drastiskt.



"Om en artikel var restnoterad kunde vi spendera dubbelt så mycket på frakt som på själva beställningen, vilket är orimligt. Med högre uppfyllandegrader skickar vi färre paket, vilket minskar frakt- och förpackningskostnader och är smidigare för kunden, vilket gör AL-KO till ett pålitligt varumärke."

Enligt Lewis är även EazyStocks rapport "Risk of run-out" hjälpsam. Genom att ange leveranstider för leverantörer i EazyStock kan systemet varna Lewis när en artikel behöver ombeställas, vilket innebär att han kan förhindra lagerbrister och bibehålla servicenivåerna. Denna extra synlighet möjliggör starka leverantörsrelationer eftersom de får beställningar inom sin ledtid, vilket hjälper dem att tillhandahålla god service.

"När EazyStock skickar en varning kan jag kontakta leverantören och se om de kan lägga till extra artiklar till en befintlig beställning eller lägga en ny beställning. Rapporten "Risk of run-out" har gjort det möjligt för oss att bibehålla en uppfyllandegrad på 100 % i över ett år för ett varumärke, vilket är fantastiskt. Våra kunder kan lita på att vi levererar."

EazyStock flaggar även avvikelser i försäljningsorders så att det är enkelt att kontrollera om datan ska inkluderas i prognoserna. Lewis granskar nu avvikelserapporten var fjärde vecka för att säkerställa att data och prognoser förblir korrekta.

"Att kunna kontrollera denna information regelbundet gör det mycket enklare att identifiera orsaken till avvikelserna och hålla koll på den. Jag vet om det var en engångsbeställning för en kund, om det är en ny produkt, en genuin avvikelse eller ett fel."

Sammanfattningsvis har AL-KO utnyttjat kraften i EazyStock för att uppnå sina mål och positionera sig som en fortsatt gigant inom trädgårdsutrustning.



Ta reda på mer

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

Boka en demo