



“Acredito que com o SAP podemos desenvolver um contacto directo com a base da organização, um dos segredos do nosso negócio”

Fernando Gomes, sócio gerente da Biovip

RESUMO

Sumário

Com a implementação do SAP Business One a Biovip conseguiu reduzir o tempo de processamento da informação contabilística e aumentar a fiabilidade dos dados, gerindo de forma mais eficiente o *stock* de produtos.

Web Site

www.biovip.pt

Principais desafios

- Evitar a duplicação de informação financeira e contabilística.
- Gerir de forma mais eficiente o *stock* de produtos.
- Optimizar a emissão de relatórios de comissões para os colaboradores comerciais.

Objectivos do projecto

- Integrar os sistemas de informação da empresa.
- Melhorar a gestão da informação de comissões e dos *stocks*.
- Garantir o acesso rápido e flexível à informação gerada pelo ERP.
- Sustentar projectos de crescimento da empresa.

Soluções

- SAP Business One.

Razões da escolha SAP

- Conhecimento e confiança na SAP.
- Fiabilidade e robustez da solução SAP Business One.

Alguns números

- 8 semanas de implementação da solução *standard*.
- 4 meses de desenvolvimento da solução de comissões.
- 3.800 facturas processadas em 2006.
- 500 cartas enviadas aos colaboradores todos os meses.

Principais benefícios

- Integração dos sistemas com redução da complexidade de gestão da informação.
- Fiabilidade dos dados.
- Possibilidade de gerir promoções de forma mais eficiente.
- Acesso via *Web* dos parceiros de negócio.
- Capacidade de facturar directamente nos vários níveis da organização.

Parceiro de implementação

- ROFF.

Hardware

- Servidor HP com processador Intel Xeon.

Sistema Operativo

- Microsoft Windows Server 2003.

BIOVIP

SAP Business One facilita controle da organização

Criada em 1995 a Biovip é uma empresa especializada na venda directa de cosméticos e produtos naturais que nos últimos 11 anos tem vindo a investir na melhoria da qualidade da organização, a nível do desenvolvimento de produtos e processos, uma aposta que culminou com a certificação de Qualidade obtida ainda em 2005. Sustentada na experiência de Fernando Gomes e da esposa na área da venda directa, a Biovip foi alargando nos últimos anos a gama de produtos de aromaterapia, cosmética e os suplementos alimentares, a par com a rede de colaboradores, que integra actualmente mais de 12 mil, sendo a grande maioria colaboradores/consumidores dos quais 1000 a 1500 activos na vertente comercial: divulgação e venda dos produtos.

Fernando Gomes, sócio gerente e fundador da Biovip, aponta como factores de sucesso da empresa a qualidade da liderança, a qualidade do produto e a capacidade de chegar o mais possível à base da organização. A aposta no sistema SAP Business One, está integrada com a necessidade de inovar e de desenvolver o negócio de venda directa de forma a chegar directamente aos colaboradores. A Biovip mantinha vários sistemas informáticos para gerir a contabilidade e a facturação, que não estavam integrados e apresentavam falhas a nível da fiabilidade dos dados.

“Tínhamos um sistema obsoleto, com um programador obsoleto e chegámos à conclusão que assim não podíamos evoluir nem chegar à base da organização sem aumentar muito o número de postos de trabalho”, admite Fernando Gomes.

O conhecimento que já existia dos sistemas SAP, nomeadamente do R/3, e a confiança na sua fiabilidade de *performance* foram factores decisivos na adopção do SAP Business One. A análise

feita pela empresa ao mercado, e o surgimento da solução mais adaptada às necessidades de uma Pequena e Média Empresa, deram o impulso necessário para o projecto, que contou com o apoio de um parceiro da SAP Portugal, a ROFF.

“Quando o SAP Business One foi lançado vimos que se adaptava às nossas necessidades e começámos as conversações com a ROFF”, explica Albano Lourenço, director financeiro da Biovip.

“Analisámos também outras soluções mas o SAP agradou-nos pela robustez e fiabilidade, assim como pela possibilidade de integrar as áreas que tínhamos dispersas com outras aplicações”, acrescenta.

Adaptações especiais

A primeira fase de implementação do SAP Business One teve início em Maio de 2006 e pretendia cobrir as principais necessidades da empresa a nível da contabilidade e facturação, assim como gestão de *stocks*. Em Outubro a Biovip já estava a facturar com base no SAP e a instalação do *standard* foi dada como terminada, seguindo-se uma segunda fase do projecto, focada no desenvolvimento à medida de um módulo para o cálculo de comissões a pagar aos colaboradores da empresa.

“A área de comissões é fundamental na empresa e desde o início que estava definido que teria de ser desenvolvida à medida devido às imensas variáveis que existem no cálculo de uma comissão”, admite o director financeiros da Biovip. Como a empresa funciona com uma rede de vendedores comissionistas, em que há diferentes escalões de comissionamento, baseados também na *performance* de cada mês e no número de colaboradores associados, a definição deste módulo de comissões foi delicada, exigindo um trabalho de definição intenso entre a equipa da Biovip e da ROFF. A implementação deste módulo demorou 4 meses mas a empresa já está a emitir cartas de pagamento e comissões para os seus colaboradores através do SAP desde Novembro de 2006.

Retorno à vista

Embora confessando que a implementação do SAP Business One foi “um encargo pesado para a Biovip, quer em termos de licenças quer em *hardware* e consultoria”, Albano Lourenço admite a sua satisfação em relação à opção realizada.

“Se compararmos com os custos que tínhamos com a solução antiga e com o SAP, acredito que o retorno será rápido e que desta forma temos a fiabilidade dos dados garantida”.

Ao contrário do que acontecia com os sistemas anteriores, o SAP

Business One evita a duplicação de tarefas de contabilidade e facturação e garante o controlo sobre os produtos em *stock*, uma das operações cruciais no negócio da Biovip.

“Hoje conseguimos saber por simples consulta ao sistema quais os lotes de fabrico dos produtos, implementar uma filosofia de “*first in, first out*” e controlar os prazos de validade. Com esta informação gerimos as promoções de forma mais eficiente, podendo fazer previsões para o mês, o que antes era feito manualmente”, sublinha o director financeiro.

Na área do comissionamento as vantagens da adopção do SAP Business One são também facilmente mensuráveis, com a poupança de muitas horas de trabalho na emissão de relatórios.

“Antes não conseguíamos tratar todos os dados e emitir os relatórios numa semana e hoje não demoramos sequer uma manhã”, explica Albano Lourenço, que quer ver este processo ainda automatizado com a possibilidade dos colaboradores introduzirem os dados directamente na aplicação através de uma ferramenta *Web*. O sistema já está preparado para este novo passo, mas falta ainda acertar alguns pormenores e fazer a formação e acompanhamento dos coordenadores da Biovip.

“Se compararmos com os custos que tínhamos com a solução antiga e com o SAP, acredito que o retorno será rápido e que desta forma temos a fiabilidade dos dados garantida”

Albano Lourenço, director financeiro da Biovip

Fernando Gomes, sócio gerente da Biovip, confia também que com o SAP será possível a empresa entrar numa nova fase de renovação e crescimento, resultado da possibilidade de chegar mais perto da base da organização. “Acredito que com o SAP podemos desenvolver um contacto directo com a base da organização, um dos segredos do nosso negócio. Quanto mais chegarmos aos nossos colaboradores de base mais clientes activos vamos ter”, sublinha.

Para o futuro próximo estão pensados vários desenvolvimentos para o SAP Business One, nomeadamente a renovação do *site* da Biovip e a criação de uma loja *online*. A empresa pretende ainda entregar à sua organização de vendas PDAs de forma a que estes possam inserir os dados dos produtos e que a informação chegue com outra fluidez à Biovip.