

## Studiu de caz

# Termoport

## Termoport și-a eficientizat activitatea de service prin implementarea Microsoft Dynamics NAV

**Companie:** Termoport  
**Line of business:** Instalații de frig și climatizare, reparații, service și întreținere pentru instalații frigorifice  
**Industria:** Retail și distribuție  
**Web site:** [www.termoport.ro](http://www.termoport.ro)

### Profil client

Înființată în anul 1997, Termoport, companie furnizoare de instalații de frig și climatizare, reparații, service și întreținere pentru instalații frigorifice (service pentru agregate frigorifice marca Thermo King), a devenit un brand de succes pe plan național grație calității deosebite a produselor și serviciilor sale. Asigurând garanția produselor și serviciilor printr-o rețea extinsă de service (București, Bacău, Cluj-Napoca, Timișoara și Constanța), compania și-a orientat procesele de business pe client, orice produs sau serviciu prestat de Termoport având la bază rezultatele analizei profilului beneficiarilor săi, a cerințelor și așteptărilor acestora.

### 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

### Premise

Înființată în anul 1997, Termoport, companie furnizoare de instalații de frig și climatizare, reparații, service și întreținere pentru instalații frigorifice (service pentru agregate frigorifice marca Thermo King), a devenit un brand de succes pe plan național grație calității deosebite a produselor și serviciilor sale. Asigurând garanția produselor și serviciilor printr-o rețea extinsă de service (București, Bacău, Cluj-Napoca, Timișoara și Constanța), compania și-a orientat procesele de business pe client, orice produs sau serviciu prestat de Termoport având la bază rezultatele analizei profilului beneficiarilor săi, a cerințelor și așteptărilor acestora. Pe măsură ce activitatea companiei s-a extins pe plan național, atât ca număr de clienți cât și ca locații, a devenit evidentă nevoia unui sistem de raportare consolidat în timp real a stocurilor, creanțelor și datoriilor. Planul de dezvoltare pe termen lung al companiei a impus ca o necesitate vitală crearea unei noi structuri informatice care să asigure colectarea, procesarea și structurarea informațiilor în timp real, cu latență zero, într-un mod eficient. Asigurarea unui nivel superior de satisfacție al clienților, necesitatea atingerii unui nivel superior de eficiență în plan operațional, în condițiile extinderii numărului de beneficiari și al rețelei de servicii service, coroborate cu creșterea nivelului competitiv al pieței au făcut managementul companiei să identifice rapid nevoia unui instrument informatic de gestiune a resurselor

companiei, care să răspundă cerințelor specifice de business.

### Identificarea soluției...

Sub presiunea acestor imperative de business, managementul Termoport a început procesul de identificare a unei soluții informatice integrate scalabile, capabile să furnizeze un suport decizional superior pentru a răspunde rapid la provocările din piață, precum și vizibilitate și eficiență în plan operațional, o aplicație stabilă, cu recomandări locale și perspective de dezvoltare.

Răspunsul optim la toate aceste deziderate l-a reprezentat soluția de management al resurselor companiei, Microsoft Dynamics NAV, care oferă o gamă largă de aplicații integrate end-to-end (prezervând avantajul modularității), precum și servicii esențiale pentru eficientizarea relațiilor cu clienții, angajații, partenerii și furnizorii. Aplicația ERP (Enterprise Resource Planning) a companiei Microsoft a reprezentat răspunsul optim la cerințele companiei de optimizare a proceselor strategice de business, furnizând un instrument integrat de management financiar, al resurselor umane, al relațiilor cu clienții, al serviciilor after-sales pe întregul lanț de distribuție, service și suport. Totodată, prin soluțiile superioare de analiză și raportare, aplicația Microsoft Dynamics NAV a acoperit necesitățile managementului Termoport în ceea ce privește parametri de acuratețe, eficiență și timp de reacție ale actului



## Studiu de caz

## Termoport

decizional. În alegerea aplicației, un rol decisiv l-a avut și faptul că principalul partener al companiei Termoport, respectiv firma Thermo King avea implementată aplicația Microsoft Dynamics NAV. Totodată, prin imaginea clară asupra întregii afaceri, prin integrarea informațiilor existente la nivelul întregii companii (ceea ce oferă o imagine de ansamblu asupra activității), Microsoft Dynamics NAV a reprezentat o garanție a asigurării unui suport decizional performant (consolidat de accesul în timp real la o mare gamă de date de business și de sistemul performant de raportare, care permite managementului să ia decizii în cunoștință de cauză focalizându-se asupra principalelor probleme de business), permițând un control eficient al situației financiare, grație instrumentelor complexe de management financiar, care asigură agregarea datelor la nivelul întregii companii, respectiv un control eficient al bugetelor. Flexibilitate crescută a aplicației, care poate fi mapată pe nevoile specifice de business și particularizată astfel încât să permită obținerea unui timp de răspuns optim la schimbările din piață, precum și caracterul modular al acesteia au reprezentat atuuri importante în alegerea soluției Microsoft Dynamics NAV de către Termoport. Nu în ultimul rând, la definitivarea procesului de identificare a contribuit nivelul ridicat de acceptare din partea utilizatorilor, garantat de faptul că

aplicațiile Microsoft Dynamics colaborează nativ cu celelalte aplicații Microsoft, ceea ce asigură o interfață prietenoasă, care permite un acces facil și o rată de adoptare a soluției foarte rapidă încă din primele zile, perioada de training redusă contribuind la reducerea costurilor de implementare.

**... și a partenerului de implementare**

În procesul de identificare a partenerului de implementare a soluției Microsoft Dynamics NAV, compania Novensys s-a impus ca o primă opțiune încă din primele faze, grație numărului mare de referințe cumulate pe piața locală și a nivelului superior de servicii furnizate. Cu o vastă experiență în dezvoltarea și implementarea de soluții software, Novensys este unul dintre cei mai importanți integratori de soluții inteligente pentru managementul informațiilor din România și Certified Gold Partner pentru Microsoft, fiind 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). Nivelul superior de know-how cumulat, profesionalismul și atitudinea proactivă a echipelor de implementare ale companiei, numărul mare de proiecte de succes finalizate în timp scurt și cu rezultate optime au reprezentat



## Studiu de caz

# Termoport

## Microsoft Dynamics NAV

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.

factorii esențiali care au contribuit la alegerea companiei Novensys ca partener de implementare al soluției Microsoft Dynamics NAV în cadrul companiei Termoport.

## Beneficii rapide și durabile

Beneficiile implementării s-au făcut simțite rapid. Atât la nivelul managementului companiei, care a reușit să obțină un control superior al operațiunilor de service, principala activitate a companiei Termoport, cât și în teritoriu, centrele din țară având astfel posibilitatea urmăririi mult mai atente a clienților și solicitărilor, asigurându-se o creștere semnificativă a gradului de satisfacție. De altfel, prima etapă de implementare a fost reprezentată de dezvoltarea modulului de service din soluția Microsoft Dynamics NAV, ulterior integrată cu modulele Financiar-Contabil, Vânzări, Stocuri etc. Practic, prin implementarea Microsoft Dynamics NAV, compania Termoport a obținut câștiguri substanțiale, materializate în:

- eficientizarea activității de service, prin optimizarea prelucrării comenzilor;
- un nivel mult mai bun de răspuns la cerințele clienților, managerii din filiale - de la orice nivel ierarhic - putând reacționa în timp real la solicitările și schimbările semnalate de sistem (prin crearea unui sistem de alerte și notificări specific) prin luarea deciziilor potrivite;

- alocarea mult mai eficientă a resurselor umane, de timp și bani, sistemul furnizând rapoarte în timp real pe baza cărora se pot redirecționa optim resursele companiei spre activitățile productive;
- creșterea productivității și a eficienței, prin repartizarea optimă a sarcinilor și economisirea de resurse;
- reducerea erorilor umane, prin automatizarea operațiunilor manuale de rutină, informația furnizată având un nivel ridicat de acuratețe, prin eliminarea inconsistențelor;
- un grad superior de flexibilitate, aplicația asigurând adaptarea rapidă la necesitățile de schimbare ale companiei, dar și la modificările legislative;
- capacități avansate de trasabilitate, prin intermediul cărora se pot urmări activitățile desfășurate la nivel de centru de service și al gradului de soluționare a solicitărilor la nivel de client, facilitându-se identificarea factorilor de risc care pot genera blocaje;
- reducerea costurilor, prin monitorizarea și ajustarea continuă a proceselor mari consumatoare de resurse, dar și prin urmărirea mult mai atentă a termenelor de plată, stocurilor și comenzilor etc.;
- control superior asupra situației financiare și posibilitatea urmăririi profitabilității la nivel de client;



## Studiu de caz

# Termoport

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

- o eficiență sporită a actului decizional, prin optimizarea și integrarea proceselor din companie, centralizarea datelor din toate departamentele și filialele Termoport într-o singură bază de date permițând accesarea operativă și facilă a informațiilor, pe baza cărora se pot realiza rapid rapoarte și analize pe centre de profit.

Implementarea Microsoft Dynamics NAV de către compania Novensys a furnizat managementului Termoport o imagine clară asupra afacerii, asigurând un suport decizional de calitate, transpus la nivel practic în economii substanțiale de resurse și câștiguri la nivel operațional, dar și în ceea ce privește nivelul de satisfacție al clienților, una din prioritățile companiei beneficiar. De altfel, în etapele ulterioare ale implementării, Termoport va realiza, alături de echipa Novensys, o dezvoltare specifică a aplicației de Business Intelligence, precum și implementarea unei infrastructuri hardware, dedicate departamentului de service.

### 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 piață 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 două puncte de lucru în Cluj Napoca și Timișoara. Mai multe informații despre Novensys pot fi obținute accesând site-ul companiei [www.novensys.com](http://www.novensys.com) sau la adresa de mail: [cornelia.ureche@novensys.com](mailto:cornelia.ureche@novensys.com).  
Persoană de contact : **Cornelia Ureche**, Marketing Manager, Novensys.

