



Case Study: Q4 Bathrooms



BATHROOMS

Q4 Bathrooms

Q4 Bathrooms liefert seit über drei Jahrzehnten hochwertige Badprodukte an Showrooms und Händler.

Das im nordenglischen Wetherby ansässige Unternehmen arbeitet mit führenden Herstellern zusammen, um seinen Endkunden in ganz Großbritannien designorientierte Produkte zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten zu können.



Die Herausforderung



Die Herausforderung

Aufgrund der mangelnden Prognosemöglichkeiten im internen ERP-System von Q4 Bathroom war es schwierig, die richtigen Mengen der 4.000 Artikel zu ordern. Die bloße Betrachtung der Absatzzahlen der vorherigen drei Monate und das Ignorieren von Umsatzspitzen oder -flauten führte zu Unter- und Überbeständen.

Weitere Herausforderungen ergaben sich durch die linearen Prozesse des ERP-Systems: Anstatt Artikel als nicht vorrätig zu erfassen und nachzubestellen, wurde im ERP lediglich erfasst, dass es keine Umsätze für diese Artikel gab. Dies bedeutete, dass einige Artikel weiterhin out-of-stock blieben. Da das Team sich nicht auf die ERP-Daten verlassen konnte, überprüfte es die Bestellpositionen der einzelnen Artikel daher manuell.

Das Team benötigte eine Lösung, die einen klaren Einblick in die Lagerbestände bietet und eine intelligentere, effizientere Lagerverwaltung ermöglicht.

Die Lösung



Die Lösung

Q4 Bathrooms führte EazyStock Ende 2023 unter der Leitung von Vertriebsleiter Jamie Lovesey ein.

Jamie hatte klare Ziele im Hinblick auf die Software:

- Den Gesamtbestand zu reduzieren und gleichzeitig das Bestandsniveau von Artikeln mit hohem Warenwert zu verbessern.
- Verbesserung bei der Beschaffung, um die Abhängigkeit von manuellen Bestandsprognosen zu verringern und Zeit zu sparen.
- Verbessern Sie die Prognosegenauigkeit, um eine Über- oder Unterbestellung von Lagerbeständen zu verhindern.

Dank des engagierten Customer Success Managers Marek Glaszewski verlief der Onboarding-Prozess für Jamie unkompliziert.

„Es fiel uns leicht, mit EazyStock zurechtzukommen. Wir haben es sofort verinnerlicht, weil die Schulung einfach und verständlich war. Marek ist hilfsbereit und findet schnell eine Lösung für alle Probleme.“

„Mit EazyStock kann ich in der Regel eine Bestellung ausführen, auf Export klicken und sie abschicken, ohne mir Gedanken machen zu müssen, ob ich nicht vielleicht 200 Einheiten zu viel bestellt habe. Es ist wie ein Sicherheitsnetz; wir können uns voll und ganz auf EazyStock verlassen, jedoch nicht auf unsere alten Arbeitsweisen.“

Jamie Lovesey
Vertriebsleiter



Die Ergebnisse



Die Ergebnisse

Seit der Einführung von EazyStock wurden die Erwartungen von Q4 Bathrooms übertroffen. Sie erzielten:



**Verbesserte
Prognosegenauigkeit**



**Verkürzung der
Lieferzeit um 75%**



**Verbesserte Bilanz der
Lagerbestände**

Prognosen

Die fortschrittlichen Prognosen von EazyStock haben das Rätselraten und das Herumprobieren überflüssig gemacht, insbesondere bei neuen Produkten.

*„Wo wir keine Umsatzhistorie hatten, konnten wir nur manuell Prognosen aufstellen. Jetzt sind die **Vorhersagen auf Basis mathematischer Gesichtspunkte erstellt**, anstatt dass wir nach bloßen Hinweisen suchen und spekulieren.“*, erklärt Jamie.

*„Wenn wir eine neue Produktlinie einführen, können wir eine manuelle Prognose erstellen, und EazyStock sagt uns, dass wir diesen Monat fünf, nächsten Monat zehn und übernächsten Monat 15 Artikel bestellen sollen, wenn uns mehr Daten vorliegen. **In unserem ERP-System gibt es keine Möglichkeit, dies zu tun, und wenn wir nicht daran denken, mehr zu bestellen, geht uns die Ware aus. EazyStock kümmert sich jetzt darum.**“*

Da EazyStock die Nachfrage über das ganze Jahr hinweg verfolgt, berücksichtigt es Verkaufsspitzen und -tiefs, die saisonale Nachfrage und erkennt versäumte Umsätze aufgrund von Stockouts. EazyStock zeigt auch Ausreißer an, die das Team dann prüfen kann.

*„Wenn jemand 30 Stück eines Artikels bestellt, von dem wir normalerweise nur fünf im Monat verkaufen, erkennt EazyStock das und kennzeichnet es als **Ausreißer**. Ich kann dann überprüfen, ob es sich wirklich um einen Ausreißer handelt oder ob es sich um eine regelmäßige Bestellung handelt.“*

Anstatt den gleichen Prognosealgorithmus für alle Artikel zu verwenden, prüft EazyStock den Produktlebenszyklus und den Bedarfstyp eines jeden Artikels. So kann es den für den Artikel am besten geeigneten Prognosealgorithmus verwenden, um eine hohe Prognosegenauigkeit zu gewährleisten.

Genauere Prognosen tragen auch zur Stärkung der Lieferantenbeziehungen bei. Jamie kann nun zuversichtlich genaue Sechsmonatsprognosen weitergeben, um sicherzustellen, dass die Aufträge erfüllt werden können und etwaigen Problemen vorgebeugt wird.

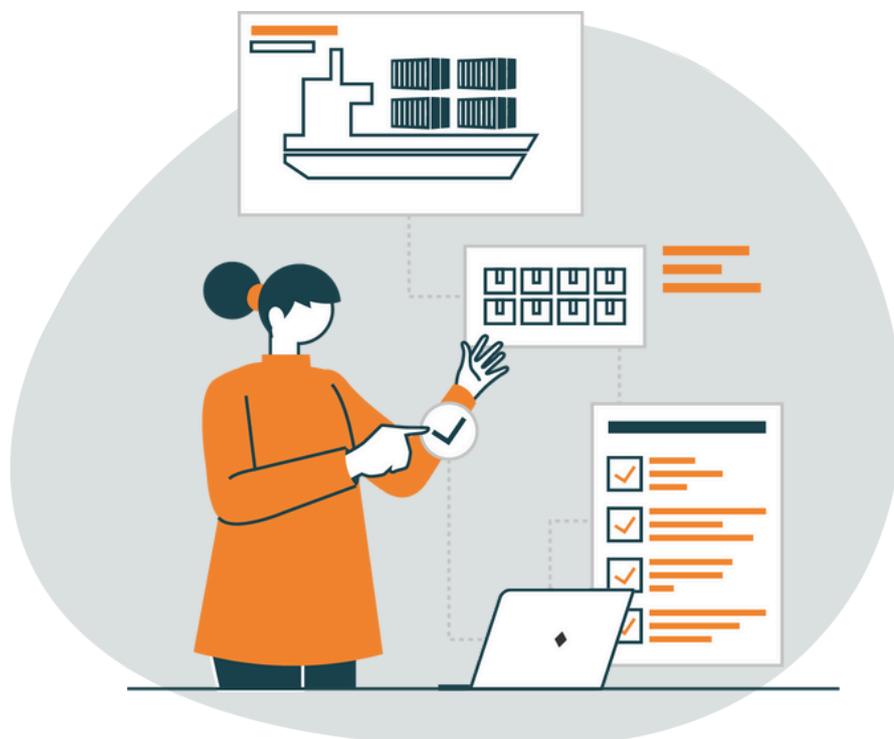
Einkauf

Q4 Bathrooms musste seine Beschaffung modernisieren. Durch die Automatisierung des Einkaufsprozesses konnte die Bestellzeit bei 100 ihrer Artikel von einer Stunde auf 15 Minuten reduziert werden. Dadurch kann Jamie mehr Zeit für andere strategische Aufgaben aufwenden, da er weiß, dass die Bestände immer gesichert sind.

„Wir können EazyStock vertrauen, wenn es um den Einkauf von Waren geht.“

Sobald EazyStock alle Zahlen ausgewertet hat, liefert es dem Team Bestellvorschläge, die nur noch bestätigt werden müssen zur weiteren Verarbeitung.

„Ich gewinne so viel Zeit, weil ich nicht mehr jede Position überprüfen muss. Es geht viel schneller, und wir haben mehr Zeit für die wichtigen Dinge, die anstehen.“



Bestellungen auffüllen

EazyStock hilft auch bei der Einhaltung von Mindestauftragsgrößen oder beim Auffüllen von Versandbehältern, um zu verhindern, dass das Team Artikel ohne Nachfrage hinzufügt. Durch das Auffüllen von Bestellungen wird sichergestellt, dass das Team keine benötigten Artikel übersieht oder Dinge zu viel bestellt, die nicht benötigt werden.

„Wenn wir ein Produkt, das wir gerade benötigen, nicht bestellen können, weil wir den Mindestbestellwert nicht erreichen, mussten wir früher spekulieren, was wir der Bestellung hinzufügen sollten. Jetzt sagt uns EazyStock, was wir noch brauchen, damit wir es der Bestellung hinzufügen können.“

Das Auffüllen von Bestellungen hilft auch, den Lagerbestand aufrechtzuerhalten, wenn das Team im Urlaub oder außer Haus ist. Sie können diese Daten einpflegen und so Bestellungen vorziehen, um mögliche Engpässe zu vermeiden.



Risk-of-Runout Report

Dieser warnt Jamie, wenn ein Produkt zur Neige geht. Das gibt dem Team Zeit, eine Nachbestellung aufzugeben und Ausfälle zu minimieren. EazyStock zeigt an, ob es sich um eine einmalige Großbestellung oder einen neuen Verkaufstrend handelt, um Sicherheitsbestände und Nachbestellpunkte anzupassen.



Verbesserte Lagerbestände

EazyStock hat dazu beigetragen, die Überbestände zu reduzieren. Durch die Reduzierung nicht benötigter Lagerbestände wird wertvoller Platz für benötigte Waren frei. Q4 Bathrooms verfügt nun über einen konstanten Lagerbestand der richtigen Ware und kann so die Auftragserfüllungsraten verbessern. Auch die Kommissionierung hat sich um 8% verbessert.



„Als wir noch auf Vorrat bestellten, dachten wir: 'Davon werden wir 100 Stück verkaufen, also bestellen wir vorsichtshalber 150 Stück'. Am Ende hatten wir zu viel Bestand, der sich nicht verkaufen ließ. Jetzt können wir es mit EazyStock abgleichen und das Tool wird unsere Bestellmenge bestätigen oder anpassen.“



Onboarding

Mit Mareks Hilfe waren Jamie und das Team schnell mit EazyStock einsatzbereit.

„Wir haben alles ziemlich schnell eingerichtet. Danach haben wir es sofort in Betrieb genommen, und das war's.“

Bei EazyStock stehen jederzeit engagierte Customer Success Manager zur Verfügung, um bei Fragen zu helfen. Dies ist im EazyStock-Abonnement inbegriffen und macht für Jamie einen großen Unterschied.

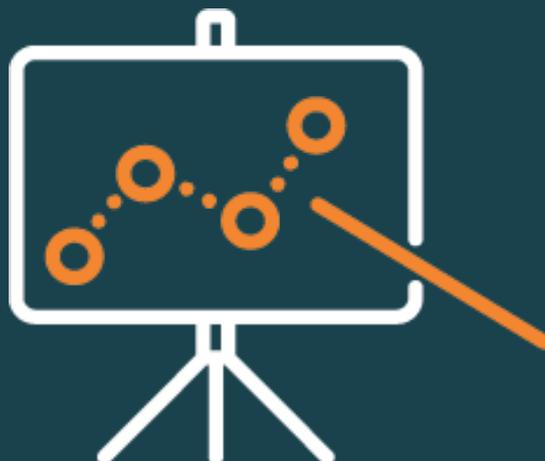
„Wir werden nicht nach Arbeitsstunden abgerechnet und müssen nicht mit verschiedenen Einstellungen herumspielen. Marek regelt das alles sehr schnell.“

Marek äußert sich ebenso positiv über die Zusammenarbeit mit Jamie:

„Es war mir eine Freude, mit Jamie und dem Q4-Team zu arbeiten. Jamie wusste genau, was er brauchte, und dank ihm war es einfach, die gewünschte Konfiguration in extrem kurzer Zeit zu liefern.“

Nicht nur das Team von Q4 Bathrooms genießt die Vorteile. Seitdem Jamie EazyStock nutzt, hat er einem anderen Sanitärunternehmen geholfen, EazyStock zu adoptieren.

„Ich habe erklärt, wie das System bei Ausreißern wirklich weiterhilft. Das bedeutet, dass wir den Bestand bestellen können, den wir brauchen, anstatt den Bestand zu halten, den wir nicht brauchen, nur um eine Mindestauftragsmenge zu erreichen oder einen Container zu füllen.“



Auf die Frage, wie sich das Team fühlen würde, wenn es wieder ohne EazyStock arbeiten müsste, erklärt Jamie, dass dies die Produktivität verringern und alte Herausforderungen mit sich bringen würde.

„EazyStock beschleunigt den Bestellvorgang und bietet eine höhere Genauigkeit.“

„Alles ist so viel einfacher; wir können einfach darauf vertrauen. Mit unseren alten Prozessen konnte ich eine Bestellung ausführen und musste sie anschließend überprüfen und sicherstellen, dass sie nichts Dummes verursachte.“

„Mit EazyStock kann ich in der Regel eine Bestellung tätigen, auf Export klicken und sie abschicken, ohne mir Gedanken darüber machen zu müssen, ob ich 200 Stück zu viel bestellt habe. Es ist wie ein Schutzwall: Wir können uns voll und ganz auf EazyStock verlassen und wir werden nicht länger auf die alten Arbeitsmethoden zurückgreifen müssen.“



eazystock

Mehr erfahren

Um herauszufinden, wie EazyStock Ihrem Unternehmen helfen kann, nehmen Sie Kontakt auf.

Demo buchen