



Blinkfyrrar ist auf dem Weg zu neuen Höhen mit Hilfe von EazyStock

Blinkfyrrar liefert Verkehrssicherheitsprodukte an private Betreiber und Auftragnehmer sowie an den Staat und die Kommunen.



Das Unternehmen wurde 1960 gegründet und ist heute in Schweden Marktführer bei Produkten wie Verkehrszeichen, Absperrmaterialien, Verkehrssicherheitsausrüstung und digitalen Verkehrszeichen. Der Hauptsitz befindet sich in Staffanstorp und sie verfügen über sieben Lager und Niederlassungen in Stockholm und Sundsvall.

eazy**stock**

Die Herausforderung

Kontrolliert zu expandieren und mit einer wachsenden Anzahl von Produkten und Lieferanten umzugehen

Blinkfyrar haben in den letzten Jahren stark expandiert und das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, weiter zu wachsen und den Markt mit guter Rentabilität zu entwickeln. Es wurde viel in Innovationen investiert und das Produktangebot erweitert. Um kontrolliert zu expandieren, war es notwendig, die Kontrolle über das Lager zu erlangen und die Beschaffung und Beschaffungsprozesse zu rationalisieren.

Mattias Mäkelä ist strategischer Einkäufer bei Blinkfyrar:

„Wir haben viel zu viel nach Bauchgefühl gearbeitet und nicht wirklich kontrolliert, wie der Bedarf aussah. Obwohl mehrere Stunden pro Woche damit verbracht wurden, die Lieferanten im Auge zu behalten und sicherzustellen, dass die Produkte pünktlich bei unseren Kunden eintreffen, hatten wir das Gefühl, nicht genügend Kontrolle zu haben.“



Evaluierung der Lösungen in Dynamics NAV

Blinkfyrrar begutachtete zunächst die vorhandenen Lösungen im Unternehmenssystem Microsoft Dynamics NAV und implementierte dessen Funktion zur Unterbreitung von Einkaufsvorschlägen. Dies führte zu einer deutlichen Verbesserung, aber es stellte sich bald heraus, dass die Vorschläge nicht auf korrekten Zahlen beruhten, da das System keine Parameter wie Sicherheitsbestand und Bestellpunkte berechnet.

„Wir mussten Berechnungen für alle Produktgruppen manuell durchführen, was in der Praxis bei unserem Wachstum nicht funktionierte. So haben wir schnell erkannt, dass wir ein leistungsfähigeres System benötigen, und eine Reihe von Tools getestet, bevor wir uns für EazyStock entschieden haben“, fährt Mattias fort.

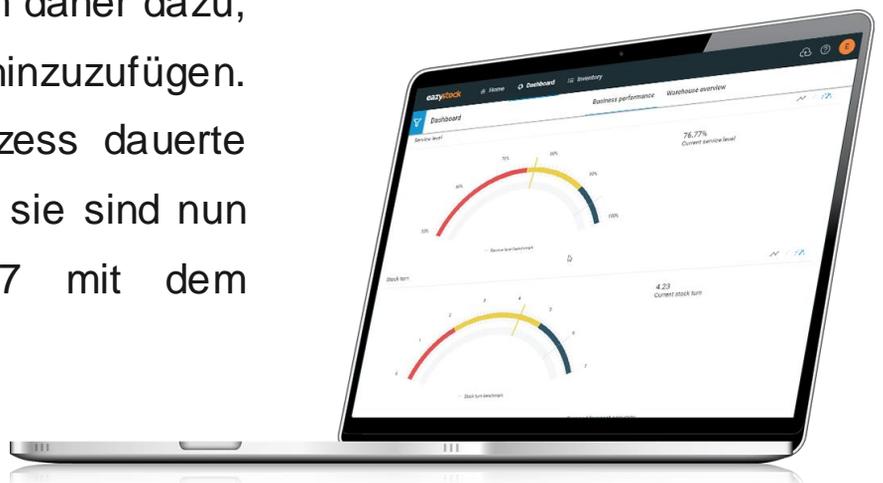


DIE LÖSUNG

EazyStock integriert mit Dynamics NAV

Blinkfyrar hat eine Reihe von Tools evaluiert, bevor im Herbst 2016 entschieden wurde, EazyStock in Dynamics NAV zu integrieren. Orango, Anbieter für geschäftsrelevante IT und Partner von EazyStock, half bei der Implementierung und sorgte für einen schnellen und reibungslosen Ablauf. Der anfängliche Plan, mit der Implementierung von 3 Lagern zu beginnen, wurde schnell umgesetzt.

Man entschied sich daher dazu, 4 weitere Lager hinzuzufügen. Der gesamte Prozess dauerte gut 2 Monate und sie sind nun seit Januar 2017 mit dem System in Betrieb.



„Zu bestellen sollte unkompliziert sein. Um den richtigen Lagerbestand aufrechtzuerhalten, müssen wir wissen, wie die Nachfrage im Laufe der Zeit aussieht, was uns EazyStock schnell ermitteln kann“, sagt Mattias Mäkelä.



DAS ERGEBNIS

Weiteres Wachstum bei gleichbleibendem Bestandswert

Blinkfyrar sind weiter gewachsen und haben seit der Implementierung von EazyStock ihren Umsatz schnell gesteigert, ohne den Bestandswert zu erhöhen. Was Sie jedoch am deutlichsten im Geschäft sehen, ist der Nutzen durch einfachere Bestellungen.

Simon Welander ist Einkäufer bei Blinkfyrar:

„Das Tool ist sehr einfach zu bedienen. Ich komme um acht Uhr herein und beginne immer damit, EazyStock zu starten und meine Bestellungen bis neun zu machen... Dann gehe ich frühstücken und wenn ich wiederkomme, ist alles bereits verarbeitet und ich kann die Bestellung per E-Mail versenden.“



Simon erklärt weiter, dass Sie nun einen professionelleren Bestellprozess haben und so das Risiko menschlicher Fehler minimieren können:

„Sobald ich die Bestellung genehmige, verschwindet sie und mein Kollege, der möglicherweise auch im System ist, kann dieselbe Bestellung nicht noch einmal aufgeben. Das Risiko von Doppelbestellungen und anderen menschlichen Fehlern wird minimiert. Und all die Stunden, die ich jetzt einspare, kann ich dafür aufwenden, die Beziehungen zu unseren Lieferanten zu verbessern, Produkte und Prozesse zu vereinfachen und einfach dafür zu sorgen, dass unsere Kunden zufrieden bleiben.“

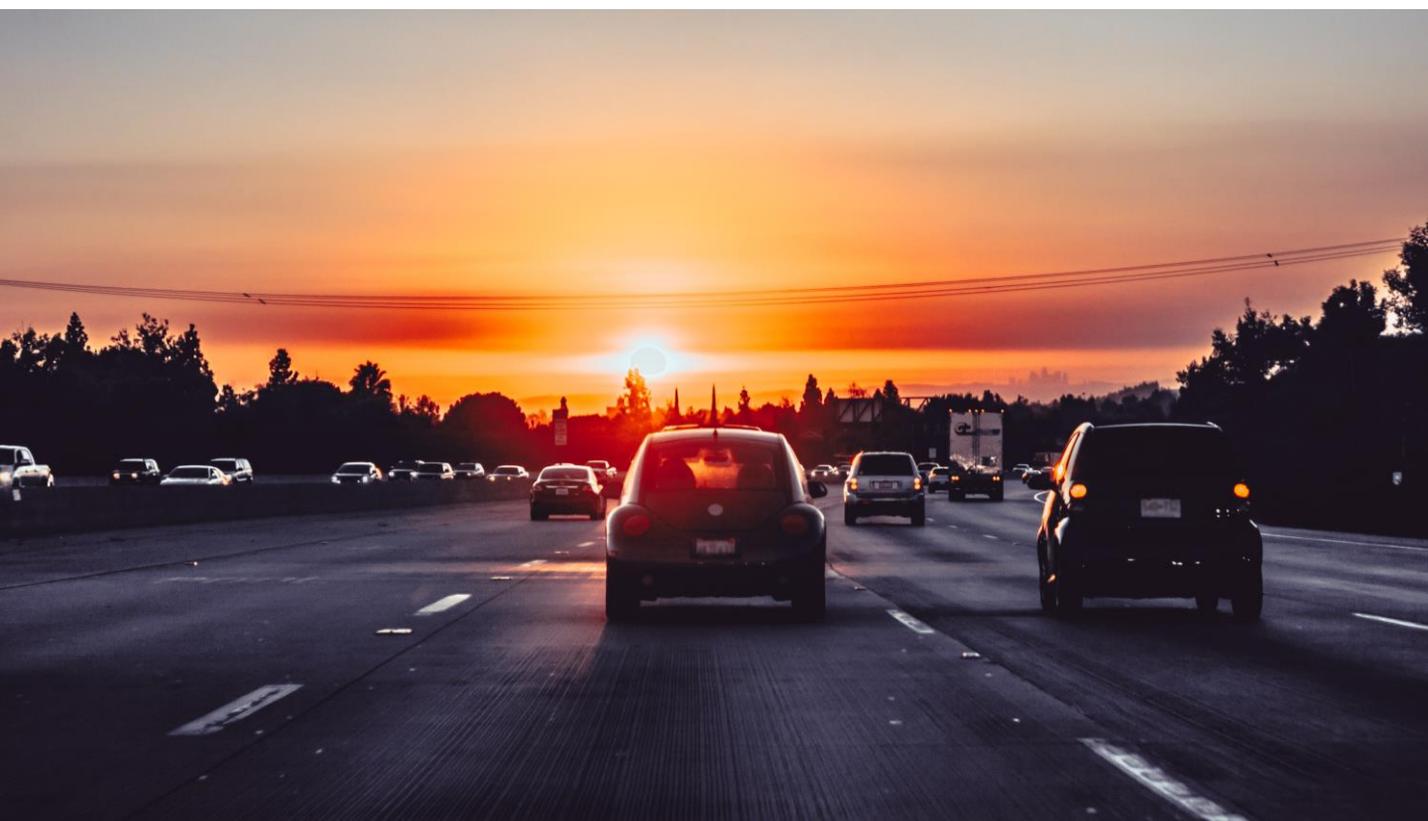


DIE ZUKUNFT

Eine neue strategische Reise

„Wir haben eine neue strategische Reise angetreten, bei der wir jeden, der unterwegs ist, sicher und zuverlässig führen. Das bedeutet, dass wir Umsatz, Rentabilität und Marktanteile steigern wollen. Ein wichtiges Puzzleteil dabei ist EazyStock, dass das System funktioniert und wir es optimal nutzen. Wenn wir dies tun, werden wir die richtigen Produkte in den richtigen Lagern haben, ohne zu viel Zeit und Energie für Bestellungen aufwenden zu müssen“, sagt Simon.

"Wir sehen EazyStock als Teil unserer Einkaufsstrategie und hoffen, den Lagerbestand weiter zu reduzieren", sagt Mattias abschließend.



Möchten Sie auch den Einkauf automatisieren, den Lagerbestand optimieren und Ihren Kunden einen besseren Service bieten?

Buchen Sie noch heute eine Demo mit einem unserer Experten.

[Demo buchen](#)

Erfahren Sie mehr über Bestandsmanagement und Einkauf in unserem Blog:

eazystock.com/de/blog-de/

