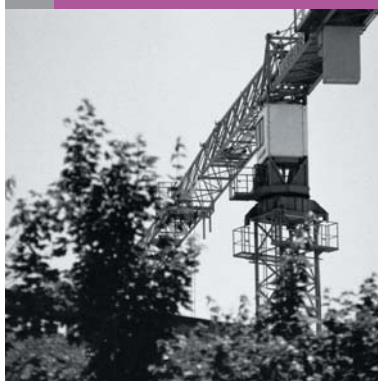


SAP Customer Success Story SAP Business One

"Para potenciar os benefícios do sistema a toda a organização, os dezasseis funcionários de ambas as empresas poderão, no âmbito das suas funções e competências, tirar partido das vantagens do SAP Business One"

Ricardo Sousa, Responsável pelo negócio da Century 21



RESUMO

Empresa
ABNSOUZA
www.abnsouza.com

Sector
Construção Civil
e Promoção Imobiliária

Objectivos do projecto
Dotar a empresa de uma solução de gestão integrada de informação, reduzir custos, maior facilidade de utilização do sistema e organização da informação, decisões mais rápidas e eficazes e de maior qualidade

Parceiro de implementação
Risa

Solução SAP
SAP Business One

Alguns números

- Implementação: 3 meses (75% do projecto)
- 16 utilizadores

Benefícios
Produtividade acrescida, decisões de negócio melhores e mais rápidas, escalabilidade robusta, escala global, controlo de custos, aumento das receitas, gestão de oportunidades de vendas

Hardware
HP ProLiant 2 vias

Sistema Operativo
Servidor: Windows 2003 Server
Postos de trabalho: Windows 2000 e XP

ABNSOUZA

O SAP BUSINESS ONE VAI PERMITIR À ABNSOUZA GERIR DE UMA FORMA MAIS EFICAZ O SEU NEGÓCIO

UMA SOLUÇÃO PARA O CRESCIMENTO

A abnsouza é uma empresa que se dedica à construção e à promoção imobiliária, englobando na cadeia de valor as seguintes valências: concepção do produto, gestão integrada de projectos, construção, serviços tradicionais de gestão, financiamento, coordenação e fiscalização de obra, marketing e vendas, e gestão de património e condomínios. A abnsouza dedica-se prioritariamente ao segmento habitacional destinado a classes de compra exigentes. Desenvolve também projectos na área dos serviços e indústria e considera como potenciais investimentos de interesse os segmentos relacionados com o turismo e o lazer.

A empresa, que foi fundada em 1990 com o nome RS Construções e com actividade centrada na região da Santarém, desenvolveu-se ao longo da década e, em 2000, no âmbito de uma estratégia de crescimento, centrou a sua actividade na região de Lisboa, e mudou o nome para abnsouza, adoptando assim o nome do seu principal accionista, Joaquim Sousa, que detém a esmagadora maioria do capital social de uma empresa que movimenta anualmente cerca de 10 milhões de euros. Um ano depois, em Março de 2001, a abnsouza criava uma nova empresa, a Rede Global, preparando assim o caminho para uma nova área de negócio - a mediação imobiliária - que viria a concretizar em Março de 2004, quando ganhou a representação exclusiva da marca Century 21, a maior rede mundial de mediação imobiliária com cerca de 6600 escritórios independentes em mais de 30 países do mundo.

A Century 21 pertence ao grupo norte-americano Cendant, que é ainda responsável por redes hoteleiras, imobiliária e operador de carros de aluguer.

"Com o franchising da Century 21, a absouza entrou num novo ciclo da sua existência, com novas ambições, novas perspectivas, mas também novas exigências e responsabilidades", salienta Ricardo Sousa, responsável pela gestão desta marca em Portugal. Tendo como objectivo criar uma rede com 200 agências Century 21 até 2007 (100 no final de 2005, neste momento a rede tem já 30 franchisados), a direcção da absouza rapidamente identificou que este desafio exigia um novo sistema de informação moderno que fosse flexível, robusto e escalável, capaz de acompanhar a evolução do negócio, e capaz de dar resposta ao seu crescimento, mas também à necessidade de uma gestão mais célere e eficaz.

Com efeito, "o sistema existente não estava adequado a esta nova realidade nem era possível fazê-lo evoluir para responder às novas exigências, como sejam a gestão integrada das lojas, a uniformização de procedimentos, ou a necessidade de permitir uma boa e correcta gestão da informação", lembra Ricardo Sousa. Tratava-se de uma aplicação de contabilidade proprietária, a funcionar num único computador pessoal, não permitindo o fluxo da informação em rede de forma integrada desenvolvida, configurada por uma equipa originária de uma empresa de construção civil e já sem suporte técnico.

UMA SOLUÇÃO PARA A MUDANÇA

Tendo em conta esta realidade, "a absouza tomou a decisão de adoptar uma solução standard, com provas já dadas no mercado, capaz de responder aos objectivos e necessidades da empresa, e cujo fornecedor fosse uma empresa credível que garantisse o suporte e o custo total de propriedade ao longo dos anos", estabelece Ricardo Sousa. Assim, depois de realizar várias consultas e analisar as soluções disponíveis no mercado dos fornecedores, a absouza decidiu optar pelo SAP Business One, com todos os módulos (Administração,

Contabilidade Financeira, Vendas e Distribuição, Compras, Parceiros de Negócio, Transacções bancárias, Gestão de Armazém, Gestão de Níveis de Inventário, Montagem Final, Controlo, Relatórios e CRM). "Além de responder a todos os requisitos que necessitávamos, ficámos também surpreendidos pelo preço favorável, uma vez que o software SAP está normalmente associado a grandes empresas e é considerado caro. Mas tal não corresponde à verdade", esclarece Ricardo Sousa. Tendo em conta a necessidade de manter em funcionamento e sem falhas o negócio da empresa, a absouza optou por, num primeiro momento, apenas implementar o novo sistema na Rede Global, completando mais tarde a extensão do sistema para todo o grupo, o que deverá acontecer a partir do início de 2006. Assim, firmado o contrato, e com o apoio do parceiro Risa, um dos parceiros da SAP

Portugal para o mercado do SAP Business One, a absouza iniciou a implementação do sistema, cuja fase inicial foi realizada em 2004, ao longo de três meses, envolvendo cerca de 75% do projecto. O objectivo é ir implementando e configurando os restantes módulos do sistema ao longo do ciclo de desenvolvimento do negócio, com o apoio técnico da Risa, avança Ricardo Sousa. É de salientar que se trata do primeiro projecto em Portugal em gestão de

Franchising, bem como um dos primeiros de promoção imobiliária. O trabalho contínuo, desenvolvido entre a Risa e a absouza permitiu organizar o produto para uma área de negócio ainda pouco explorada pelo mesmo.

Apesar de não ser ainda possível fazer um balanço dos resultados concretos e dos benefícios já alcançados, Ricardo Sousa está confiante que, depois do novo sistema de informação estar integralmente implementado e em produção por toda a empresa, a absouza ficará uma empresa mais flexível e eficiente, com melhor capacidade de resposta e de gestão, além de permitir decisões mais rápidas e de melhor qualidade. E, acrescentaria, para potenciar os benefícios do sistema a toda a organização, os dezasseis funcionários de ambas as empresas poderão, no âmbito das suas funções e competências, tirar partido das vantagens do SAP Business One", conclui.

"Além de responder a todos os requisitos que necessitávamos, ficámos também surpreendidos pelo preço favorável, uma vez que o software SAP está normalmente associado a grandes empresas e é considerado caro.

Mas tal não corresponde à verdade"

Ricardo Sousa, Responsável pelo negócio da Century 21