



Kundcase:
Moory

moory

Moory

Moory grundades 2021 med ambitionen att göra båtlivet enklare och roligare. På bara några år har företaget vuxit till att bli en av Sveriges största nätbutiker för båttillbehör, med ett stort sortiment och försäljning i 14 europeiska länder.

Bakom Moory står entreprenörer med lång erfarenhet av att bygga framgångsrika e-handelsbolag som bland annat Bythjul, Mekster och Cykelkraft. Den gemensamma nämnaren har varit att sälja produkter som många upplever som komplexa och traditionellt föredrar att köpa i fysisk butik.

Båttillbehör är inget undantag. Att välja rätt ankare, propeller eller säkerhetsutrustning kan kräva både kunskap och vägledning. Därför lägger Moory stort fokus på att göra köpupplevelsen enkel, med tydlig information och snabba leveranser.

Men ett brett sortiment, stark tillväxt och internationell expansion ställer också höga krav på inköp, lagerstyrning och kapitalbindning. Med tusentals lagerförda artiklar, långa ledtider och en stark satsning på egna varumärken har effektiv lageroptimering blivit en avgörande del av företagets tillväxtresa.

Vi träffade en av Moorys grundare och VD, Torkel Hallander, för att prata om hur företaget arbetar med inköpsplanering och vilken roll EazyStock spelar i att stötta den fortsatta expansionen.

Från Excel och magkänsla till
datadriven inköpsplanering



Utmaning

När Moory grundades växte sortimentet snabbt. Med tiotusentals artiklar, stora kapitalinvesteringar och höga ambitioner för tillväxt blev inköp och lagerstyrning snabbt en strategiskt viktig fråga.

Inledningsvis hanterades prognoser och inköpsplanering med relativt enkla metoder. Företaget arbetade i stor utsträckning i Excel och byggde successivt upp lagret genom att köpa in en artikel i taget och fylla på när efterfrågan uppstod. Torkel Hallander, grundare och VD på Moory, förklarar:

"Det var ganska enkelt, köp allt av alla. Vi hade tagit in mycket kapital och hade förmånen att kunna vara offensiva. Men innan EazyStock hade vi egentligen ett ganska rudimentärt system i Excel."

Samtidigt med erfarenhet från flera tidigare e-handelsbolag visste grundarna på Moory vilka risker som följer med snabb tillväxt och stora lagerinvesteringar.

“Om man tittar på många konkurser inom e-handel handlar problemen ofta om att man inte har tillräckligt bra kontroll över lager och inköp. Företag går sällan under för att de inte tjänar pengar. Det som välter ett företag är nästan alltid likviditeten,” säger Torkel.

För Moory blev det därför tidigt viktigt att få bra kontroll över efterfrågan, inköp och kapitalbindning för att kunna fortsätta växa utan att bygga upp onödigt stora lager.

Med en redan en stabil lagerlösning på plats genom 3PL-partnern Boxflow och Ongoing WMS, kunde Moory istället fokusera på nästa steg i utvecklingen: skapa bättre kontroll över efterfrågan, inköp och kapitalbindning. I samma veva blev bolaget rekommendera att kolla in EazyStock för lageroptimering och inköpsplanering.

“Det kändes bara som att det här är toppen. Det här måste vi ha. Vi har verkligen inte ångrat det. Vi är supernöjda,” säger Torkel.



**EazyStock + Ongoing som nav
i inköpsplaneringen**



Lösning

Som en del av implementeringen integrerades EazyStock med Moorys befintliga lagerhanteringssystem Ongoing WMS. För Moory handlade det inte bara om att införa ett nytt system, utan om att bygga upp rätt arbetssätt med en partner som kunde stötta verksamheten i takt med att den växte.

“Alla upplever Jonas (CSM på EazyStock) som otroligt pedagogisk och hjälpsam. Vi har hela tiden känt ett starkt stöd och en genuin vilja att hjälpa oss få ut så mycket som möjligt av systemet. Det har varit väldigt värdefullt för oss,” säger Torkel.

Med ett sortiment på tiotusentals artiklar, använder Moory EazyStock för att automatisera och strukturera efterfrågeprognoser, lagerstyrning och inköpsplanering. Varje morgon genererar systemet inköpsförslag baserat på försäljningshistorik, ledtider, servicenivåer och lagerstatus. Som ett datadrivet företag ville Moory minimera det manuella arbetet ytterligare, vilket ledde till en lösning där EazyStocks inköpsförslag automatiskt godkänns och förs vidare till företagets beställningssystem. Resultatet är en skalbar och effektiv inköpsprocess som kan hantera ett mycket stort sortiment med begränsad administration.

“EazyStock gör varje morgon ett förslag på vad som behöver köpas in, och i normalfallet genomför vi inköpen utifrån de förslagen. Systemet räknar ut hur mycket vi behöver fylla på för att hela tiden hålla en rimlig säkerhetsnivå,” säger Torkel.

Moory har löpande arbetat med att finjustera parametrar för bland annat servicenivåer, beställningspunkter och säkerhetslager. En viktig del av arbetet har också varit att använda säsongsprofiler på gruppnivå för att hantera den kraftiga säsongsvariation som präglar marknaden för båtillbehör. Genom att analysera efterfrågan inom produktgrupper kan EazyStock även skapa prognoser för nya artiklar med begränsad försäljningshistorik.

Utöver de dagliga inköpsförslagen använder teamet prognosrapporter samt export av order- och prognosdata för vidare analys. Det gör det möjligt att kombinera EazyStocks rekommendationer med företagets övergripande strategi kring tillväxt, kapitalbindning och satsningen på egna varumärken.

“I grunden arbetar vi genom att sätta parametrarna, låta EazyStock generera inköpsförslag och sedan fylla på lagret utifrån dem. Men det kräver också att vi hela tiden arbetar aktivt med hur vi vill prioritera lagret och våra investeringar,” säger Torkel.

Hög inköpseffektivitet med tiotusentals artiklar och en inköpare



Resultat

För Moory handlar resultatet av EazyStock inte bara om bättre prognoser, utan om att skapa kontroll i en verksamhet som växer snabbt. Detta med en inköpsprocess där en person i huvudsak ansvarar för de dagliga inköpen.

Jonas Borgman som är Customer Success Manager på EazyStock och kundansvarig för Moory, lyfter även detta:

"Jag har arbetat med lageroptimering i nästan tio år och Moory tillhör utan tvekan ett av de mest imponerande exemplen på inköpseffektivitet jag har stött på. Trots ett sånt sortiment på tiotusentals artiklar sköts det dagliga inköpsarbetet i huvudsak av en person."

I takt med att verksamheten har vuxit har Moory också utvecklat sitt arbetssätt och använder inköps- och eventkalendrar i EazyStock för att anpassa inköp efter säsongsvariationer, ledtider och olika leverantörers förutsättningar. Just nu arbetar teamet vidare med att förfinas upplägget ytterligare genom att anpassa kalendrarna ännu bättre utefter ett stort antal fabrikers ledtider och verksamhetens kassaflöde.

För Moory har den största vinsten varit att gå från enklare Excel-baserad planering till en mer strukturerad och datadriven process.

“Jag tror att en av de största anledningarna till att många e-handelsföretag binder för mycket kapital och har svårt att få ihop kassaflödet är att de inte riktigt har koll på vad de har i lager, hur ofta produkterna säljer och när de behöver fyllas på. Där tror jag att vi redan idag är betydligt mer optimerade när det gäller kapitalbindning än många andra företag,” säger Torkel Hallander.

Samtidigt ser Moory EazyStock som mer än ett verktyg för inköpare. För företaget är det en central datakälla i arbetet med att optimera kassaflöde, planera framtida inköp och stödja den fortsatta satsningen på egna varumärken.

“Det finns ingen här som tycker att EazyStock har blivit mindre relevant nu när vi har AI. Tvärtom. Vi tycker att det är superbra och vill använda EazyStock ännu mer,” avslutar Torkel Hallander.

För Moory har EazyStock blivit en viktig del i företagets datadrivna arbetssätt. Prognoser, lagerbeslut och inköpsplanering baseras i hög grad på data snarare än magkänsla, vilket skapar bättre förutsättningar att fatta beslut i takt med att verksamheten växer.





Ta reda på mer

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

Boka en demo