



**“A principal razão para a escolha de um novo sistema de informação foi o futuro do grupo ID.SYS. Queremos expandir-nos um pouco mais além da Península Ibérica e precisávamos de uma solução que tivesse presença em vários países”**

Mário Bonixe, Director-geral da Identisis.

## RESUMO

### Sumário

Com actividade em Portugal e Espanha a Identisis procurava um sistema de informação que garantisse um *interface* entre as duas operações, ajudando a gestão a aproveitar sinergias. A iniciar um processo de internacionalização, a empresa pretendia ainda encontrar um parceiro tecnológico com presença em vários países e condições para acompanhar o esperado crescimento do negócio.

### Web Site

[www.identisis.com](http://www.identisis.com)

### Principais desafios

- Melhorar a comunicação entre a operação portuguesa e espanhola
- Tornar mais eficaz a gestão de *stocks*
- Optimizar a gestão da empresa
- Ter acesso a indicadores reais de gestão

### Objectivos do projecto

- Centralizar em Espanha os seus *stocks* de produtos
- Uniformizar o sistema de informação
- Garantir que Portugal terá acesso em tempo real a toda a informação necessária para prestar um bom serviço ao cliente

### Solução

- SAP Business One

### Razões da escolha SAP

- Adaptação às necessidades da empresa
- Garantia de suporte dentro e fora de Portugal

### Alguns números

- 2,5 meses de implementação
- 24 utilizadores

### Principais benefícios

- Visualização em tempo real da situação do *stock* existente
- Controlo mais efectivo sobre todas as ofertas que são feitas diariamente
- Mais ferramentas de apoio à gestão

### Parceiro de implementação

- INSA - Ingenieria de Software Avanzado

### Hardware

- 2 servidores Compaq
- 1 servidor HP
- 1 VPN que permite a ligação remota de 5 postos a partir de Aveiro

### Sistema Operativo

- Microsoft SQL Server 2000

## IDENTISIS

### Criar bases para a internacionalização com o SAP Business One

A Identisis movimenta-se no mercado da distribuição de produtos de identificação automática, um sector que tem evoluído de forma significativa desde que a empresa chegou ao mercado, em 1994, com a introdução de novas tecnologias na área da mobilidade e a chegada de novos *players* internacionais. A empresa aposta num modelo de distribuição indirecto, trabalhando com cerca de 1200 parceiros que fazem a ponte com o cliente final. Com presença física em Portugal e Espanha, uma quota de mercado local significativa e presença indirecta em vários países, a empresa está focada no processo de internacionalização, o que motivou a escolha de um novo sistema de informação. “A principal razão para a escolha de um novo sistema de informação foi o futuro do grupo ID.SYS. Queremos expandir-nos um pouco mais além da Península Ibérica e precisávamos de uma solução que tivesse presença em vários países”, explica Mário Bonixe, Director-geral da empresa. Por outro lado, o responsável reconhece que o anterior sistema de informação não garantia o *interface* entre Portugal e Espanha que a empresa ambicionava e que se tornava cada vez mais essencial para aproveitar sinergias entre as duas operações. “Procurámos uma solução que pudesse ser funcional em Espanha e Portugal e que permitisse a interactividade,

garantindo que as encomendas feitas aqui em Portugal fossem directamente reconhecidas pelo sistema espanhol”, explica o responsável, acrescentando que também a operação espanhola da companhia está a implementar o SAP Business One.

Nos planos da empresa está uma centralização em Espanha dos *stocks* de produtos para os dois países. Fazer esta alteração implica obviamente que as duas empresas tenham um mesmo sistema de informação e possam visualizar em tempo real a disponibilidade de armazém para cada oferta feita ao cliente.

### Sintonizar o negócio em Portugal e Espanha

A escolha da empresa incidiu no SAP Business One e em dois meses e meio realizou-se a implementação do *software*, que corre na Identisis desde Julho de 2005.

O processo de implementação decorreu em simultâneo com a formação dos 24 utilizadores.

Entre as principais vantagens reconhecidas nesta opção de investimento Mário Bonixe sublinha a maior “facilidade do processo de encomendas entre Espanha e Portugal e a visualização em tempo real da situação do *stock* existente”. De acordo com o responsável, também ao nível da gestão são notórios benefícios que passam por um “controlo mais efectivo sobre todas as ofertas que são feitas diariamente. Temos hoje uma visualização mais rápida do nosso dia-a-dia comercial”, sublinha. Esta visão é garantida por um dos módulos do SAP Business One que se apresenta como uma novidade de extrema utilidade na vida da Identisis, designado Oportunidades Comerciais. “Este módulo permite-nos visualizar todas as ofertas que são feitas pelos comerciais aos nossos parceiros, ter um *pipeline* de oportunidades

e estimativas de facturação potencial para determinado prazo”, acrescenta Mário Bonixe.

A implementação do SAP Business One está a cumprir as expectativas da empresa, que aguarda agora a conclusão do processo de implementação em Espanha para avançar com a centralização de *stocks*, uma medida geradora de poupanças de custos, indirectamente possibilitada pela decisão de investimento num novo sistema que desse à empresa garantias de um *interface* entre operações, o que neste caso foi possível graças a um desenvolvimento específico, feito para a Identisis pelo parceiro de implementação. A centralização de *stocks* deverá ocorrer no primeiro trimestre do próximo ano, prevê a empresa.

**“Agora temos um controlo mais efectivo sobre todas as ofertas que são feitas diariamente. Temos uma visualização mais rápida do nosso dia-a-dia comercial”**

Mário Bonixe, Director-geral da Identisis.

Os investimentos feitos em 2005 – que incluem a abertura de uma filial em França - fazem prever que no próximo ano a empresa, já com novo suporte tecnológico da operação, esteja pronta para outros voos e eventualmente para novos investimentos SAP. Mário Bonixe elege como novas prioridades da empresa neste domínio uma extensão da presença da empresa na Internet e da informação disponibilizada a clientes. Incluem-se neste plano informação sobre *stocks* e prazos de reparação de equipamentos, entre outros.