



**“Este é um programa que se adapta às empresas, ao contrário de outros, em que são as empresas que têm de se adaptar”**

Vítor Agostinho, Sócio-gerente da Vítor Agostinho, Lda.

## RESUMO

### Sumário

A Vítor Agostinho, Lda. adoptou a solução integrada SAP Business One, que deu um contributo fundamental para melhorar a gestão da empresa, na sua relação com clientes e empregados.

### Principais desafios

- Tornar mais eficiente o processo mensal de cobranças.
- Libertar a área administrativa da empresa de um conjunto de funções que se prendiam com a facturação ao cliente e a gestão dos recursos humanos, garantindo uma maior disponibilidade para criar ofertas mais ajustadas a cada cliente.

### Objectivos do projecto

- Melhorar a gestão de *stocks*, que no caso se dividem pela frota de veículos da empresa.
- Ter uma percepção mais correcta das ofertas dos vários fornecedores para poder escolher a mais competitiva em cada situação.
- Medir de forma eficaz a produtividade dos colaboradores.

### Solução

- SAP Business One.

### Razões da escolha SAP

- Reconhecimento no mercado.
- Experiência das equipas SAP e do parceiro.
- Baixa taxa de esforço na adaptação à solução.

### Alguns números

- 20 dias úteis de implementação.
- 3 utilizadores.
- 2 técnicos da Algardata asseguraram a implementação e a formação posterior.
- O SAP Business One ajuda a gerir as contas de 300 clientes e 40 empregados.

### Principais benefícios

- Facilidade e simplicidade de utilização do sistema.
- A forma como a informação se relaciona e o modo como pode ser acedida, através de um simples clique.
- Apoio na organização das equipas de trabalho.
- Maior controlo de todos os fluxos da empresa e respectiva informação associada.

### Parceiro de implementação

Algardata,  
Sistemas Informáticos, S.A.

### Hardware

- Servidor Compaq Proliant ML 150 X 2.8
- 2x 73 GB disco
- 2x 200 GB disco
- 3 GB memória
- PCs Pentium 4 (512 MB memória).

### Sistema Operativo

- Windows 2003 Server.

## VÍTOR AGOSTINHO CONSTRUÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS

### SAP Business One reforça capacidade para prestar melhor serviço ao cliente

Com quase vinte anos de existência, a empresa Vítor Agostinho opera na área da construção e manutenção de jardins e piscinas, tendo escolhido a zona do Algarve para prestar os seus serviços. O dono da empresa, que dá nome ao projecto, regista mudanças significativas no sector desde que arrancou com o negócio. Estas passam por uma concorrência cada vez maior e mais sofisticada e níveis crescentes de exigência por parte dos clientes.

Actualmente, a Vítor Agostinho tem como principais clientes agências imobiliárias, *resorts* e particulares, sobretudo estrangeiros, num total de aproximadamente 300 jardins. O número já elevado de trabalhos de manutenção, que relacionam empresa e clientes num sistema de facturação mensal, tornou urgente o investimento numa ferramenta tecnológica que desse à empresa um sistema de facturação mais rigoroso, uma visão global da sua área de recursos humanos e um controlo mais rigoroso dos *stocks*.

Sempre ligado ao trabalho no terreno e simultaneamente responsável pela gestão, Vítor Agostinho percebeu que à medida que a equipa ia aumentando, acompanhando o crescimento do *portfólio* de clientes, a necessidade de apostar em ferramentas de gestão que criassem processos e dessem maior disciplina financeira à empresa era mais pertinente. Claramente as ferramentas básicas do Windows, usadas até então, não serviam para sustentar o crescimento.

“Chegámos a uma altura em que me vi obrigado a delegar trabalho em encarregados. Mais tarde percebi que só isso não



chegava e que era necessário outro tipo de apoio na gestão. Sentia que quando estava mais dedicado às questões no terreno a parte do escritório se ressentia automaticamente, pois tudo estava muito centralizado em mim”, explica Vítor Agostinho. Foi a dificuldade crescente de gerir estas duas componentes do negócio com rigor que motivaram uma consulta ao mercado. O contacto com o parceiro foi feito em Janeiro de 2005 e daí até se iniciar a implementação do SAP Business One passaram dois meses. “Procurava um produto que me desse um pouco mais de estabilidade. Que me permitisse fazer uma melhor gestão do pessoal no terreno e dentro do escritório”, detalha Vítor Agostinho, que reconhece ter encontrado resposta a estas necessidades no SAP Business One.

### **Parceria de sucesso permitiu cumprir todos os prazos na implementação**

O processo de implementação revelou-se fácil para ambas as partes, parceiro e empresa, que conseguiram uma boa coordenação de esforços, premiada com o cumprimento dos prazos traçados no plano de implementação, que decorreu em 20 dias úteis. Para este sucesso revelou-se crucial o acompanhamento centralizado da gestão na execução do plano de implementação.

### **“Procurava um produto que me desse um pouco mais de estabilidade. Que me permitisse fazer uma melhor gestão do pessoal no terreno e dentro do escritório”**

Vítor Agostinho, Sócio-gerente da Vítor Agostinho, Lda.

Vítor Agostinho reconhece hoje vantagens em várias áreas que justificam a sua decisão de investimento. Ao nível dos recursos humanos tornou-se fácil ter uma noção mais precisa da produtividade de cada um dos quarenta empregados que compõem a equipa e a gestão dos seus pagamentos semanais e mensais. “Sei onde está

toda a gente. Rapidamente dou um clique no computador e sei que cliente está a ser atendido, por que trabalhador”.

A facturação aos clientes é outra das áreas críticas na vida de qualquer empresa e deve estar sustentada em processos bem definidos. Isto assume especial relevância em empresas onde a facturação mensal é a base de relacionamento com grande parte dos clientes.

### **Automatizar processos de cobrança revela-se um apoio essencial**

A possibilidade de automatizar o processo de cobranças e parametrizar os dias de facturação para cada cliente, fazendo o envio automático dessa cobrança via *email*, por exemplo, é por isso um dos aspectos da solução mais valorizados pelo gestor, que admite impactos positivos da medida no curto prazo. “O controlo de intervenções e materiais utilizados nos serviços de manutenção era feito manualmente e demorava algum tempo. Isto entroncava numa questão muito importante para a empresa, que era a capacidade de análise da rentabilidade das minhas avenças mensais”, detalha o responsável. Na relação com o cliente tornou-se também mais fácil fornecer preços, já que toda a informação deste tipo está centralizada no sistema, bem como os descontos feitos a cada cliente ou o histórico das suas compras, permitindo à Vítor Agostinho desenhar ofertas mais ajustadas.

A empresa está a utilizar todos os módulos que compõe a solução SAP Business One - com excepção do módulo para o planeamento de compras - e admite vir a reforçar a sua relação com o parceiro de sistemas de informação, apostando em novas ferramentas de suporte ao negócio.

“Por vezes, em termos de funcionalidades e capacidades, a solução SAP parece não ter limites”, sublinha o Sócio-gerente da empresa. “Este é um programa que se adapta às empresas, ao contrário de outros, em que são as empresas que têm de se adaptar”, diz Vítor Agostinho, que se mostra empenhado em estar na linha da frente e apostar em inovação para dar resposta a um leque de clientes cada vez mais exigente.