

Studiu de caz

Flanco

Cu Microsoft Dynamics NAV, retailerul Flanco administrează centralizat 97 de magazine

Companie: **Flanco International**
 Line of business: **Echipeamente electronice și electrocasnice**
 Industria: **Retail**
 Web site: www.flanco.ro

Profil client

Flanco este unul dintre cele mai cunoscute lanțuri de retail românești. Compania gestionează un număr de 97 de magazine mari în toate regiunile țării și are cei mai buni indicatori de performanță la nivel de vânzări pe suprafață magazin și pe angajat.

Soluție implementată

Managementul Flanco a optat pentru o soluție integrată bazată de Microsoft Dynamics NAV ca aplicație centrală, integrată cu o aplicație specifică de retail și o alta pentru gestiunea depozitelor, proiect dezvoltat de Novensys, partener Microsoft.

Partener de implementare:
 Novensys

Situație client

Flanco, prin rețeaua de magazine, volumul tranzacțiilor și prin apartenența la grupul Flamingo Internațional, este unul dintre liderii sectorului de distribuție a produselor electronice și electrocasnice din România. Cifra de afaceri a depășit 150 milioane euro la nivelul anului 2006, iar rețeaua de distribuție este formată din 97 de magazine specializate. Compania Flanco este cunoscută astăzi în piață pentru indicatori foarte buni ai productivității la nivel de suprafață magazin și de personal.

Provocarea Flanco

Dezvoltarea constantă a companiei pe fondul exploziei comerțului cu electrocasnice a scos la suprafață lipsa unui sistem informatic integrat. Se foloseau mai multe aplicații punctuale, dezvoltate in-house, specifice anumitor operațiuni, ceea ce impunea numeroase sincronizări și importuri/ exporturi de date. Din această cauză nu exista un control strict al informațiilor, rapoarte în timp util și nici posibilitatea unei abordări integrate a afacerii: strategie – procese – resurse – tehnologie. Mai mult, o parte din echipa care dezvoltase aplicația proprietară nu mai activa în companie.

"Principala problemă a fost că, de

fapt, foloseam mai multe sisteme și nu o soluție integrată, iar Flanco crescuse mai mult decât putea suporta o aplicație creată in-house", consideră Cristian Pielescu, IT Manager Flanco la momentul implementării, actualmente Operations & IT Director la Flamingo International. Astfel s-a luat decizia implementării unei soluții unice care să integreze majoritatea proceselor economice și să rezolve toate nevoile specifice unui business de retail.

Soluția

În acest sens, Flanco a demarat un proces de selecție în care, inițial, s-au evaluat soluții din toată gama, plecând de la soluții consacrate pe piața externă, până la soluții dezvoltate de companii românești. A fost aleasă soluția Microsoft Dynamics NAV pentru că se modela foarte bine pe dimensiunea companiei, dar mai ales pe cerințele de flexibilitate și scalabilitate pe care le are o companie de retail, iar ca partener compania Novensys, care avea o experiență relevantă pe piața de retail.



Studiu de caz

Flanco

Mai mult, platforma software instalată de Novensys a fost personalizată printr-o soluție a unuia dintre partenerii acesteia: compania islandeză LS Retail – specializată în aplicații retail. Soluția completă, proiectată de Novensys, se axează pe ERP-ul Dynamics NAV integrat cu LS Retail, aplicație ce extinde funcționalitățile Microsoft Dynamics NAV cu funcții specifice de gestiune a magazinelor și o aplicație dezvoltată de Novensys destinată automatizării activității din depozite.

"Pentru Flanco, au fost importante și referințele. Deoarece în România, la momentul respectiv, nu fusese finalizată o implementare Navision - LS Retail, am mers alături de Novensys în Austria, la rețeaua de magazine de electrocasnice Promarkt. Rețeaua Promarkt cuprinde zece magazine de suprafețe mari și, chiar dacă are unele procese diferite față de cele Flanco, pentru mine această vizită a fost decisivă în luarea deciziei că soluția Dynamics NAV - LS Retail este cea de care avem nevoie" consideră Cristian Pielescu.

Desfășurare proiect

Implementarea proiectului în primele 90 de magazine s-a finalizat în mai puțin de trei luni de la data semnării contractului, existând și presiunea denominării monedei naționale din iulie 2005, prin

migrarea funcționalităților de bază. Următoarea etapă a constat în introducerea unor funcționalități noi pe fiecare modul în parte pe fondul unei mai bune modelări a fluxurilor de business.

Sistemul propus de Novensys creează legătura între sediul central al companiei Flanco și punctele de vânzare, magazine, și face posibilă gestionarea unitară a întregii activități. Componenta centrală a soluției o constituie Microsoft Dynamics NAV, ca aplicație informatică integrată pentru managementul unitar al întregii activități, complet integrată cu celelalte aplicații pentru activitățile specifice de retail care se derulează în magazinele și depozitele din teritoriu. Modulele din Dynamics NAV automatizează principalele operațiuni ale companiei, vânzarea către clienți, aprovizionarea, transferurile de marfă, rapoartele manageriale, contabilitatea șamd, permițând, pe de o parte, creșterea eficienței operaționale, iar pe de altă parte, scalabilitatea necesară susținerii dezvoltării companiei în următorii ani.

Chiar dacă Dynamics NAV s-a mulat pe procesele de business Flanco, au existat și unele modificări ale fluxurilor de lucru. "Împreună cu implementarea Dynamics NAV, am schimbat anumite procese pentru că era necesară eficientizarea lor, iar aplicațiile vechi nu ne permiteau acest lucru. De exemplu, am schimbat procesul de achiziție, mai exact



Studiu de caz

Flanco

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.



partea administrativă a acestuia, în sensul că, în acest moment, activități ca, de exemplu, introducerea unui furnizor nou, produs nou, a unei comenzi noi sau confirmarea facturii la recepția mărfii se realizează în departamentul de achiziții, nu în departamentul de logistică, cum se întâmpla înainte, fiind astfel rupte de interfața cu furnizorii. Beneficiul constă în obținerea unei viziuni clare asupra fiecărui furnizor în parte, ceea ce înseamnă, de fapt, eficientizarea canalului cu furnizorii", afirmă Cristian Pielescu.

Pentru managementul magazinelor se utilizează LS Retail, cu funcții complete pentru gestiunea și automatizarea vânzărilor, bazată pe tehnologii Microsoft și Microsoft Business Solutions. LS Retail este o aplicație dezvoltată de către compania islandeză LS Retail pe platformă Microsoft, reprezentând o extensie a modulelor Microsoft Dynamics NAV cu funcționalități specifice retail-ului ce acoperă toate funcționalitățile de business necesare în activitatea curentă a unui magazin.

Aplicația LS Retail operează în regim multi-store, având posibilitate de raportare, control și administrare de la sediul central al fiecărui magazin și al fiecărui punct de vânzare. Aplicația dispune de un modul propriu de replicare a datelor în teritoriu.

Pentru automatizarea operațiunilor din depozite, s-a implementat o

soluție dezvoltată de Novensys, ce trebuie privită ca o extensie a unei aplicații de gestiune, menită să automatizeze toate operațiile specifice desfășurate într-un depozit: recepția și livrarea de marfă, mutarea de marfă și inventarierea.

Beneficii

Sistemul integrat pe care Novensys l-a pus la dispoziție asigură un control eficient al resurselor și al utilizării acestora, înlesnește contactul în timp real cu activitățile companiei și posibilitatea de a avea, în orice moment, informații despre operațiunile activității desfășurate la sediul central, la magazinele deținute și la punctele de vânzare. Prin integrarea aplicațiilor în Microsoft Dynamics NAV se asigură o sincronizare în timp real a datelor, astfel încât baza de date centrală Microsoft Dynamics NAV să conțină în orice moment totalitatea tranzacțiilor derulate la sediul central, depozite sau magazine și acestea, la rândul lor, să beneficieze de informațiile actualizate la sediul central, cum ar fi, de exemplu, listele de prețuri de vânzare.



Studiu de caz

Flanco

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** (Brithouse, BSB Fashion, Dedeman, Flanco/Flamingo, GEDP, Graftex/Millennium, Man&Manetti, Selgros, Spar, Sprider, Tornado, Chilli Pizza).
- **servicii** (Arval, Cupon Pro, KBC).

Pentru a răspunde cerinței de operare offline în magazine și depozite, în situația întreruperii canalelor de comunicații, soluțiile specifice propuse pot funcționa local, iar la refacerea comunicațiilor, informațiile vor fi sincronizate cu baza de date centrală Microsoft Dynamics NAV.

Implementarea s-a realizat în mai multe etape, aplicația modelând tot mai multe procese din cadrul Flanco, inclusiv controlul și administrarea în timp cvasi-real a livrărilor la domiciliu, a produselor aflate în service sau a livrărilor pe bază de comandă în avans, asigurând suportul unei creșteri permanente a calității serviciilor oferite pieței românești și deschiderea pentru satisfacerea cerințele tot mai dinamice ale clienților.

Alte beneficii:

- acuratețea datelor din sistem;
- acces mai bun la informații mai structurate;
- sistematizarea mult mai riguroasă a proceselor;
- diminuarea erorilor umane;
- eliminarea timpilor morți;
- trasabilitatea și gestionarea activităților;
- analiza și raportarea în timp real a datelor esențiale;
- randament sporit în prelucrarea datelor și în luarea deciziilor.

Despre Novensys

Înființată în 1999, Novensys a devenit unul dintre cei mai importanți integratori 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, este Premier Business Partner pentru Motorola Symbol pentru zona EMEA în domeniul Enterprise Mobility Solutions și business partner pentru lideri din industrie precum 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.

