



# Case Study: Olympic Fixings

**olympic**  
**fixings**

# Olympic Fixings

Olympic Fixings ist Großhändler für Produkte an Elektrodistributoren, Bauunternehmen, Holz- und Agrarhändler, Klempner und technische Händler, Eisenwaren-, Heimwerker- und Fliesenhändler, Werkzeug- und Anlagenverleiher sowie PVC-Fassadenhändler.

Sie betreiben Vertriebszentren in England und Irland, um ihre 3.500 Artikel zu verwalten, und bieten Großhändlern Unterstützung in den Bereichen Merchandising, Point-of-Sale-Material und in der Schulung der internen Verkaufsteams.



## Die Herausforderung



# Die Herausforderung

**Olympic Fixings verfügte über ein maßgeschneidertes ERP-System für Händler, das zwar transaktionsorientiert war, dem aber einige erweiterte Prognosefunktionen fehlten. Das Unternehmen war zwar mit den Daten, die es aus dem System gewinnen konnte, zufrieden, wusste aber, dass es noch mehr Daten, wie z. B. Trends, die zu fundierten Einkaufsentscheidungen beitragen könnten, geben würde.**

Nachdem sie vor kurzem ihr CRM-System abgelöst hatten, wussten sie über die Vorteile der Einführung neuer, zusätzlicher Software Bescheid, um ihre Geschäftsanforderungen zu erfüllen. Also sondierten sie mögliche Softwareoptionen, die mit ihrem bestehenden ERP-System verbunden werden konnten, um diese zusätzlichen Daten nutzen zu können.



## Die Lösung

**Olympic Fixings hat sich an einer Ausschreibung zur Auswahl des besten Tools zur Bestandsoptimierung für ihr Unternehmen beteiligt.**

Die Funktionalität und das Preismodell von EazyStock haben den Finanzdirektor von Olympic Fixings, Gareth Williams, überzeugt.

*"EazyStock bietet alle Funktionen, die wir brauchen, bei einer transparenten Preisstruktur. **Es gibt keine versteckten Kosten**, und dank des Abonnementmodells können wir das Risiko ausgleichen."*

Paul Gordon, Geschäftsführer von Olympic Fixings, erklärt,

wie das Customer Success Team das Unternehmen während des gesamten Implementierungs- und Onboarding-Prozesses unterstützt hat.

*"**Mark und Cristina waren echte Mitstreiter**; Sie haben sich wie eine Ergänzung zu unserem eigenen Unternehmen angefühlt. Anfangs hatten wir wöchentliche Sitzungen, und Mark hat es sehr gut verstanden, uns auf Trab zu halten."*

Das Customer Success Team ist zwar sehr geübt in der Implementierung von EazyStock, aber manchmal stößt es auf Probleme. Wie Gareth erklärt, gab es jedoch kein Problem, das nicht behoben werden konnte.

**"Wann immer wir das Gefühl hatten, dass es ein Problem gab, kamen Mark und Cristina schnell mit einer Lösung zurück und waren gerne bereit, mit unserem IT-Team oder einer dritten Partei zu sprechen, um es zu klären. Ihr tiefgreifendes Verständnis des Produkts und die Zeit, die sie damit zubrachten, unser Business kennenzulernen, bedeuteten, dass nichts unmöglich war."**

Olympic Fixings führte EazyStock in einer der unbeständigsten Zeiten für Lieferketten ein, was bedeutete, dass Angebot und Nachfrage außerhalb des Normalbereichs lagen. Dennoch konnten sich Paul und Gareth schnell an das System gewöhnen.

**"Die Menge an Informationen, die wir von EazyStock erhalten, ist erstaunlich. Wir haben einen Überblick über unseren Bruttobestand, den wir täglich überprüfen. Wir sind auch große Fans des Risk-of-Run-Out-Reports, der unsere aktuellen Bestandsinformationen und die historischen Verkäufe nutzt, um die bevorstehende Nachfrage zu prognostizieren und uns mitzuteilen, ob wir genügend Bestand haben oder mehr bestellen müssen."**

**"Da EazyStock Ausnahmen und Nachfragemuster schneller erkennt als die bisherige Lösung, können wir die Kontrolle über unsere Lagerbestände behalten, weil wir jetzt feststellen, dass sich die Nachfrage und die Durchlaufzeiten wieder auf das Niveau von vor der COVID-Zeit einpendeln".**  
fügt Gareth hinzu.

**“Da EazyStock Ausnahmen  
und Nachfragemuster  
schneller erkennt als die  
bisherige Lösung, können  
wir die Kontrolle über  
unsere Lagerbestände  
behalten.”**

**Gareth Williams**  
Finanzdirektor



**Das Ergebnis**



## Das Ergebnis

**Mit einem kleinen Einkaufsteam war der Einkauf bei Olympic Fixings manchmal unübersichtlich, aber EazyStock hat für klare Prozesse gesorgt, und das Unternehmen weiß, dass es sich auf EazyStock verlassen kann, um einen optimalen Lagerbestand zu gewährleisten.**

Da die meisten Olympic Fixings Produkte aus Fernost kommen, war es eine Herausforderung die Lagerbestände mit Nachfrageschwankungen und betrieblichen Faktoren in Einklang zu bringen.

Jetzt nutzt das Team die EazyStock Kalender-Funktion für Bestellungen aus Fernost, um die Bestellempfehlungen

zu optimieren, je nachdem, wie oft sie bestellen wollen.

Eines der wichtigsten Erfolge von Olympic Fixings ist in seinem nordirischen Lager zu verzeichnen. Das Unternehmen kämpfte um die richtigen Lagerbestände und hatte oft fruchtlose "Sitzungen über Sitzungen über Sitzungen".

EazyStock hat Paul, Gareth und ihrem Lagermanager Dylan das Kopfzerbrechen abgenommen, und es läuft jetzt wie von selbst. Jeden Morgen empfiehlt EazyStock als Erstes die Bestellungen für den jeweiligen Tag und schickt sie von Nordirland aus ins Vereinigte Königreich. Je nach Bedarf werden dann zusätzliche Bestellungen aufgegeben, so dass eine unkomplizierte Bestellung möglich ist.

Für Unternehmen, die Probleme mit ihren Lagerbeständen haben, empfiehlt Olympic Fixings den Einsatz von EazyStock und rät, einen internen Champion zu finden, der bei dem Projekt hilft, wie Gareth erklärt.

***"Jemand, der den Prozess leiten kann, wird Ihnen wirklich helfen, das System so schnell wie möglich zum Laufen zu bringen, damit Sie anfangen können, eine gewisse Amortisierung zu sehen."***

***"Nutzen Sie das System und stellen Sie sicher, dass Sie **qualitativ hochwertige Daten** erhalten, die Sie zur Verbesserung Ihres Einkaufs gebrauchen können."***  
erklärt Paul.



**eazystock**

# Erfahren Sie mehr

**Um herauszufinden, wie EazyStock Ihr Unternehmen unterstützen kann, nehmen Sie Kontakt auf.**

**Demo buchen**