

- **TRANS-TECHNIK:
Řízený sklad dal
firmě kontrolu nad
kvalitou služeb
a posílil důvěru
v obchodních
vztazích**

HLAVNÍ PŘÍNOSY

- sjednocená a aktuální data napříč skladovými procesy
- meziroční pokles provozních chyb a reklamací
- schopnost garance konzistentní kvality služeb pro zákazníky
- vyšší předvídatelnost provozu i při růstu objemu
- stabilní základ pro další fázi růstu bez nárůstu provozních rizik



TRANS-TECHNIK

„Nechceme bojovat cenou. Zákazníky chceme oslovit a udržet kvalitou našich služeb.“

Michal Filipec, ředitel společnosti TRANS-TECHNIK

TRANS-TECHNIK patří mezi firmy, které dlouhodobě staví svou pozici na spolehlivosti a kvalitě služby. S růstem obratu, rozšířením do zahraničí a rostoucí složitostí portfolia se však sklad stal jedním z klíčových míst, kde se rozhoduje o stabilitě provozu i důvěře zákazníků. Jak se ve firmě musel změnit způsob řízení – od operativního zvládání k systematické kontrole procesů, dat a rizik – aby vše bezchybně fungovalo?

Sklad jako strategické téma vedení firmy

TRANS-TECHNIK dnes působí na několika evropských trzích a pracuje s tisíci B2B i B2C zákazníky. Roční obrat celé skupiny se pohybuje kolem 15 milionů eur. Přesto firma nechce stavět svůj byznys na cenové výhodnosti, ale na kvalitě služeb a dlouhodobých vztazích.

„V DNA naší firmy je obchod. I když vyrábíme a skladujeme, pořád si hlídáme to, na čem firma vyrostla – rychlou reakci, flexibilitu a schopnost dodat zákazníkovi všechno na jednom místě,“ popisuje filozofii firmy ředitel Michal Filipec.

S tím, jak firma rostla, začal být sklad stále výrazněji vnímán jako obchodní nástroj, ne jen jako logistická nutnost. Přesnost vyskladnění, práce s expiracemi, kompletnost objednávek nebo kvalita balení se přímo promítají do toho, zda se zákazník vrátí – a zda s ním lze dlouhodobě počítat.

„Pokud nechcete bojovat jen cenou, musíte nabídnout kvalitu služby. A ta se velmi rychle láme právě na logistice – na tom, jestli zákazník dostane správné zboží, včas a bez komplikací,“ doplňuje Filipec.

Když řízení založené na zkušenosti lidí už nestačí

Před změnou fungoval sklad v režimu, který byl typický pro řadu rostoucích B2B firem. Procesy stály především na zkušenostech lidí a jejich schopnosti zvládat každodenní operativu. To fungovalo – ale jen do určité velikosti a složitosti.

„Nešlo o žádné katastrofy,“ popisuje Filipec. „Byly to drobné přehmaty při vychystávání, které nás brzdily v tom, co považujeme za klíčové – v kvalitním servisu pro zákazníka.“

Firma pracuje s přibližně 15 tisíci skladovými kartami, včetně chemických produktů s expirací, různých šarží a specifických požadavků zákazníků. V takovém prostředí je velmi obtížné dlouhodobě udržet přehled, kontrolu a konzistentní kvalitu bez jasné nastavených pravidel a jednotných dat.

Z pohledu vedení navíc chyběla možnost opírat se o tvrdá data při rozhodování. Kontrola často přicházela až zpětně – ve chvíli, kdy už bylo nutné řešit reklamaci nebo nespokojeného zákazníka.

Impuls ke změně: růst a odpovědnost

Zlomový moment nepřišel kvůli technologii, ale kvůli odpovědnosti za další růst firmy. „V určitém bodě už to nebylo o lidech ani o snaze. Bylo jasné, že bez systému, který nastaví jasná pravidla a procesy, se dál neposuneme,“ vysvětluje ředitel firmy.

Cílem implementace LOKiA WMS nebylo „zrychlit sklad“, ale zajistit, aby firma dokázala růst bez nárůstu chybovosti a provozních rizik. Vedení potřebovalo mít jistotu, že kvalita služby zůstane stejná bez ohledu na objem, sezónu nebo personální změny.

15 mil. €
ročního obratu

Řízení skladu jako strategické téma vedení firmy

Co se ve firmě začalo řídit jinak?

Zásadní změna se odehrála ve způsobu řízení procesů a práce s daty. Sklad přestal fungovat jako „černá skříňka“ a stal se transparentní součástí řízení firmy. „Pro management je dnes důležité hlavně to, že máme přesná čísla a přehled. Neřešíme pocity, ale konkrétní data, o která se můžeme opřít při rozhodování,“ říká Filipec.

Kontrola kvality jako součást procesu

Ve skladu dnes není možné dokončit nekompletní nebo chybné vyskladnění. Pokud chybí položka, proces se zastaví a situace se řeší systémově – včetně informování zákazníka.

„Není možné, aby odešlo něco napůl nebo omylem špatně,“ popisuje vedoucí skladu Zdeněk Němec. „Tím udržujeme kvalitní vztahy se zákazníky i dodavateli.“

Práce s expiracemi a riziky

Specifickou oblastí je práce s chemickými produkty a expiracemi. Je potřeba dodržovat FIFO, kdy LOKiA WMS pomocí automatické blokáce zboží a reportů pomáhá firmě minimalizovat rizika a lépe pracovat s kapacitou skladu.

Profil zákazníka

TRANS-TECHNIK je B2B i B2C dodavatel dílů na nástavby nákladních aut, spojovacího materiálu a nýtovacího nářadí. Společnost působí na několika evropských trzích a dlouhodobě staví svou pozici na kvalitě služby, spolehlivosti a dlouhodobých vztazích se zákazníky. Sklad vnímá jako klíčovou součást obchodní strategie.



TRANS-TECHNIK

all around you

„V momentě, kdy se blíží konec expirace, systém zboží zablokuje. Skladníci se k němu vůbec nedostanou a mně se to objeví v reportech,“ vysvětluje Němec. „Nedržíme zboží, které už není v pořádku, a nemusíme zbytečně rozšiřovat sklad.“

Transparentnost práce a odpovědnosti

Každý krok je dohledatelný – kdo, kdy a jak s objednávkou pracoval. Ne kvůli hledání viníků, ale kvůli zlepšování procesů a řízení výkonu.

„Díky tomu vím, jak práce skutečně probíhá. A když je problém, řešíme proces, ne lidi,“ doplňuje Němec.

Dopad na fungování firmy

Změna se neprojevila jedním dramatickým číslem, ale dlouhodobým posunem v kvalitě řízení:

- výrazné snížení chybovosti a reklamací
- vyšší jistota při plánování kapacit a růstu
- stabilnější vztahy s klíčovými zákazníky
- sklad jako předvídatelný a říditelný prvek byznysu

Profil dodavatele

GRiT pomáhá firmám dlouhodobě řídit tok dat, který určuje fungování dodavatelského řetězce i skladu. Sjednocuje data napříč firmou i jejími partnery tak, aby obchodní dokumenty vycházely ze stejných informací a byly použitelné napříč navazujícími procesy. Díky tomu mohou firmy řídit supply chain a sklad jako jeden provázaný celek.



„Spolehlivost se projevuje tím, že se k nám zákazníci vrací. A my s jejich objednávkami můžeme dlouhodobě počítat a lépe plánovat celý byznys.“

Michal Filipec
ředitel společnosti TRANS-TECHNIK

15 000
skladových
karet

Vysoká složitost portfolia pod plnou kontrolou

podívejte se na další naše zajímavé produkty

ORiON
iNVOICE FLOW
ROGER PLATBA

www.grit.cz



LOKiA
by GRiT

all around you

www.grit.eu/skladovy-system-lokia-wms

Kopečná 231/10, 602 00 Brno, www.grit.eu