

Reference: ASKO a.s.

Dodavatel: Asseco Solutions

Produkt: Helios Green

Obor podnikání**Webové stránky**

www.asko-as.cz

Obrat

600 000 000 Kč

Popis činnosti**Výchozí situace před nasazením ERP**

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 nabídky vytvořené 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 hodnototvorného 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.

Typ ERP

pro výrobní společnost

pro obchodní společnost

Typ provozu ERP

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Server již mám

Počet uživatelů ERP

26 - 50 uživatelů

Rozpočet na ERP

Od 500 tis. do 1 mil. Kč

Země implementace**Jazykové mutace****Napojení na stávající systémy**

Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Nasazené řešení

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.

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.

Přínosy po nasazení

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.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.