



Der BioNaturel Naturkosmetik & Wellnessshop vertreibt online über 3500 Beauty- und Pflegeprodukte namhafter Hersteller.



# Bei sinkendem Lagerbestand erhöht BioNaturel seine Lieferfähigkeit um 8%

## Problem

Vor der Einführung der NETSTOCK Lösung wurden die Hauptaufgaben der Warendisposition durch manuelle Tätigkeiten erledigt. Die dadurch entstandene hohe Bindung von menschlichen Ressourcen beeinträchtigte die Unternehmensrendite.

Aufgrund des nicht optimierten Lagerbestandes befanden sich zum Teil viele C-Artikel im Bestand, wodurch die Lagerkosten in die Höhe getrieben wurden. Durch den falschen Artikelkauf war auch die Lieferfähigkeit nicht auf dem gewünschten Level.

Bei BioNaturel finden Kunden eine große Produktauswahl von den führenden Markenherstellern aus den Sortimenten Naturkosmetik und Wellness. Unter [www.bio-naturel.de](http://www.bio-naturel.de) können Kunden einfach, sicher, schnell und günstig über 3500 Produkte rund um das Thema Pflege und Wellness bestellen. BioNaturel versteht sich als konzernunabhängiger Anbieter von hochwertiger Naturkosmetik und Wellnessprodukten. Der Name BioNaturel steht für ein umfangreiches Sortiment naturreiner Pflegeprodukte, die durch eine sehr gute Qualität überzeugen.

Das Unternehmen hat sich als Ziel gesetzt, den Kunden die bequemste und schnellste Art des Einkaufens von Beauty- und Pflegeprodukten im Internet zu bieten.

## Lösung

NETSTOCK bietet mit der automatischen Absatzprognose und den automatischen Bestellvorschlägen eine günstige und passgenaue Lösung. Die NETSTOCK Lagerbestands-Optimierung sorgt für eine enorme Zeitersparnis bei der Waren-Disposition und gleichzeitig für eine Verbesserung der Bestandssituation im Unternehmen.

## Ergebnis

Nach produktiv schalten der NETSTOCK Lösung konnte binnen weniger Tage bereits eine Erhöhung der Lieferfähigkeit um 8% nachgewiesen werden. Die über den Webshop abgesetzten Produkte erreichten sogar eine Lieferfähigkeit von 99% bei gleichzeitiger Bestandsreduzierung.

Durch die automatisierte Disposition der Artikel konnten sich die Mitarbeiter verstärkt auf den Kundenservice und die Vertriebsoptimierung konzentrieren.





Der BioNaturel Naturkosmetik & Wellnessshop vertreibt online über 3500 Beauty- und Pflegeprodukte namhafter Hersteller.



## Bei sinkendem Lagerbestand erhöht BioNaturel seine Lieferfähigkeit um 8%

### Könnten Sie kurz die Art Ihres Business beschreiben?

Wir sind ein Online-Händler für Naturkosmetik und Wellnessprodukte. In unserem Shop führen wir über 100 namhafte Hersteller für naturreine Pflegeprodukte. Hierbei liegt unser Fokus auf dem Online Handel. Zusätzlich betreiben wir ein kleines Ladengeschäft am Standort Plauen. Unser Sortiment besteht aus qualitativ hochwertigen Produkten diverser Hersteller, welche den Richtlinien des BDIH-Verbandes für kontrollierte Naturkosmetik folgen und zusätzlich Bestnoten in zum Beispiel dem Verbraucher Magazin „Öko-Test“ erzielen.

### Wie haben Sie von NETSTOCK erfahren und was waren die Gründe für den Kauf?

Eine erste Kontaktaufnahme fand während einer großen Logistikkmesse statt. Nachdem wir im Anschluss mehrere Anbieter verglichen haben, fiel unsere Wahl schnell auf das Produkt der Firma NETSTOCK.

Der Online-Markt ist schnelllebig. Unsere Kunden erwarten eine hohe Lieferfähigkeit meist unterhalb von 24 Stunden. Halten wir diese kurze Lieferzeit nicht, steigt das Risiko den Kunden an die Konkurrenz zu verlieren. Das Online-Geschäft erfordert eine saubere und effektive Disposition. Um das gewährleisten zu können brauchten wir dringend einen pro-

fessionellen Ansatz. Unsere Entscheidung für NETSTOCK hat mehrere Gründe. Allem voran hat uns die schnelle und einfache Implementierung überzeugt, ebenso das unschlagbare Preis-Leistungsverhältnis. Dank der monatlichen Vertragslaufzeit haben wir ein geringes Risiko mit der Lösung von NETSTOCK. Die Zahlungsweise ist unkompliziert und transparent. Das Vertrauen in das NETSTOCK Team war für uns letztendlich ausschlaggebend für die Produktentscheidung.

### Was hat sich seit der Implementierung geändert?

Bei sinkendem Lagerbestand erhöhte sich unsere Lieferfähigkeit innerhalb von drei Monaten um 8%. Der Einsatz von NETSTOCK hat dazu geführt, dass wir im Webshop die 99% Marke erreicht haben und somit unseren zufriedenen Kundenstamm halten und sogar erweitern konnten.

Dank NETSTOCK können wir heute unser Sortiment flexibel halten und auf Bestellschwankungen reagieren.

### Was sind Ihrer Meinung nach die Besonderheiten, die NETSTOCK von anderen Anbietern unterscheidet?

Die Einführung war wirklich sehr einfach und ist ohne jegliche Komplikationen abgelaufen. Des Weiteren hat NETSTOCK ein tiefes

Verständnis für Lagerhaltung und Disposition. Man erzielt bereits nach kurzer Zeit sichtbare Ergebnisse und die übersichtliche Darstellung im Cockpit vereinfacht die Arbeit des Disponenten und erspart uns dadurch sehr viel Zeit. Das flexible Preismodell mit der monatlichen Kündigungsfrist ist einfach und birgt kein Risiko für uns. Als Unternehmen ist man stets bedacht Firmengeheimnisse zu wahren. Dadurch spielen für uns auch der Serverstandort Deutschland und die allgemeinen hohen Sicherheitsstandards, welche vergleichbar mit dem heutigen Online Banking sind, eine große Rolle.

### Wie finden Sie das Produkt?

Sehr einfach zu bedienen. Wir konnten NETSTOCK nutzen ohne jemals einen Workshop zu besuchen. Die Inbetriebnahme dauerte bei uns nur eine Woche und die ersten Ergebnisse konnten wir bereits nach wenigen Tagen ermitteln.

### Würden Sie NETSTOCK weiterempfehlen?

**Ja, auf jeden Fall! Gerade in so einem schnelllebigem Markt ist die hohe Lieferfähigkeit Gold wert und NETSTOCK unersetzbar.**

### Interviewpartner

Jürgen Hempfe, Inhaber  
Beauty Online Stores e.K., Werdau