

Studiu de caz

Ferrolì

Implementarea Microsoft Dynamics NAV a susținut creșterea business-ului Ferrolì cu 25%

Companie: **Ferrolì România**
 Line of business: **Instalații de climatizare și încălzire cu destinație industrială și domestică**
 Industria: **Retail și distribuție**
 Web site: www.ferrolì.ro

Profil client

Ferrolì Italia a intrat pe piața românească în 1998 prin asociere cu o companie locală. În anul 2004 Ferrolì Italia a devenit asociat unic al Ferrolì România. La ora actuală, Ferrolì România este unul dintre principalii jucători locali de pe piața echipamentelor de încălzire și climatizare. Compania s-a extins teritorial prin intermediul unei rețele de parteneri și crearea de noi depozite și centre de service în țară, având în 2008 acoperire la nivel național. Activitatea companiei constă în vânzarea - printr-o rețea de parteneri - de instalații de climatizare și încălzire cu destinație atât industrială, cât și domestică.

Soluție implementată

Microsoft Dynamics NAV 4.0, o soluție ERP puternică, flexibilă, și cu costuri scăzute, care se poate adapta cerințelor specifice oricărui model de business.

Partener de implementare

Novensys

Situație client

Prezentă pe piața românească din 1998, iar din 2004 ca subsidiară a grupului italian Ferrolì, compania Ferrolì România a cunoscut o creștere rapidă a volumului afacerii. Creșterea numărului de clienți și extinderea teritorială la nivel național, coroborată cu creșterea nivelului concurențial al pieței au făcut managementul companiei să resimtă stringent nevoia unui instrument informatic de gestiune a resurselor companiei, care să răspundă cerințelor specifice de business. O soluție integrată care să înlocuiască aplicația financiar-contabilă anterioară, devenită inadecvată atât din perspectiva dezvoltării afacerii, cât și a cerințelor superioare ale managementului companiei. Principalele minusuri ale soluției anterioare constau în lipsa unui control real al activităților desfășurate în teritoriu, ceea ce genera probleme în gestiunea stocurilor și întâzieri în onorarea comenzilor, soldate cu un nivel scăzut de satisfacție din partea clienților. Totodată, ineficiența suportului acordat de furnizorul soluției și timpul mare de răspuns la solicitările beneficiarului creau blocaje costisitoare pentru business-ul Ferrolì.

“Aplicațiile anterioare își atinseseră limitele și apăruse lipsa de control din partea managementului, care nu putea obține decât un număr restrâns de rapoarte, doar în formă printată, neavând acces la programul vechi de gestiune contabilă. Factorii decizionali resimțeau din plin lipsa capacităților de comunicare și raportare, nu puteau obține informații în timp real despre ce se întâmplă efectiv – cum evoluează vânzările, ce clienți au crescut, ce produse se cer, variația stocurilor etc.

Diversele aspecte ale activității noastre trebuie urmărite și din altă perspectivă decât cea financiară; Comercialul sau Marketingul au cerințele lor specifice”, a declarat Ioana Cristina Osnaga, Director Financiar-Administrativ Ferrolì România.

Provocarea Ferrolì

Decizia de schimbare a sistemului informatic de gestiune financiar-contabilă cu o soluție superioară a fost luată în iulie 2006, într-o perioadă de creștere exponențială a business-ului companiei, care a evidențiat acut limitările vechii aplicații. Identificarea soluției s-a finalizat rapid, la sfârșitul lunii, opțiunea pentru aplicația ERP Microsoft Dynamics NAV fiind fundamentată și de referințele primite de la subsidiara Ferrolì din Olanda, care implementase o astfel de aplicație. Soluția Microsoft acoperă optim nevoia de date consolidate și instrumente superioare de Business Analytics a managementului Ferrolì, permițând optimizarea continuă a proceselor strategice de business. Scalabilitatea și flexibilitatea soluției, care permite dezvoltări și particularizări rapide și eficiente prin modulele add-on, au reprezentat totodată argumente importante pentru această alegere.

Un argument esențial pentru managementul Ferrolì l-a reprezentat dezvoltarea specifică de Business Analytics solicitată.



Studiu de caz

Ferrolì

Punctul de vedere al consultantului Novensys

“Unul din secretele succesului acestei implementări, pentru că se poate vorbi de un succes real dacă luăm în calcul durata implementării, aproape două luni – în septembrie ERP-ul înlocuise efectiv vechea soluția –, dar și perioada în care aceasta a fost realizată, sfârșitul anului este o perioadă de vârf pentru Ferrolì, a constat în armonizarea eforturilor de echipă. Respectiv în suportul activ oferit de compania Ferrolì, ai cărei reprezentanți s-au implicat efectiv în procesul de implementare alături de consultanții și specialiștii Novensys”, a declarat Alina Ardeleanu, Area Sales Manager Novensys.

“Componenta de Business Analytics a fost punctul câștigător al Microsoft Dynamics NAV. Managementul companiei avea nevoie de o viziune în profunzime a business-ului, a operațiunilor desfășurate în teritoriu, pentru a obține rapoarte foarte rapid”, a precizat Ioana Cristina Osnaga, Director Financiar -Administrativ la Ferrolì.

Toate aceste solicitări au beneficiat de avantajele soluțiilor Microsoft – o interfață prietenoasă, care permite un acces facil și o rată de adoptare a soluției foarte rapidă încă din primele zile. Deoarece Microsoft Dynamics NAV colaborează nativ cu celelalte aplicații Microsoft, rata de adoptare în rândul noilor utilizatori a fost foarte mare. Totodată, trainingul utilizatorilor-cheie din compania-client s-a desfășurat optim, sesiunile ulterioare de training, impuse de achiziționarea de noi licențe datorită măririi echipei Ferrolì, realizându-se prin resurse proprii.

Novensys, prima opțiune

Novensys s-a impus ca o primă opțiune pentru managementul Ferrolì România atât din perspectiva competențelor superioare dezvoltate și a ofertei complete software, cât și prin portofoliul propriu de soluții și oferta hardware specializată. La toate aceste atuuri s-a adăugat cel al nivelului superior de know-how, care permite specialiștilor Novensys să realizeze dezvoltările specifice solicitate de client.

“Am vrut să avem o garanție completă a faptului că sistemul va fi interconectat și va funcționa eficient de prima dată. Faptul că oferta Novensys reprezenta, în esență, un pachet mix, alcătuit din aplicație și echipamente (terminale Symbol și Zebra), a reprezentat un argument decisiv în alegerea noastră. Totodată, faptul că, încă de la primele discuții, echipa Novensys a demonstrat o foarte bună înțelegere a specificului business-ului nostru, viteza de reacție și promptitudinea cu care au răspuns la solicitări au contat foarte mult”, a declarat Ioana Cristina Osnaga.

Printre referințele Novensys care au stat la baza acestei decizii s-au numărat:

- Cele peste 30 de implementări de soluții ERP realizate de Novensys pentru companii de top din România;
- Poziția Novensys de partener preferat al liderilor din industrie (Microsoft, Motorola, Zebra, LS Retail), ceea ce facilitează accesul la cea mai bună tehnologie și oferirea celor mai bune condiții de preț, livrare, implementare și mentenanță;
- Gama completă de soluții pentru managementul informației oferită de Novensys for Management: de la sisteme hardware, consumabile și infrastructură hardware la soluții software pentru Enterprise Resource Planning, Supply Chain Management și Customer Relationship Management;
- Liniile de suport (telefonice și online) puse de Novensys la dispoziția clienților 24 de ore din 24, cu nivel de timp de răspuns garantat și posibilitatea de extindere a perioadei de suport.



Studiu de caz

Ferrolì

Microsoft®

Microsoft Dynamics NAV este o soluție de Enterprise Resource Planning (ERP), concepută special pentru companiile de mărime mică și medie, care caută o soluție de creștere a productivității fără a crea însă rupturi în operațiunile zilnice ale organizației. Oferă funcționalități integrate pentru a susține nevoi pentru: Financial Management, Supply Chain Management, Customer Relationship Management (CRM) și respectiv E-Business.

Microsoft Dynamics NAV oferă posibilitatea de a înlocui sistemul existent cu o singură soluție complet integrată, care conectează întreagă organizație cu clienții, furnizorii și partenerii de afaceri, oricând și oriunde, prin intermediul Internetului.

Peste 60 000 de companii din peste 150 de țări folosesc Microsoft Dynamics NAV în fiecare zi, peste 1 milion de utilizatori din întreagă lume beneficiind de facilitățile acestei soluții de planificare a resurselor companiei.



Beneficii rapide la toate nivelurile

Beneficiile implementării s-au făcut simțite rapid. Atât la nivelul managementului companiei, care a reușit să obțină un control superior al operațiunilor, cât și în teritoriu, agenții având astfel posibilitatea urmării mult mai atente a clienților și comenzilor, dar și la nivelul clientului, unde s-a observat o creștere semnificativă a gradului de satisfacție.

Practic, prin implementarea Microsoft Dynamics NAV s-au obținut:

- date agregate, obținute în timp real;
- posibilități avansate de analiză pe centre de profit;
- posibilitatea urmării atente a termenelor de plată;
- trasabilitatea operațiunilor;
- identificarea factorilor de risc care pot genera blocaje;
- evidență și control superior al stocurilor și comenzilor;
- controlul ridicat asupra situației financiare;
- posibilitatea urmării profitabilității la nivel de client.

Dezvoltarea specifică de Business Intelligence a permis managementului să obțină rapid din datele furnizate de Dynamics NAV rapoarte personalizate și să creeze un sistem de alerte și notificări specific. S-a obținut astfel o imagine clară asupra afacerii prin integrarea informațiilor existente la nivel de departament, ceea ce a asigurat un suport decizional de calitate.

Datorită faptului că informația este disponibilă oricărui utilizator, viteza de răspuns la solicitările clienților și modificările din piață a crescut considerabil, iar acuratețea deciziilor atât la nivel operațional, cât și strategic, s-a îmbunătățit.

Dezvoltarea continuă

Beneficiile obținute încă din prima etapă, au făcut ca, după implementarea inițială (care a cuprins modulele vânzări, financiar-contabilitate și achiziții), să urmeze la nici două luni o a doua etapă, la sfârșitul lui noiembrie, când s-a demarat implementarea aplicației de Warehouse Management, precum și dezvoltările de Business Intelligence specifice - raportări customizate (cum ar fi: încărcarea camioanelor, greutatea pe comandă, incidența de transport, limite de credit etc.). Apoi o a treia etapă, care a demarat la sfârșitul lui 2007 și va fi finalizată până la sfârșitul primului trimestru 2008, în care se va realiza implementarea modulului de service (care va fi și el particularizat, deoarece această activitate se realizează prin intermediul distribuitorilor și/sau a centrelor de service) și a celui de ofertare (prin intermediul căruia se pot lansa oferte detaliate, ceea ce permite un control mai bun al politicii de discount practicate, dar și transformarea automată a ofertelor în comenzi de vânzare).



Studiu de caz

Ferrolì

Alte implementări Novensys

Novensys își susține clienții în toate etapele implementării unei soluții de management al informațiilor - de la etapa de consultanță la recomandarea soluțiilor, implementarea sau mentenanța lor. Printre cei alături de care Novensys s-a implicat în implementarea soluției ERP Microsoft Dynamics NAV se numără cu succes clienți din industrie precum:

- **distribuție** (Agricover, Aline Distribution, Aquila, Becker Acroma, Danubius, Konica Minolta, Milupa, Saint Gobain, Siad, Siv'tel, Storact, Termoport, Wiebe).
- **retail** (Brithouse, BSB Fashion, Dedeman, Flanco/Flamingo, GEDP, Graftex /Millenium, Man & Manetti, Spar, Sprider, Tornado, Chillì Pizza).
- **servicii** (Arval, Cupon Pro, KBC).
- **producție** (AIC Finance, Selgros).

“Implementarea soluției Microsoft Dynamics NAV a susținut și consolidat creșterea companiei noastre. Afacerea Ferrolì 2007 versus 2006 a crescut cu 25%, pe o piață de nișă, care începe să aibă margini de câștig din ce în ce mai mici. Este o piață cu numeroși actori, cu o ofertă bogată, în care, chiar dacă nu se poate spune că s-a atins nivelul de saturație, la un plus de 25% se câștigă practic din cota concurenței, deoarece piața nu crește cu o asemenea rată”, susține Ioana Cristina Osnaga.

Potrivit directorului financiar Ferrolì, implementarea a susținut creșterea înregistrată de Ferrolì prin controlul net superior al business-ului pe care îl are acum managementul. Reducerea considerabilă a riscurilor (comenzi neonorate, facturi neîncasate, întârzieri de plată etc.), a generat nu doar câștiguri financiare și operaționale, ci și o creștere sensibilă a nivelului de satisfacție a clientului. Controlul în teritoriu, în conjunctura unei extinderi la nivel național, este mult mai bun, ceea ce permite adaptarea mult mai exactă a ofertei la cerințele pieței. Iar creșterile oferite de implementarea Novensys continuă, așteptările staff-ului Ferrolì România vizavi de modulul de service și suport fiind mari.

Despre Novensys În echipă cu inteligența

Înființată în 1999, Novensys a devenit unul dintre cei mai importanți integraatori de soluții inteligente pentru managementul informațiilor de pe piața din România.

Portofoliul Novensys reunește soluții inteligente pentru automatizarea proceselor de business, de la sisteme hardware, consumabile și infrastructură hardware la platforme software pentru Enterprise Resource Planning, Supply Chain Management, Customer Relationship Management, Business Intelligence etc.

Novensys este Certified Gold Partner pentru Microsoft și partenerul No 1 al Microsoft în România cu cele mai mari vânzări Microsoft Dynamics NAV și Microsoft Dynamics AX în H1, 2007 (anul financiar Microsoft).

Novensys este business partner pentru lideri din industrie precum Motorola, Psion, Zebra, Current, Avery Berkel, Carl Valentin, Tally Genicom, Printronix, Datalogic și Wherenet.

Sediul central al companiei Novensys se află în București, compania având alte două puncte de lucru în Cluj Napoca și Timișoara.

Mai multe informații despre Novensys pot fi obținute accesând site-ul companiei www.novensys.com sau la adresa de mail cornelia.ureche@novensys.com.
Persoană de contact : **Cornelia Ureche**, Marketing Manager, Novensys.

