



Case Study: Estrid

ESTRID

Estrid

Sinds de lancering in 2019 heeft Estrid een grote impact gemaakt in de beautybranche. Met zijn veganistische scheermesjes heeft het bedrijf niet alleen traditionele normen uitgedaagd, maar ook een waardegedreven merk opgebouwd dat draait om duurzaamheid en kwaliteit. Wat begon als een succesvol direct-to-consumer-concept met abonnementen voor scheermesjes en navulmesjes, is snel uitgegroeid tot een grote, internationale speler.

Tegenwoordig combineert Estrid e-commerce met een sterke aanwezigheid in de detailhandel en is het merk verkrijgbaar in 13.500 winkels in heel Europa. Het bedrijf heeft twee grote magazijnen, één in het Verenigd Koninkrijk en één in Nederland, en twee magazijnen voor onderdelen.

Deze snelle groei heeft nieuwe eisen gesteld aan voorraadbeheer, inkoop en logistiek. Om efficiënt te kunnen blijven groeien en tegelijkertijd een hoogwaardige klantervaring te kunnen blijven bieden, heeft Estrid Studios ervoor gekozen om zijn inkoopplanning te automatiseren en te optimaliseren met EazyStock.

We spraken met Patrik Boström, Operations Development Manager, die verantwoordelijk is voor de ontwikkeling van de operationele processen van Estrid, met een focus op de toeleveringsketen en het ondersteuningssysteem.





De uitdaging

Naarmate Estrid sneller groeide en het productassortiment uitbreidde, werd het duidelijk dat de bestaande methoden voor inkoop en voorraadbeheer niet langer voldoende waren.

Toen ik begon, was er niet veel data beschikbaar voor onze inkoop. Het was vooral gebaseerd op onderbuikgevoel, of inkopen wanneer we merkten dat de voorraad oprakte, zegt Patrik Boström, Operations Development Manager bij Estrid.

Om meer structuur aan te brengen, ontwikkelde het team tools in Google Sheets om bestelsuggesties te genereren, inclusief berekeningen voor veiligheidsvoorraad, herbestelpunten en bestelhoeveelheden op basis van doorlooptijden. In eerste instantie werkte dit goed.

"Het werkte prima toen we een beperkt aantal SKU's hadden en het B2B-kanaal nog relatief klein was. Maar naarmate we groeiden, meer klanten kregen en ons assortiment uitbreidden, groeide de spreadsheet met ons mee. Uiteindelijk werd het een beetje een monster, traag om mee te werken en erg afhankelijk van individuen."

Handmatig werk werd ook een risicofactor. Het verwerken van gegevens vereiste veel handmatige handelingen, waardoor het risico op kostbare menselijke fouten toenam.

"Het werd omslachtig en zoals bij alle handmatige werkzaamheden bestaat er altijd een risico op fouten, die erg duur kunnen zijn." zegt Patrik.

Uiteindelijk bereikte Estrid een keerpunt. Het bijhouden van de spreadsheets werd bijna een fulltimebaan, waardoor er weinig tijd overbleef voor procesontwikkeling, wat een cruciale taak is voor een snelgroeiend bedrijf.

"Om tijd vrij te maken en verbeteringen door te voeren, was het een logische vervolgstap om een voorraadbeheersysteem te overwegen," legt Patrik uit.



De oplossing



De oplossing

Na het evalueren van verschillende opties, viel de keuze van Estrid op EazyStock, een oplossing die geavanceerde functionaliteiten combineert met een kant-en-klare integratie met Microsoft Business Central.

“Toen we deze oplossing vergeleken met andere concurrenten, vonden we dat EazyStock een ander niveau van robuustheid en betrouwbaarheid had. Het had ook de supply chain-berekeningen die we gewend waren, en het was duidelijk dat jullie ons konden helpen onze inkoopbeslissingen te automatiseren en optimaliseren.”

Voor Estrid was het van groot belang om een oplossing te vinden die kon meeschalen met het bedrijf en tegelijkertijd tijd bespaarde op handmatige taken.

“We zagen dat we veel waar voor ons geld kregen. Natuurlijk zijn er grotere systemen, maar voor ons was EazyStock de perfecte match. En we kregen een heel goed gevoel van het team, het voelde veilig en vertrouwd om te beginnen.”

Met EazyStock zette Estrid een belangrijke stap richting een meer datagestuurd, duurzaam en schaalbaar inkoopproces.



De resultaten

De implementatie van EazyStock verliep snel en soepel, ondanks de complexe workflows en productstructuren van Estrid. Vanaf het begin had het team vertrouwen in de samenwerking.

"Ik denk dat het supergoed werkte. Onze Customer Success Manager, Jörgen, was zeer grondig en begreep echt hoe onze flows werken en hoe ons bedrijf in elkaar zit, wat absoluut cruciaal is. Als je het bedrijf niet begrijpt, is het moeilijk om de juiste structuur op te zetten. Dit voelde heel geruststellend." zegt Patrik.

Estrid werkt met stuklijststructuren (BOM's), assemblageproducten en meerdere magazijnlocaties. Het was essentieel om de volledige vraagstroom te kunnen opsplitsen om de voorraad te optimaliseren.

"We waren snel operationeel, ook al waren er enkele iteraties nodig om ons aan te passen aan onze processen. We hebben ook interne trainingen gevolgd en de implementatie zelf verliep erg soepel."

Na de livegang hebben Estrid en EazyStock hun samenwerking verder uitgebouwd, onder meer door het ontwikkelen van rapportages op maat.

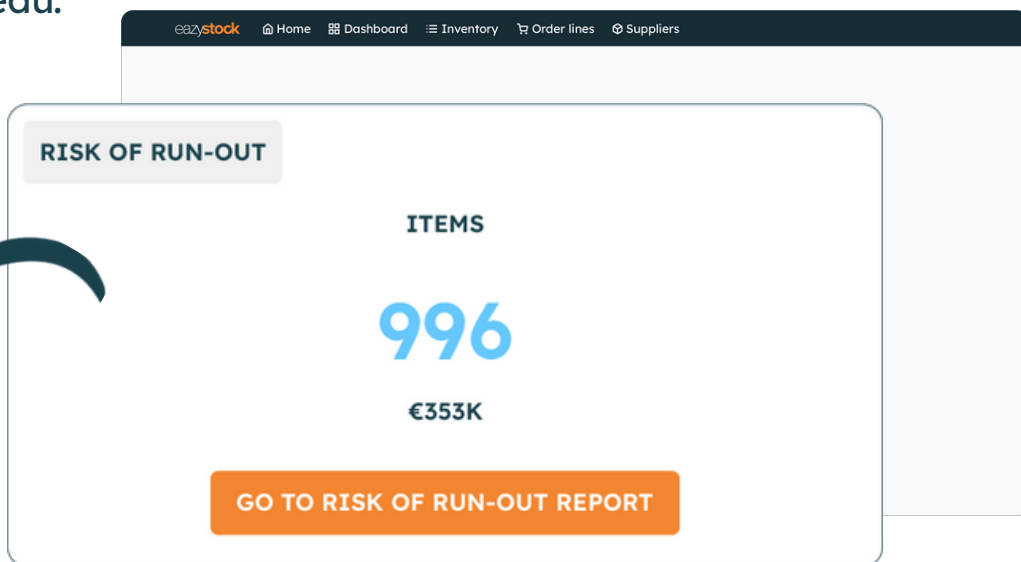
“We hebben voortdurend samengewerkt om zeer nuttige rapporten op te zetten die we dagelijks gebruiken voor vraagprognoses, voorraadontwikkeling en inkooporderprognoses. Deze rapportages helpen ons onder andere bij het analyseren van de cashflow.”

Sinds de implementatie van EazyStock is het systeem een centraal hulpmiddel geworden voor het beheren en monitoren van de voorraad van Estrid.

“We controleren het bijna dagelijks om te zien hoe de voorraad zich ontwikkelt, of er overvoorraad is of risico op voorraadtekorten. Op die manier kunnen we snel handelen als de vraag afwijkt van de prognose .”

De visuele interface maakt het gemakkelijk om de voorraadstatus en toekomstige behoeften te analyseren tot op product- en magazijnniveau.

Zorg ervoor dat je de juiste voorraad bij de hand hebt om aan de vraag te voldoen met het rapport 'risico op uitverkoop' van EazyStock



“Het is heel duidelijk hoe de voorraad zich in de toekomst zal ontwikkelen, wat het plannen en nemen van beslissingen eenvoudiger maakt.”

Een belangrijk voordeel van EazyStock is de mogelijkheid om voorraadanalyses en scenarioplanning uit te voeren, kostenbesparende mogelijkheden te identificeren en verschillende uitkomsten te simuleren, zoals hoe veranderingen in de buffervoorraad de serviceniveaus en voorraadtekorten beïnvloeden. Dit biedt een datagestuurde basis voor voorraadoptimalisatie zonder de klanttevredenheid in gevaar te brengen.

Door scenarioplanning uit te voeren en parameters zoals serviceniveaus en veiligheidsvoorraad aan te passen, heeft het bedrijf onlangs een potentiële verlaging van de inkoopkosten geïdentificeerd.

“We hebben enkele aanpassingen doorgevoerd in onze parameters om te zien welk serviceniveau we daadwerkelijk nodig hebben, welk niveau van veiligheidsvoorraad, enzovoort. Volgens de prognose is er een mogelijkheid om tot 10-11 miljoen Zweedse kronen te besparen. Natuurlijk kan het daadwerkelijke resultaat lager uitvallen, afhankelijk van hoe het jaar zich ontwikkelt, maar de potentie is er.” zegt Patrick.

Een andere gewaardeerde functie is de geautomatiseerde herverdelingssuggesties van EazyStock, die Estrid helpen de voorraad over de verschillende locaties te verdelen.

We maken veel gebruik van de herverdelingsfunctie. Deze stelt bijvoorbeeld voor om voorraad van ons Europese magazijn naar het magazijn in het Verenigd Koninkrijk te verplaatsen, of vice versa, zodat we geen extra volume hoeven in te kopen en in plaats daarvan kunnen gebruiken wat we al hebben.

Ook de interne transparantie is aanzienlijk verbeterd. Het gemak waarmee rapporten en scenario's kunnen worden gegenereerd, maakt het communiceren van de voorraadstatus en -planning binnen de hele organisatie eenvoudiger.

"De zichtbaarheid is zeker verbeterd. Het is veel gemakkelijker om informatie intern te delen. We kunnen bijvoorbeeld snel een rapport genereren over hoe onze voorraad er in 2025 uit zal zien en dit gebruiken in gesprekken met ons salesteam om proactief te handelen."

EazyStock is bovendien ook volledig geïntegreerd met het ERP-systeem van Estrid, Business Central, wat bijdraagt aan een naadloze workflow.



Het partnerschap – meer dan alleen een systeem

Voor Estrid is de relatie met EazyStock meer dan een traditionele samenwerking met een leverancier.

Het belangrijkste is dat EazyStock niet alleen een partner is, maar ook een team waarmee we echt samenwerken. We kunnen altijd contact opnemen en hulp krijgen, en het is duidelijk dat ze zowel ons bedrijf als onze toeleveringsketen begrijpen.

De combinatie van een krachtige tool en een betrokken team was de sleutel tot een succesvolle implementatie en waarde op de lange termijn. De ondersteuning van de ervaren specialisten van EazyStock is bijzonder waardevol geweest naarmate de behoeften van Estrid zijn gegroeid.

“Een systeem dat soepel samenwerkt met Business Central en een team aan de andere kant dat we vertrouwen en dat proactief is, dat is doorslaggevend geweest om dit zo goed te laten werken.”

“Als we hulp nodig hebben bij analyses of specificaties, is er altijd iemand die onze uitdagingen begrijpt en veel ervaring heeft met de supply chain. Dat is wat een geweldige partner maakt, niet alleen een goede tool, maar een team waarop je kunt vertrouwen om geweldig werk te leveren.” zegt Patrik.





Meer informatie

Ontdek hoe EazyStock je kan helpen jouw
inkoopproces te digitaliseren en slimmer te
werken.

Boek een
demo