

Studiu de caz

BSB

BSB România a ales Novensys pentru implementarea soluției integrate Microsoft NAV - LS Retail

Companie: **BSB România**
 Line of business: **Distribuție**
 Industria: **Retail și distribuție**
 Web site: www.bsbfashion.com

Profil client

Prezent pe piața românească de doi ani, retailerul vestimentar BSB România s-a impus ca o companie de vârf în domeniul modei feminine, dezvoltând o rețea de 14 magazine de top în 11 orașe (București, Cluj, Iași, Galați, Timișoara, Constanța, Ploiești, Sibiu, Râmnicu-Vâlcea, Pitești și Brașov). BSB SA a fost înființată în Grecia în 1980 ca societate producătoare de îmbrăcăminte pentru femei, devenind după mai bine de 30 de ani de existență un producător de top în domeniu și o societate care deține o rețea internațională de 80 magazine, oferind îmbrăcăminte, accesorii și produse complementare.

LS Retail

LS Retail este membră a Kögung Group, companie listată la bursa islandeză și cel mai mare grup IT al țării. Soluțiile pentru retail ale companiei, Infostore și LS Retail, au fost vândute în peste 130 de țări, fiind localizate în 30 de limbi. Aplicația integrată Microsoft Dynamics NAV – LS Retail este utilizată cu succes în mai multe implementări din domeniul retail, în peste 6.400 de magazine din întreaga lume. LS Retail este o soluție end-to-end, completă, stabilă, scalabilă și adaptabilă, fiind utilă atât companiilor care operează printr-un singur magazin, cât și celor care dețin mai multe locații. Aplicația facilitează managementul centralizat, oferind un avantaj competitiv real pe o piață cu o dinamică ridicată cum este cea a retailului.

Partener de implementare Novensys

Situație client

Prezent pe piața românească de doi ani, retailerul vestimentar BSB România s-a impus ca o companie de vârf în domeniul modei feminine, dezvoltând o rețea de magazine de top în 11 orașe (București, Cluj, Iași, Galați, Timișoara, Constanța, Ploiești, Sibiu, Râmnicu-Vâlcea, Pitești și Brașov). BSB SA a fost înființată în Grecia în 1980 ca societate producătoare de îmbrăcăminte pentru femei, devenind după mai bine de 30 de ani de existență un producător de top în domeniu și o societate care deține o rețea internațională de 80 magazine, oferind îmbrăcăminte, accesorii și produse complementare.

Politica de extindere rapidă pe plan național, precum și necesitatea coordonării activităților cu partenerii din Grecia au impus managementului BSB necesitatea identificării unei soluții de management centralizat, care să permită adaptarea rapidă la cerințele pieței locale, precum și vizibilitatea în timp real a operațiunilor, atât la nivelul head-quarter-ului local, cât și al celui din Grecia.

Identificarea soluției și a partenerului de implementare

Necesitatea conformității rapoartelor cu sistemul informatic al partenerilor greci, dar și cerințele de eficientizare a fluxurilor de operațiuni desfășurate pe plan local, au făcut ca soluția informatică integrată Microsoft Dynamics NAV (Microsoft) – LS Retail (editată de LS Retail) să reprezinte răspunsul optim pentru BSB România. Odată identificată soluția, s-a obținut practic o restrângere a ariei de căutare a companiilor capabile să realizeze o implementare rapidă și eficientă și care să aibă referințe solide în domeniul retailului. Ținând cont de aceste criterii de eficiență și calitate, BSB România a ales compania Novensys ca partener de implementare. Argumentele acestei alegeri au fost:
 - nivelul ridicat de expertiză al companiei

Novensys ca integrator de soluții;
 - faptul că Novensys este unul dintre principalii parteneri ai Microsoft în România (Microsoft Gold Partner, cu cele mai mari vânzări Microsoft Dynamics NAV și Microsoft Dynamics AX în H1 2007 – anul financiar Microsoft);
 - nivelul de competențe sporit al Novensys în integrarea aplicației Microsoft cu soluția LS Retail (competențe certificate de numeroși clienți din domeniul retailului, în care portofoliul de clienți, numărul de implementări și calitatea acestora îi conferă o poziție de lider).

“Soluția folosită anterior în cadrul rețelei noastre de magazine și la sediul central era o soluție depășită, care nu mai corespundea din punct de vedere al cerințelor noastre de raportare și nu numai. Practic, datele necesare unui management centralizat, care să permită luarea rapidă a deciziilor de business, erau greu de obținut la nivelul de acuratețe dorit. Acum, prin implementarea rapidă a soluției integrate Microsoft Dynamics NAV – LS Retail, head-quarter-ul din Grecia are acces la server-ul de aici, în România fiind sediul central, care deține astfel toate datele de care are nevoie pentru realizarea consolidării”, a explicat George Carabaș, Director Economic BSB România.

Atuurile Microsoft Dynamics NAV

Prin implementarea soluției Microsoft Dynamics NAV s-a obținut o eficientizare la nivel operațional, ale cărei rezultate pot fi evidențiate prin intermediul instrumentelor de raportare.



Studiu de caz

BSB

Punctul de vedere al consultantului Novensys

“Implementarea rapidă realizată de Novensys a reprezentat un avantaj competitiv important pentru BSB pe piața locală. Prin nivelul de expertiză ridicat al specialiștilor Novensys, dar și prin gradul de disponibilitate demonstrat de aceștia s-a reușit realizarea unei implementări rapide, care răspunde optim principalelor noastre cerințe. Soluția permite, dincolo de monitorizarea online a vânzărilor și a tuturor activităților desfășurate în rețeaua de magazine BSB, automatizarea operațiunilor de contabilitate și evidență a stocurilor, centralizarea datelor și atingerea unui nivel superior de eficiență la nivel operațional.” George Carabaș, Director Economic BSB România.

“Pentru companii, beneficiile soluției integrate Microsoft Dynamics NAV – LS Retail înseamnă certitudine, control și confort decizional, eficiență în administrarea afacerii și avantaje competitive. Este foarte important pentru noi să putem oferi clienților soluții care să facă diferența în contextul unei piețe în schimbare. Novensys furnizează toate serviciile, de la planificare la implementare și suport continuu, care garantează că soluția furnizată corespunde perfect nevoilor clienților noștri.”
Cezar Golumbeanu, managing partner Novensys

Managementul centralizat al activităților desfășurate în întreaga rețea de magazine BSB permite o vizibilitate în timp real a operațiunilor la nivelul fiecărei unități comerciale. Astfel, prin intermediul soluției ERP de la Microsoft, managementul BSB deține un instrument de optimizare continuă a proceselor strategice de business, capabil să răspundă rapid la provocările din piață. Puși față în față cu schimbările ce se produc în comportamentul consumatorilor, retailerii sunt nevoiți să identifice și adopte rapid instrumente eficiente pentru a reacționa nu numai la schimbările din mediul de afaceri, ci și pentru a încerca să le previzioneze și satisfacă, în prealabil. Exploatând optim scalabilitatea și flexibilitatea aplicației NAV, precum și capacitățile superioare de monitorizare a tuturor operațiunilor ale soluției Microsoft, Novensys a realizat o parametrizare a ERP-ului adaptată la specificul activității, pentru a răspunde în totalitate cerințelor specifice ale managementului BSB. Prin acest proces s-a realizat o simplificare a operațiunilor la nivelul fiecărui manager de magazin prin:

- posibilitatea accesării rapide a informațiilor esențiale (precum: volumul de vânzări, încasări, achiziții, obligații de plată etc.);
- facilitarea procesului de configurarea a operațiunilor de inventariere;
- vizibilitate și control sporit asupra nivelului stocurilor;
- acces în timp real la informațiile relevante despre clienți (precum: condiții de plată, metode de facturare și expediere, istoric achiziții etc.).

Prin particularizarea specifică a sistemului de retail, soluția NAV este complet integrată cu celelalte aplicații pentru activitățile specifice de retail care se derulează în magazinele și depozitele localizate în teritoriu, astfel încât managerii locali pot beneficia de date consolidate din principalele arii funcționale (contabilitate-financiar,

vânzări și creanțe, cumpărări și datorii, stocuri, service, resurse umane). La nivel central, implementarea Microsoft Dynamics NAV a permis managementului BSB să aibă acces la:

- date agregate, obținute în timp real;
- posibilități avansate de analiză pe centre de profit, posibilitatea urmării profitabilității la nivel de magazin;
- posibilitatea urmării atente a termenelor de plată;
- evidență și control superior la toate nivelurile (vânzări, achiziții, distribuție, stocuri, relații cu clienții etc.);
- identificarea factorilor de risc care pot genera blocaje;
- monitorizarea trasabilității operațiunilor;
- controlul total asupra situației financiare;
- eliminarea activităților realizate manual și scăderea timpului de contabilizare;
- acces rapid al angajaților la informații actualizate în timp real, beneficiind de atuu interfeței Microsoft, care asigură o rată de adoptare a soluției foarte rapidă;
- posibilitatea urmării atente a clienților și comenzilor, generându-se o creștere semnificativă a gradului de satisfacție.

Prin faptul că Microsoft Dynamics NAV permite o implementare rapidă și eficientă la toate nivelurile organizației, generând un raport maxim cost/calitate s-a obținut o creștere a vitezei și acurateții operațiunilor de raportare (prin centralizarea fluxurilor de informații la nivelul întregii rețele din România), una dintre cerințele principale ale clientului BSB. S-a generat astfel o imagine clară asupra afacerii (prin integrarea informațiilor existente la nivel de unitate comercială), ceea ce a asigurat un suport decizional de calitate. Iar prin faptul că informația este disponibilă oricărui utilizator, viteza de răspuns la solicitările clienților și modificările din piață a crescut considerabil, acuratețea deciziilor – atât la nivel operațional, cât și strategic – îmbunătățindu-se constant.



Studiu de caz

BSB

Microsoft®

Soluție implementată

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. Microsoft Dynamics NAV oferă funcționalități integrate pentru a susține nevoi pentru: Financial Management, Supply Chain Management, Customer Relationship Management și 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. De aceea, mai mult de 48.000 de companii din peste 130 de țări utilizează Microsoft Dynamics NAV în fiecare zi.

Avantajele LS Retail

Aplicația software LS Retail, consacrată la nivel mondial, furnizează funcții complete pentru gestiunea și automatizarea vânzărilor, fiind un sistem de gestiune eficient, destinat sectorului de desfacere cu amănuntul, care creează legătura dintre terminalele de la punctele de vânzare și soluția Microsoft Dynamics NAV de la sediul central. Disponibilă în pachete modulare (având drept componente LS Retail Basis și LS Retail Plus POS), aplicația face posibilă gestionarea întregului proces de retail, fiind bazată pe tehnologii Microsoft și Microsoft Business Solutions. Ceea ce facilitează procesul de integrare și garantează obținerea unui sistem informatic unitar, în care blocajele de informații între back office- și head-office sunt eliminate din start. Astfel, utilizatorii au acces la toate informațiile furnizate de aplicația Microsoft NAV, integrarea oferind totodată avantajul că utilizatorii sunt familiarizați cu o singură interfață la toate nivelurile (care poate fi însă configurată în funcție de necesități), iar administratorii gestionează un singur sistem unitar. (Practic, aplicația permite un nivel de granularitate ridicat, făcând posibilă identificarea unei tranzacții individuale de la POS în sistemul general de contabilitate. Modulul LS POS se integrează unitar cu celelalte module din LS Retail și cu aplicația Microsoft NAV, garantând un nivel sporit de eficiență prin creșterea vitezei, a ușurinței în utilizare și eliminarea erorilor.)

Principalele avantaje competitive generate de aplicație pentru lanțul de magazine BSB sunt:

- arhitectura unitară pentru aplicații, ceea ce permite companiilor să își configureze aplicația funcție de nevoile proprii fără a fi nevoite să investească în soluții personalizate;
- managementul prețurilor (se pot gestiona politicile de preț la nivel de magazin, discounturile pe produse și pe grupe de produse, individuale sau la nivel

de grup de clienți, achiziții multiple etc.);

- controlul și stocarea informațiilor din toate magazinele;
- funcționalitățile de BI, care facilitează analiza multidimensională a informațiilor provenind de la orice nivel;
- managementul inventarului (transferuri, ajustări, stocuri etc.);
- funcționalitățile avansate de merchandising și replenishment;
- managementul angajaților și al performanței vendorilor, prin monitorizarea profitabilității, finalizarea comenzilor de achiziții etc.;
- posibilitatea automatizării operațiunilor desfășurate în magazin și depozite, prin intermediul terminalelor portabile și a codurilor de bare;
- printarea de coduri de bare;
- gestionarea a sute de POS-uri;
- posibilitățile de raportare, control și administrare de la distanță;
- up-date-ul online al datelor.

Deoarece pentru consumatori, criteriile de timp, comoditate și confort sunt importante atunci când decid de unde își fac cumpărăturile, LS Retail își dovedește rapid utilitatea în gestionarea la nivel central a politicilor de prețuri ale rețelelor de magazine, creând o legătură directă între sediu și centrele de vânzare.

Contribuția aplicației la îmbunătățirea serviciilor și crearea avantajului competitiv se face simțită și la nivelul unităților comerciale, LS Retail permițând managerului de magazin o largă gamă de opțiuni, precum: stabilirea prețurilor la nivel local și administrarea reducerilor, editarea și tipărirea etichetelor de produs și de raft, recepția mărfurilor, vizualizarea rapoartelor și a statisticilor, proceduri de final de zi etc.



Studiu de caz

BSB

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, Danubius, Saint Gobain, Siad, Siv'tel, Storact, Termoport, Wiebe);
- **retail** (AIC Finance, Brithouse, BSB Fashion, Dedeman, Flanco /Flamingo, GEDP, Graftex /Millenium, Man Manetti, Selgros, Spar, Spider, Tornado, Chilli Pizza);
- **servicii** (Arval, Cupon Pro, KBC).

Beneficii client

Prin implementarea realizată de Novensys, BSB a obținut un instrument de monitorizare, control, analiză și acțiune unitar, care poate interveni rapid și eficient în zonele critice ale business-ului, după cum ne-a precizat George Carabaș, Director Economic BSB România: **“Implementarea rapidă realizată de Novensys a reprezentat un avantaj competitiv important pentru BSB pe piața locală. Prin nivelul de expertiză ridicat al specialiștilor Novensys, dar și prin gradul de disponibilitate demonstrat de aceștia s-a reușit realizarea unei implementări rapide, care răspunde optim principalelor noastre cerințe. Soluția permite, dincolo de monitorizarea online a vânzărilor și a tuturor activităților desfășurate în rețeaua de magazine BSB, automatizarea operațiunilor de contabilitate și evidență a stocurilor, centralizarea datelor și atingerea unui nivel superior de eficiență la nivel operațional. Prin customizările realizate – modificări cerute de legislație, personalizări și adăugări de rapoarte (vânzări, financiar etc.) –, aplicația s-a mulat foarte bine pe cerințele BSB România”.**

Suportul consistent oferit de Novensys pe parcursul procesului de implementare, precum și câștigurile obținute deja de către client, atât la nivel operațional, cât și la nivelul decizional, au contribuit la decizia managementului BSB România de a continua dezvoltarea implementării, prin adăugarea de noi soluții de raportare, care să permită un control superior al business-ului.

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 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.

