



Kundcase:
Estrid

ESTRID

Estrid

Sedan lanseringen 2019 har Estrid gjort ett starkt avtryck i skönhetsbranschen. Med sin veganska rakhyvel har bolaget inte bara utmanat traditionella könsnormer, utan också byggt ett värderingsdrivet varumärke med hållbarhet och kvalitet i centrum. Det som började som en direkt-till-konsument-succé med prenumeration på rakhyvlar och refillblad har snabbt vuxit till en expansiv, internationell aktör.

I dag kombinerar Estrid e-handel med stark närvaro i detaljhandeln och finns idag i 13 500 butiker. Estrid har två huvudlager i Storbritannien och Nederländerna, samt två komponentlager.

Tillväxten har medfört nya krav på lagerstyrning, inköp och logistik. För att kunna fortsätta växa med hög effektivitet och samtidigt leverera en bra kundupplevelse, har Estrid Studios valt att automatisera och optimera sin inköpsplanering med hjälp av EazyStock.

Vi har träffat Patrik Boström, Operations Development Manager, som ansvarar för att utveckla Estrids operativa processer, med fokus på supply chain och systemstöd.



Från kalkylblad till utökad komplexitet, växande sortiment och fler marknader



Utmaning

När Estrid började växa i snabb takt och sortimentet breddades, blev det tydligt att de befintliga arbetssätten för inköp och lagerstyrning inte längre höll måttet.

”När jag började fanns det inte jättemycket data bakom våra inköp. Det handlade mycket om magkänsla när vi köpte och hur vi köpte, och när vi såg att vi hade för lite lager”, berättar Patrik Boström, Operations Development Manager på Estrid.

För att få mer struktur tog de fram egna verktyg i Google Sheets för att få ut orderförslag, med beräkningar för säkerhetslager, beställningspunkter och orderkvantiteter baserade på ledtider. Det fungerade, till en början. Patrik utvecklar;

”Det här fungerade jättebra när vi hade ett begränsat antal artiklar och B2B-kanalen fortfarande var relativt liten. Men allt eftersom vi växte, tog in fler kunder och utökade sortimentet, så växte dokumentet med oss. Till slut blev det lite som ett monster, segt att jobba i och väldigt personberoende.”

Den manuella hanteringen blev också en riskfaktor. Bearbetningen av data krävde mycket handpåläggning, vilket ökade risken för misstag.

”Det blev tungrott, och som med allt manuellt arbete så finns det en risk för mänskliga misstag också, vilket kan bli väldigt kostsamt,” säger Patrik.

Till slut nådde Estrid en brytpunkt. Det dagliga arbetet med att underhålla kalkylarken blev nästan till ett heltidsjobb, vilket gjorde att tiden minskades för att utveckla processer, något som är avgörande för ett snabbt växande bolag som Estrid.

”För att kunna frigöra tid och driva förbättringar framåt blev det naturliga nästa steget att börja titta på ett inventory management-system,” förklarar Patrik.



**Ett systemstöd med tyngd,
automation och koppling till
Business Central**



Lösning

Efter att ha utvärderat flera alternativ föll valet på EazyStock, en lösning som kombinerade avancerad funktionalitet med en färdig integration till Microsoft Business Central.

“När vi jämförde med andra konkurrenter så kände vi att EazyStock hade en helt annan tyngd och trygghet. EazyStock hade också de supply chain-beräkningarna som vi var vana vid och det var tydligt att ni kunde hjälpa oss både automatisera och optimera våra inköpsbeslut,” säger Patrik.

För Estrid var det avgörande att hitta en lösning som kunde växa med verksamheten och samtidigt frigöra tid från de manuella uppgifterna.

“Vi såg att vi fick väldigt mycket för pengarna. Det finns såklart större system där ute, men för oss var EazyStock helt rätt. Och vi fick dessutom en väldigt bra känsla för teamet, det kändes tryggt och säkert att starta upp,” fortsätter han.

Med EazyStock på plats tog Estrid ett viktigt steg mot att skapa en mer datadriven, hållbar och skalbar inköpsprocess.

Full kontroll på lagret med datadrivna beslut och ökad visibilitet



Resultat

Implementeringen av EazyStock gick snabbt och smidigt, trots Estrids komplexa flöden och artikelstruktur. Redan från start upplevde teamet ett stort förtroende för samarbetet.

"Jag tycker det fungerade superbra. Vår Customer Success Manager, Jörgen, var väldigt noggrann och tog sig ann hur våra flöden fungerar, och vår affär, vilket är helt avgörande. Förstår man inte affären blir det svårt att sätta rätt struktur. Det kändes supertryggt," berättar Patrik.

Estrid arbetar med både bom-strukturer, monteringsprodukter och flera lagerplatser. Att kunna bryta ner hela behovsflödet var avgörande för att optimera lagerhållningen.

"Vi kom igång snabbt, även om det såklart krävdes en del iteration att anpassa till våra flöden. Vi hade också interna utbildningar och själva implementationen upplevde jag som väldigt smidig."

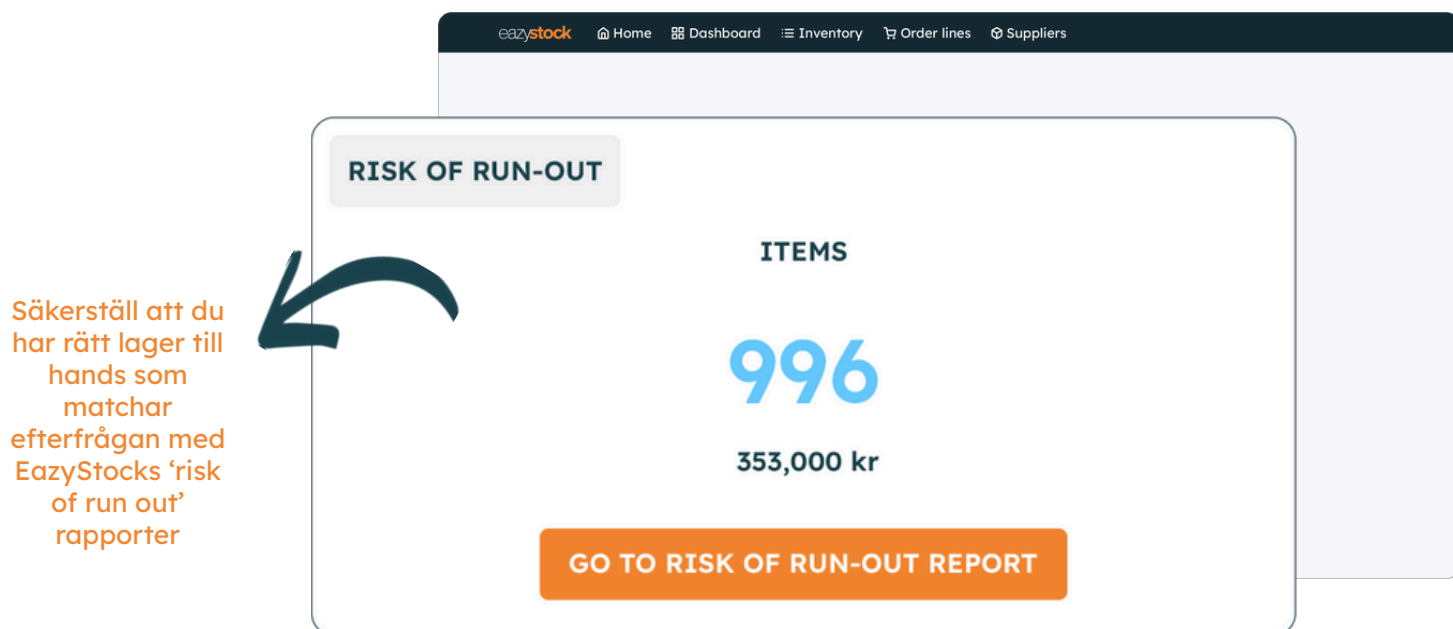
Efter go-live har Estrid och EazyStock fortsatt att utveckla samarbetet, bland annat genom att ta fram fler skraddarsydda rapporter.

"Vi har haft ett löpande samarbete också i att sätta upp väldigt användbara rapporter som vi använder dagligen för efterfrågorprognoser, lagerutveckling och inköpsorderprognoser. De hjälper oss bland annat i våra kassaflödesanalyser," berättar Patrik.

Sedan EazyStock implementerades används systemet dagligen som ett centralt verktyg för att styra och följa upp Estrids lagerhållning.

"I stort sett varje dag går vi in för att följa hur lagret utvecklas, om det finns överlager eller risk-of-runout. Då kan vi snabbt agera om efterfrågan avviker från prognosen," säger Patrik.

Den visuella översikten gör det enkelt att analysera lagerstatus och framtida behov, ner på produkt- och lagernivå.



"Det är väldigt tydligt att se hur lagret kommer att utvecklas framöver, vilket gör det enklare att planera och fatta beslut," fortsätter han.

En effekt av att arbeta med EazyStock har varit möjligheten att kunna göra lageranalyser och scenarioplanering för att snabbt identifiera och genomföra kostnadsbesparingar och simulera olika utfall, till exempel hur förändringar i buffertlager påverkar servicegraden och risken för bristsituationer. Det ger ett datadrivet beslutsunderlag för att optimera lagernivåer utan att kompromissa med kundnöjdheten.

Genom att scenarioplanera och justera parametrar som servicenivåer och buffertlager kunde Estrid nyligen identifiera en möjlig sänkning av inköpskostnader.

"Vi gjorde lite justeringar av våra parametrar för att se vilken servicenivå vi behöver ha, vilket buffertlager och så vidare, och enligt prognosen finns det möjlighet att spara upp till 10–11 miljoner kronor. Utfallet kan ju dock bli lägre beroende på hur året utvecklar sig, men potentialen finns där," säger Patrik.

En annan uppskattad funktion är EazyStocks automatiserade re-distributionsförslag, som hjälper Estrid att balansera lagret mellan olika lagerplatser.

"Vi använder re-distribution-funktionen mycket. Den föreslår till exempel att vi flyttar varor från vårt europeiska lager till lagret i UK, eller vice versa för att slippa köpa in extra volym utan använda först det som vi har," berättar han.

Samtidigt har den interna transparensen också ökat markant. Möjligheten att enkelt ta fram rapporter och scenarier gör det lätt att kommunicera lagerstatus och planering till andra delar av organisationen.

"Visibiliteten har definitivt ökat. Det är mycket enklare att dela information internt. Vi kan till exempel snabbt ta fram en rapport som visar hur lagret kommer att se ut under 2025, och använda den i dialoger med vår säljorganisation för att agera proaktivt,"

EazyStock är också fullt integrerat med Estrids affärssystem, Business Central, vilket bidrar till ett smidigt arbetsflöde.

Partnerskapet – mer än bara ett system

För Estrid har relationen med EazyStock varit mer än bara ett traditionellt leverantörssamarbete.

”Det som känns allra viktigast är att EazyStock inte bara är en partner, utan ett team vi verkligen samarbetar med. Vi kan alltid höra av oss och få hjälp och det är tydligt att de förstår både vår affär och hur vår supply chain fungerar,” säger Patrik. ”Att ha ett system som fungerar smidigt ihop med Business Central, samtidigt som vi har ett team på andra sidan som vi litar på och som är proaktiva, har varit en nyckel till att det här har fungerat så bra.”

Kombinationen av ett kraftfullt verktyg och ett engagerat team har varit avgörande för att lyckas med implementeringen och skapa ett långsiktigt värde. Stödet från EazyStocks specialister har varit särskilt värdefullt i takt med att behoven vuxit.

”När vi behöver hjälp med analyser eller kravspecifikationer finns det alltid någon där som förstår våra utmaningar och har bra erfarenhet av supply chain och kan bidra med sin expertis. Det känns som en nyckel i att välja rätt partner, att både få ett bra verktyg, och att ett team på andra sidan som jag kan lita på och som man vet kommer göra ett bra jobb”, avslutar Patrik.





Ta reda på mer

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

Boka en demo