



Kundcase:

Campingvaruhuset

CAMPING
VARUHUSET.SE

Campingvaruhuset

Campingvaruhuset är Nordens största leverantör av campingutrustning, med allt från reservdelar till smarta tillbehör för vardagscampare och långfärdsresenärer. Företaget är familjeägt och grundades 2008, men rötterna sträcker sig långt tillbaka. Med över 50 års erfarenhet inom camping och friluftsliv har de varit en självklar aktör i branschen sedan 1968.

I dag säljer Campingvaruhuset både online, med leveranser till över 20 länder, och via sin 2500 kvm stora butik strax utanför Enköping. Här finns även en 900 kvm stor tältutställning, och lagret vägg i vägg.

I en bransch med stora säsongsvariationer och med ett brett och växande sortiment, så ställs höga kundkrav på inköp och lagerstyrning.



Fel varor i lager och manuella processer



Utmaning

Med ett sortiment på omkring 17 000 artiklar blev det allt svårare att hålla hyllorna fyllda med rätt produkter, utan att samtidigt binda kapital i felaktiga artiklar och överlager.

Campingvaruhusets delägare, Gustav Henriksson, beskriver situationen:

"Vi hade mest koll på det som redan var slut eller låg på kundorder. Däremot hade vi inte särskilt bra framförhållning i att ha produkterna på lager innan de såldes, det slutade ofta med att vi beställde hem dem i efterhand."

Inköpsprocessen var både tidskrävande och ineffektiv, eftersom mycket sköttes manuellt och krävde omfattande genomgångar av ordrar, något som gjorde planeringen osäker. Den kraftiga säsongsstyrningen inom campingbranschen förvärrade utmaningen ytterligare. Under högsäsong ökade ordervolymer snabbt, och efterfrågan skiftade kraftigt mellan olika artiklar.

När inköpsplaneringen inte hängde med ledde det ofta till:

- Sommarprodukter som blev kvar på hyllorna över vintern
- Populära artiklar som tog slut när kunder stod redo att handla, både online och i butik
- Kapitalbindning i fel sortiment och missad försäljning av rätt produkter

”Vi lade extremt mycket tid på att gå igenom och beställa ordrar, men ändå blev det fel i vilka artiklar vi hade hemma. Vi hade helt enkelt inte tillräckligt bra koll,” berättar Gustav.

Campingvaruhuset behövde en lösning som kunde ge bättre kontroll över lagernivåer, minska det manuella arbetet och möjliggöra proaktiva inköp baserat på efterfrågan och säsong.



**Kraftfull
prognosfunktionalitet med
koppling till Business Central**



Lösning

Efter rekommendationer att titta på EazyStock jämförde Campingvaruhuset flera alternativ. Valet föll på EazyStock tack vare det användarvänliga gränssnittet, den färdiga integrationen mot Microsoft Business Central och den avancerade prognosberäkningen.

“Vi tittade även på en annan lösning men i slutändan var det prognosberäkningarna som avgjorde. EazyStock klarade det, vilket de andra faktiskt inte gjorde. Det blev den avgörande faktorn för oss,” berättar David Linder, IT-ansvarig på Campingvaruhuset.

Implementeringen gick smidigt, och gjordes i samarbete med EazyStocks dedikerade Customer Success Manager, Jörgen Wagendahl. David beskriver processen:

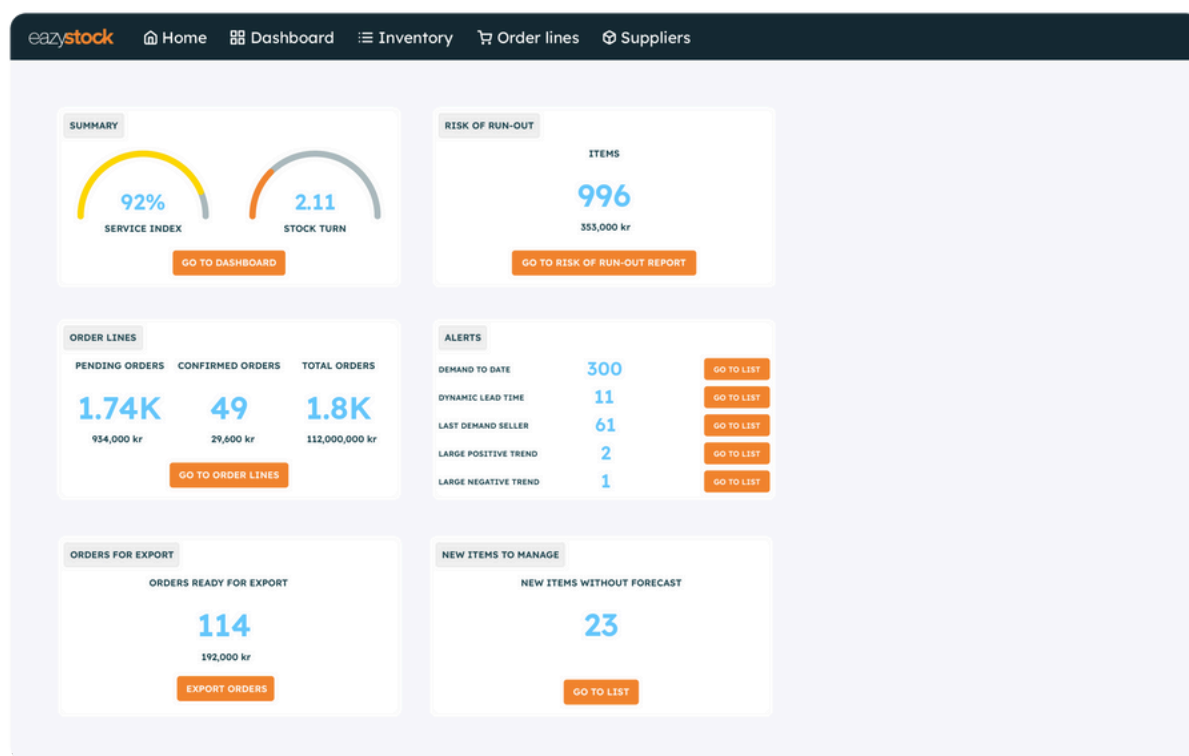
*“Det var väldigt smärtfritt. Vi hade så ineffektiva processer innan att vi var taggade på att komma igång. När vi väl kom över få initiala frågetecken blev det enkelt, **EazyStock är straightforward**. Med det nya gränssnittet, Evolution, blev det dessutom riktigt trevligt att jobba i. Det är tydligt: klicka på Order Lines, filtrera fram det man vill jobba med och sätt igång det dagliga arbetet.”*

När artikeldata och orderflöden var på plats, genom integrationen till Business Central kunde teamet snabbt börja arbeta i systemet.

“Så snart vi fick allt att rulla som det skulle, med artikeldata och rätt fält, var det bara att tuta och köra,”

För Gustav var enkelheten en avgörande faktor:

“Det var viktigt att systemet skulle vara smidigt för oss som jobbar med inköpen dagligen. Vi ville slippa behöva be David om rapporter hela tiden, utan själva kunna arbeta effektivt i systemet.”



EazyStocks dashboard visar bland annat dagliga beställningsförslag, artiklar med risk för brist samt undantag som behöver hanteras.



Effektivare inköp, rätt varor i lager och frigjort kapital



Resultat

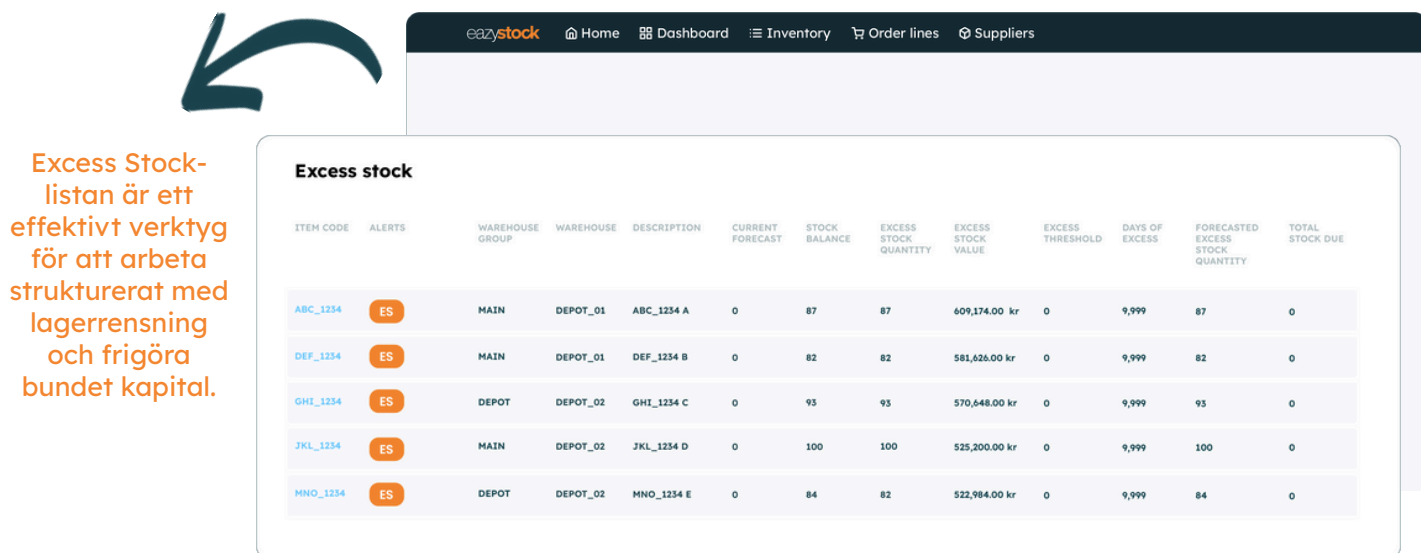
Efter implementeringen av EazyStock har Campingvaruhuset sett stora förbättringar i både arbetssätt och lagerstruktur. En av den mer påtagliga förändringen är tidsbesparingen.

"Idag går arbetet otroligt mycket snabbare, vi sparar flera timmar per person och dag," berättar Gustav.

Med EazyStock har företaget fått bättre kontroll över lagernivåerna och säkerställt att rätt artiklar finns i lager vid rätt tidpunkt. Detta är särskilt viktigt i en bransch med kraftiga säsongsvariationer, där efterfrågan skiftar snabbt mellan sommar och vinter. Några konkreta förbättringar:

- Rätt varor i lager och rätt antal, minskad risk för slutsålda storsäljare
- Mindre kapital bundet i felaktiga artiklar och överlager
- Bättre koll på osäljbara produkter, vilket gör det möjligt att sälja ut i tid

Med den frigjorda tiden kan teamet som jobbar med inköpen även fokusera på strategiska uppgifter, som att identifiera artiklar som riskerar att bli föråldrade. Funktioner i EazyStock för att arbeta med överlager (som excess stock-listan) används aktivt för lagerrensningar inför stora försäljningsperioder som Black Week och för att skapa plats för nya produkter inför våren.



The screenshot shows the EazyStock web interface. A large blue arrow points from the 'Excess Stock-listan' text box to the 'Excess stock' report. The report is a table with 13 columns: ITEM CODE, ALERTS, WAREHOUSE GROUP, WAREHOUSE, DESCRIPTION, CURRENT FORECAST, STOCK BALANCE, EXCESS STOCK QUANTITY, EXCESS STOCK VALUE, EXCESS THRESHOLD, DAYS OF EXCESS, FORECASTED EXCESS STOCK QUANTITY, and TOTAL STOCK DUE. It lists five items with their respective excess stock details.

Excess Stock-listan är ett effektivt verktyg för att arbeta strukturerat med lagerrensning och frigöra bundet kapital.

ITEM CODE	ALERTS	WAREHOUSE GROUP	WAREHOUSE	DESCRIPTION	CURRENT FORECAST	STOCK BALANCE	EXCESS STOCK QUANTITY	EXCESS STOCK VALUE	EXCESS THRESHOLD	DAYS OF EXCESS	FORECASTED EXCESS STOCK QUANTITY	TOTAL STOCK DUE
ABC_1234	ES	MAIN	DEPOT_01	ABC_1234 A	0	87	87	609,174.00 kr	0	9,999	87	0
DEF_1234	ES	MAIN	DEPOT_01	DEF_1234 B	0	82	82	581,626.00 kr	0	9,999	82	0
GHI_1234	ES	DEPOT	DEPOT_02	GHI_1234 C	0	93	93	570,648.00 kr	0	9,999	93	0
JKL_1234	ES	MAIN	DEPOT_02	JKL_1234 D	0	100	100	525,200.00 kr	0	9,999	100	0
MNO_1234	ES	DEPOT	DEPOT_02	MNO_1234 E	0	84	82	522,984.00 kr	0	9,999	84	0

För att planera inför kommande säsonger använder Campingvaruhuset en rapport som satts upp i EazyStocks för långsiktig inköpsprognos (Purchase Forecast Report). Rapporten ger en tydlig översikt över vilka varor som säljer återkommande på säsongsbasis och rekommenderar när beställningar bör göras. På så sätt kan Campingvaruhuset exempelvis planera att ta hem en viss procent av varorna i mars och resten i juni, utan att behöva gå igenom artikel för artikel manuellt.

En viktig effekt av arbetet är att kapital har frigjorts. Campingvaruhuset har kunnat rensa ut felaktiga saldon och optimera lagret, vilket skapar utrymme för nya produkter och storsäljare.

Eftersom företaget verkar i en bransch med stora säsongsvariationer har man dessutom implementerat säsongsprofiler per artikelgrupp. Detta ger mer träffsäkra prognoser och relevanta inköpsförslag, vilket gör planeringen träffsäkrare, enklare och mer lönsam.

"Vi har tidigare haft ett högt lagervärde, men med fel varor. Samtidigt saknades storsäljarna när kunderna behövde dem. Det var svårt för oss att förutse behovet och planera rätt. Nu har vi mycket bättre kontroll över vilka produkter vi ska ha hemma och i vilka mängder. Det har gjort en enorm skillnad," berättar Gustav.

Även den fysiska butiken har dragit nytta av EazyStock. Prognoserna gör att butikssäljarna kan fokusera på kundservice istället för administration. I och med att det är separata lagerställen, med separata kvantiteter, så kan EazyStock ta det i beaktning när inköpen görs, vilket minskat behovet av intern kommunikation och att även butik får rätt produkter på hyllorna.

Konkreta förbättringar:

- Dagliga inköpsförslag hanteras snabbt och effektivt
- Excess Stock-listan används aktivt inför kampanjer som Black Week och lagerrensningar för att frigöra kapital
- Långsiktiga prognosrapporter ger bättre planering inför kommande säsonger
- Automatiserade nivåer för butikslager sparar tid och minskar intern kommunikation

"EazyStock har hjälpt oss med helheten egentligen, att minska vårt lagervärde, men att vi har mer av rätt produkter i lager och butik som faktiskt säljer," avslutar Gustav, delägare Campingvaruhuset.





Ta reda på mer

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

Boka en demo