



# Kundcase: Instock Group



# Instock Group

Instock Group har varit en etablerad aktör på den brittiska grossistmarknaden sedan 1970-talet. I dag är företaget en av Storbritanniens ledande distributörer av städprodukter och non-food-artiklar för storkök, med ett sortiment på över 10 000 produkter, många med leverans redan nästa dag.

Med två stora distributionscenter i Skottland har Instock byggt upp en stark kompetens inom logistik och lagerhållning. De stöttar dagligen allt från skolor och universitet till vårdboenden, hotell, restauranger och större kedjor inom hospitality. Gemensamt för deras kunder är höga krav på tillgänglighet, rätt produkter ska alltid finnas i lager och levereras exakt när de behövs.

Utöver sin omfattande distributionsverksamhet erbjuder Instock även design och installation av professionella kök genom en dedikerad specialistavdelning. Som grundande medlem i Maxima Trading Ltd tillhandahåller de dessutom ett välrenommerat sortiment av Maxima-produkter.



**Hantering av komplext  
lager med 10 000 artiklar**



## Utmaning

**Att hantera över 10 000 artiklar med nästa-dag-leverans till en bred och varierad kundbas ställer höga krav på lagerstyrningen. För Instock blev detta med tiden en allt större utmaning.**

Sortimentets bredd, i kombination med höga servicekrav, innebar att teamet ständigt behövde balansera risken för överlager mot risken för bristsituationer. Att ha rätt produkt i lager, vid rätt tid, var avgörande, men svårt att uppnå med befintliga arbetssätt.

Deras affärssystem Merlin, gav inte tillräckligt stöd för att hantera komplexiteten i lagerverksamheten. Instock behövde ett mer proaktivt och datadrivet sätt att optimera hela lagerflödet – från inköp till plock – för att kunna möta kundernas förväntningar utan att binda onödigt kapital.



**Förbättrad kontroll  
och koppling till Merlin**



## Lösning

**Det var Instocks IT-chef som först introducerade EazyStock för inköpschefen Steven Watt. Redan efter den inledande genomgången stod det klart att lösningen hade potential att adressera flera av de utmaningar Instock stod inför.**

EazyStock motsvarade inte bara Instocks krav på avancerad lageroptimering, utan hade även dokumenterad erfarenhet av affärssystemet Merlin med bevisade resultat från kunder. Detta gav Instock trygghet i att lösningen kunde stärka både inköpsplanering och operativ effektivitet.

Tillsammans med EazyStocks Customer Success-team definierade Instock tydliga mål för implementationen:

- Höja effektiviteten i inköpsplaneringen
- Minska kostsamma restorder
- Förbättra plockprecisionen
- Optimera utnyttjandet av lagerytan
- Frigöra kapital bundet i långsamroterande och inkurant lager
- Förbättra uppföljning av KPI:er
- Utveckla arbetet med leverantörsperformance

**£300 000 mindre i  
överslager**



## Resultat

Sedan Instock implementerade EazyStock har de fått en helt ny nivå av kontroll över sitt lager. Det har inte bara gjort det enklare att möta kundernas höga servicekrav, utan även gjort det möjligt att nå, och överträffa, de mål som sattes vid projektstart.

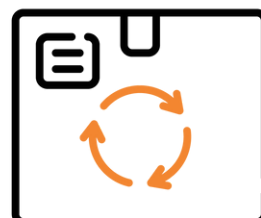
**300 000  
pund**

**Mindre i  
överslager**



**15,79**

**Förbättrad  
lageromsättning  
från 14 till 15,79**



**Färre  
restorder**



**Färre klagomål från  
kunder och  
säljorganisation**



**Högre  
plockprecision**



Både inköpschefen Steven Watt och senior buyer Nicolle märker en tydlig skillnad i det dagliga arbetet, särskilt när nya kunder tillkommer. Med hjälp av EazyStocks avancerade prognosfunktioner kan ny kunddata snabbt läggas in, vilket automatiskt uppdaterar efterfrågeprognoserna och säkerställer rätt lagernivåer redan från start.

***”Att få bättre kontroll på prognoserna har varit helt avgörande för oss. Vi har kunnat minska överskottet med omkring £300 000, vilket frigjort värdefull lageryta för sådant som verkligen behövs”***

Med bättre insikt i sina kundprofiler har teamet även kunnat identifiera tydliga säsongstoppar, särskilt bland kunder inom skolektorn. Där manuella beräkningar tidigare krävdes, hanterar EazyStock nu automatiskt både säsongsigenkänning och prognosjustering.

Resultatet är precis det många lagerteam strävar efter: lägre lagernivåer utan att kompromissa med servicenivån. Tvärtom har både plockprecisionen och effektiviteten ökat, och ett av Instocks långsiktiga mål är nu uppnått.

Med bättre framförhållning i efterfrågan har Steven och Nicolle dessutom kunnat förändra sitt inköpsarbete i grunden – mer av det som behövs, mindre av det som bara tar plats. Effekten: färre restorder, lägre kostnader och en betydligt smidigare vardag.

## Fånga upp variationer i efterfrågan

Tidigare var Instock beroende av att någon manuellt upptäckte förändringar i efterfrågan och lyfte dem internt. I dag identifierar EazyStock automatiskt avmattade försäljningsmönster och hjälper teamet att agera i tid, innan produkter riskerar att bli inkuranta. För Steven har detta inneburit ett tydligt skifte från ett reaktivt till ett proaktivt arbetssätt, där beslut kan fattas baserat på tidiga signaler i stället för sena konsekvenser.

## Proaktiv hantering av avvikelser (outliers)

Med EazyStocks funktioner för hantering av avvikelser har Steven fått en helt ny nivå av överblick. Kritisk information är alltid tillgänglig och gör det möjligt att ligga steget före, oavsett om det handlar om plötsliga efterfrågetoppar eller oväntade trendförändringar.

***”Som chef får jag en helt annan insyn, på en väldigt detaljerad nivå. Jag kan snabbt se vad som är på väg att hända och justera innan det leder till brist eller överskott”, berättar Steven Watt.***

Tillfälliga variationer, som efterfrågetoppar under exempelvis Edinburgh Festival, skapar inte längre samma osäkerhet. Steven kan snabbt avgöra om det rör sig om ett engångsfenomen eller ett mer långsiktigt skifte, vilket också har förbättrat samarbetet med andra avdelningar.

***”När jag får en notifiering kan jag direkt avgöra om vi behöver prata med försäljningschefen eller uppdatera webbplatsen. Tidigare tog det månader innan vi ens upptäckte förändringen.”***



# Det här har gjort teamet till mer insiktsdrivna inköpare, med bättre förståelse för både prognoser och produktrender.

## Förbättrad leverantörshantering

Med över 10 000 artiklar var leverantörsöversyn tidigare både tidskrävande och manuellt tung. För Nicolle innebar det många timmar av administration för att analysera enskilda leverantörer och behov. Med EazyStock har stora delar av detta arbete automatiserats, vilket har gjort inköpsrollen betydligt mer strategisk.

*"EazyStock har sparat enormt mycket tid genom leverantörsschemalaggningsen. Mindre administration, mer värdeskapande arbete, och vi har blivit bättre inköpare på köpet."*

Genom att gruppera leverantörer och styra dem efter olika frekvenser och efterfrågemönster har teamet skapat ett mer strukturerat och effektivt arbetssätt.



**"Att förbättra vår  
prognosprecision har varit helt  
revolutionerande för oss. Det har  
gjort att vi kunnat minska vårt  
överskott med runt £300 000 och  
samtidigt frigöra värdefull  
lageryta för att få in den stock  
våra kunder verkligen behöver."**

**Steven Watt**  
Inköpschef



## Besparingar genom omfördelning av lager

Tidigare krävdes manuella genomgångar för att avgöra vilka artiklar som borde flyttas mellan lagren i Aberdeen och Livingston. I dag hanterar EazyStock detta automatiskt genom omfördelningsrapporter baserade på faktisk efterfrågedata.

***”Nu kan vi snabbt se vad som säljer bättre på respektive ort och fördela lagret därefter. Det minskar både åldrande och inkurant lager.”***

## Full kontroll över lager-KPI:er

Med EazyStocks tydliga dashboards har Steven fått full kontroll över lagrets nyckeltal, utan att behöva förlita sig på flera Excelark eller tidskrävande manuella sammanställningar.

***”Om jag får frågor om restorder kan jag direkt visa våra KPI:er, till exempel pick fill rate. Jag slipper lägga timmar på att ta fram siffror – allt finns där direkt.”***



## Smidig onboarding och långsiktigt partnerskap

EazyStock-teamet gick in i projektet med en tydlig förståelse för Instocks målbild och utmaningar. Det gjorde att onboarding och utbildning kunde skräddarsys från start och snabbt omsättas i praktiskt värde i vardagen.

Efter implementeringen har stödet från EazyStock fortsatt vara en naturlig del av samarbetet. Med en dedikerad Customer Success Manager och regelbundna uppföljningar har teamet kontinuerligt kunnat vidareutveckla sitt arbetssätt och dra nytta av nya funktioner.

Efter två år med EazyStock är både Steven och Nicolle överens om effekten:

***"Utan EazyStock skulle våra jobb bli betydligt svårare. Vi skulle tappa den insyn och förståelse vi har i dag – och det skulle påverka hela verksamheten."***

Steven instämmer och sammanfattar beslutet:

***"Onboarding var mycket smidigare än vi hade förväntat oss. De resultat vi har sett bekräftar att vi tog helt rätt beslut."***



# Ta reda på mer

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

**Boka en demo**