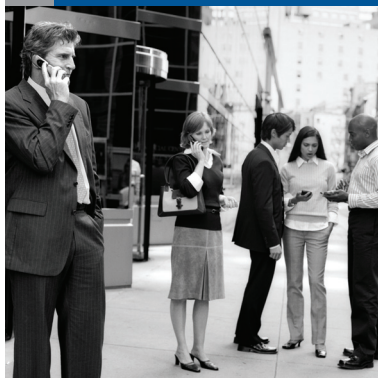


## SAP Customer Success Story SAP Business One

“A implementação da solução SAP Business One permitiu-nos obter, desde o primeiro momento, uma maior eficiência operacional no contexto da nossa dispersão geográfica”

Carla Lopes, Coordenadora Administrativa e Financeira, 4x4, Lda



### RESUMO

**Empresa**  
4x4, Lda.

**Sector**  
Telecomunicações  
(retalho/operadores TMN,  
Telepac e Siemens, S. A.)

**Objectivos do projecto**  
Implementar um sistema de  
informação capaz de integrar  
todos os métodos de trabalho e  
todos os sectores operacionais  
da empresa

**Parceiro de implementação**  
ROFF - Consultores  
Independentes, S. A.

**Solução SAP**  
SAP Business One

**Alguns números**

- 45 dias úteis de implementação
- 25 utilizadores

**Principais benefícios**  
Concentração, num único  
sistema de informação, de todos  
os dados relativos às diferentes  
áreas organizacionais da  
empresa, com ganhos visíveis  
de produtividade e de  
envolvimento dos colaboradores

**Hardware**

- Servidor Asus Tower
- 1 GB de memória
- Intel Xeon 2 a 2,4 GHz
- PC's Pentium 4 3.0MHz (FSB  
533 MHz) 512 GB memória

**Sistema operativo**  
Windows 2000

## 4X4

**A SOLUÇÃO SAP BUSINESS ONE PERMITIU À 4X4, AUMENTAR A PRODUTIVIDADE E A EFICIÊNCIA DA GESTÃO, ATRAVÉS DA INTEGRAÇÃO DE TODAS AS ÁREAS FUNCIONAIS DA EMPRESA NUM SÓ SISTEMA**

### SOLUÇÃO VERTICAL PARA RETALHO DE TELEMÓVEIS

Constituída em Dezembro de 1982, a 4x4 – Comércio de Produtos Electrónicos e Equipamentos para Telecomunicações, Lda., é o agente mais antigo da TMN em Portugal. Tem lojas a funcionar em Guimarães, Vila Nova de Gaia, Matosinhos, Valongo, Amarante e Vizela, e prepara-se para, em Abril próximo, abrir mais uma na cidade do Porto.

Com escritórios empresariais na sede, em Guimarães, no Porto e em Amarante, a 4x4 é agente da TMN (para os segmentos particulares e empresas), da Telepac/PT, da Siemens Portugal, e da Inosat (GPS). No âmbito da parceria de desenvolvimento estabelecida com a SONAE, é também agente da SODESA, empresa de distribuição de electricidade para a zona Norte. Os seus 60 funcionários, lojas incluídas, assumem uma política de empenho e de convicção no desenvolvimento de mais e melhores serviços aos clientes e, em conjunto, contribuíram, em 2004, para uma facturação de 5 milhões de euros.

A gestão da empresa, incluindo a expansão territorial prevista para o ano em curso, depende cada vez mais da implementação da solução SAP Business One e da sua perfeita integração com o add-on WinShop.NET nas lojas de revenda dos equipamentos que comercializa. Esta complementaridade foi sugerida à empresa pela ROFF – Consultores Independentes, S. A., parceiro

tecnológico da 4x4 para a implementação de produtos e serviços da SAP Portugal. Dela resulta uma gestão sem falhas, em virtude da integração num único sistema de gestão de informação de todas as funções da empresa (financeira, comercial, assistência técnica, compras, inventário e gestão de stocks, desenvolvimento de oportunidades de negócio e de parcerias, e gestão de recursos humanos), proporcionada pela implementação da solução SAP Business One e da sua utilização exhaustiva por cerca de 25 utilizadores da 4x4; e da complementaridade com um instrumento que responde aos desafios actuais da distribuição e, designadamente, do serviço da dinâmica comercial, associando a fiabilidade à disponibilidade da informação em tempo real. Carla Lopes, Coordenadora da Área Administrativa e Financeira da 4x4, afirma, confiante, que “a empresa tem agora ao seu dispor a robustez, a fiabilidade e a flexibilidade de uma solução com a garantia da qualidade SAP para o back-office em simultâneo com a inovadora aplicação de retalho WinShop.NET no front-office”. O modelo agora seguido começou a ser pesquisado em 2003 mas só em 2004 se concretizou, quando, em Maio, a 4x4 arrancou com a implementação da solução SAP Business One. “Quando uma PME se afirma no mercado nacional tem pela frente inúmeras responsabilidades. A Direcção desta empresa sabe-o e tem como objectivo permanente a melhoria do seu desempenho, da aproximação aos seus clientes, da satisfação

**“A fundamentação da nossa gestão numa ferramenta tecnológica extremamente flexível e ‘user-friendly’, a um preço competitivo e de fácil acompanhamento pelos técnicos da empresa, garante-nos uma redução de custos apreciável”**

Carla Lopes, Coordenadora Administrativa e Financeira, 4x4, Lda.

dos seus colaboradores e dos resultados. Assim sendo, gerir eficazmente é, quase, uma ‘obsessão’. Foi este posicionamento, esta cultura, que nos levou a querer, com determinação, implementar na empresa um sistema de informação que permitisse aumentar a produtividade e a eficiência da gestão, através da integração de métodos de trabalho e de todas as áreas funcionais da empresa, incluindo o CRM. E foi tudo isto que conseguimos ao implementar a solução SAP Business One em Maio de 2004. Porque se trata de uma solução adequada às exigências e às necessidades das PME, que conta com o apoio permanente do nosso parceiro tecnológico e que tem um potencial de desenvolvimento muito grande”, sublinha Carla Lopes.

#### **BENEFÍCIOS IMEDIATOS**

Feito o investimento, exigiam-se resultados, que, felizmente, não tardaram a chegar. Seis meses depois, a 4x4 é uma empresa mais flexível, com melhor conhecimento em tempo real do negócio de cada uma das suas lojas, dos seus clientes e do caminho que pretende seguir no futuro. “A implementação da solução SAP Business One permitiu-nos obter, desde o primeiro momento, uma maior eficiência operacional no contexto da nossa dispersão geográfica. Com ela melhorámos o serviço aos nossos clientes e encetámos mudanças mais céleres e mais adequadas no rumo dos nossos negócios. A fundamentação da nossa gestão numa ferramenta tecnológica extremamente flexível e ‘user-friendly’, a um preço competitivo e de fácil acompanhamento pelos técnicos da empresa, garante-nos ainda, estamos certos disso, uma redução de custos de implementação, manutenção e apoio pós-productivo aos nossos sub-agentes e a todos os nossos clientes”, garante Carla Lopes. Paralelamente, “é uma solução que, depois de actualizada para a sua última versão, nos vai permitir integrar o nosso módulo de comissionamento com o sistema de gestão dos operadores com quem trabalhamos. Esta integração permitir-nos-á uma redução do tempo de recebimento e ainda fornecer em tempo real a informação do nosso volume de negócio aos parceiros com quem desenvolvemos o trabalho do nosso dia-a-dia”.