



Case Study:
AL-KO
Gardentech

AL-KO
QUALITY FOR LIFE

AL-KO Gardentech

AL-KO Gardentech UK ist ein führendes Unternehmen im Bereich von Gartengeräten. Als einer der größten Entwickler und Hersteller bringt das Unternehmen kontinuierlich Innovationen und Qualitätsprodukte auf den Markt, wie z. B. Elektro-, Akku-, Benzin- und Roboterrasenmäher, und ist außerdem einer der Marktführer für Gartentraktoren.

Bei Tausenden von Artikeln und einem globalen Netzwerk von Lieferanten ist es jedoch nicht sonderlich überraschend, dass die Bestandsverwaltung für AL-KO Gardentech UK sehr komplex wurde.





Die Herausforderung

Die Artikel von AL-KO lassen sich in zwei Kategorien einteilen: Es gibt etwa 400 Maschinen und Fertigprodukte und stolze 250.000 Ersatzteile.

Lewis Anderson, Leiter der Abteilung Vertrieb und Marketing, hatte mit zwei grundlegenden Problemen beim Bestandsmanagement zu kämpfen: Lang andauernde Lieferengpässe und Überbestände. Dies führte zu einem schlechten Serviceniveau und der Tendenz, Waren „auf Vorrat“ zu bestellen, selbst wenn das Lager noch ausreichend Bestand führte.

Mit der Einführung von Microsoft NAV als neues ERP-System hoffte AL-KO, es auch als Bestandsplanungssystem nutzen zu können. Das Standardsystem war jedoch nicht geeignet, und man erkannte, dass man, wenn man alle erforderlichen Anpassungen vornehmen würde, wieder zu einem Frankenstein-artigen System zurückkehren würde, welches man gerade ersetzt hatte!

Daraufhin beschlossen AL-KO, sich nach einer spezielleren Lösung umzusehen, die ihnen helfen sollte, ihre Ziele zu erreichen: **1) Verbesserung der Service-Level** **2) Verbesserung der Nutzung des Betriebskapitals**, um sicherzustellen, dass sie in Waren investierten, von denen sie wussten, dass sie sich verkaufen würden.

"Der Risk-of-Run-Out Report ist klasse. Wenn EazyStock eine entsprechende Warnung ausgibt, kann ich mich mit dem Lieferanten in Verbindung setzen und sehen, ob er einer bestehenden Bestellung zusätzliche Artikel hinzufügen oder eine weitere Bestellung aufgeben kann. Das hat uns in die Lage versetzt, eine 100%-ige Liefertreue über ein Jahr lang aufrechtzuerhalten."

Lewis Anderson
Head of Sales and Marketing



Die Lösung



Die Lösung

Microsoft NAV schlug zwar einige Tools zur Lagerbestandsplanung vor, doch Lewis und Stewart erkannten schnell, dass diese der Aufgabe nicht gewachsen waren. Ihre einfachen und linearen Modelle bedeuteten, dass sie sich auf Lagerbestände und historische Verkaufsdaten stützten, um zukünftige Verkäufe vorherzusagen. Leider funktioniert dieses einfache gleitende 30-Tage-Durchschnittsprognosemodell nur in stabilen Märkten, wenn die Nachfrage nicht schwankt, was eher selten der Fall ist.

Stattdessen beschloss Lewis, sich nach einer spezialisierten Software umzusehen, und fand EazyStock: *“Letztendlich, warum sollte man zu einem ERP-Unternehmen gehen, um eine spezialisierte Lagerplanungssoftware zu erhalten?”*

EazyStock zeichnete sich nicht nur durch seine Funktionalität und seine Leistungsfähigkeit aus, sondern Lewis schätzte auch die Flexibilität, die es ihm ermöglichte, jeden Artikel unabhängig anzulegen und an die Bedürfnisse von AL-KO anzupassen.

“Mir gefiel, dass es sich um eine Cloud-Lösung handelte, so dass man sich nicht um eine VPN-Verbindung kümmern musste. Stewart und ich sind viel unterwegs, und man kann von jedem Browser aus darauf zugreifen, ohne VPN-Verbindung.”

EazyStock ist nicht nur von jedem Ort der Welt aus zugänglich, sondern funktioniert auch auf verschiedenen Geräten, was Lewis' Leben viel einfacher macht: ***“Ich benutze sie ständig auf meinem iPad. Da ich einen Mac verwende, muss ich, wenn ich mich in das ERP-System einloggen möchte, einen Remote-Desktop verwenden, aber die cross-funktionelle Fähigkeit von EazyStock ist so gut, dass es mit allem kompatibel ist.”***

Lewis ist auch begeistert, wie schnell er die benötigten Informationen erhält. ***“Sie müssen nicht warten, bis ein Bericht erstellt oder das Dash-board angezeigt wird. Sie müssen nur darauf klicken, und schon ist es da.”***



Die Ergebnisse



Die Ergebnisse

AL-KO nutzt die fortschrittlichen Algorithmen und Funktionalitäten von EazyStock, um seine Ziele zu erreichen, und die Ergebnisse sprechen für sich:

99%

Das Service-Level ist von 65-70% auf beeindruckende 99% gestiegen

100%

100-prozentig Fulfilmentquote bei ihrer Hauptmarke

20%

Der Lagerbestand wurde reduziert um 20% im gesamten Unternehmen

Dank der fortschrittlichen Algorithmen von EazyStock sind die Prognosen nicht mehr linear. Stattdessen berücksichtigt EazyStock verschiedene Faktoren und hebt Trends und Bestellspitzen hervor, damit Lewis die Richtigkeit der erfassten Daten kennt und den empfohlenen Bestellungen vertrauen kann.

Durch die Verbindung von EazyStock mit Microsoft NAV gestaltet sich die Überprüfung der Daten wesentlich einfacher, da manuelle Prüfungen in Excel nicht mehr erforderlich sind. Dank der genaueren Prognosen ist das Serviceniveau so hoch wie nie zuvor, und die Auftragsrückstände und die damit verbundenen Kosten bleiben konstant niedrig.

“Als saisonabhängiges Unternehmen, nehmen wir für die kommende Saison Bestellungen entgegen, die täglich eingehen. Bei so vielen Artikeln können wir nicht alle im Blick behalten, aber EazyStock passt die Daten täglich an, so dass wir nicht bis zum Ende des Monats oder Quartals warten müssen, um die neuen Daten zu erhalten. Stattdessen logge ich mich ein, überprüfe meine gespeicherten Suchanfragen, drücke einen Knopf und schon ist der empfohlene Auftrag da.”

Lewis stellte fest, dass ihm viele Artikel mit relativ geringem Warenwert ausgingen, was hohe zusätzliche Kosten durch tägliche Lieferrückstände verursachte. Hier kam die Lagerhaltungspolitik von EazyStock zur Hilfe.

In Zusammenarbeit mit Mark Chapman, dem für den Geschäftserfolg von AL-KO zuständigen Manager, klassifizierte Lewis alle Artikel mithilfe der ABC-Analyse. Nachdem alle Artikel in die Gruppen A, B, C, D oder E eingeteilt wurden, kann EazyStock für jeden Artikel Lagerbestände empfehlen, was die Erfüllungsrate erhöht und die Zahl der rückständigen Bestellungen gesenkt hat.

“Wenn ein Artikel im Rückstand war, konnten wir das Doppelte des Auftragswertes für die Frachtkosten aufwenden, was lächerlich ist. Mit höheren Erfüllungsraten versenden wir weniger Pakete, was die Transport- und Verpackungskosten senkt und für den Kunden bequemer ist, was AL-KO zu einem zuverlässigen und vertrauenswürdigen Anbieter macht.”

In Lewis' Worten: *“Der Risk-of-Run-Out-Report ist Klasse.”*

Durch die Eintragung der Vorlaufzeiten von Lieferanten für Artikel kann EazyStock Lewis warnen, wenn ein Artikel nachbestellt werden muss. Diese zusätzliche Transparenz ermöglicht starke Lieferantenbeziehungen, da sie Bestellungen innerhalb ihrer Vorlaufzeit erhalten, was ihnen hilft, einen guten Service bieten zu können.

“Wenn EazyStock eine Warnung ausgibt, kann ich mich mit dem Lieferanten in Verbindung setzen und fragen, ob er zusätzliche Artikel zu einer bestehenden Bestellung hinzufügen kann oder ob er eine weitere Bestellung auslösen kann. Dank des Berichts über das Risiko von Lieferengpässen konnten wir bei einer Marke über ein Jahr lang eine Erfüllungsquote von 100 % aufrechterhalten, was fantastisch ist. Unsere Kunden können uns vertrauen, dass wir liefern.”

EazyStock kennzeichnet Ausreißer oder Anomalien in Kundenaufträgen, so dass sich leicht überprüfen lässt, ob die Daten in die Prognosen einbezogen werden sollen. Lewis überprüft den Ausreißerbericht nun alle vier Wochen, um sicherzustellen, dass die Daten und Prognosen korrekt bleiben.



“Wenn ich diese Informationen regelmäßig überprüfen kann, ist es viel einfacher, den Grund für den Ausreißer zu ermitteln und die Sache im Auge zu behalten und Ich weiß dann, ob es sich um ein einmaliges Ereignis bei einem Kunden handelt, etwa um ein neues Produkt, einen echten Ausreißer oder ein Irrtum.”

Lewis hat nur Gutes über den Support zu berichten, den er von seinem engagierten Customer Success Manager, Mark Chapman, erhalten hat. Mark war von Anfang an in das Projekt eingebunden und arbeitet eng mit Lewis zusammen, um das Beste aus EazyStock herauszuholen.

“Mark hat uns von Anfang an dabei geholfen, unsere Daten zu strukturieren und aufzusetzen. Es ist großartig, mit ein und derselben Person zu arbeiten und nicht an einen gewöhnlichen Helpdesk weitergeleitet zu werden.”

“Es ist wirklich wichtig für uns, die Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen und ihr Geschäft kennen zu lernen. Wir können nicht den besten Service bieten, wenn wir nicht über dieses Fachwissen verfügen, und die Aufrechterhaltung einer langfristigen Beziehung zu einem Customer Success Manager ist entscheidend, um unseren Kunden zu helfen, ihre Ziele zu erreichen,” erklärt Mark.

Auf die Frage, welche Ratschläge er Unternehmen geben würde, die über eine Optimierung ihrer Bestände nachdenken, antwortet er:

“Du bekommst das, was Du investiert hast. Gemeinsam mit Ihrem Kundenerfolgsmanager können Sie das System anpassen und das Beste aus ihm herausholen.”

“Sie müssen nicht alles auf einmal machen, wir helfen Ihnen dabei” bestätigt uns Mark. ***Wir können Ihnen helfen schrittweise Mehrwert zu schaffen und sicherzustellen, dass Sie Ihre Probleme bei der Bestandsverwaltung beseitigen.”***

Insgesamt hat AL-KO die Stärken von EazyStock genutzt, um sich als eine maßgebliche Instanz in ihrer Branche zu positionieren.

eazystock

Mehr erfahren

Um herauszufinden, wie EazyStock Ihrem Unternehmen helfen kann, nehmen Sie Kontakt auf.

Demo buchen