

SAP Customer Success Story SAP Business One

“Sabíamos há muito que a SAP era fornecedora de grandes sistemas. Com o surgimento desta versão mais *light* – la solução para pequenas e médias empresas SAP Business One! –, com possibilidades de migração para outras soluções, verificámos que os custos não eram tão altos como pareciam.”

Manuel Cruz, Administrador Executivo da Sofal



RESUMO

Empresa

Sofal - Sociedade de Faianças, S.A.
<http://www.sofal.pt>

Sector

Cerâmica utilitária e decorativa

Objectivos do projecto

Dotar a empresa de um sistema de informação que permitisse:

- Reforçar a comunicação com os clientes
- Gerar informação de carácter financeiro e administrativo credível, útil e em tempo real
- Gerir eficazmente o sistema produtivo da empresa, em Portugal e no estrangeiro
- Gerir a rede própria de lojas de venda directa ao público

Parceiros de implementação

inCentea - Tecnologia de Gestão, S.A.

Solução SAP

SAP Business One

Alguns números

16 utilizadores
41 dias de implementação (15 dos quais utilizados na fase de reengenharia de processos)

Hardware

Fujitsu-Siemens

Sistema operativo

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

SOFAL

CRIAR MAIS-VALIAS NO RELACIONAMENTO COM O CLIENTE, NA INFORMAÇÃO E NA GESTÃO COM A SOLUÇÃO SAP BUSINESS ONE

IR ALÉM DA PRODUÇÃO

“A nossa empresa começou por ser uma fábrica, hoje é um sistema de criação e de venda de produtos que fabricamos. Não vou dizer que é uma fábrica, já que damos primazia à criação, à criatividade.” É nestes termos que é definida a Sofal, uma empresa localizada perto de Alcobaca, dedicada à produção de faiança decorativa e utilitária. Quem o faz é o seu Administrador Executivo, Manuel Cruz.

Segundo este responsável, a Sofal – que factura cerca de cinco milhões de euros anuais e emprega 165 pessoas, exportando a quase totalidade da sua produção – “trabalha com clientes”, o que pressupõe decisões e investimentos não só na área do design, mas também nas áreas do marketing e do relacionamento com os clientes. Assim se entende que “o factor produção comece a não ser o mais importante”, salienta Manuel Cruz.

UMA ESCOLHA SUSTENTADA

Desde a sua fundação, há 18 anos, que a gestão da empresa, em termos informáticos, tem vindo a ser assegurada por um sistema baseado em DOS, a que se juntaram entretanto alguns ambientes Windows e folhas de cálculo. Em meados de 2004, refere Manuel Cruz, “começámos a pensar seriamente num *software* que fosse mais universal e que, além disso, nos permitisse dialogar com clientes de outros países e outras culturas.”

Os passos seguintes foram rápidos. Segundo o nosso interlocutor, “Sabíamos há muito que a SAP era fornecedora de

grandes sistemas. Com o surgimento desta versão mais *light* – [a solução para pequenas e médias empresas SAP Business One] –, com possibilidades de migração para outras soluções, verificámos que os custos não eram tão altos como pareciam.”

Dois outros factores pesaram na opção da Sofal: a garantia de assistência em caso de dificuldades de operação – “com a SAP há sempre assistência” – e a difusão alargada de sistemas SAP a nível mundial – “é enorme a probabilidade de eu ter um cliente na Austrália com um sistema SAP que consiga falar com o meu, algo que não acontecerá com um sistema local ou mesmo nacional”, nas palavras de Manuel Cruz.

OBJECTIVOS PRECISOS

A implementação, realizada no último trimestre de 2004, durou 41 dias, dos quais 15 foram utilizados na fase de reengenharia de processos. Em Janeiro, a solução entrou em funcionamento, abrangendo de forma integrada os processos de negócio relativos a vendas, compras, inventário, área financeira, bancos e tesouraria.

Pretende-se, segundo Manuel Cruz, que esta solução contribua, em primeiro lugar, para o reforço da comunicação com os clientes: “Os nossos clientes não são clientes de massa mas de valor acrescentado. Dar um bom serviço informativo ao cliente é uma forma de lhe dar confiança, uma forma de sermos parceiros de negócio.”

A informação de carácter financeiro e administrativo é o segundo objectivo apontado pelo responsável da Sofal. Deverá ser correcta, útil e em tempo real, não só para os decisores mas para todos que dela necessitem no dia-a-dia, em Portugal ou noutras localizações. Manuel Cruz sintetiza este desejo da seguinte forma: “Queremos um programa activo e interactivo.” A terceira vertente em que a solução para PME da SAP vai ser utilizada é a da gestão do sistema produtivo da empresa, fase a iniciar no segundo semestre de 2005. Segundo Manuel Cruz,

“Quando decidimos optar pela solução SAP fizemo-lo numa perspectiva de futuro e não imediatista.”

Manuel Cruz, Administrador Executivo da Sofal

“temos de ter a capacidade de marcar uma data de entrega e cumpri-la. A solução ajudará a fazer uma reorganização da produção. O sistema permite a emissão de alertas e o rastreio da aplicação de determinados produtos necessários à produção.” No imediato, porém, coloca-se a necessidade de aplicar a solução à gestão da rede de lojas da Sofal, em crescimento dentro e fora de Portugal. Para o segundo trimestre deste ano estão abertas perspectivas muito optimistas para a aplicação da solução numa unidade produtiva a ser gerida pela Sofal num país fora da Europa. Afinal, como refere Manuel Cruz, “quando decidimos optar pela solução SAP fizemo-lo numa perspectiva de futuro e não imediatista.”

“DAR O MELHOR DE SI”

Não é possível falar ainda de balanços em relação à solução, dado o seu pouco tempo de utilização. Pode afirmar-se que a implementação correu bem e que as expectativas dos utilizadores são grandes. Tal como refere Manuel Cruz, “o sistema em si não faz nada, se as pessoas gostarem dele será o melhor sistema do mundo. Se não gostarem e não o sentirem...” Termina, confiante: “Acho que as pessoas estão com vontade, estão a dar o melhor de si para que seja um sucesso. O sistema é muito fácil e rápido de trabalhar. Estamos na fase da adaptabilidade ao que queremos e à nossa maneira de trabalhar. O programa responde a isto.” No fim do primeiro trimestre de 2005 a solução SAP Business One estará a ser aproveitada a cem por cento.