



**Case Study:**  
**Sweef**

**Sweef®**

# Sweef

Sweef Furniture ist ein schnell wachsender Akteur in der Möbelbranche, der mit seiner vollständig digitalen Verkaufsstrategie traditionelle Geschäftsmodelle auf die Probe stellt.

Das Unternehmen wurde 2011 mit der Vision gegründet, Qualitätsmöbel zu wettbewerbsfähigen Preisen zu verkaufen und das ohne Zwischenhändler, externe Händler oder Ladengeschäfte. Der Name "Sweef" steht für Swedish e-furniture und spiegelt den digitalen Kern des Unternehmens wider.

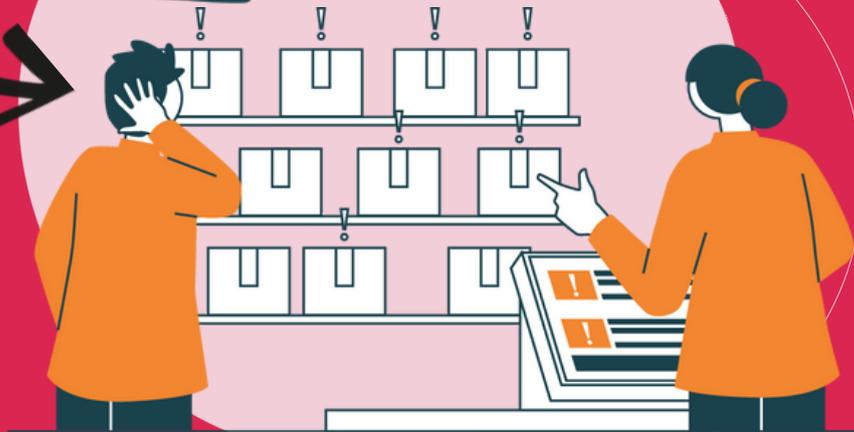
Zu Beginn bestand das Sortiment nur aus zwei Schlafsofas, doch das Geschäftsmodell erwies sich schnell als erfolgreich. Mit einer klaren Fokussierung auf ausgewählte Produkte, einer effizienten Logistik und geringen Fixkosten ist Sweef organisch gewachsen und hat sich international mit einer Präsenz in Norwegen und Deutschland etabliert.

Als das Interesse an Möbeln während der Pandemie sprunghaft anstieg, nahm das Wachstum von Sweef Fahrt auf. Heute umfasst das Sortiment alles von Sofas und Sesseln bis hin zu Möbeln, Stoffen und jetzt sogar Pyjamas. Trotz der Expansion sind die Sitzmöbel mit ihren zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten und der Auswahl an Materialien immer noch das Markenzeichen des Unternehmens.

Hinter einem reibungslosen Kundenerlebnis stehen ein gut funktionierender Warenstrom und eine proaktive Einkaufsplanung.



**Vom manuellen zum  
datengestützten  
Einkaufsprozess**



## Die Herausforderung

**Als Sweef sein ERP auf Microsoft Business Central umstellte, war es für das Team schwierig, einen klaren Überblick über Verkäufe, Lagerbestände und künftige Bedarfe zu erhalten, was zu einem Nadelöhr bei der täglichen Arbeit wurde.**

Der Einkauf wurde weitgehend manuell abgewickelt, zumal der größte Teil des Produktsortiments auftragsbezogen gefertigt wird. Ein Konzept, das eine sorgfältige und rechtzeitige Planung erfordert. Gleichzeitig stieg der Anteil der auf Lager gehaltenen Artikel, was noch höhere Anforderungen an einen proaktiven & datengesteuerten Einkaufsprozess stellte.

**Besserer Entscheidungsprozess und reibungslose Arbeitsabläufe**



## Die Lösung

**Um den Einkaufsprozess zu verbessern und eine größere Kontrolle über die Lagerbestände zu erhalten, suchte Sweef nach einem System, das BC ergänzt und einfach zu integrieren ist. Die Wahl fiel auf EazyStock.**

EazyStock zeichnete sich durch seine vorgefertigte Integration, die benutzerfreundliche Oberfläche und den einfachen Workflow aus. Der Zugang zu relevanten und leicht verständlichen Reports war ebenfalls ein Vorteil.

„Business Central ist ein sehr fähiges System, aber es fehlt ein Überblick über die Umsätze und Lagerbestände. Es war schwierig, schnelle Erkenntnisse zu gewinnen. Also suchten wir nach einer anderen Lösung und fanden EazyStock und dessen schnelle Anbindung an Business Central.“ sagt Ludvig Ungewitter, CEO und Gründer von Sweef.

**Schneller Start und stabiles  
Fundament für smarte  
Beschaffung**



## Die Ergebnisse

**Die Implementierung von EazyStock verlief schnell und reibungslos. Dank der Bedarfsanalyse und der Erstkonfiguration, die während des Vertriebsprozesses durchgeführt wurden, konnte Sweef die Lösung schon früh testen und die Vorteile unmittelbar erkennen.**

Die vorgefertigte Integration mit Business Central, kombiniert mit der umfassenden Betreuung durch den Customer Success Manager von EazyStock, ermöglichte es dem Start-Up, rekordverdächtige Ergebnisse zu erzielen.

*"Wir haben gegoogelt und EazyStock gefunden. Denn wir wollten eine Lösung, die eine fertige Integration mit Microsoft BC bietet. Damit waren wir schnell startklar,"* sagt Ludvig.

Heute nutzt Sweef EazyStock täglich, um den Einkauf von etwa 100 bis 200 Artikeln zu verwalten. Das System bietet den Einkaufsleitern eine stabile Grundlage und klare, zeitsparende Vorschläge zur Verbesserung der Beschaffungsqualität.

***„Es gibt einige Dinge, die wir früher manuell gemacht haben und die ziemlich viel Zeit in Anspruch genommen haben. Jetzt vertrauen wir auf das, was von EazyStock kommt, und wir erzielen eine bessere Qualität im Einkauf,“*** sagt Ludvig Ungewitter.

Das Ergebnis ist ein konsistenterer und zuverlässigerer Einkaufsprozess. Sweef hat festgestellt, dass es bei bestimmten Produkten seltener zu Über- oder Unterbeständen kommt. Außerdem wurde dadurch Zeit für strategischere Teile des Einkaufsprozesses freigesetzt, z. B. für die Planung von Kampagnen oder größeren Sonderbestellungen. Ludvig weiter:

***„Wir können etwas mehr Zeit für die wesentlichen Dinge aufwenden und diese Grundlage rasch umsetzen, das ist wirklich gut. Sonst muss man sich jede Woche hinsetzen und manuell jeden Lieferanten durchgehen und sich fragen: „Ist etwas knapp geworden? Es ist schön, dass wir das nicht tun müssen.“***

Sweef hat wichtige Schritte in Richtung eines stärker datengesteuerten Einkaufsprozesses unternommen. Mit der Unterstützung von EazyStock hat das Unternehmen die Qualität seiner Beschaffung verbessert, den manuellen Aufwand reduziert und dadurch gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen, sowohl in Schweden als auch international.



eazy**stock**

# Mehr erfahren

**Finden Sie heraus, wie EazyStock Ihnen helfen kann, Ihren Einkaufsprozess zu digitalisieren und intelligenter zu arbeiten.**

**[Demo buchen](#)**