



Case Study: FlexiTog

FlexiTog®

FlexiTog

FlexiTog ist seit seiner Gründung im Jahr 1979 ein fester Begriff im Segment der Sicherheitskleidung und hat sich auf Schutzkleidung für kalte Temperaturen spezialisiert. Mit einem über zwei Generationen reichenden Erfahrungsschatz erkannte das Unternehmen einen kritischen Bedarf in der Tiefkühlkostindustrie und richtete seinen Fokus auf die Bereitstellung effektiver, zertifizierter Sicherheitsbekleidung. FlexiTog hat sich zum Ziel gesetzt, sich ständig weiterzuentwickeln, um stets die wärmste und bequemste Lösung anbieten zu können, die man sich vorstellen kann.

Angesichts der sich verändernden Nachfrage und Herausforderungen einer weltweiten Pandemie stieß FlexiTog jedoch auf erhebliche Hindernisse bei der effizienten Bestandsverwaltung.

In dieser Case Study erfahren Sie, wie FlexiTog die Herausforderungen der Bedarfsprognose, der Planung und des Bestandsmanagements meisterte. Von der Vermeidung von Lieferengpässen bis hin zur Nutzung einer innovativen Lösung - erfahren Sie, wie sich FlexiTog in einer sich ständig verändernden Umwelt nicht nur anpasst, sondern darin floriert.





Die Herausforderung

Wie bei den meisten Unternehmen wirkte sich die weltweite Pandemie auch bei FlexiTog auf die Lagerbestände aus. Zu den schlimmsten Zeiten waren zwischen 100 und 120 Artikel nicht vorrätig, was die Arbeit von Supply Chain Manager Ryan Briston zu einer großen Herausforderung machte.

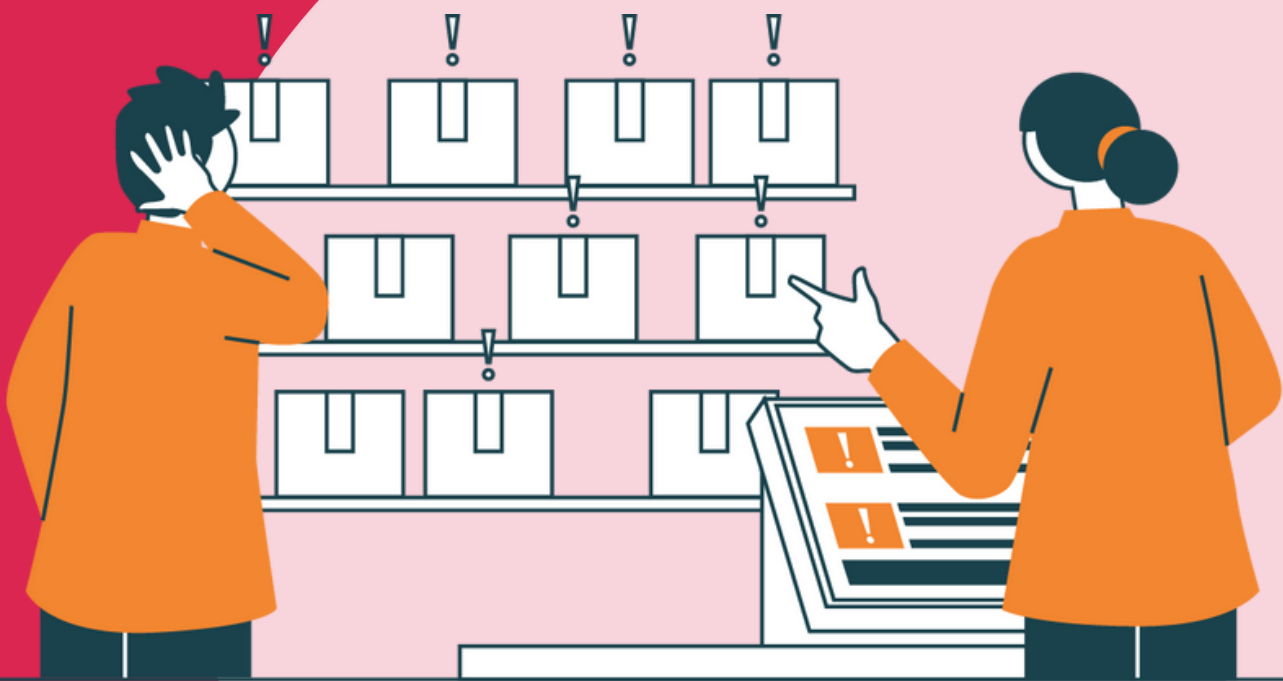
FlexiTog stellte sein ERP-System auf Odoo um, behielt aber seine Bedarfsprognose- und Planungsprozesse unverändert bei. Das bedeutete, dass es unverändert schwierig und entmutigend blieb, mehr als 800 Artikel und deren Lieferanten in ganz Europa und im Fernen Osten mit Tabellenkalkulationen zu verwalten.

Um seine Kunden nicht zu enttäuschen, hat FlexiTog zwei Methoden eingesetzt, um diese Probleme zu lösen, wenn ein Produkt nicht verfügbar war:

- Bereitstellung eines höherwertigen, vergleichbaren Produkts für den Kunden zum gleichen Preis.
- Wenn der Kunde gewillt ist, auf einen Lieferrückstand zu warten, kann eine Eilbestellung aufgegeben und die Kosten für den Expressversand übernommen werden.

Diese Optionen boten zwar einen ausgezeichneten Kundenservice, um den Kunden zu binden, waren aber nicht kosteneffizient und setzten den Kundendienst und das Lagerteam zusätzlich unter Druck, die Aufträge zu erfüllen.

Ryan wusste, dass er ein neues System zur Optimierung der Bedarfsplanung und -prognose benötigte, um die Genauigkeit zu erhöhen, Fehlbestände zu reduzieren und dadurch Kosten zu sparen.



Die Lösung



Die Lösung

Nachdem er verschiedene Systeme bei verschiedenen Unternehmen unter die Lupe genommen hatte, stieß Ryan auf EazyStock und war überzeugt, dass es sich hier um das richtige System für FlexiTog handelt. Dank einer nahtlosen Verbindung mit Odoo ermöglichte die cloudbasierte Software von EazyStock, dass die Installation anderer Software oder die Entwicklung komplizierter Systeme überflüssig war, was den Prozess erheblich vereinfachte.

Nachdem Ryan feststellte, dass Eastbrook Bathrooms ein EazyStock-Kunde war, sprach er mit ihnen, um die Vorteile zu erfahren, die sie durch EazyStock erlangten, was schließlich den Ausschlag gab.

“Wenn Sie die Vorteile von einem Kunden zu hören bekommen, stärkt das Ihr Vertrauen.”

Ein weiteres Kaufargument für FlexiTog war die Muttergesellschaft von EazyStock, Synchron:

“Es ist gut zu wissen, dass Synchron Systeme wie EazyStock für Großkonzerne anbietet, die ähnliche Algorithmen verwenden.

Wenn es für diese funktioniert, wäre es für uns grossartig.”

FlexiTog implementierte EazyStock gegen Ende 2021, und Ryan fand den Onboarding-Prozess reibungslos und mühelos.

“Wir hatten Onboarding-Prozesse an beiden Enden des Spektrums, wir können daher sagen, wie gut er war. Mark (FlexiTog’s Customer Success Manager) war ausgezeichnet. Er ist immer erreichbar, antwortet sehr schnell und ist sehr sachkundig. Selbst bei eher technischen Fragen kann er sie in der Regel selbst lösen, was sehr erfreulich ist.”

Mark Chapman, Head of Customer Success in Großbritannien, erklärt, wie die einzigartigen Customer Success Manager von EazyStock dafür sorgen, dass die Kunden das beste Training und den optimalen Support erhalten.

“Alle EazyStock-Kunden haben einen eigenen Kundenbetreuer, der sich mit ihrem Geschäft vertraut macht und Teil ihres Teams wird. Wir wissen, dass jeder Mensch anders ist und anders dazulernt. Deshalb entwickeln wir für jedes Unternehmen einen maßgeschneiderten Schulungsplan, um sicherzustellen, dass jeder das System optimal nutzen kann. Wir bleiben während der gesamten Zeit, die der Kunde mit EazyStock verbringt, sein Ansprechpartner und bieten bei Bedarf Unterstützung und Betreuung – ohne zusätzliche Kosten.”



**“EazyStock hat es uns ermöglicht,
genauere Prognosen zu erstellen und
die Kontrolle über unsere Bestände
zu übernehmen.**

**Wenn man gesehen hat, dass
EazyStock mehrfach die richtigen
Werte liefert, weiß man schnell, dass
es stimmig sein wird.”**

Ryan Briston
Supply Chain Manager



Die Ergebnisse



Die Ergebnisse

Die Möglichkeit, die Vorlaufzeiten der Lieferanten mit EazyStock zu verwalten, hat für Ryan einen entscheidenden Unterschied gemacht. Nicht nur, dass die Zahl der Stockouts auf nur noch drei (statt über 100) SKUs gesunken ist, und das bei einem Verfügbarkeitsgrad von 99,98%, sondern auch, dass das Lieferantenmanagement nur noch 25% der Zeit in Anspruch nimmt, im Vergleich zu früher.

Die Ergebnisse waren beachtlich:

98%

Reduzierung von
nicht vorrätigen
SKUs

99.98%

Durchschnittliche
Verfügbarkeit des
Bestands (Service Level)

75%

Verringerung des
Zeitaufwands für die
Lieferantenpflege.

“Die Möglichkeit, Vorlaufzeiten für Lieferanten hinzuzufügen, nimmt mir eine Menge Arbeit ab. Angenommen, ein Lieferant benötigt durchschnittlich 200 Tage für die Lieferung; dann könnte ich einen Puffer von z.B. 20 Tagen einplanen. Ich trage das in EazyStock ein, und es funktioniert bis dato für alle Bestellungen. Ich muss mir keine Sorgen machen, dass ich etwas vergesse oder mich mit Eilaufträgen abhetzen muss.”

Der Bericht über das Risiko von Fehlbeständen ist für Ryan von unschätzbarem Wert, denn er ermöglicht es ihm, entsprechend zu reagieren und kostspielige Fehlbestände zu vermeiden. Da Stockouts praktisch eliminiert werden, sind die FlexiTog-üblichen Praktiken, nicht vorrätige Artikel durch ein höherwertiges Produkt zu ergänzen und teure Express-Nachbestellungen zu verschicken, jetzt eine Seltenheit geworden.

“Der Risk-of-Run-out Bericht ist etwas, das wir vorher nicht kannten, und er ist einfach und leicht zu bedienen. Wenn ich weiß, dass das Produkt in zwei oder drei Monaten zur Neige gehen könnte, kann ich mit dem Lieferanten sprechen und Vorkehrungen treffen, um die Lieferung vorzuziehen oder einige Pakete früher abzurufen, um die Lücke zu schließen. Diese Informationen hatten wir vorher nicht; wir erfuhren es immer zu spät.”



Auf die Frage, was Ryan anderen Unternehmen raten würde, die eine Umstellung ihrer Bedarfsprognose- und Planungsprozesse auf eine Software zur Bestandsoptimierung in Erwägung ziehen, antwortet er: „Fangen Sie einfach an!“

*“Haben Sie keine Angst, und zögern Sie nicht. **EazyStock hat es uns ermöglicht, genauere Prognosen zu erstellen und die Kontrolle über unsere Bestände zu übernehmen.** Anfangs führte ich unsere Tabellenkalkulationen weiter aus, um das Ergebnis zu überprüfen, aber ich verzichtete sehr schnell darauf.*

“Wenn Sie ein paar Mal miterlebt haben, dass EazyStock die richtigen Daten liefert, wissen Sie, dass es auch in Zukunft stimmen wird.”

Mark bestätigte: *“Ich weiß, **dass die Einführung einer neuen Software abschreckend wirken kann, aber wir werden in jeder Phase mit ihnen zusammenarbeiten, um die Einführung so nahtlos und stressfrei wie möglich zu gestalten.** Sie müssen sich nicht weiter mit Problemen der Bestandsverwaltung herumschlagen, wenn EazyStock die Prozesse automatisieren kann, um Zeit und Geld zu sparen.”*





Mehr erfahren

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

[Demo buchen](#)