



“Uma das mais valias do SAP Business One é sem dúvida inter-relacionar informação das diferentes áreas da empresa, que no passado eram quase geridas como unidades autónomas”

Pedro Candeias, Sócio-gerente da Algarbrick.

RESUMO

Sumário

A Algarbrick adoptou a solução SAP Business One como parte de uma estratégia de maior competitividade no dinâmico mercado da construção civil onde opera desde finais de 2002.

Web Site

www.algarbrick.com

Principais desafios

- Passar para o PC toda a vida da empresa.
- Relacionar informação.

Objectivos do projecto

- Ter um acesso mais rápido e fácil à informação.
- Dotar a empresa de um sistema de informação que lhe permitisse ser mais competitiva no mercado.
- Criar mecanismos que garantam o acompanhamento personalizado de cada cliente.

Solução

- SAP Business One.

Razões da escolha SAP

- Reconhecimento no mercado.
- Experiência das equipas SAP e do parceiro.

Alguns números

- 16 dias de implementação.
- 3 utilizadores.
- 2 consultores da Algardata que fizeram a implementação e asseguraram a formação posterior.

Principais benefícios

- Centralização de toda a informação da vida da empresa.
- Torna possível tomar decisões ou corrigir erros em qualquer fase do processo de decisão.
- A implementação do SAP ajudou a criar uma nova organização na própria empresa.

Parceiro de implementação

- Algardata, Sistemas Informáticos, S.A.

Hardware

- Servidor HP com Pentium 4 a 3.2 GHz.

Sistema Operativo

- Windows 2003 Server SBS.

ALGARBRICK CONSTRUÇÕES

SAP Business One facilita o acesso à informação e coloca em comunicação unidades da empresa

Dirigida por uma equipa jovem e dinâmica, a Algarbrick quer trazer para o mercado da construção conceitos de inovação e aposta na tecnologia, prioridades tipicamente mais ligadas a sectores menos tradicionalistas. A empresa acredita no poder da marca, e vem investindo para criar um *brand* forte, aliado ao conceito de qualidade e sustentabilidade. A empresa aposta na Internet para dar a conhecer os seus produtos e para se relacionar com os parceiros imobiliários e percebeu que tudo isto não faria sentido se internamente não suportasse a operação num sistema de informação completo e fiável.

Constituída no final de 2002 para trabalhar em projectos de investimento significativo, valência que a casa mãe TSTC não detinha, a Algarbrick compra terrenos, elabora os projectos de construção, trata da respectiva aprovação, construção e venda dos mesmos. Após dois anos de investimento na construção dos primeiros imóveis, a finalização dos primeiros projectos tornaram óbvia a necessidade de investir em formas de passar a imagem de qualidade que a empresa quer ver aliada a todos os seus empreendimentos e reforçar a capacidade de organização interna para prestar um melhor serviço ao cliente.

Em busca de um acesso mais fácil à informação

Este foi o ponto de partida para que Pedro Candeias, sócio-gerente da Algarbrick, procurasse uma nova ferramenta tecnológica. O responsável confessa que os conselhos de um consultor próximo da empresa tiveram algum impacto na



decisão, já que Pedro Candeias considerava o SAP exclusivamente vocacionado para empresas de maior dimensão, com preços fora do alcance da Algarbrick.

“A minha ideia do SAP é que era um *software* virado para as grandes empresas multinacionais e que era muito caro”, confessa o gestor. “Posteriormente, numa pesquisa um pouco mais pormenorizada, percebi que a SAP tinha desenvolvido ferramentas para o mercado de PME’s”, continua.

Antes de avançar com a implementação SAP a empresa dispunha de um *software* que assegurava a sua gestão comercial, mas que se limitava a cobrir essa área e as expectativas da empresa, que por esta altura já tinha ambições mais altas.

“Somos uma empresa que quer oferecer um serviço de qualidade, personalizado. Para isso é preciso ter bases fortes. Os mercados são cada vez mais exigentes e evoluem depressa. Se não nos conseguirmos adaptar e ser versáteis não conseguimos acompanhar o ritmo”, justifica Pedro Candeias. O primeiro grande desafio que a Algarbrick queria ver respondido, com um novo sistema de informação, era o de passar a dispor de toda a informação da empresa dentro do PC, acessível e relacionável.

“A minha ideia do SAP é que era um *software* virado para as grandes empresas multinacionais e que era muito caro [...] Posteriormente, numa pesquisa um pouco mais pormenorizada, percebi que a SAP tinha desenvolvido ferramentas para o mercado de PME’s”

Pedro Candeias, Sócio-gerente da Algarbrick.

“A nossa primeira intenção era mesmo conseguir relacionar toda a informação da empresa dentro do computador para podermos tomar decisões a partir daí”, confirma Pedro Candeias.

O trabalho de implementação com o parceiro Algarbrick decorreu em 16 dias e sem grandes sobressaltos. Antes do arranque no terreno foi necessário adaptar o SAP Business One às especificidades de uma empresa de construção que constrói para si própria, sendo responsável por todos os pontos da cadeia desde a compra do terreno à venda do imóvel. Pedro Candeias sublinha este processo e mostra-se satisfeito com a capacidade do produto

em se adaptar ao caso concreto da Algarbrick e responder às suas necessidades. O período de implementação foi seguido de formação que decorreu em menos de um mês e sem rupturas.

Correcção de erros tornou-se possível durante o processo de decisão

Hoje, Pedro Candeias sublinha os ganhos de tempo para gestão da empresa que decorrem da centralização de toda a informação no PC. “Quando tenho uma dúvida já não preciso de telefonar ou consultar papéis que nunca sabemos bem onde estão. Agora a informação está centralizada. Estou em rede com o nosso outro escritório, consigo em qualquer altura ter acesso a todos os dados”, destaca.

Com o SAP Business One a empresa considera que ficou também facilitada a troca de informação entre as diferentes unidades que a compõem. “Uma das mais valias do SAP Business One é sem dúvida inter-relacionar informação das diferentes áreas da empresa, que no passado eram quase geridas como unidades autónomas”, sublinha Pedro Candeias.

Sendo a construção um negócio que envolve valores significativos, a empresa encontrava também como lacuna na sua gestão a falta de capacidade para detectar erros que sucedessem ao longo de um determinado processo de decisão. Na maioria dos casos estes erros eram detectados quando já não era possível corrigi-los. Hoje, que o suporte à decisão é assegurado pelas ferramentas informáticas, há a possibilidade de rever processos ou corrigi-los evitando prejuízos. “O SAP obrigou-nos a organizarmo-nos enquanto empresa.

Vejo que agora temos a casa mais arrumada”, admite o gestor. Para os próximos anos as perspectivas da Algarbrick são optimistas. Depois de passar os primeiros anos a investir na criação de um *portfólio* de empreendimentos a empresa passou para uma fase da sua vida em que o investimento em nova oferta se mistura com a entrada de receita e são traçadas as primeiras perspectivas de crescimento a médio prazo.

Neste horizonte o responsável equaciona a possibilidade de evoluir também ao nível do sistema de informação para sustentar o crescimento do negócio. Para já a prioridade é “maximizar a ferramenta que temos agora”, diz Pedro Candeias, mas tendo em conta que “o SAP é uma ferramenta à altura das nossas expectativas, defendendo que quando as parcerias são boas as devemos manter e até aumentar”.