



SANYO IMPLEMENTA ERP PRIMAVERA COM O INTUITO DE OPTIMIZAR INFORMAÇÃO E REDUZIR TAREFAS ADMINISTRATIVAS

AS NECESSIDADES

“A Sanyo pretendia rentabilizar e otimizar as informações que até aqui estavam dispersas pelos vários departamentos e que compreende toda a cadeia de produção, desde a entrada do material em armazém até à sua entrega ao cliente”, explica João Oliveira, director de Informática da Sanyo Portugal Electrónica, S.A. Com a implementação das soluções **PRIMAVERA** a empresa pretendia, ainda, reduzir as tarefas administrativas da organização, permitindo desta forma aos colaboradores uma maior dedicação ao negócio, promovendo uma maior produtividade.

A ESCOLHA DO FORNECEDOR

Anteriormente a Sanyo recorria a soluções de Facturação, Stocks e Contabilidade não integradas, o que “resultava em processos de negócio morosos, repetitivos e desorganizados”, refere João Oliveira. Quando optaram por adoptar uma nova solução de gestão, e após uma avaliação das soluções disponíveis no mercado, a escolha da Sanyo “recaiu sobre a **PRIMAVERA**, uma vez que nos pareceu ser a solução que melhor se enquadrava nos nossos processos de negócio e a que seria mais user friendly para os nossos utilizadores”, salienta o responsável. Com a implementação do ERP Primavera, os processos da organização foram simplificados e a gestão operacional tornou-se bastante mais fácil, especialmente devido à integração das diferentes soluções.

A IMPLEMENTAÇÃO

A implementação do software **PRIMAVERA** na Sanyo foi realizada em três fases, envolvendo todas elas uma etapa inicial de levantamento de requisitos, seguida da implementação e testes. A primeira fase teve por objectivo proceder à implementação das soluções de Gestão Comercial, Contabilidade e Recursos Humanos. Numa segunda fase a inCentea arrancou com a implementação das soluções de CRM, Add-In Financeiro e Assis-tências Técnicas, preparando-se actualmente para dar início à última fase do projecto, que compreende a implementação da solução de Business Intelligence e de Gestão de Activos, que carece da realização de um inventário.

Paralelamente, e com o objectivo de adaptar as soluções às exigências do cliente, a inCentea realizou um conjunto de desenvolvimentos à medida que permitiram, designadamente, efectuar a aprovação de encomendas por diversos critérios; realizar orçamentos e planeamentos de encomendas com vários vectores de análise; importar dados da aplicação utilizada anteriormente e introduzir a EcoPilhas (taxa aplicada a todos os equipamentos colocados no mercado que contenham pilhas) e a Cópia Privada (taxa cobrada a equipamentos electrónicos que potenciem a reprodução de conteúdos protegidos por direitos de autor), sendo possível, nestes casos, efectuar o reporting para envio às entidades receptoras dos valores cobrados.

O trabalho de adaptação e optimização das soluções ainda não terminou, estando previstos, entre outros, desenvolvimentos ao nível do picking e da ligação entre orçamentos da Gestão Comercial e Oportunidades de Venda no CRM.



AS VANTAGENS

Ao nível das assistências técnicas, a solução da **PRIMAVERA** permitiu uma melhor “definição de processos e métodos internos”, possibilitando uma optimização do serviço prestado, “não só ao nível da organização e processos, mas também em matéria de automatismos, uma vez que todas as tarefas são manuais e realizadas em papel”, refere João Oliveira.

O CRM permitiu “sistematizar o relacionamento com o cliente, que actualmente é feito em áreas distintas (Comercial, Créditos e Assistência Técnica) e distribuir o conhecimento pelas várias áreas da empresa”, explica o responsável. Entre as principais vantagens desta solução, João Oliveira destaca, ainda, a integração com a Gestão Comercial, que possibilita o acesso a todos os dados comerciais do cliente, nomeadamente as contas correntes, encomendas pendentes, facturação e stocks.

No futuro, com a implementação da solução de Business Intelligence, a Sanyo pretende, ainda, aceder a “informação fiável, ao minuto, e ajustada ao negócio, nomeadamente nos mapas financeiros”, assim como ter acesso remoto a estes dados e efectuar consultas no estrangeiro.

A implementação das soluções **PRIMAVERA** permitiu, acima de tudo, centralizar e optimizar informação, rentabilizando o trabalho dos colaboradores das áreas administrativas da Sanyo.

Para tal em muito contribuiu a facilidade de utilização e parametrização das soluções. “Como em todos os processos de mudança é sempre complicado para os utilizadores transitarem de uma ferramenta para outra, mesmo que isso lhes simplifique a vida. Apesar das dificuldades iniciais, hoje a opinião é unânime de que a mudança foi para melhor”, explica João Oliveira.

“Todos os processos carecem de ajustamentos e estão em melhoria contínua e é isso que o **PRIMAVERA** permite e que nos vai também permitir a nós, ir melhorando os nossos processos. Hoje, mais do que nunca, achamos que o investimento efectuado foi ajustado e que corresponde às expectativas criadas no início do projecto”, acrescenta João Oliveira.

SOBRE A SANYO PORTUGAL ELECTRÓNICA

A Sanyo Portugal Electrónica, S.A. é uma empresa do Grupo Sanyo, um dos quinze maiores e mais prestigiados grupos de electrónica a nível mundial, e que compreende 85 fábricas, 37 empresas distribuidoras e 39 afiliadas em todo o mundo.

Em Portugal, a Sanyo centra a sua actividade na distribuição de produtos

de Electrónica de Consumo, Ar Condicionado e Multimédia, contando actualmente nos seus quadros com 40 empregados. Em 2005 o volume de facturação gerado pela companhia ascendeu aos 25 milhões euros.

A forte imagem de marca dos produtos Sanyo é resultado da aplicação da mais elevada tecnologia de ponta aliada a designs atractivos. O prestígio da marca japonesa, associado à acessibilidade dos produtos permite-lhe competir nos lugares cimeiros dos mercados onde actua. Para este sucesso em muito contribui a capacidade de responder às expectativas dos consumidores e a aposta num serviço pós-venda de elevado grau de qualidade.

