



Kundcase: HeadBrands

HEADBRANDS
By creators – for creators

HeadBrands

Från en idé till en nordisk marknadsledare – på drygt ett decennium har HeadBrands vuxit till att bli en av Nordens största frisörgrossister, med omkring 100 anställda. Företaget är verksamt i Sverige, Norge, Danmark och Finland, med huvudkontor och centrallager i Lund.

Med ett sortiment på över 10 000 artiklar från mer än 130 varumärken och en stark e-handelsplattform riktar sig HeadBrands främst till professionella frisörsalonger – men också till retailpartners, dagligvaruhandeln, apotek och andra e-handelskanaler. Kunderna kan handla när som helst på dygnet och skräddarsy sina inköp, vilket ställer höga krav på tillgänglighet och leveranssäkerhet.

Idag är HeadBrands en självklar partner för tusentals frisörer och återförsäljare runt om i Norden. För att kunna växa lönsamt och möta kundernas förväntningar på snabba, träffsäkra leveranser, krävs datadrivna beslutsunderlag och optimerade inköp. Det var här EazyStock kom in i bilden.



**Begränsad prognoshistorik gav
låg träffsäkerhet**



Utmaning

Innan HeadBrands implementerade EazyStock arbetade de med ett annat affärssystem, kompletterat av en egenutvecklad formel och ett slags intranät som genererade inköpsförslag. Det tidigare systemet tog inte hänsyn till säsongvariationer eller kampanjer – varken historiska eller kommande.

Prognoserna baserades enbart på de senaste 30 dagarnas försäljningsdata, vilket ofta ledde till felaktiga inköpsförslag. Efter en kampanj kunde systemet föreslå för stora beställningar, trots att efterfrågan gått tillbaka. Vid säsongsskiften blev effekten den motsatta – när försäljningen ökade hann systemet inte justera i tid, vilket resulterade i för små inköpsförslag. Den begränsade analysperioden gjorde det svårt att förutse verkligt behov och planera inköpen korrekt.

Emmy Welanders, inköpschef på HeadBrands med tio års erfarenhet i bolaget, berättar mer om utmaningarna;

"Det var en stor utmaning, att det tidigare systemet beräknade ganska fel, eftersom vi saknade möjligheten att titta på säsongsvariationer eller ta hänsyn till kampanjer. Det ledde till att vi ofta beställde för mycket, utmaningarna blev särskilt påtagliga efter en kampanjperiod eller vid hög- och lågsäsonger."

Systemet kunde inte justera den förväntade efterfrågan baserat på tidigare mönster eller planerade aktiviteter. Dessutom saknades funktioner för att räkna om beställningar till närmast lämpliga förpackningsstorlek – vilket ledde till att vissa inköpsbeslut baserades mer på magkänsla än på fakta.

Det var svårt att hitta rätt lagernivåer, och eftersom systemet inte gav tillräcklig precision tenderade inköparna att ta det säkra före det osäkra – och beställa mer än nödvändigt. Prognoserna blev därför personberoende och kunskapen svår att överföra till nya medarbetare.

När HeadBrands bytte affärssystem till Microsoft Navision levde det gamla arbetssättet vidare – företaget specialanpassade lösningen för att kunna fortsätta arbeta som tidigare. Men när det var dags att gå över till molnversionen av Microsoft Business Central föreslog deras partner Fellowmind ett nytt alternativ – EazyStock.

Behovet var tydligt, HeadBrands behövde ett mer tillförlitligt, datadrivet och automatiserat stöd för inköp och lagerplanering. Ett verktyg som kunde skapa bättre beslutsunderlag och stötta företagets tillväxt, vilket är en viktig del i HeadBrands framtida arbete vilket EazyStock kan hjälpa till att frigöra mer tid för.

**Träffsäkra inköpsbeslut med
EazyStock + Business Central**



Lösning

HeadBrands kom i kontakt med EazyStock via sin affärssystemspartner Fellowmind i samband med uppgraderingen till molnversionen av Microsoft Business Central. I en tid då flera system och funktioner byttes ut samtidigt, var det avgörande att inte överbelasta organisationen – användarvänlighet blev därför en central faktor vid val av lösning.

Redan vid första introduktionen kändes EazyStock som rätt väg att gå. Efter att ha arbetat i ett tidigare system som upplevdes både krångligt och opålitligt, var det en stor lättnad att EazyStock upplevdes intuitivt, visuellt och enkelt att förstå. Tillsammans med EazyStocks dedikerade Customer Success Manager, Jörgen Wagendahl, konfigurerades systemet och anpassades efter HeadBrands behov.

Utöver användarvänligheten blev tillgången till relevanta och lättillgängliga rapporter ett tydligt lyft.

Tidigare hade HeadBrands förlitat sig på generella BI-verktyg som inte var anpassade för lagerhållning. Med EazyStock kunde inköpsteamet snabbt ta fram egna underlag som till exempel Risk of Run-Out-rapporter för att identifiera artiklar med låga lagernivåer, samt Excess Stock-rapporter för att minska överlagret.

Istället för att fastna i tidskrävande manuellt arbete, fick teamet nu möjlighet att arbeta proaktivt, datadrivet – och med fullt fokus på rätt produkter.

1

Tillförlitligt beslutsstöd:

- Ett datadrivet och automatiserat system för inköp och lagerplanering.

2

Stöd för tillväxt:

- Ett verktyg som hanterar ett brett sortiment och snabbt föränderliga behov.

3

Tid för strategi:

- Minskad administration för att frigöra tid till mer strategiskt inköpsarbete.

Smidig uppstart, mer kontroll
och strategiskt inköpsarbete



Resultat

Sedan införandet av EazyStock har HeadBrands fått helt nya möjligheter att följa upp och arbeta datadrivet med sina inköp. Ett tydligt exempel är hur de arbetar med lageromsättningshastigheten, som nu följs månadsvis – med målet att öka från sju till åtta omsättningar per år.

*"Där har EazyStock hjälpt oss mycket, att vi nu kan **följa våra KPIer** på ett helt annat sätt. Och det blir överskådligt för hela teamet. Det är enkelt för alla att ta fram siffror inför våra uppföljningsmöten – det ger en helt annan **översikt och struktur i arbetet**,"* berättar Emmy Welander.

En annan tydlig förbättring är arbetet med att minska överlager, en särskilt utmanande del för en hårgrossist där trender likt modebranschen snabbt skiftar. Möjligheten att segmentera leverantörer och anpassa inköpsstrategin utifrån exempelvis servicenivå eller säkerhetslager har varit avgörande – inte minst för HeadBrands egna varumärken. Emmy Welander utvecklar;

*"För våra egna varumärken, där vi är nordisk distributör, är det extra viktigt att inte riskera bristsituationer. En stor fördel med EazyStock är att vi enkelt kan **anpassa inköpsbeteendet och KPIer på leverantörsnivå**, vilket gör att vi kan **arbeta mer proaktivt och strategiskt med våra leverantörsrelationer**."*

HeadBrands har även börjat arbeta med KPI:er som täcktid i lager (days of supply) för att få ett mer relevant beslutsunderlag – både internt och i dialogen med leverantörer. I stället för att bara prata om antalet artiklar i lager, visar siffrorna hur många dagars behov lagret faktiskt täcker. Det har hjälpt inköparna att säkra rätt produkter i rätt mängd, vid rätt tidpunkt.

EazyStock har helt enkelt skapat ökad kontroll, bättre beslutsunderlag och ett mer proaktivt arbetssätt för inköpsteamet.

Även onboardingen beskrivs som en av framgångsfaktorerna.

*"Jag hade kunnat anställa en person nu och den hade kunnat sätta sig i EazyStock och kunnat börja jobba direkt. Det är så pass **användarvänligt och enkelt att onboarda ny personal**," berättar Emmy Welanders.*



Det nära samarbetet med EazyStocks konsult Jörgen skapade trygghet i uppstartsfasen – ett viktigt stöd när många frågor naturligt dyker upp. Med färdig integration till Microsoft Business Central och stöd från partnern Fellowmind blev även den tekniska implementationen smidig. Emmy Welander berättar;

”Integrationen fungerade väldigt smidigt, och implementeringen blev enkel. Inköparna använder EazyStock mer än tidigare system. Den personliga supporten har också varit ovärderlig och bidragit till att vi känner oss trygga och självsäkra i arbetet.”

En annan uppskattad aspekt var möjligheten att växa med EazyStock - oavsett om det handlade om att addera ett nytt lagerställe eller anpassa rapporter efter nya affärsbehov.

”Det jag gillar med EazyStock är att det inte är ett helt låst system – vi kan växa tillsammans. Behoven kan förändras och då är det en trygghet att veta att vi har ett flexibelt system som kan växa med oss.”

Samarbetet har också fördjupats. HeadBrands är idag en del av en feedbackgrupp till EazyStocks produktteam – en roll som stärker känslan av partnerskap snarare än kund-leverantör.



Ta reda på mer

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

Boka en demo