



Kundcase:
Sweef

Sweef®

Sweef

Sweef Furniture är en snabbväxande aktör inom möbelbranschen som har utmanat traditionella affärsmodeller med sin helt digitala försäljningsstrategi.

Företaget grundades 2011 med visionen att sälja kvalitetsmöbler till konkurrenskraftiga priser, utan mellanhänder, externa återförsäljare eller fysiska butiker. Namnet "Sweef" står för Swedish E-Furniture och speglar företagets digitala kärna.

Vid lanseringen bestod sortimentet av endast två bäddsoffor, men affärsmodellen visade sig snabbt vara framgångsrik. Med ett tydligt fokus på utvalda produkter, effektiv logistik och låga omkostnader har Sweef vuxit organiskt och etablerat sig internationellt med närvaro i både Norge och Tyskland.

När intresset för heminredning sköt i höjden under pandemin tog Sweefs tillväxt ordentlig fart. Idag rymmer sortimentet allt från soffor och fåtöljer till inredning, tyger, och numera även pyjamasar. Trots expansionen är sofforna, med sina många kombinationsmöjligheter och valbara material, fortfarande företagets signum.

Bakom den smidiga kundupplevelsen krävs ett väloljat lagerflöde och en proaktiv inköpsplanering.

I samband med företagets tillväxt och ett byte av affärssystem, där valet föll på Microsoft Business Central, blev det tydligt att det saknades viktig funktionalitet för just inköpsplanering. Det var här EazyStock kom in i bilden.



Från manuell till mer
datadriven inköpsprocess



Utmaning

När Sweef bytte affärssystem till Microsoft Business Central upplevde teamet att det var svårt att få en tydlig överblick över försäljning, lagernivåer och framtida behov, något som blev en flaskhals i det dagliga arbetet.

Inköpen hanterades till stor del manuellt, särskilt eftersom majoriteten av sortimentet tillverkas efter beställning. En modell som kräver noggrann och tajmad planering. Samtidigt ökade andelen lagerförda artiklar, vilket ställde ännu högre krav på en mer proaktiv och datadriven inköpsprocess.

*“Business Central är ett väldigt kompetent system, men det saknas en överblick över försäljning och lagernivåer. **Det var svårt att hitta snabba insikter.** Så vi började söka efter en annan lösning och hittade EazyStock, och den **färdiga kopplingen till Business Central,**” berättar Ludvig Ungewitter, VD och Grundare av Sweef.*

**Bättre beslutsunderlag och
smidigare arbetsflöde**



Lösning

För att effektivisera inköpsprocessen och få bättre kontroll över lagernivåerna började Sweef söka efter ett system som kunde komplettera Business Central. Gärna med en färdig integration för att undvika en långdragen implementationsprocess. Valet föll på EazyStock.

EazyStock stack ut med sin färdiga integration, sitt användarvänliga gränssnitt och sitt enkla arbetsflöde.

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

Snabb uppstart och stabil grund för smartare inköp



Resultat

Implementationen av EazyStock gick snabbt och smidigt. Redan under säljprocessen genomfördes en behovsanalys och en första konfiguration, vilket gjorde att Sweef kunde testa lösningen tidigt och se nyttan direkt. Den färdiga integrationen med Business Central, i kombination med nära stöd från EazyStocks Customer Success Manager, gjorde uppstarten rekordsnabb.

*"Vi googlade och hittade EazyStock. Vi ville ha något som hade en färdig integration mot Microsoft BC. **Sen var vi igång snabbt,**"* säger Ludvig Ungewitter, VD och Grundare av Sweef.

Efter några finjusteringar var teamet nöjda och kunde snabbt arbeta vidare i det nya systemet.

Idag använder Sweef EazyStock som ett dagligt verktyg för att hantera inköpen av cirka 100–200 artiklar. Systemet ger inköpsansvariga en stabil grund och tydliga förslag som sparar tid och förbättrar kvaliteten i inköpen.

*“Det är vissa saker vi gjorde manuellt tidigare som tog ganska mycket tid. Nu litar vi på det som kommer från EazyStock och vi får **bättre kvalitet på inköpen**,”* säger Ludvig Ungewitter.

Resultatet är en mer konsekvent och pålitlig inköpsprocess. Sweef upplever att de har färre situationer där lagret är för stort eller för litet för specifika produkter. Det har också frigjort tid till mer strategiska delar av inköpsarbetet, som att planera för kampanjer eller större specialbeställningar. Ludvig utvecklar;

*“Vi kan lägga lite **mer tid på väsentliga saker** och få den här grunden snabbare, vilket är väldigt skönt. Annars måste man sitta varje vecka och **manuellt gå igenom varje leverantör**. ‘Är det något som börjar ta slut?’ Det är skönt att vi slipper det.”*

Sweef har tagit viktiga steg mot en mer datadriven inköpsprocess. Med EazyStock som stöd har de förbättrat kvaliteten i sina inköp, minskat manuellt arbete och skapat bättre förutsättningar för fortsatt tillväxt, både i Sverige och internationellt.





Ta reda på mer

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

Boka en demo