



Case Study: HeadBrands

HEADBRANDS

By creators – for creators

HeadBrands

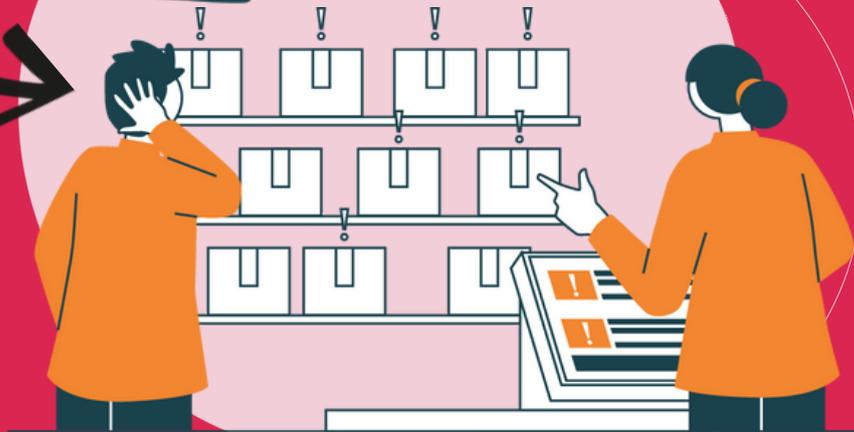
Von einer Idee zu einem führenden Unternehmen auf dem nordischen Markt – in etwas mehr als einem Jahrzehnt hat sich HeadBrands zu einem der größten Friseurgroßhändler in Skandinavien mit rund 100 Mitarbeitern entwickelt. Das Unternehmen ist in Schweden, Norwegen, Dänemark und Finnland tätig und hat seinen Hauptsitz und sein Zentrallager in Lund.

Mit über 10.000 Artikeln von mehr als 130 Marken und einer starken E-Commerce-Plattform ist HeadBrands ein wichtiger Partner für Tausende von Friseuren und Einzelhändlern in den nordischen Ländern. Kunden können rund um die Uhr einkaufen und ihre Einkäufe individuell gestalten, was hohe Anforderungen an Verfügbarkeit und Liefertreue stellt.

HeadBrands benötigte bessere Daten zur Entscheidungsfindung und zur Optimierung des Einkaufs, um die Rentabilität zu steigern und die Erwartungen der Kunden an schnelle und präzise Lieferungen zu erfüllen. Hier kam EazyStock ins Spiel.



**Begrenzte Prognosehistorie
führte zu geringer Genauigkeit**



Die Herausforderung

Bevor HeadBrands EazyStock implementierte, arbeitete das Unternehmen bereits mit anderen Lösungen, um Bestellvorschläge zu generieren. Diese berücksichtigten weder saisonale Schwankungen noch Werbeaktionen (historische sowie zukünftige).

Die Prognosen basierten ausschließlich auf den Verkaufsdaten der letzten 30 Tage, was häufig zu falschen Bestellvorschlägen führte. So schlug das System beispielsweise trotz rückläufiger Nachfrage nach einer Kampagne weiterhin große Bestellmengen vor. Bei saisonalen Veränderungen hatte das System keine Möglichkeit, sich auf die gestiegene Nachfrage einzustellen, was dazu führte, dass die Bestellvorschläge zu klein waren. Der begrenzte Analysezeitraum erschwerte die Vorhersage des tatsächlichen Bedarfs und der richtigen Bestellmengen.

Emmy Welander, Einkaufsleiterin bei HeadBrands mit zehn Jahren Erfahrung im Unternehmen, bestätigt diese Herausforderungen:

„Die Fehlkalkulationen des vorherigen Systems waren eine große Herausforderung, da wir weder saisonale Schwankungen noch Kampagnen berücksichtigen konnten. Das führte dazu, dass wir oft zu viel bestellten, insbesondere nach einer Kampagne oder in der Haupt- und Nebensaison.“

Da das System nicht in der Lage war, die erwartete Nachfrage auf der Grundlage früherer Gegebenheiten oder geplanter Aktivitäten anzupassen oder geeignete Bestellmengen neu zu berechnen, basierten einige Einkaufsentscheidungen eher auf Bauchgefühl als auf Fakten.

Die Verwendung eines unpräzisen Systems führte dazu, dass die Einkäufer mehr Bestände als nötig bestellten, „nur für den Fall der Fälle“. Prognosen ignorierten die Fakten und wurden von einzelnen Personen abhängig, was die Weitergabe von Wissen an neue Mitarbeiter erschwerte.

Als HeadBrands auf Microsoft Dynamics NAV umstieg, behielt man die alten Arbeitsweisen bei. Als es jedoch an der Zeit war, auf die Cloud-Version von Microsoft Business Central umzusteigen, war klar, dass HeadBrands eine Lösung für den Einkauf und die Bestandsplanung benötigte. Ihr Partner Fellowmind schlug eine Alternative vor - EazyStock.

Die Anforderungen waren klar: HeadBrands benötigte eine zuverlässigere, datengesteuerte und automatisierte Unterstützung für Einkauf und Bestandsplanung. Ein Tool, das bessere Entscheidungen ermöglicht und das Unternehmenswachstum unterstützt – ein wichtiger Teil der zukünftigen Ausrichtung von HeadBrands, für den EazyStock benötigte Zeit freischaufeln kann.

**Treffen von fundierten
Einkaufsentscheidungen mit
EazyStock + Business Central**



Die Lösung

Fellowmind brachten HeadBrands mit EazyStock zusammen, als das Unternehmen mehrere Systeme und Funktionen gleichzeitig erneuerte. Bei der Auswahl einer Lösung war die Benutzerfreundlichkeit entscheidend, um die Mitarbeiter nicht mit Schulungen und komplexen Systemen zu überlasten.

Vom ersten Treffen an fühlte sich EazyStock als die richtige Wahl an und Jörgen Wagendahl, der zuständige EazyStock Customer Success Manager von HeadBrands, konfigurierte und passte das System an die Bedürfnisse von HeadBrands an.

Nachdem wir mit einem komplizierten und unzuverlässigen System gearbeitet hatten, war EazyStock eine Offenbarung. Es war intuitiv, visuell und klar verständlich und bot Zugang zu mehreren relevanten und leicht zugänglichen Reports.

Zuvor hatte sich HeadBrands auf gewöhnliche BI-Tools verlassen, die nicht auf das Bestandsmanagement zugeschnitten waren. Mit EazyStock konnte das Einkaufsteam schnell seine eigenen Daten generieren, z.B. Berichte über das Run-Out-Risiko, mit denen Artikel mit niedrigem Lagerbestand identifiziert werden können, und Berichte über überschüssige Bestände, mit welchen überschüssige Bestände reduziert werden konnten.

Statt in zeitraubender Handarbeit zu versinken, konnte das Team nun proaktiv, datengesteuert und mit vollem Fokus auf die richtigen Produkte arbeiten.

1

Zuverlässige Entscheidungshilfe:

- **Ein datengestütztes und automatisiertes System für Einkauf und Bestandsplanung.**

2

Unterstützung des Wachstums:

- **Ein Tool, das eine breite Produktpalette und schnell wechselnde Anforderungen bewältigt.**

3

Zeit für Strategie:

- **Weniger Verwaltungsaufwand, um mehr Zeit für den strategischen Einkauf zu haben.**

Reibungslose Inbetriebnahme,
mehr Kontrolle und
strategisches Vorgehen



Die Ergebnisse

Seit der Einführung von EazyStock hat HeadBrands völlig neue Möglichkeiten, seine Einkäufe datenbasiert zu verfolgen und zu bearbeiten. Ein klares Beispiel dafür ist die Handhabung der Lagerumschlagshäufigkeit, die nun monatlich überwacht wird – mit dem Ziel, sie von sieben auf acht pro Jahr zu steigern.

*EazyStock hat uns sehr geholfen. Wir können jetzt unsere KPIs für das gesamte Team auf eine neue, klare Weise nachvollziehen. Es ist für jeden einfach, Zahlen für unsere Follow-up- Meetings zu erstellen, **es gibt der Arbeit eine ganz neue Übersicht und Struktur,**" sagt Emmy.*

Eine weitere deutliche Verbesserung ist der Abbau von Überbeständen, eine besondere Herausforderung für einen Friseurgroßhändler, bei dem sich die Trends schnell ändern. Die Möglichkeit, die Lieferanten zu segmentieren und die Einkaufsstrategie z. B. auf der Grundlage des Servicelevels oder des Sicherheitsbestands anzupassen, war entscheidend, insbesondere für die Eigenmarken von HeadBrands. Emmy Welander erklärt:

„Für unsere Eigenmarken, für die wir der nordische Vertriebshändler sind, ist es besonders wichtig, keine Engpässe zu riskieren. Ein großer Vorteil von EazyStock besteht darin, dass wir das Einkaufsverhalten und die KPIs auf Lieferantenebene problemlos verfolgen und anpassen können. Dies ermöglicht uns eine proaktivere und strategischere Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten.“

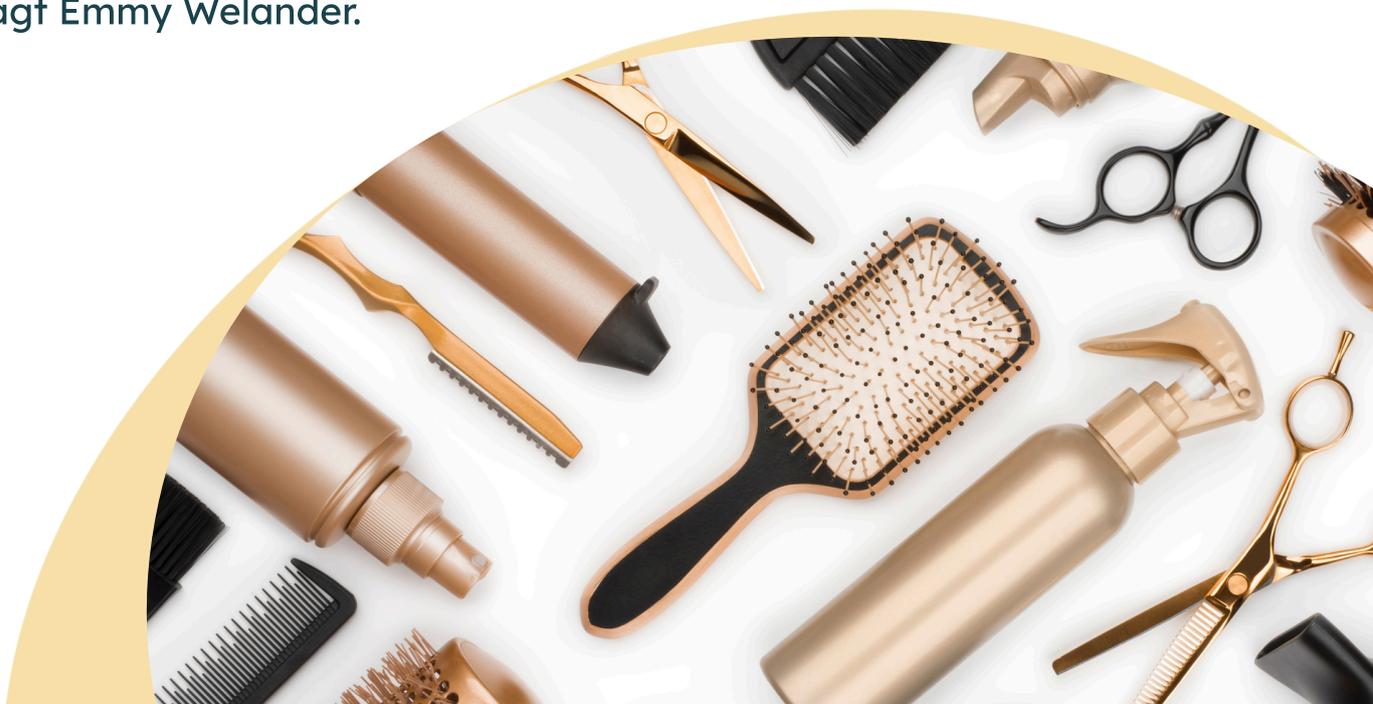
HeadBrands arbeitet zudem mit KPIs wie der Lieferreichweite, um relevantere Entscheidungsgrundlagen zu liefern – sowohl intern als auch im Dialog mit Lieferanten. Anstatt nur die Anzahl der vorrätigen Artikel zu nennen, zeigen die Zahlen, wie viele Tage der Bedarf tatsächlich abgedeckt ist. Dies hat Einkäufern geholfen, die richtigen Produkte in der richtigen Menge zur richtigen Zeit zu beschaffen.

EazyStock hat dem Einkaufsteam mehr Kontrolle, eine bessere Entscheidungsgrundlage und eine proaktivere Arbeitsweise beschert.

Da ein Schlüsselfaktor für den Erwerb von EazyStock die Benutzerfreundlichkeit war, hat sich auch die einfache Inbetriebnahme für HeadBrands als erfolgreich erwiesen.

„Ich könnte jetzt jemanden einstellen, der sich in EazyStock einloggt und sofort mit der Arbeit beginnen könnte. Es ist so benutzerfreundlich und die Einarbeitung neuer Mitarbeiter ist ganz einfach.“

sagt Emmy Welander.



Die enge Zusammenarbeit mit EazyStocks Berater Jörgen sorgte in der Startphase für Sicherheit – eine wichtige Unterstützung, wenn naturgemäß viele Fragen auftauchen. Dank der schnellen Integration in Microsoft Business Central und der Unterstützung durch den Partner Fellowmind verlief auch die technische Implementierung reibungslos. Emmy Welander sagt:

„Die Integration hat reibungslos funktioniert, und die Implementierung war einfach, was sich darin widerspiegelt, dass die Einkäufer EazyStock häufiger nutzen als frühere Systeme. Der persönliche Support war ebenfalls von unschätzbarem Wert und hat uns das Gefühl gegeben, sicher und souverän zu arbeiten.“

Ein weiterer willkommener Aspekt war die Möglichkeit, mit EazyStock zu expandieren - sei es das Hinzufügen eines neuen Lagers oder die Anpassung von Berichten an neue Geschäftsanforderungen.

„Mir gefällt an EazyStock, dass es sich nicht um ein starres System handelt. Die Bedürfnisse können sich ändern, und es ist beruhigend zu wissen, dass wir ein flexibles System haben, das mit uns wachsen kann.“

HeadBrands hat seine Zusammenarbeit mit EazyStock vertieft und sich der Feedback-Gruppe des EazyStock-Produktteams angeschlossen. Dies zeigt, wie sehr sie an EazyStock glauben und sicherstellen, dass es weiterhin ihre Bedürfnisse und die Bedürfnisse anderer Unternehmen erfüllt, die mit ihrem Bestand zu kämpfen haben.

eazystock

Mehr erfahren

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

[Demo buchen](#)