



Kundcase: ForgeFix



ForgeFix

ForgeFix är en etablerad distributör av infästningar och fästelement som har varit verksamma sedan 1991. Som en av Storbritanniens ledande aktörer inom sitt område, levererar de över 5 000 olika produktlinjer till ett brett spektrum av kunder, inklusive bygghandlare, rörmokare, värmehandlare, gör-det-själv-butiker och järnaffärer.

Under de senaste åren har ForgeFix visat en imponerande tillväxt. Deras djupa expertis inom infästningar har möjliggjort lanseringen av nya produkter och en kontinuerlig expansion av sortimentet. Genom nära samarbete med sina europeiska och asiatiska tillverkningspartners, designar och utvecklar de produkter under det egna varumärket ForgeFix.



Hantering av tusentals SKUs i kalkylblad orsakade för höga lagernivåer och lagerbrister



Utmaning

Med ForgeFixs växande försäljning och sortiment behövde de nu hantera tusentals SKUs (lagerhållningsenheter). Dessa hanterades med hjälp av flera kalkylblad tillsammans med deras affärssystem OGL. Även om affärssystemet kunde genomföra vissa lageranalyser, kunde de inte arbeta proaktivt och var tvungna att förlita sig mycket på teamets manuella input och analys.

För ForgeFix innebar detta att de ibland fysiskt behövde söka igenom sina lagerlinjer för att upptäcka problem, såsom slut i lager eller för höga lagernivåer.

"Vi skrev in allt i systemet manuellt och gjorde beställningar rad för rad", säger Emily Rowland, Purchasing Assistent. *"Det var inte effektivt eftersom vi arbetade med många Excel-kalkylblad, vilket var tidsödande och innebar en risk för handhavandefel."*

Även efter att ha tillbringat tid med att leta, var Emily tvungen att fortsätta gå tillbaka för att kontrollera att allt var rätt och lägga in försäljningen i systemet.

Tony Armitt, Commercial Director på ForgeFix, förklarar att efter pandemin fanns det betydande luckor i försäljningsdata på grund av lagerbrister, vilket gjorde korrekta prognoser omöjliga. De hade förutspått baserat på vad de hade sålt snarare än efterfrågan och vad de kunde ha sålt om de hade haft tillräckligt med lager.

"Vi gjorde många manuella beräkningar och använde kalkylblad, så uppgifterna stämde inte. Vi visste helt enkelt inte vad vi skulle ha på lager och i vilka nivåer."

För att försöka undvika lagerbrister hade ForgeFix utsett ett av sina tre lager enbart för att hålla överlager. Detta lager blev som ett stort restlager som de kunde använda, men de var inte säkra på när eller hur, så lagernivåerna ackumulerades, med hög risk för att bli inkuranta och binda upp kapital i processen.

ForgeFix ville ha ett system som dynamiskt kunde redogöra för ombeställningsnivåer och arbeta med mer uppdaterad data. De ville också kunna identifiera brister och missad efterfrågan för att säkerställa att de hade rätt lagernivåer. Detta skulle göra det möjligt för dem att följa nyckeltal och få mer användbar information för att kunna fatta mer datadrivna beslut.



**Hantering av flera
lagerplatser och
automatisering av lagerdata**



Lösning

Tony kom först i kontakt med EazyStock på en mäs­sa och drogs omedelbart till verktygets kapacitet. Det var särskilt EazyStocks funktioner för att hantera flera lagerplatser och stycklistor (BOM) som fångade hans intresse. Tony insåg att EazyStocks funktion för flera lagerplatser effektivt kunde lösa problemet med överlager i deras extra lager.

Det, tillsammans med automatisering och analys av lagerdata för att ersätta sina kalkylblad, blev avgörande för att välja EazyStock. Detta gjorde det möjligt för inköpsteamet att återgå till att fokusera på vad de gör bäst – att hantera strategiska relationer och inköp. Tony berättar;

"På grund av all tidigare manuell input hade vi inte tid att analysera vårt lager och göra så gott vi kunde som ett inköpsteam."

En annan viktig faktor var EazyStocks färdiga integration med affärssystemet OGL, vilket gjorde att ForgeFix kunde komma igång snabbt och smidigt.

Minskade lagernivåer med 30% och en lagertillgänglighet på 97,3%



Resultat

ForgeFix-teamet arbetar nu med en nyvunnen lätthet tack vare EazyStock. Särskilt Emily behöver inte längre spendera timmar på att lägga in beställningar och kontrollera systemet.

Istället importerar EazyStock de beräknade inköpsordrarna till OGL varje timme, vilket frigör Emilys tid att fokusera på att hantera lager. Denna förändring har ökat effektivitet i teamet.

ForgeFix har förbättrat sin interna verksamhet och samtidigt stärkt sina relationer med leverantörer. Mer exakta prognoser och orderscheman gör att ForgeFix och deras leverantörer kan planera mer effektivt, vilket leder till bättre materialtillgång.

Låt oss titta på några fler av de övergripande vinsterna för ForgeFix:





97,3 %
Lagertillgänglighet



Lagertillgängligheten har förbättrats till 97,3 % – den högsta nivån på flera år – vilket säkerställer att produkterna konsekvent finns i lager för kunderna.



Lagernivåerna har minskat med mer än 30 %



Omfördelningskostnaderna har halverats.



Omfördelningen av lager mellan lager, snarare än ombeställning, har lett till betydande besparingar. Detta har inte bara minskat kostnaderna utan också förbättrat kassaflödet genom att frigöra medel som tidigare var bundna i överskottslager.



Arbetsbelastning har mer än halverats genom att ta bort behovet av manuell datainmatning, vilket ger henne mer tid att analysera lager.



Slut i lager och tiden produkter var slut i lager har minskat.

Tack vare EazyStock har ForgeFix eliminerat felaktiga prognoser och förlitar sig inte längre på kalkylbladsrapporter baserade på tidigare månatlig försäljning. EazyStocks rekommendationer är nu baserade på aktiv försäljning, trender och efterfrågan, vilket säkerställer att de täcker försäljning som tidigare kunde ha missats på grund av lagerbrist. Denna noggrannhet ingjuter förtroende för systemets kapacitet.

Med hjälp av notifieringar om ändringar i efterfrågetyper kan Emily och Tony nu se hur varor rör sig genom deras produktlivscykel och hur detta påverkar beställningarna. Till exempel, om en säljare ser att efterfrågan saktar ner eller att efterfrågan ändras till icke-rörlig, långsam eller klumpig, kommer EazyStock automatiskt att justera prognosalgoritmen för att säkerställa att rätt beställningar görs.

I ett exempel rekommenderade EazyStock en beställningskvantitet som var nästan 40 % högre än vad ForgeFix trodde behövdes. Detta berodde på att EazyStock beräknade utifrån flera månaders utebliven försäljning på grund av lagerbrister. När Tony undersökte, fann han att EazyStock hade rätt. Att ignorera EazyStock skulle ha lett till en större slut-på-lager-situation eftersom de tidigare inte hade tagit hänsyn till den förlorade försäljningen på grund av dessa lageruttag.



"Jag skulle rekommendera EazyStock varje gång. Efter alla år som jag har kämpat med kalkylblad har det bara gjort allt så mycket enklare. Det ger dig också förtroende för att siffrorna är rätt, vilket du inte får av att göra det manuellt."

Tony Armitt
Commercial Director



Som Tony förutsåg har EazyStocks multi-location-funktionalitet visat sig vara en värdefull tillgång för ForgeFix. Det har gjort det enkelt att hantera lagren, vilket gör att teamet kan vara proaktivt med EazyStocks rekommenderade beställningar och omfördelningsorder.

"Istället för att beställa nytt lager från en leverantör berättar EazyStock för oss när vi kan omfördela det", säger Tony. "Det har hjälpt oss att minska slut-på-lager-situationer och att ha lagret på rätt plats vid rätt tidpunkt. Vi behöver inte längre överlager – EazyStock har hjälpt till att minimera det."

EazyStock gynnar inte bara ForgeFix utan även deras leverantörer. Emily förklarar;

"Innan EazyStock gjorde vi sex månaders beställningar i förväg så att leverantörerna visste vad de skulle göra och när lagret behövdes. Vi hade hamnat i ett system där vi gjorde detta baserat på förra årets försäljning, vilket innebar att vi inte insåg om efterfrågan hade förändrats. Det slutade med att vi hade för höga eller för låga lagernivåer."

Detta problem är nu löst tack vare EazyStocks förmåga att ta hänsyn till leverantörernas ledtider.



*"Leverantörerna ville ha mer information om vad vi kommer att köpa, så vi använder nu **rapporten för orderschema**. De vet att det här inte är en beställning, men det ger en prognos från EazyStock så att vi kan hjälpa dem att planera för det material de behöver, vilket i slutändan **hjälper till med tillgängligheten**," berättar Emily .*

Orderschemarapporten hjälper också leverantörer att hålla sina ledtider. Om de vet vilket material de behöver i förväg kan de se till att de har det i tid och slipper stressa med kort varsel.

Detta hjälper också till att sänka priserna. Om leverantörerna vet att det är en bra tid att köpa material kan de få ett bättre pris och överföra kostnadsbesparingarna till ForgeFix.

Emily och Tony avslutar med att berätta hur de snabbt och smidigt kom igång med EazyStock.

*"EazyStock har varit ett av de bästa företagen vi har arbetat med i ett projekt. Vår Customer Success Manager har alltid funnits där för att hjälpa oss med allt vi behöver. **De gjorde processen enkel och smidig för oss.**"*

Tony förklarar vidare;

*"Vi har använt ett antal mjukvaruföretag för olika projekt, och EazyStock har varit det bästa mjukvaruföretaget vi någonsin har arbetat med. Deras Customer Success Manager levererade **skräddarsydda utbildningssessioner och workshops på plats** för att säkerställa att teamet kunde hantera data och var uppdaterade med allt gällande EazyStock."*



På frågan vad hon skulle säga till alla som fortfarande hanterar sina lagernivåer med hjälp av kalkylblad, svarade Emily;

“Tänk inte två gånger utan ta steget redan idag eftersom det sparar er så mycket tid. Jag kan nu lägga min tid på att planera istället för att bara mata in beställningar baserade på felaktiga historiska data. Leverantörsrelationerna är så mycket bättre eftersom jag faktiskt har tid, tack vare att jag inte behöver göra saker manuellt. EazyStock har hjälpt till med allt som rör inköp, vilket är fantastiskt.”

Tony avslutar;

“Jag skulle rekommendera EazyStock varje gång. Efter alla år som jag har kämpat med kalkylblad har det bara gjort allt så mycket enklare. Det ger dig också förtroende för att siffrorna är rätt, vilket du inte får av att göra det manuellt.”



eazy**stock**

Ta reda på mer

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

[Boka en demo](#)