

Studiu de caz

Becker Acroma Balkan România SRL

Novensys - Microsoft Dynamics NAV, cel mai bun parteneriat pentru Becker Acroma Balkan România SRL

A pornit ca un start-up în 1994, an în care suedezii de la Becker Acroma KB (parte a Grupului AB Wihl. Becker) au considerat că e timpul să-și facă intrarea în zona Balcanilor, deschizând filiale în România, Bulgaria și Serbia. Acum, după 14 ani de la înființare și o evoluție constant ascendentă a business-ului, Becker Acroma Balkan România SRL este unul dintre principalii jucători de pe piața de nișă a sistemelor de finisare pentru industria lemnului.

Becker Acroma Balkan România SRL poate fi considerată o poveste de succes al cărei „secret” este unul foarte simplu – compania românească și-a stabilit, încă de la înființare, ca obiectiv principal pentru dezvoltarea afacerii, eficientizarea operațională constantă. Criteriu prin care a reușit să asigure un nivel de servicii performant și o interacțiune cât mai bună cu clienții săi, fapt demonstrat de evoluția cifrei de afaceri de la an la an.

Panaceul NAV

Menținerea acestui parametru însă la valori ridicate, în condițiile creșterii numărului de clienți și a extinderii la nivel național prin deschiderea a noi filiale în țară, a impus, la începutul lui 2008, necesitatea identificării și implementării rapide a unui sistem informatic competitiv de management al resurselor companiei, aplicațiile financiar-contabile folosite anterior nemaicoperind corespunzător nevoile impuse de dezvoltarea companiei. Demers deloc facil ținând cont de abundența de oferte (atât interne, cât și externe) existente la nivelul actual pe piața românească, dar și de numărul mare de jucători care activează pe piața integratorilor de soluții de Enterprise

Resource Planning (ERP).

Identificarea soluției adecvate s-a realizat ținând cont atât de recomandările externe (primite din partea celorlalte subsidiare Becker Acroma KB din regiune), cât și de o analiză internă a necesităților reale ale companiei. Rezultatul acesteia a indicat nevoia de o soluție flexibilă și scalabilă, care să permită o implementare rapidă și dezvoltarea facilă de personalizări și adaptări specifice (atât la cerințele specifice de business, cât și la cerințele legislative românești), cu un grad ridicat de maturitate și stabilitate, care să garanteze suportul unei dezvoltări durabile a business-ului. Iar răspunsul optim la toate aceste cereri, și nu numai, a fost Microsoft Dynamics NAV, o aplicație lider pe piața soluțiilor ERP, nu numai în România, ci și la nivel mondial (peste 60.000 de companii din 150 de țări utilizează Microsoft Dynamics NAV). Notorietatea justificată de care se bucură soluția Microsoft nu se datorează însă doar acoperirii eficiente a criteriilor enunțate mai sus, ci și unei game extinse de funcționalități, care îi asigură o arie largă de acoperire. Aceasta pentru că NAV oferă funcționalități integrate pentru: Financial Management, Supply Chain Management, Customer Relationship Management și E-Business, oferind posibilitatea înlocuirii sistemului existent cu o singură soluție complet integrată, care conectează întreaga organizație cu clienții, furnizorii și partenerii de afaceri, oricând și oriunde, prin intermediul internetului, și care permite creșterea productivității fără a crea rupturi în operațiunile zilnice ale organizației.

Companie: **Becker Acroma Balkan România SRL**
 Line of business: **Sisteme de finisare pentru industria lemnului**
 Industria: **Distribuție**
 Web site: www.becker-acroma.ro

Profil client

Înființată în 1994, an în care compania suedeză Becker Acroma KB (parte a Grupului AB Wihl. Becker) și-a făcut intrarea în zona Balcanilor, deschizând filiale în România, Bulgaria și Serbia, Becker Acroma Balkan România SRL a devenit în cei 14 ani de activitate unul dintre principalii jucători de pe piața de nișă a sistemelor de finisare pentru industria lemnului. Compania a înregistrat o evoluție constant ascendentă a business-ului, materializată într-o creștere constantă a cifrei de afaceri și extindere la nivel național, prin deschiderea de noi filiale în țară odată cu creșterea numărului de clienți și parteneri.

Soluție implementată

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

Partener de implementare

Novensys



Studiu de caz

Becker Acroma Balkan România SRL

„Cel mai bun parteneriat pentru compania noastră”

„Am obținut un timp de implementare foarte bun și un cost al soluției pe care cu siguranță îl vom recupera în maximum un an de la investiție. Asocierea Novensys - Microsoft Dynamics NAV a reprezentat cel mai bun parteneriat pentru compania noastră.”

Anders Elgeborn, Managing Director Becker Acroma Balkan România S.R.L.

Novensys, alegerea optimă

Cel de-al doilea pas în procesul de identificare, cel al alegerii unui partener de implementare adecvat, care să răspundă optim cerințelor Becker Acroma Balkan România SRL, nu a fost unul facil. Piața locală a partenerilor Microsoft cuprinde mulți jucători puternici, care dețin în portofoliu numeroase implementări la companii de prestigiu.

Într-o primă fază, compania românească a selectat patru implementatori, ale căror oferte au fost analizate minuțios, pentru ca ulterior să se decidă pentru Novensys, 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). O companie care oferă soluții inteligente pentru automatizarea proceselor de business (de la sisteme hardware, consumabile și infrastructură hardware, la platforme software) și cu un portofoliu de clienți considerabil.

„Am ales Novensys în primul rând pentru că au dovedit că sunt cei mai buni în managementul relațiilor cu clienții. Au cea mai mare echipă de consultanți din România, au puncte de lucru în Timișoara și Cluj, au peste 30 de implementări la nivel național, experiență și renume în implementări în domeniul logisticii și comerțului și un portofoliu integrat de soluții care aduce valoare adăugată pentru orice client. În plus, este cel mai mare partener din România al Microsoft, pentru divizia Dynamics”, a sintetizat argumentele alegerii G. Anders

Elgeborn, Managing Director Becker Acroma Balkan România SRL.

„Pentru acest proiect am concurat cu cei mai importanți jucători din piață. Iar faptul că am câștigat demonstrează încă o dată poziția de care beneficiază Novensys în ultimii ani - de cel mai important partener Microsoft pe soluții ERP din România”, a subliniat Cezar Golumbeanu, President of the Board, Novensys, importanța câștigării acestui proiect.

Beneficiile soluției Microsoft

Capacitatea de adaptare la cerințe extrem de specifice a soluției Microsoft Dynamics NAV și experiența specialiștilor Novensys au reprezentat factori esențiali în reușita acestui proiect. Care s-a materializat într-un suport decizional de calitate, sistemul performant de raportare din Dynamics NAV permițând managementului companiei client să-și îmbunătățească semnificativ procesul decizional, nu numai sub aspectul vitezei, cât și al calității informațiilor. Obținerea rapidă a rapoartelor și flexibilitatea crescută a sistemului, care, prin arhitectura sa asigură un răspuns imediat la orice schimbare introdusă de utilizatorii finali, contribuie la un control eficient al fiecărui aspect al business-ului, la toate nivelurile.

Prin implementarea Microsoft Dynamics NAV, Becker Acroma Balkan România SRL a beneficiat din primele faze post-implementare de:

- date agregate, obținute în timp real;
- posibilități avansate de analiză pe centre de profit;
- posibilitatea urmăririi atente a termenelor de plată;



Studiu de caz

Becker Acroma Balkan România SRL

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.



- trasabilitate superioară a operațiunilor;
- identificarea factorilor de risc care pot genera blocaje;
- evidență și control superior al stocurilor și comenzilor;
- control ridicat asupra situației financiare;
- posibilitatea urmăririi profitabilității la nivel de client.

Soluția a răspuns astfel cerințelor vitale formulate de compania client reprezentate de creșterea vizibilității situației economico-financiare (cu posibilități de raportare extinse) și eficientizarea în plan operațional și decizional.

“Gestionarea eficientă a resurselor unei companii reprezintă un factor-cheie în succesul afacerii clienților noștri. Microsoft Dynamic NAV este un produs excelent pentru piața din România, un instrument eficient de unificare și structurare a informației, cu o capacitate foarte mare de a fluidiza schimbul de date dintre departamente, o soluție care acoperă toate ariile business-ului, dispunând de o gamă largă de module”, a precizat Cezar Golumbeanu, President of the Board, Novensys.

Implementare rapidă, cu efecte imediate

Faptul că Novensys își susține clienții în toate etapele implementării unei soluții de management al informațiilor, de la etapa de consultanță la recomandarea soluțiilor, implementarea și mentenanța lor, a reprezentat și el un factor major în decizia alegerii acestui partener de implementare.

Experiența specialiștilor Novensys, competențele ridicate și know-how-ul cumulat în numeroasele implementări realizate în România au asigurat succesul unei implementări rapide, care a reușit să acopere într-o primă fază cerințele specifice solicitate de client:

- integrarea sistemului de raportare al companiei din România cu sistemele de raportare ale celorlalte companii ale grupului din Europa;
- acces instantaneu la informațiile financiare și de business actualizate în timp real și integrate cu toate informațiile din marketing și vânzări;
- dezvoltarea unui sistem complex de raportare financiar-contabilă;
- integrarea sistemului financiar-contabil cu cele de management a comenzilor clienților și de gestiune a depozitului.

Dar lucrurile nu se opresc aici, pentru că, fiind o soluție scalabilă, Dynamics Nav permite o extindere ulterioară atât în ceea ce privește funcționalitățile, cât și numărul de utilizatori (care beneficiază de avantajul integrării native cu alte produse Microsoft de infrastructură, și de interfața familiară Microsoft Office, ceea ce asigură ușurință în utilizare și o rată de adopție crescută). Soluția Microsoft dispune de o gamă largă de module, iar avantajul flexibilității permite modificări și adăugări de noi funcționalități, chiar și după ce aplicația a fost implementată, beneficiind de avantajele oferite de strategia de dezvoltare pe termen lung asigurată de Microsoft.



Studiu de caz

Becker Acroma Balkan România SRL

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

Despre Novensys

În echipă cu inteligența

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 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 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.

