



Case Study:
**Deutsche
Augenoptik AG**



Deutsche Augenoptik AG

Die Deutsche Augenoptik AG (DAO) ist ein mittelständisches Traditionsunternehmen mit über 180 Jahren Firmengeschichte und beschäftigt zurzeit rund 100 Mitarbeiter.

Die DAO bietet mehr als 25.000 Produkte an, darunter Brillengläser, Werkstattgeräte und optische Geräte. Besondere Highlights sind die PERFORMER-Sportkollektion und das 3D-Refraktionssystem PolaSkop3D. Zusätzlich bietet die DAO gewisse Dienstleistungen wie Gläserbearbeitung, das Mieten von Geräten und Schulungen an.



Die Herausforderung



Die Herausforderung

Als Robin Hinze die Einkaufsleitung bei der DAO übernommen hatte, wurde ihm klar, dass sie die Herausforderungen im Einkauf auf Dauer nicht mit den Bordmitteln des eigenentwickelten ERP-Systems bewerkstelligen können.

Nach einer umfassenden Bestandsanalyse stellte Robin Hinze fest, dass von damals 32.000 Artikeln mehr als 17.000 Überbestand hatten, sprich deren Lagerreichweite bei über einem Jahr lag.

Auch bei den strategisch wichtigen Nettogläsern lag die Verfügbarkeit bei nur rund 96%, obwohl Augenoptik-Kunden hier eine Verfügbarkeit von nahezu 100% erwarten.

**Schnell wurde klar, dass es eine externe Bestandsoptimierungs-
lösung braucht, um folgende Herausforderungen zu lösen:**



Platz für Top- Seller schaffen

Das Lager der DAO war stark überfüllt und durch den gezielten Abbau von Überbeständen sollte Platz für die Schnelldreher geschaffen werden.



Working Capital optimieren

Mit über 4 Millionen Euro an Warenbestand hatte die DAO während der Corona-Krise eine hohe Kapitalbindung im Lager aufgebaut. Das Ziel war es nun, das Working Capital langfristig zu reduzieren.



Beschaffungsaufwand reduzieren

Aufgrund der gestiegenen Auftragslage bei der DAO, wurde es immer schwieriger, mit einem Team von 4 Personen über 25.000 Artikel zu disponieren. Durch gezielte Softwareunterstützung sollte das Team gestärkt und der Aufwand reduziert werden.



Die Lösung

Nach einer kurzen und intensiven Evaluierungsphase hatte sich das Team, rund um Robin Hinze, für EazyStock als Software der Wahl und Systempilot als EazyStock-Implementierungspartner zur Erreichung ihrer Beschaffungsziele entschieden.

Schnell wurde der DAO klar, dass die initialen Kosten nach dem Go-Live von EazyStock sehr geschwind wieder hereingespielt sein werden.

Die Ergebnisse



Die Ergebnisse

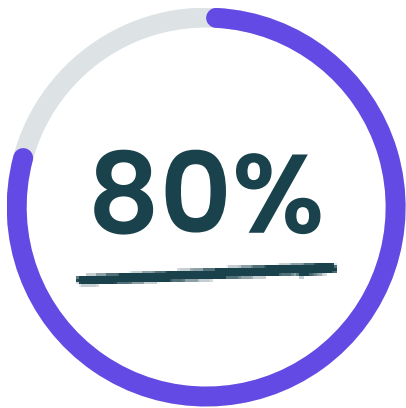
Die Einführung von EazyStock bei der DAO war ein voller Erfolg und hat alle relevanten KPIs, die im Vorfeld definiert wurden, übertroffen.

Bestände um 38% reduziert

Robin Hinze dazu: *"Wir konnten den Lagerbestand auf ein gesundes Maß reduzieren, ohne dabei bei der Lieferfähigkeit Einbußen hinnehmen zu müssen."*



Der niedrigste Wert seit 10 Jahren bedeutet auch, dass hier die Bestände nicht einfach nur auf das Vor-Corona-Niveau gesenkt wurden, sondern eine langfristig-effektive Lagerhaltungsstrategie angewendet wurde."



95% Lagerauslastung auf entspannte 80% reduziert

*“Wenn ich der Logistik im Lager früher gesagt hatte, dass eine neue Lieferung eintrifft, mussten diese erstmal Paletten umschichten, um Platz zu machen. Unsere Kapazitäten im Lager waren am Limit. **Mittlerweile haben wir genügend Puffer für größere Bestellungen und können diese entspannt unterbringen,**”* meint Robin Hinze dazu.



Top Lieferfähigkeit von 95% über alle Warengruppen beibehalten

*“Wir haben mit dem Vertrieb gesprochen und festgestellt, dass wir für teure Refraktionsgeräte und anderes Equipment keine großen Mengen im Lager vorhalten müssen. **Dadurch konnten wir die Verfügbarkeiten für Artikel mit langer Vorlaufzeit gezielt reduzieren und in anderen Bereichen wie den Nettogläsern steigern**”.*

"Ich würde EazyStock allen empfehlen, die auf der Suche nach Einsparungsmöglichkeiten in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind. Die Zufriedenheit im Team ist durch EazyStock stark gestiegen und das Vertrauen in das was sie tun. Unser Team ist nun in der Lage selbständig Potentiale zu erkennen und die Auswirkungen für das Unternehmen zu spüren."

Robin Hinze
Einkaufsleiter



EazyStock-Funktionen, die für den Erfolg sorgen

Bestandsrichtlinien

Systempilot, der EazyStock-Implementierungspartner der Deutschen Augenoptik AG, hat in Absprache mit dem DAO-Team verschiedene Bestandsrichtlinien festgelegt. Ziel war es, die unterschiedlichen strategischen Ziele für Equipment und Nettogläser klar voneinander zu trennen und in die Planung einfließen zu lassen.

Dazu Robin Hinze: *"Die sogenannten 'Nettogläser' sind in der Branche ein unglaublich wichtiger Servicemarkt. Wer hier keine lupenreine Verfügbarkeit aufweisen kann, verliert langfristig Kunden.*

Auf der anderen Seite hatten wir teilweise Equipment auf Lager, das sich nur ein paar wenige Male im Jahr dreht und noch dazu sehr teuer in der Anschaffung ist. Hier haben wir uns entschieden, gezielt Bestände abzubauen und mehr auftragsbezogen zu beschaffen".

Tägliche Bestellvorschläge

Da die Beschaffung über die Dispo-Liste des ERP-Systems so viel Zeit in Anspruch genommen hatte, war es nur möglich, wöchentlich zu bestellen. Jetzt mit EazyStock hat die DAO eine tagesaktuelle Übersicht.

"Wir sind durch EazyStock handlungsschneller und flexibler geworden. Das Team hat nun ein viel besseres Verständnis für Bestandsmanagement. Wenn vorgeschlagene Bestellmengen erstmal unplausibel klingen, sind wir jetzt in der Lage zu schauen, wie der Artikel eingestuft wurde, wie häufig er bestellt werden soll, was seine Klassifizierung ist und vieles mehr. Dadurch haben wir volles Vertrauen in die Bestellvorschläge, die EazyStock generiert und wissen auch, wie wir diese überprüfen können", meint Robin Hinze.

Automatische Ausreißer-Erkennung

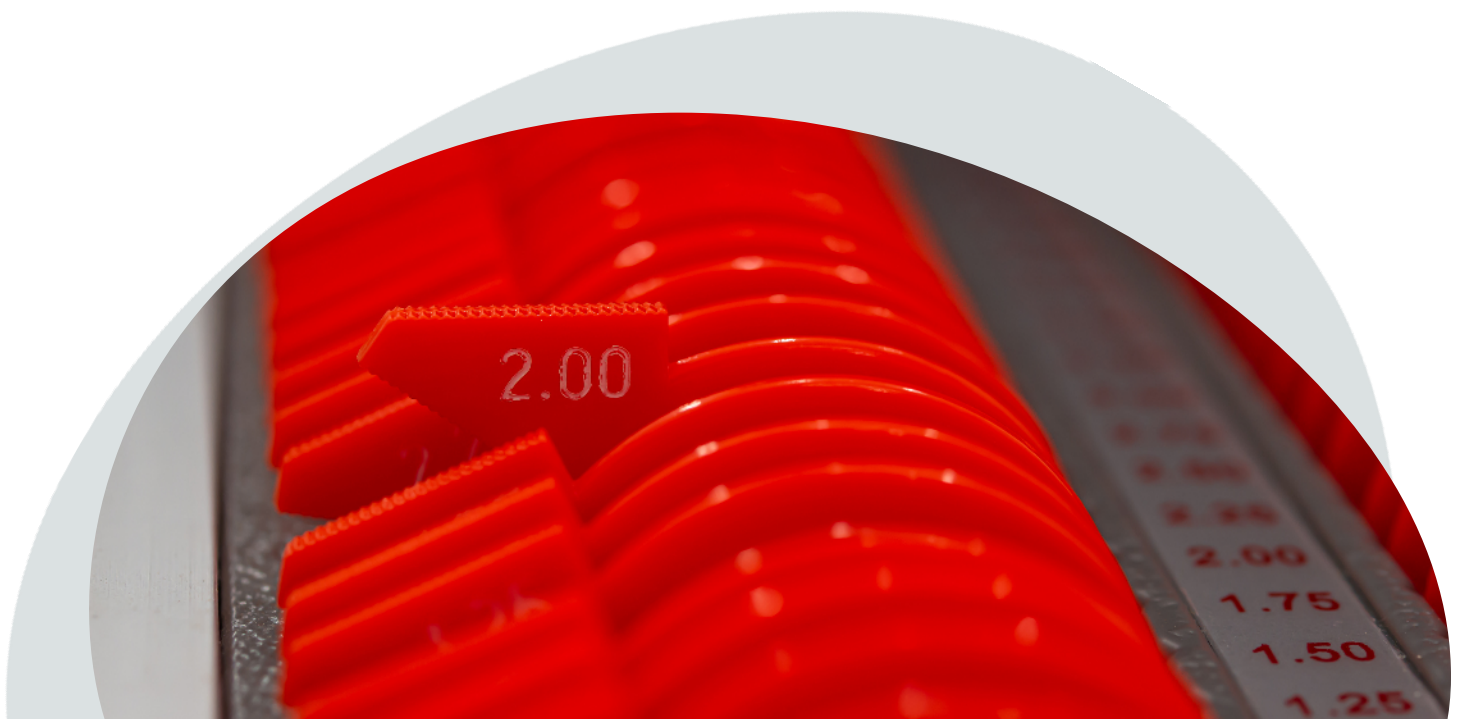
"EazyStock erkennt automatisch Ausreißer in den Bedarfen, was früher sehr aufwendig war. Das Gute ist, dass wir automatisch darauf hingewiesen werden, wenn ein Monat mal komplett aus dem Raster fällt. Nachdem wir das manuell geprüft haben, wird meistens schnell klar, woher der Ausreißer kommt und ob wir ihn in der Prognose berücksichtigen wollen oder nicht", führt Robin Hinze aus.

Ausreißer führen regelmäßig zu einer überhöhten Prognose, insbesondere wenn man mit Durchschnittswerten arbeitet. Deshalb ist es wichtig, Ausreißer automatisch rauszurechnen, um sicherzustellen, dass Einmaleffekte nicht die Prognose verfälschen.

Berichte und KPIs

"EazyStock stellt uns sehr wertvolle Reports und KPIs zur Verfügung. Früher mussten wir diese vom Controlling anfordern, mittlerweile stehen sie uns tagesaktuell auf Knopfdruck zur Verfügung", erklärt Robin.

Die DAO verwendet Lager-KPIs wie Lagerumschlag, Lieferbereitschaft auf Warengruppen- und Articlebene, sowie die Lagergesundheit, um seinen Bestand jederzeit auf den Prüfstand zu stellen und rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen.



Lieferanten-Forecasts

"Es ist sehr spannend, mit wie wenig Aufwand wir beeindruckende Forecasts an unsere Lieferanten senden können. Unsere Lieferanten waren sehr positiv überrascht, wie hilfreich die Prognosen sind, die wir ihnen regelmäßig zusenden".

EazyStock ermöglicht es, die voraussichtlichen Bestellzeitpunkte der nächsten Monate, zusammen mit einer Prognose zu exportieren und Lieferanten zukommen zu lassen. Das verbessert die Zusammenarbeit und stärkt die Beziehung zu den Lieferanten.

Implementierung und laufender Support

Robin Hinze lobt die EazyStock-Einführung und das Projektmanagement durch Systempilote: ***"Wir sind permanent professionell von euch betreut worden. Beeindruckend war auch die ganze Dokumentierung sämtlicher Videocalls, sämtlicher Trainings und Leitfäden."***

Weiter fügt Robin hinzu: ***"Das ist mir sehr positiv in Erinnerung geblieben, vor allem die User Trainings mit dem gesamten Team. Das war wirklich hilfreich, um Vertrauen in die Software zu schaffen und aufzuzeigen, wie EazyStock uns ordentlich nach vorne bringen kann".***



Ein Fazit von Robin

"Es war eine sehr, sehr starke Entwicklung, die unsere Kennzahlen genommen haben. Der Einkauf hat auch eine ganz neue Aufmerksamkeit in unserem Unternehmen bekommen und vor allem auch im Management-Team." schildert Robin Hinze über das EazyStock-Projekt.

"Klar, die Zeiten haben sich geändert. Die Lager-KPIs wurden immer relevanter. Umso schöner war es dann, dass wir auch echt mit Ergebnissen glänzen konnten", führt Robin aus.

"Das Schöne ist, dass da noch Luft nach oben ist. Wir gehen jetzt in die Feinjustierung über und gucken, wo jetzt noch Potenziale stecken und schärfen nach. Und das macht auf jeden Fall noch Lust auf mehr. Ich bin auch super stolz auf das Team, wie sie in 18 Monaten die Software angenommen haben und damit arbeiten", fasst Robin Hinze zusammen.



eazy**stock**



Systempilot

**Wenn auch Sie das volle Potential aus
Ihren Beständen herausholen wollen,
sprechen Sie mit unserem Team, um
zu erfahren, wie EazyStock Ihnen
dabei helfen kann.**

Hier geht's zum Video, das unser
EazyStock Partner Systempilot mit der
Deutschen Augenoptik AG gedreht hat.

Click me



Scan me



Kontakt

felix@systempilot.net | +43 1 997 2922

www.eazystock.de