



Succesverhaal: HeadBrands

HEADBRANDS
By creators – for creators

HeadBrands

In iets meer dan tien jaar is HeadBrands uitgegroeid tot een van de grootste groothandels voor de kappersbranche in Noord-Europa. Het bedrijf telt zo'n 100 medewerkers en is actief in Zweden, Noorwegen, Denemarken en Finland, met het hoofdkantoor en centrale magazijn in het Zweedse Lund.

Met een assortiment van meer dan 10.000 artikelen van ruim 130 merken en een sterk e-commerceplatform is HeadBrands de partner voor professionele kappers en retailers in de regio. Hoewel de focus ligt op professionele kapsalons, levert Headbrands ook aan retailpartners, supermarkten, apotheken en andere online verkoopkanalen.

Klanten bestellen vaker on-demand en op maat. Deze ontwikkeling stelt hoge eisen aan de beschikbaarheid en leverbetrouwbaarheid van producten.

Om beter onderbouwde keuzes te maken en de inkoop te optimaliseren, had HeadBrands behoefte aan betrouwbare data-inzichten, met als doel winstgevend te groeien én te voldoen aan de verwachtingen van klanten voor snelle en nauwkeurige leveringen.





De uitdaging

Voordat HeadBrands EazyStock gebruikte, werkten ze met verschillende bedrijfssystemen om aankoopsuggesties te genereren. Dit hield echter geen rekening met seizoenschommelingen of toekomstige en historische promoties.

De prognoses waren uitsluitend gebaseerd op de verkoopgegevens van de laatste 30 dagen, wat vaak leidde tot onjuiste inkoopvoorstellen. Na een campagne kon het systeem te grote orders inkopen, ook al was de vraag gedaald, wat leidde tot teveel voorraad. Tijdens seizoenswisselingen was het effect precies andersom: wanneer de verkoop toenam, had het systeem geen tijd om zich tijdig aan te passen, wat resulteerde in te kleine inkoopvoorstellen, met als gevolg geen voorraad op de gevraagde producten. De beperkte analyseperiode maakte het moeilijk om de werkelijke behoeften te voorspellen en de juiste aantallen in te kopen.

Emmy Welanders, inkoopmanager bij HeadBrands met tien jaar ervaring in het bedrijf, vertelt meer over de uitdagingen;

”De onnauwkeurigheid van het oude systeem vormde een grote uitdaging. Omdat we geen rekening konden houden met seizoen variaties of campagnes. Daardoor bestelden we vaak te veel, vooral na een campagneperiode of tijdens het hoog- en laagseizoen.”

Doordat het systeem niet in staat was de verwachte vraag aan te passen op basis van patronen uit het verleden of geplande activiteiten. Ook ontbrak de functionaliteit om bestellingen te herberekenen naar juiste ordergroottes. Hierdoor werden sommige aankoopbeslissingen meer op gevoel dan op feiten gebaseerd.

Het was moeilijk om de juiste voorraadniveaus te vinden, en omdat het systeem niet nauwkeurig genoeg was, kozen kopers eerder voor de veilige route dan voor de onzekere – en bestelden ze meer dan nodig was. Prognoses werden daardoor persoonsafhankelijk en kennis was moeilijk overdraagbaar op nieuwe medewerkers.

Toen HeadBrands overstapte naar Microsoft Navision, bleef de oude manier van werken bestaan – het bedrijf paste de oplossing aan om te kunnen blijven werken zoals voorheen. Maar toen het tijd was om over te stappen naar de cloudversie van Microsoft Business Central, stelde hun partner een nieuw alternatief voor: EazyStock.

De behoefte was duidelijk: HeadBrands had behoefte aan een betrouwbaardere, datagedreven en geautomatiseerde ondersteuning voor inkoop en voorraadplanning. Een tool die betere besluitvorming mogelijk maakte en de groei van het bedrijf ondersteunde, een belangrijk onderdeel van HeadBrands' toekomstige werk, waar EazyStock meer tijd voor vrijmaakt.

**Neem weloverwogen
aankoopbeslissingen met
EazyStock + Business Central**



De oplossing

HeadBrands kwam via haar ERP-partner in contact met EazyStock. Ze was gestart met de upgrade naar de cloudversie van Microsoft; Business Central. In een tijd waarin meerdere systemen en functies tegelijkertijd werden vervangen, was het cruciaal om de organisatie niet te overbelasten; gebruiksvriendelijkheid werd daarom een belangrijke factor bij de keuze van een oplossing.

Al bij de eerste kennismaking voelde EazyStock als de juiste keuze. Na te hebben gewerkt met een systeem dat als ingewikkeld en onbetrouwbaar werd ervaren, was het een grote opluchting dat EazyStock intuïtief, visueel en gemakkelijk te begrijpen was. Samen met de hun toegewijde Customer Success Manager, Jörgen Wagendahl, werd het systeem geconfigureerd en aangepast aan de behoeften van HeadBrands.

Naast het gebruiksgemak was ook de eenvoudige toegang tot relevante rapportages een duidelijke verbetering.

Voorheen vertrouwde HeadBrands op generieke BI-tools die niet specifiek waren afgestemd op voorraadbeheer. Met EazyStock kan het inkoopteam snel hun eigen gegevens genereren. Bijvoorbeeld Rapportages voor bijna uitverkochte artikelen, om zo snel artikelen met een lage voorraad te identificeren, en rapporten over welke artikelen overvloedige voorraad hebben.

In plaats van tijdrovend en handmatig werk, kan het team nu proactief en datagestuurd werken, met volledige focus op de juiste producten.

1

Betrouwbare beslissingsondersteuning:

- Een datagestuurd en geautomatiseerd systeem voor inkoop- en voorraadplanning.

2

Ondersteuning voor groei:

- Een oplossing die om kan gaan met een breed scala aan producten en snel veranderende behoeften.

3

Tijd voor strategie:

- Minder administratie, zodat er meer tijd is voor strategischer inkoopwerk.

**Soepele opstart, meer controle
en strategisch inkoopwerk**



Het resultaat

Sinds de introductie van EazyStock heeft HeadBrands nieuwe kansen om hun inkoop datagedreven uit te voeren en te sturen op KPI's. Een duidelijk voorbeeld is hoe ze werken met de omloopsnelheid van de voorraad, die nu maandelijks wordt gevolgd – met als doel om van zeven naar acht omlopen per jaar te groeien.

"EazyStock heeft ons enorm geholpen, we kunnen onze KPI's nu op een nieuwe heldere manier volgen. En het wordt overzichtelijk voor het hele team. Iedereen kan gemakkelijk cijfers aanleveren voor onze vervolgesprekken – het geeft een heel ander overzicht en structuur aan het werk." zegt Emmy Welander.

Een andere duidelijke verbetering is het verminderen van overtollige voorraad, een specifieke uitdaging voor een haargroothandel waar trends, zoals de mode-industrie, snel veranderen. Het vermogen om leveranciers te segmenteren en de inkoopstrategie aan te passen op basis van bijvoorbeeld serviceniveau of veiligheidsvoorraad was cruciaal – zeker voor de eigen merken van HeadBrands. Emmy Welander legt uit;

Voor onze eigen merken, waar we de Scandinavische distributeur zijn, is het extra belangrijk om geen risico te lopen op tekorten. Een groot voordeel van EazyStock is dat we het inkoopgedrag en de KPI's op leveranciersniveau eenvoudig kunnen aanpassen, waardoor we proactiever en strategischer met onze leveranciersrelaties kunnen samenwerken.

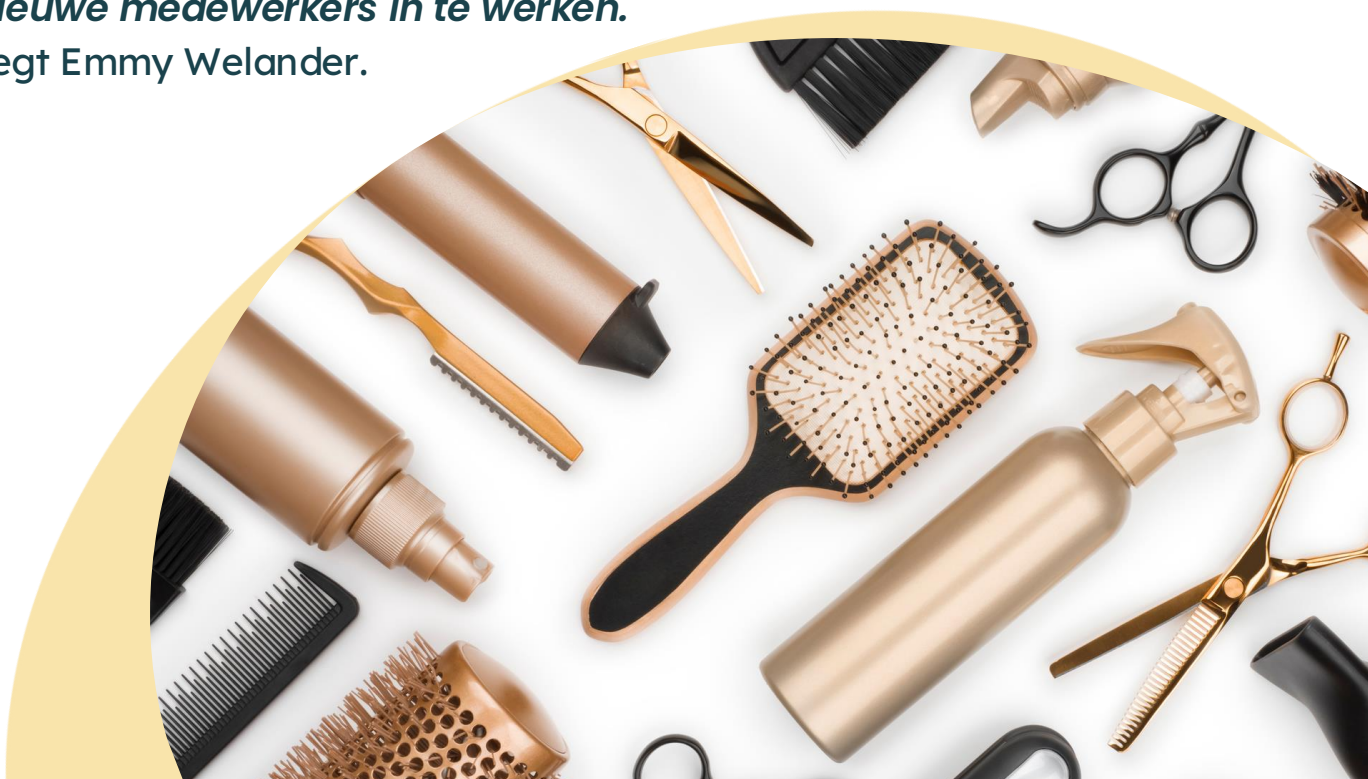
HeadBrands werkt nu ook met KPI's zoals voorraaddagen om relevantere beslissingsinformatie aan te bieden aan zowel intern als leveranciers. In plaats van alleen enkel het aantal artikelen op voorraad te bekijken, geven de cijfers nu inzicht in hoeveel dagen vraag de voorraad daadwerkelijk dekt. Dit helpt kopers de juiste producten in de juiste hoeveelheid en op het juiste moment te bestellen.

EazyStock heeft gezorgd voor meer controle, betere besluitvorming en een proactievere manier van werken voor het inkoopteam.

Daarbij was gebruiksvriendelijkheid een belangrijke reden om voor EazyStock te kiezen en was de onboarding een groot succes voor HeadBrands.

”Als ik nu iemand zou aannemen, zou die meteen in EazyStock aan de slag kunnen. Het is zo gebruiksvriendelijk en gemakkelijk nieuwe medewerkers in te werken.”

zegt Emmy Welanders.



De nauwe samenwerking met EazyStock-consultant Jörgen kregen we tijdens de opstartfase – al onze vragen duidelijk beantwoord. Dankzij de vlotte integratie met Microsoft Business Central en de ondersteuning van de ERP partner verliep ook de technische implementatie soepel. Emmy Welanders zegt:

De integratie verliep erg soepel en de implementatie was eenvoudig. Dit blijkt uit het feit dat inkopers EazyStock vaker gebruiken dan eerdere systemen. De persoonlijke ondersteuning is van onschatbare waarde en heeft ons een veilig en zelfverzekerd gevoel in ons werk gegeven.

Een ander gewaardeerd aspect is de mogelijkheid om met EazyStock mee te groeien. Of het nu gaat om het toevoegen van een nieuw magazijn of het aanpassen van rapporten om te voldoen aan nieuwe bedrijfsbehoeften.

Wat ik prettig vind aan EazyStock is dat het geen volledig afgesloten systeem is – we kunnen samen groeien. Behoeften kunnen veranderen en dan is het geruststellend om te weten dat we een flexibel systeem hebben dat met ons mee kan groeien.

HeadBrands heeft de samenwerking met EazyStock verdiept door deel te nemen aan de feedbackgroep van het productteam van EazyStock. Dit laat zien hoeveel vertrouwen ze hebben in EazyStock en het versterkt het gevoel van partnerschap in plaats van een klant-leveranciersrelatie.



Meer informatie

**Ontdek hoe EazyStock u kan helpen uw
inkoopproces te digitaliseren en slimmer te
werken.**

[Boek een
demo](#)