



případová studie

ASKO

HELIOS Green



„Cokoliv ze dřeva, kdykoliv u Vás“ s HELIOS Green

Společnost ASKO a.s. patří k nejvýznamnějším dodavatelům dřevařských materiálů v České republice. Poskytuje komplexní nabídku produktů a služeb tak, aby uspokojila všechny požadavky zákazníků v této oblasti a ti nemuseli hledat další dodavatele dřevařského sortimentu. ASKO již jedenáct let spolupracuje se společností Asseco Solutions, výrobcem informačních systémů HELIOS. Jak tato spolupráce dlouhodobě funguje a jaké přínosy společnosti ASKO z ní plynou, popisuje následující případová studie.

ASKO a.s.

Fr. Diviše 984
104 00 Praha 10 - Uhřetíněves
www.asko-as.cz

Centralizovaný prodej pro široké spektrum zákazníků

Společnost ASKO byla založena v roce 1991. Začínala s exportem řeziva do západoevropských zemí, zejména do Anglie, Německa, Nizozemí, Itálie, nebo Rakouska. S postupným rozvojem českého stavebního průmyslu rostla také poptávka po dřevařských materiálech, a tak se společnost zaměřila na obchod s širokým sortimentem dřevěných desek, palubek, obkladových panelů, laminátových a dřevěných podlah, zahradního nábytku ale i nátěrových a montážních hmot, nábytkového kování nebo izolačních materiálů. Proto také vybudovala logistický areál, který by umožnil zajistit centralizované dodávky veškerého artiklu.

„Naší ambicí není mít více poboček, chceme prodávat širokou škálu dřevařského zboží různým typům odběratelů. Výhodou je, že zákazník dostane na jednom místě vše, co požaduje. Za tímto účelem

zásobuje náš centrální sklad více jak 150 dodavatelů,“ uvádí Jan Hrdina, ředitel společnosti ASKO.

I když podniká na trhu, který je silně ovlivněn poklesem stavebnické výroby, je společnost zisková. V roce 2013 dosáhla obrátu 638 mil. Kč a zaměstnávala 85 pracovníků. Konkurence v odvětví je velmi tvrdá, přesto se českému dodavateli daří úspěšně čelit především německým obchodníkům a dodávat do velkých řetězců, jako jsou OBI, Hornbach, Baumax, Globus nebo Bauhaus. K významným zákazníkům patří také dřevosklady, kterým společnost ASKO poskytuje obchodní a logistické služby, ať již v rámci dodávek jednoho typu produktu přímo od výrobců nebo paketových, případně kusových dodávek různorodého charakteru zboží od různých výrobců. Poslední důležitou klientskou skupinu tvoří podlahová studia, výrobci saun, nábytku, truhlářů a drobní řemeslníci. Každý ze tří uvedených segmentů se podílí zhruba jednou třetinou na celkových tržbách společnosti.

Komplexní nabídka dřevařských produktů a služeb

Hlavní konkurenční výhodou je tedy schopnost zajistit zákazníkům široký sortiment produktů z dřevařských materiálů a souvisejících služeb tak, aby nemuseli ztrácet čas hledáním dalších dodavatelů.

Proto také společnost uplatňuje unikátní, vysoce škálovatelný obchodní model, který jí umožňuje v jednotlivých tržních segmentech aplikovat různé strategie. Obchodní model musí být natolik pružný, aby firma mohla rychle reagovat na nepředvídatelnost poptávky, zejména s ohledem na vývoj v sektoru stavebnictví.

Společnost tvoří článek mezi výrobcí dřevěného zboží, firemními zákazníky a také koncovými odběrateli. Prodává prostřednictvím několika různorodých obchodních kanálů – velkoobchod se dřevem, developeři, zahradní centra, podlahová studia, architekti, saunaři, výrobci nábytku, hobby markety, vlastní elektronický obchod a prodejna. Obchodní model lze tedy označit jako konkurenční a zároveň kooperativní. V některých oblastech společnost konkuruje jiným organizacím, např. výrobcům z dřevozpracujícího průmyslu, v jiných s nimi naopak spolupracuje.

„Jednou z našich silných stránek je, že umíme připravit různá marketingová řešení pro různé produkty. Nabízíme například vlastní katalogy pro zahradní nábytek, který dovážíme z Malajsie nebo Vietnamu. Dáváme ho k využití zákazníkům (prodejcům, zahradním centrům, e-shopům) k jejich vlastním prezentacím. Jsme ale ochotni poskytnout dílčí části našich marketingových materiálů přímo do jejich brožur. Zároveň máme vlastní elektronický obchod, přes něhož si lze tento zahradní nábytek objednat,“ uvádí Jan Hrdina.

Řízení lidí a hospodárny provoz základem úspěchu

Společnost je organizována v rámci divizionálního uspořádání. Má zkušený tým 13 obchodníků, kteří jsou schopni prodávat zboží po kamionech i jednotlivých kusech do celé ČR. „Náš obchodní model může být úspěšný pouze tehdy, budeme-li schopni dostat nabídku vytvořenou na papíře a poskytnout skutečně kvalitní servis. K tomu je potřeba splnit tři základní podmínky. V první řadě je důležitá odpovědnost každého pracovníka, který si musí být vědom své role a jejího významu pro společnost. Všichni naši lidé jsou součástí hodnotového řetězce, ať už pracují na jakékoliv pozici,“ říká Jan Hrdina.

„Bez ohledu na ekonomický cyklus se zaměřujeme na hospodárny provoz firmy. Sledování nákladů a udržování jejich nízké úrovně je každodenní prioritou, proto je pro nás důležité u tak rozsáhlého počtu nejrůznějších druhů artiklu sledování nabídek a porovnávání cen. Vše začíná fakturou za několik korun. Jde o principiální otázku, jak přistupovat k firemním hodnotám,“ vysvětluje Jan Hrdina.

„Poslední podmínkou je automatizace a standardizace podnikových procesů v informačním systému. Více uvedené skutečnosti jsme si začali uvědomovat již v roce 2003, kdy jsme přešli z několika nepropojených dílčích aplikací na komplexní řešení HELIOS Green, dříve LCS Noris,“ dodává Jan Hrdina.

Přechod na HELIOS Green

Informační systém HELIOS Green od společnosti Asseco Solutions byl v průběhu let upravován podle požadavků společnosti ASKO tak, že se podařilo dosáhnout takřka optimálního funkčního pokrytí všech firemních procesů. Dříve společnost využívala starší verzi informačního systému LCS Noris a v roce 2009 stála před rozhodnutím, zda přejít na novou verzi systému od stejného dodavatele, nebo změnit řešení úplně.

Pavel Mitáš, který pro ASKO pracuje jako ERP administrátor, k tomu uvádí: „Uskutečnili jsme vlastní průzkum trhu a nechali si představit některá konkurenční řešení. Ukázalo se však, že z hlediska poměru cena/kvalita/přidaná hodnota se pro nás jeví jako nejvhodnější migrace na HELIOS Green, novou verzi systému od stejného dodavatele, který již znal velmi dobře naše potřeby a procesy právě v

naší firmě. Zůstali jsme tedy jak u stejného producenta, společnosti Asseco Solutions, tak u stejného systémového integrátora, společnosti LFC Group, certifikovaného partnera společnosti Asseco Solutions.“

V červnu 2010 byla zahájena migrace, která trvala 9 měsíců. Šlo o poměrně náročný proces, v rámci kterého byly do nové verze, prostředí HELIOS Green, přeneseny veškeré customizace dlouhodobě vznikající na základě našich best practices, vyzkoušených při každodenním chodu firmy.

Automatizace a standardizace podnikových procesů

Základem standardního ERP řešení je samozřejmě oblast finančního a manažerského účetnictví včetně výkaznictví a řízení lidských zdrojů, tedy podpůrné procesy, pro něž je důležitá pravidelná inovace v oblasti legislativy. Nedílnou součástí je ovšem podpora hodnotového řetězce v oblasti nákupní a prodejní logistiky, zákaznického servisu, skladového hospodářství i přímého prodeje, který je realizován prostřednictvím online propojeného e-shopu se systémem HELIOS Green a pokladního prodeje v centrále společnosti. Skladové hospodářství je podpořeno partnerským řešením, systémem řízení skladu Accellos WMS od společnosti Kodys, které je nativně integrováno do HELIOS Green.

Systém tedy představuje především zázemí pro realizaci procesů, jako jsou fakturace, vedení příslušné dokumentace, sledování skladových zásob a manažerské vyhodnocování z mnoha různých pohledů. Samotná optimalizace skladovacích nákladů je spojena především s typickými přínosy systému řízení skladu, který zajišťuje automatizaci skladových procesů a urychluje průchod zboží skladem. Minimalizace chybovosti při jeho vyskladnění a distribuci zákazníkovi je zajištěna jednoznačnou identifikací čárovým kódem již od dodavatele a následným umístěním na definovanou skladovou pozici.

Stav skladů: *30692	
Editace Vztahy Funkce Akce	
Obecné Chování Uzávěrka Pohyby Rozpady Ukazatele zásob Dodávka a odběr	
Datum napočtení uk zásob: 06.05.2014 00:28	
Začátek období nápočtu uk zásob: 05.05.2013 Konec období nápočtu uk zásob: 05.05.2014	
Průměrná zásoba: 25 611,25	Průměrná finanční zásoba: 284 577,40
Zásoba na dnů: 41,184157	
Minimální zásoba: 21	Maximální zásoba: 42156
Průměrná spotřeba: 240,26	Průměrná finanční spotřeba: 2 720,03
Obrátkovost zásob: 3,43	Doba obratu: 106,60
Vázanost v celkových zásobách: 0,71 %	
Marže za období: 363 117,45	

Obr. 1 – Ukazatel skladových zásob

Celé logistické řešení je pak optimalizováno tak, aby bylo možné maximálně šetřit distribuční i skladovací náklady. Pokud si například zákazník vyžádá dodávku přímo od výrobce dřevěného materiálu, může mu ji ASKO zprostředkovat v podobě tzv. traťové dodávky, která přes velkoobchod prochází pouze fakturačně. Mimo sezónu či při menším objemu pak může zákazník brát zboží přímo z centrálního skladu ASKO. Společnost tak může kombinovat oba způsoby dodávky, což významně snižuje náklady na distribuci.

V neposlední řadě systém podporuje také velmi významný prodej přes hobby markety a s tím související EDI komunikaci, která je vyžadovaná od všech jejich dodavatelů.



Rabaty - odběratelé						
Záznam Základní operace Funkce Vztahy						
Rabaty - odběratelé 1 - 50 / 309						
Referen	Název subjektu	Datum od	Datum do	Typ množství	Typ rabatu	Priorita
Zač.	Začíná na	=	Stejně	=	Stejně	Začíná na
Zač.	Začíná na			Začíná na	Začíná na	Stej.
Zač.	Začíná na			Začíná na	Začíná na	Zač.
570	Parapety Expol - sleva 10%	04.12.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	20
929	Rýhovaná prkna Douglasska - pakety 5 %	27.08.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	10
928	Rýhovaná prkna Douglasska - pakety 5 %	27.08.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	11
904	boční prkna 5%	04.06.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	10
894	LIBO - sleva 5% SVAZKY	16.05.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	10
745	VIP - latě impregnované - 5%	15.01.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	30
742	VIP - latě neimpr. - 3%	15.01.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	31
723	Překlízkový vodov - sleva 8%	02.01.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	20
722	Ukonč.lišty k prac.desk Egger - sleva 6%	08.01.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	20
719	Prac.Kronopol+pfisil. - sleva 10%	08.01.2007	31.12.2014	Kusy	Položka	20
693	VIP Rezivo-hranoly,fošny-sleva 6%	31.08.2006	31.12.2014	Kusy	Položka	30

Obr. 2 – Přehledová šablona pro rabaty odběratelů

Přínosy řešení a plán dalšího rozvoje

Klíčovým přínosem informačního systému HELIOS Green pro společnost ASKO je jeho schopnost flexibilně reagovat na konkrétní potřeby a rozvoj firmy a plnit roli stabilní a otevřené platformy integrující všechny podnikové aplikace.

„Důležitá je pro nás flexibilita systému. Uživatelé ji ocení například při modelování formulářů či nastavení statických a dynamických vztahů. Účetní se tak mohou dostat z jednoho formuláře, jakým je např. karta organizace, na všechny související vztahy a informace typu saldo, faktury došlé a podobně,“ konstatuje Pavel Mitáš.

Je nepochybné, že vliv informačního systému HELIOS Green na chod takto významné společnosti je značný. Jan Hrdina k tomu uvádí: „Ceníme si především jeho schopnosti udržovat jednotnou

datovou základnu a poskytovat jednu verzi pravdy na všech jeho výstupech. Dále je pro nás přínosem, že se můžeme spolehnout na jeho stabilitu, vysoký uživatelský komfort a minimální chybovost, která po jeho odladění v rámci migračního projektu výrazně šetří čas a náklady.“

„V každém případě je pro nás HELIOS Green dobrým výchozím řešením pro další rozvoj. Předpokládáme jeho rozšiřování například v oblasti manažerského rozhodování, optimalizace skladových zásob a zvýšení dostupnosti zboží. Uvažujeme také o přístupu k systému HELIOS Green z mobilních zařízení pro efektivnější práci našich 13 obchodníků a maximální uspokojení potřeb našich zákazníků,“ vysvětluje další záměry s ERP řešením Jan Hrdina.

„HELIOS Green nám pomáhá získávat data, která potřebujeme. Jsme schopni sledovat například každodenní expedice podle kamionu, nebo podle jednotlivých typů zákazníků. Můžeme si zobrazit přehledy prodeje za každý týden, a to podle sortimentu nebo divízi a můžeme tyto reporty podle potřeby modifikovat. Jsme také schopni vyhodnotit ziskovost a přiřazovat režijní náklady. Chceme jít ale dál. Uvažujeme o zavedení metodiky Activity Based Management a popř. i uceleného manažerského konceptu Balanced Scorecard přímo do ERP systému. Jeho součástí by mělo být mj. zavedení ukazatele pro sledování návratnosti investic z hrubého obchodního rozpětí (GMROI – Gross Margin Return on Investment) tak, abychom mohli vyhodnocovat prodejnost artiklu na plochu, kterou má vymezenou v hobby marketech. Jsme přesvědčeni, že nám v těchto záměrech bude dodavatel HELIOS Green co nejvíce nápomocen,“ uzavírá Jan Hrdina.

IČO	Název	Telefon	Úvěrový rámec
Začíná na	Začíná na	Začíná na	= Stejně =
12000027	Pavel Mitáš - tester	710 173 21, 550 152, 454 6...	0,00

Obr. 3 – Formulář detailu organizace

