

Studiu de caz

Danubius

Danubius - Reorganizarea proceselor de business

Situație client

Nevoia unei noi soluții de management al informației eficiente și flexibile

De-a lungul timpului Danubius a mai deținut două soluții locale de Enterprise Resource Planning (ERP), soluții care s-au dovedit a nu fi eficiente. Comparând costurile de achiziție și de deținere, timpii de răspuns și respectiv timpii de service cu prețurile plătite, managerii companiei au ajuns la concluzia că nu au primit rezultate pe măsura efortului financiar depus. Un calcul efectuat de companie a relevat că suma alocată de-a lungul timpului celor două soluții ERP a fost mult prea mare în raport cu funcționalitățile oferite și necesitățile de business satisfăcute.

“Diferența dintre Microsoft Dynamics NAV și un software mai ieftin al unui furnizor mai mic, este că acesta din urmă nu este autonom și nu are o structură modulară. Cei care îl achiziționează ajung în timp la concluzia că ar fi putut opta de la bun început pentru soluția ERP de la Microsoft mult mai avantajoasă în baza raporturilor calitate/preț și respectiv eficiență/productivitate”, a declarat Velin Ganev, director executiv al Danubius.

Un alt aspect care i-a determinat pe managerii Danubius să opteze pentru un ERP mai performant a fost lipsa de flexibilitate a soluțiilor anterioare, compania depinzând într-un grad mare de furnizorii soluțiilor respective.

“Înainte de a ne opri asupra Microsoft Dynamics NAV am luat în considerare și alte soluții, dar acestea fie nu se pliau pe nevoile noastre interne, fie nu ofereau toate funcționalitățile de care aveam nevoie. Am avut o întâlnire cu partenerii noștri de la Datecs, iar recomandarea lor a cântărit mult în alegerea ERP-ului Microsoft”, a precizat Velin Ganev, director executiv al Danubius.

Odată ce a fost luată decizia achiziționării unui nou ERP mai performant și mai eficient din punct de vedere al costului, managerii companiei au prospectat piața și au luat în considerare mai multe posibile soluții.

“Am ajuns la concluzia că avem nevoie de o soluție de management de business mai performantă, după ce am sesizat anumite probleme de-a lungul lanțului de distribuție. Am realizat statistici și am generat rapoarte, constatând unele erori deloc neglijabile la nivel de contabilitate. Am căutat o soluție flexibilă, care să fie independentă de programatori, o soluție modulară care să fie ușor de utilizat, care să poată fi upgradată și modificată”, a precizat Velin Ganev.

Companie: Danubius
Line of business: Importator de case de marcat și soluții fiscale
Industria: Retail și distribuție
Web site: www.danubius-exim.ro

Profil client

În parteneriat cu companii de talie mondială precum Datecs LTD sau Ingenico, Danubius este unul dintre cei mai importanți importatori de echipamente fiscale, echipamente bancare, accesorii, consumabile și piese de schimb de pe piața soluțiilor fiscale din România.

Cu sediul central la București și un punct de lucru la Craiova, compania este prezentă în întreaga țară printr-o rețea extinsă de distribuitori și tehnicieni de service autorizați.

Soluție implementată

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

Partener de implementare

Novensys



Studiu de caz

Danubius

Punctul de vedere al consultantului Novensys

“ Danubius nu avea un sistem informatic unitar. Operațiunile de business ale companiei se desfășurau descentralizat fiind executate individual de către fiecare departament în parte, rezultatele financiare fiind apoi colectate de departamentul financiar – contabil. Provocarea lansată de Danubius a fost implementarea unei soluții de planificare a resurselor companiei (ERP), care să unifice și să fluidizeze procesele de business, facilitând accesul în timp real la informațiile de business necesare”, a declarat Alina Ardeleanu, consultant Novensys.

Provocarea Danubius

Implementarea unei soluții inteligente de management al informațiilor

Consultanții Novensys invitați să diagnosticheze situația curentă a fluxurilor de informație, a nevoilor de date care să susțină procesele de business ale Danubius și a nevoilor suplimentare apărute ca urmare a creșterii business-ului, au sintetizat nevoia unei soluții:

- adaptate legislației din România;
- cu grad crescut de flexibilitate, care să faciliteze up-grade-ul de noi soluții;
- în care costul total de deținere a soluției, precum și costurile de consultanță și de întreținere să fie accesibile;
- care să acopere domeniile de activitate: management financiar, vânzări și marketing, service;
- cu interfață ușor de folosit.

Ținând cont de aceste necesități, consultanții Novensys au recomandat soluția Microsoft Dynamics NAV. După consultarea partenerilor de business, Danubius a ales Novensys ca partener de implementare Microsoft Dynamics NAV. 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 din 24, cu nivel de timp de răspuns garantat și posibilitatea de extindere a perioadei de suport.

“Am fost contactați de mai mulți implementatori de Microsoft Dynamics NAV și am ales Novensys pentru că am vrut o companie cu experiență și un portofoliu solid. Consultanții Novensys au fost alături de noi în toate etapele implementării și au dat dovadă de profesionalism. Când vine vorba de o soluție complexă precum Microsoft Dynamics NAV, simpla implementare software nu este suficientă. De aceea, cred că expertiza și know-how-ul consultanților Novensys au fost atuurile importante pentru succesul întregului proces”, a mai adăugat Velin Ganev.



Studiu de caz

Danubius

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 întreaga 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 întreaga lume beneficiind de facilitățile acestei soluții de planificare a resurselor companiei.



Soluția Novensys

Automatizarea informației rezultate din procesele de business

Ariile de business Microsoft Dynamics NAV implementate pentru Danubius au fost: management financiar, vânzări și marketing și respectiv service.

Mai mult decât un instrument performant de contabilitate, modulul de management financiar oferă posibilitatea de:

- vizualizare a informațiilor financiare actuale integrate cu informații de marketing, care să susțină fundamentarea deciziilor de business;
- automatizare a multora dintre practicile și procedurile financiare, definind nivelul de control dorit;
- înregistrare și stocare a informațiilor financiare într-un modul de contabilitate generală care include planuri de conturi, bilanțuri, raportare TVA și multe altele;
- creare a unor perioade contabile pe baza ciclului fiscal de business;
- administrare a numerarului și a conturilor bancare.

“O dată cu implementarea Microsoft Dynamics NAV de către Novensys am eliminat foarte mulți timpi morți, prin automatizarea unor procese care înainte se realizau manual. De exemplu, procesul de facturare a fost mult îmbunătățit prin faptul că nu se mai lucrează cu atâtea hârtii. Acum totul este clar și putem urmări în fiecare clipă ce, când și unde s-a vândut”, a punctat Velin Ganev.

Cunoscând informații relevante despre fiecare segment de clienți se pot lua

decizii inteligente mult mai repede, crescând atât eficiența companiei cât și gradul de satisfacție a clienților.

Pentru a dezvolta relații durabile cu clienții, modulul de vânzări și marketing poate fi utilizat pentru:

- organizarea și urmărirea campaniilor de vânzări;
- identificarea oportunităților de vânzări;
- automatizarea sarcinilor de vânzări;
- configurarea de memento-uri automate.

“Ne bucurăm de o rețea vastă de distribuitori și de încrederea a aproape 190.000 de clienți. Trebuie să facem ceva pentru a-i fideliza, iar modulul de marketing și vânzări al Microsoft Dynamics NAV ne vine în ajutor”, a mai menționat Velin Ganev.

Un business în creștere se bazează pe loialitatea clienților. De aceea, serviciile post vânzare au un rol esențial în creșterea sănătoasă a business-ului. Prin intermediul modulului de management al service-ului, crește gradul de satisfacție al clienților și se menține profitabilitatea operațiilor de service prin:

- livrarea unui service superior clienților, având posibilitatea de a satisface și depăși așteptările acestora;
- controlul mai ferm al costurilor;
- organizarea resurselor de service pentru o eficiență maximă.

“Service-ul pentru case de marcat constituie un centru de profit pentru companie. În momentul de față, acesta cumulează cam 5%-6% din cifra de afaceri, dar sperăm că prin modulul de management al service-ului să creștem acest procent”, a mai declarat Velin Ganev.



Studiu de caz

Danubius

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, Ferroli, Konica Minolta, Milupa, Saint Gobain, Siad, Siv'tel, Storact, Termoport, Wiebe).
- **retail** (Brithouse, BSB Fashion, Dedeman, Flanco/Flamingo, GEDP, Graftex /Millenium, Man & Manetti, Sprider, Tornado, Chilli Pizza).
- **servicii** (Arval, Cupon Pro, KBC).
- **producție** (AIC Finance, Selgros).

Beneficii pentru client

Implementarea ERP-ului Microsoft Dynamics NAV de către Novensys a dus la:

- creșterea productivității cu 20% și a competitivității, ca urmare a fluidizării eficiente a proceselor de business;
- dublarea vitezei de decizie și capacității de a răspunde provocărilor concurențiale, profitând de noile oportunități ale pieței;
- accesul rapid al angajaților la informații diverse, de la nivelele de stocuri până la comenzile de vânzări și campaniile de marketing, toate acestea într-o singură bază de date unitară;
- menținerea unui contact permanent cu clienții, furnizorii și partenerii de afaceri;
- optimizarea fluxurilor de mărfuri;
- îmbunătățirea vizibilității în cadrul proceselor din companie;
- viteză de analiză și raportare;
- eliminarea unor activități consumatoare de timp;
- reducerea riscurilor unor raportări greșite;
- organizarea pe principiile eficienței.

“Sunt foarte mulțumit de implementarea Microsoft Dynamics NAV realizată de Novensys. Este o soluție fiabilă și flexibilă pe care o recomand partenerilor noștri de afaceri”, a mai adăugat Velin Ganev.

Despre Novensys

În echipă cu inteligența

Înființată în 1999, Novensys a devenit unul dintre cei mai importanți integrați 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 infrastructura 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.

