

# POMÁHÁME CHYTRÉ LOGISTICE BDP WAKESTONE

Webová aplikace E.STONE z dílny ABRA přináší zákazníkům BDP Wakestone aktuální data o všech zásilkách, včetně dokumentace, fakturace, sledování kritických parametrů a jejich vyhodnocování. Vše v uživatelsky příjemném prostředí.



**BDP Wakestone** je úspěšná logistická společnost s ročním obrátem přes 670 mil. Kč. Se svými 40 zaměstnanci přizpůsobuje služby klientským požadavkům, a plní tak jejich vyřčená i nevyřčená přání.

Jejich motivací bylo nabízet v místních podmínkách inovativní služby a být v segmentu kvality nabízených služeb leadrem trhu. Chtěli zákazníkům dodávat řešení na míru a pružně naplňovat jejich potřeby.

**Nikolas Paschalis**, výkonný ředitel společnosti, ukazuje, kudy na to: *„Náš byznys je od samého počátku o lidech a technologiích. Abychom mohli opravdu pružně reagovat na požadavky zákazníků, potřebujeme nadprůměrné zaměstnance, kteří umí rychle reagovat na změny. A špičkové IT technologie.“*

**ONLINE APLIKACE E.STONE Z DÍLNY ABRA JE NAŠE KONKURENČNÍ VÝHODA. NA ROZDÍL OD OSTATNÍCH TRACK&TRACE SYSTÉMŮ S DATY NEPRACUJE JEN PASIVNĚ, ALE I AKTIVNĚ.“**

## ZALOŽENÍ FIRMY

V roce 2005 se skupina zaměstnanců z velké nadnárodní společnosti rozhodla odejít a založit vlastní logistickou firmu s názvem Wakestone.

**Stanislav Turek**, spoluzakladatel společnosti, podnikatelskou cestu popisuje: *„Chceme na trh přinášet produkty, které jsou reakcí na požadavky zákazníků“.*

## TECHNOLOGIE

Technologie firmě pomohly k online interakci se zákazníky. *„Od prvních dnů naší firmy vyvíjíme společně s ABROU webovou aplikaci*

**E.STONE**. *Jejím prvotním úkolem je nabídnout zákazníkům online data, která potřebují, např. kompletní informace o obchodním případu,“* popisuje Nikolas Paschalis. Jaké přínosy pro zákazníky aplikace má, upřesňuje Stanislav Turek: *„Každý klient má k dispozici aktuální data o každé zásilce, včetně dokumentace a fakturace. Systém klienta upozorňuje na důležitá fakta a události. Navíc každému klientovi umožňuje propojení s jeho vlastním systémem přes rozhraní API.“*

**Stanislav Kurinec**, vedoucí týmu zakázkového programování v ABŘE, o E.STONE říká: *„Systém je cha-*





Nikolas Paschalis, výkonný ředitel společnosti BDP Wakestone



Stanislav Turek, spoluzakladatel společnosti Wakestone

rakteristický především tím, že je neustále vyvíjen. Přizpůsobuje se potřebám klientů, a přitom nevyžaduje větší zásah do jejich IT technologií a infrastruktury. V systému má klient k dispozici nejen tabulky s daty, ale také přehledný dashboard, na který si může uživatelsky přetahovat widgety, se kterými chce pracovat. Další charakteristikou jsou nejmodernější po-

### PODNIKATELSKÁ CESTA

Po založení **Wakestone** v roce 2005 a úspěšném počátečním rozjezdu logistické podnikání výrazně ovlivnila celosvětová krize. „V době krize jsme přemýšleli, jak zákazníkům pomoci v jejich potížích, žili jsme jejich problémy. V té době se začalo podnikat opatrněji, předchozí optimismus byl ten tam. Změnila se sezónnost,

### JOINT-VENTURE

#### S BDP INTERANTIONAL

V roce 2007 se vlastníci firmy rozhodli pro vytvoření společného podniku s americkou rodinnou firmou **BDP International**. Cílem bylo získání větší důvěry u nadnárodní klientely a získání silné podpory a zázemí. Důležitým aspektem při výběru strategického partnera byl fakt, že ačkoli je BDP globální firmou, stále zůstává firmou rodinnou s odpovídajícími hodnotami, firemní kulturou a způsobem řízení. Ty zaručují důvěru a svobodu v obchodní spolupráci.

## „PODLE ZPŮSOBU, JAKÝM ZÁKAZNÍK S ONLINE APLIKACÍ E.STONE PRACUJE, JSME SCHOPNI LÉPE PŘEDVÍDAT, JAKÉ POTŘEBY MŮŽE NÁŠ ZÁKAZNÍK MÍT, PŘÍPADNĚ, JAK MU MŮŽEME POMOCI, ABY PRACOVAL JEŠTĚ EFEKTIVNĚJI.“

užité technologie (jako např. HTML5) nebo jednoduchost a přehlednost aplikace, která je pro každého klienta maximálně důležitá.“

### E.STONE JE UCELENÝ SYSTÉM

E.STONE na straně intranetu nabízí kompletní provozní systém a obchodní agendy jako CRM, personalistiku, fakturaci nebo KPI. Na straně zákaznického extranetu předkládá podrobná zákaznická data jako informace o obchodních případech, doklady, smlouvy, statistiky apod.

firmy začaly objednávat v menších dávkách na kratší období, zrychlily se objednávací cykly, objevila se vysoká volatilita cen přeprav. Na naší straně si to vyžádalo úsporná opatření a tlak na ještě vyšší flexibilitu a kreativitu,“ vypráví Stanislav Turek. „Důkladně jsme analyzovali naše zákaznické portfolio, hlídali jsme přísněji náklady, ale hlavně jsme investovali. Krizi jsme viděli jako velkou příležitost.“

Investice v době krize a připravenost na další změny na celosvětových trzích paradoxně Wakestonu pomohly a firmu stabilizovaly.

### JEN SVŮJ BYZNYS

Aby BDP Wakestone mohla zvládnout obrovskou šíři služeb, volí jednoduchou taktiku: „Soustředíme se jen na naše kompetence, vše ostatní outsourcujeme. Chceme věci řídit, ale ne v přímých nákladech,“ shrnuje způsob podnikání Stanislav Turek. Firma tak s pouhými 40 zaměstnanci a ročním obratem přes 670 mil. Kč zvládne ročně odbavit přes 20 000 leteckých, námořních a pozemních zásilek.

