

Jerzy Majewski

Instytut Logistyki i Magazynowania

Korzyści z wdrożenia systemu ASW w firmie dystrybucyjnej

W nawiązaniu do rozmowy z wiceprezesem i dyrektorem ds. logistyki firmy Auto-Art. SA. (Logistyka 2/2001) przedstawia się krótki spis korzyści, które firma osiągnęła dzięki wdrożeniu systemu ASW.

Charakter prowadzonej działalności

Auto-Art SA powstał w roku 1991. Niewielkie wówczas przedsiębiorstwo działało bardzo dynamicznie i już w 1994 roku przekształciło się w Spółkę Akcyjną, obejmującą zasięgiem działania znaczną część Polski. Rok 1997, to pozyskanie przez firmę inwestora finansowego Pioneer Poland Fund, którego wkład kapitałowy zamknął się kwotą 7,5 miliona dolarów. Był to moment przełomowy w rozwoju Auto Artu. Spółka mogła rozszerzyć sieć oddziałów w całym kraju i po dziewięciu latach na rynku uzyskać sprzedaż roczną na poziomie 42 milionów dolarów.

Obecnie Auto-Art SA jest czołowym graczem branży motoryzacyjnej w sektorze *after market*, który obejmuje niezależnych dystrybutorów części samochodowych.

Dzisiejszy Auto-Art SA, to:

- 7 Regionalnych i 22 Lokalne Centra Dystrybucji firmy
- 50 000 referencji do samochodów zachodnich, krajowych i koreańskich
- sieć ponad 100 autoryzowanych warsztatów
- struktura logistyczna zapewniająca klientom 24 godzinny cykl dostaw
- bezpośrednia opieka przedstawicieli handlowych dla stałych klientów
- obroty roczne znacznie przewyższające 100 milionów PLN

Pomysł na sukces

Branża motoryzacyjna wymusza na przedsiębiorstwach poddanie się ogromnym rygorom walki konkurencyjnej. Ciągłe inwestycje, monitorowanie poczynań rynku, reakcja na kroki konkurencji, to ko-

nieczność firm tego i każdego innego sektora. Jednak to nie wystarcza.

Jednym z kilku kluczowych pomysłów Auto-Artu było wdrożenie systemu wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem. Współpracując z konsultantami Instytutu Logistyki i Magazynowania wybrano system ASW, wdrażany przez firmę IBS Polska.

Najważniejsze cele

Najważniejsze cele, jakie Auto-Art stawiał sobie wdrażając ASW, to: usprawnienie obsługi klienta, szybki dostęp do wiarygodnej informacji, szybkość przepływu informacji dla zarządu, optymalizacja stanów magazynowych. Oczekiowano oczywiście, że system będzie niezawodny i umożliwi analizę całego, prowadzonego biznesu. Przede wszystkim zaś celem były konkretne oszczędności – zysk.

Dla realizacji planów w firmie wdrożono moduły: Finanse, Środki Trwałe, Dystrybucję, Zarządzanie Magazynem, Analizy oraz moduł internetowy Internet Connection.

Efekty wdrożenia

Na wrocławskiej konferencji o Zarządzaniu łańcuchem Dostaw w kwietniu br., Marek Borkowski przedstawił korzyści, jakie jego firma uzyskała dzięki wdrożeniu ASW. Oto one:

Bieżąca informacja o wyniku finansowym firmy.

- Raport miesięczny – dostępny jest jeden dzień po zakończeniu miesiąca
- Raport starzenia należności i zobowiązań – dostępny na bieżąco.
- Ścisła kontrola limitów kredytowych kontrahentów
- Szybki dostęp do statystyk dystrybucyjnych i finansowych

Zmniejszenie kosztów obsługi zleceń zakupu

- Stary system obsługiwało w tym za-

kresie 16 osób przy 27 000 pozycji asortymentowych, ASW obsługuje 8 osób przy 50 000 pozycji

- Obsługa zleceń wewnętrznych. Stary system poświęcał na to 6 godzin przy 27 000 pozycji asortymentowych, ASW – 3 godziny przy 50000 pozycji
- Stopień realizacji zleceń wewnętrznych. Stary system – około 75%, ASW – 92%

Racjonalne zarządzanie zapasami

- Po wdrożeniu ASW nastąpiło poprawienie rotacji zapasami o 20%
- Możliwość dokonania szybkiej segmentacji zapasów i na tej podstawie tworzenie zapasów optymalnych dla potrzeb firmy.

Stworzenie nowego kanału dystrybucji poprzez Internet przy pomocy modułu ASW Internet Connection

- Dotarcie do nowego klienta (warsztatu) leżącego poza zasięgiem działania jednego z oddziałów
- Brak konieczności zatrudniania nowych pracowników do obsługi zleceń internetowych.
- Możliwość uzyskania przez klienta informacji technicznej (bardzo ważne w przypadku branży motoryzacyjnej)
- Możliwość uzyskania przez klienta informacji o dostępności towaru
- Możliwość śledzenia statusu zleceń sprzedaży
- Możliwość sprawdzenia przez klienta swoich rozrachunków

Podsumowanie

- System ASW spowodował obniżenie kosztów w ciągu jednego roku o 25%.
- ASW umożliwia sprawne zarządzanie firmą wielooddziałową.
- Jest platformą do rozwoju nowych lokalizacji, jak i nowych produktów
- Umożliwił stworzenie nowego kanału dystrybucji
- Umożliwia zarządzanie całym łańcuchem dostaw.