

Studiu de caz

Sprider Stores

Novensys, un partener de succes pentru Sprider Stores

Companie: **Sprider Stores**
 Line of business: **Fashion**
 Industria: **Retail**
 Web site: www.sprider.gr

Profil client

Intrat oficial pe piața românească în ianuarie 2007, prin primul magazin deschis în City Mall București, grupul elen Sprider Stores a cunoscut o dezvoltare rapidă la nivel național, în următoarele 15 luni fiind inaugurate încă alte cinci spații comerciale. Sprider Stores Group, cel mai important retailer vestimentar de pe piața grecească, este o prezență activă în sud-estul Europei, având deschise în regiune 60 de magazine (care aparțin companiei din Grecia, nefiind operate în sistem de franciză) în România, Bulgaria, Polonia, Cipru și Macedonia (în afara celor 11 existente în Grecia). Retailerul grec de îmbrăcăminte, înființat în 1971, a pătruns în zona Balcanilor în 2000, când a deschis primul magazin din Bulgaria.

Soluție implementată

Microsoft Dynamics NAV - o soluție ERP cu funcționalități de Business Intelligence, care ajută companiile să obțină performanțe superioare de business.

Partener de implementare

Novensys

Novensys, prima opțiune

Succesul raportat de primul magazin Sprider Stores din București a accelerat ritmul de extindere al companiei elene în România, în aprilie 2008 consemnându-se deschiderea celui de-al șaselea magazin la Oradea, care s-a alăturat rețelei alcătuite din unitățile comerciale amplasate în Capitală, Timișoara, Târgu Mureș, Bacău și Cluj. Politica de extindere rapidă, precum și necesitatea coordonării activităților cu sediul companiei-mamă din Grecia au impus rapid necesitatea unui sistem de management centralizat, care să permită adaptarea rapidă la cerințele pieței locale, precum și o vizibilitate reală a operațiunilor atât la nivelul head-quarter-ului local, cât și al celui din Grecia. Alegerea soluției informatice Microsoft Dynamics NAV, de la Microsoft, integrată cu aplicația Landsteinar Retail (realizat de Landsteinar Strengur) s-a făcut ținând cont de necesitatea conformității activităților din România cu sistemul informatic al Sprider Stores Group din Grecia. Acest imperativ a facilitat procesul de identificare în România a partenerului de implementare, compania Novensys fiind prima opțiune a head-quarter-ului elen al grupului Sprider Stores. Decizie fundamentată atât de nivelul ridicat de expertiză al companiei Novensys ca integrator de soluții, cât și de faptul că, în România, compania este unul dintre principalii parteneri ai Microsoft (Microsoft Gold Partner, cu cele mai mari vânzări Microsoft Dynamics NAV și Microsoft Dynamics AX în H1 2007 – anul financiar Microsoft). La acestea a contribuit și nivelul de competențe sporit al Novensys în integrarea aplicației Microsoft cu soluția Landsteinar Retail, competențe certificate de numeroșii clienți din domeniul retailului (domeniu în care portofoliul de clienți îi asigură o poziție de lider).

Soluția Landsteinar Retail

Landsteinar Strengur este membră a Kögun Group, companie listată la bursa islandeză și cel mai mare grup IT al țării. Soluțiile pentru retail ale companiei, Infostore și Landsteinar Retail, au fost vândute în peste 130 de țări, fiind localizate în 30 de limbi. Aplicația integrată Microsoft Dynamics NAV – Landsteinar Retail este utilizată cu succes în mai multe implementări din domeniul retail, în peste 6.400 de magazine din întreaga lume. Landsteinar 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.

Atuurile Microsoft Dynamics NAV

Alegerea soluției Microsoft Dynamics NAV a răspuns eficient nevoii de date consolidate și instrumente de raportare în timp real resimțite atât la nivelul sediului din România, cât și la cel al companiei-mamă din Grecia. Capabilitățile superioare de management centralizat al activităților desfășurate în întreaga rețea de magazine, care permit o vizibilitate în timp real a operațiunilor la nivelul fiecărei unități comerciale, au permis ca, prin intermediul soluției Microsoft, să se poată obține o optimizare continuă a proceselor strategice de business, care să răspundă rapid la schimbările din piață.



Studiu de caz

Sprider Stores

Punctul de vedere al consultantului Novensys

“Pentru companii, beneficiile soluției integrate Microsoft Dynamics NAV – Landsteinar 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.

Scalabilitatea și flexibilitatea specifice aplicației Microsoft NAV au permis adaptarea aplicației la cerințele specifice, ceea ce a generat 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.

La nivel central, implementarea Microsoft Dynamics NAV a permis managementului Sprider Stores România să aibă acces la:

- date agregate, obținute în timp real;
- posibilități avansate de analiză pe centre de profit, posibilitatea urmăririi profitabilității la nivel de magazin;
- posibilitatea urmăririi 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;
- trasabilitatea operațiunilor;
- control 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 urmăririi atente a clienților și comenzilor, generându-se o creștere semnificativă a gradului de satisfacție.

Atingerea acestui randament ridicat a fost asigurat de faptul că aplicația Microsoft Dynamics NAV permite o implementare rapidă și eficientă la toate nivelurile organizației, generând un raport maxim cost/calitate. Totodată s-a obținut o creștere a vitezei și acurateții operațiunilor de raportare (prin centralizarea fluxurilor de informații la nivelul întregii rețele din România), un imperativ al head-quarter-ului elen al grupului Sprider Stores.

Consolidarea avantajelor prin Landsteinar Retail

Câștigurile furnizate de aplicația Microsoft lanțului de magazine Sprider Stores din România au fost consolidate prin integrarea cu soluția Landsteinar Retail, realizată de Landsteinar Strengur, soluție dedicată companiilor specializate în retail. Fiind bazată pe tehnologii Microsoft și Microsoft Business Solutions, soluția companiei Landsteinar Strengur facilitează procesul de integrare, garantând obținerea unui sistem informatic unitar, în care blocajele de informații între back office- și head office sunt eliminate din start. 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, practic, un singur sistem unitar. Landsteinar Retail este o aplicație



Studiu de caz

Sprider Stores

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.



software consacrată la nivel mondial, cu funcții complete de gestiune și automatizare a vânzărilor, fiind un sistem de gestiune eficient, destinat sectorului de desfacere cu amănuntul. Disponibil ca pachet modular (având drept componente Landsteinar Retail Basis și Landsteinar Retail Plus POS), aplicația face posibilă gestionarea întregului proces de retail, începând cu sediul central și terminând cu terminalele POS. (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, ușurința în folosire și eliminarea erorilor.)

Landsteinar 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. La nivelul unităților comerciale, Landsteinar Retail permite 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.

Principalele avantaje competitive generate de aplicație pentru lanțul de magazine Sprider Stores din România, avantaje valorificate la nivelul sediului central, constau în:

- arhitectură unitară pentru aplicații, ceea ce permite companiilor să își

- configureze aplicația funcție de nevoile proprii fără a fi nevoite să investească în soluții customizate;
- 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.);
- control și stocare a informațiilor din toate magazinele;
- funcționalități de BI, care facilitează analiza multidimensională a informațiilor provenind de la orice nivel;
- managementul inventarului (transferuri, ajustări, stocuri etc.);
- funcționalități 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;
- posibilități de raportare, control și administrare de la distanță;
- update online a datelor.

Practic prin implementarea soluției LS Retail în cadrul rețelei Sprider Stores din România s-a obținut un management centralizat și eficient, care permite vizibilitatea și controlul zonelor critice ale business-ului (cum ar fi perioadele de vârf și cele cu vânzări mici în funcție de perioada anului). S-a generat astfel un instrument de control, analiză și acțiune unitar, care poate interveni rapid și eficient.



Studiu de caz

Sprider Stores

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

Avantaj client

"Faptul că Novensys a putut realiza prima etapă de implementare a aplicației în două săptămâni a reprezentat un avantaj esențial pentru dezvoltarea rețelei Sprider Stores în România. La acest succes a contribuit politica de implementare Novensys, caracterizată de customer service-ul excelent, de faptul că toate cerințele noastre au fost îndeplinite optim în cel mai scurt timp posibil. Totodată, am beneficiat și beneficiem de un suport consistent. Practic, a fost un ajutor extraordinar pe care l-am primit. Iar acest lucru se observă în avantajele competitive obținute – comenzi adaptate optim cerințelor pieței românești, o recepție a mărfurilor mult mai rapidă și accesul la informațiile referitoare la costurile de vânzare realizat mult mai facil și cu o mare acuratețe. Prin aplicația user-friendly oferită de aplicație și grație suportului furnizat de Novensys, end-userii sunt foarte mulțumiți, iar trainingul nu durează mai mult de două zile. În paralel s-a obținut o reducere semnificativă a cheltuielilor pentru raportări și a timpului alocat realizării acestora, fapt la care a contribuit și posibilitatea accesării istoricului vânzărilor de la momentul deschiderii primului magazin, pe zile, săptămâni, luni", sunt doar câteva dintre principalele câștiguri furnizate de implementarea Novensys considerate esențiale de către Georgios Dionysatos, General Manager Sprider Stores România. Toate aceste câștiguri generate de creșterea productivității și competitivității, coroborate cu eficientizarea administrativă, s-au materializat într-un câștig de eficiență atât la nivelul magazinelor Sprider din țară, cât și la cel al sediului central din România, fapt confirmat de extinderea rapidă a rețelei pe plan național.

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.

