



SAP BUSINESS ONE ALAVANCA DESEMPENHO DA REMAQ

EMPRESA PROFISSIONALIZA GESTÃO E CRESCE 30% APÓS IMPLEMENTAR O SISTEMA

“Houve um ganho de tempo com as atividades diárias, e sobra mais tempo para pensar na estratégia da empresa. Podemos visualizar a parte fiscal de maneira mais clara e estruturar os balanços aqui dentro, sem depender diretamente da contabilidade.”

Bruno Souza Coelho, Diretor Administrativo e Financeiro

VISÃO GERAL

Companhia

- Nome: Remaq Automação Comercial e Refrigeração
- Localização: Belo Horizonte, MG
- Indústria: Automação comercial
- Produtos e serviços: Vendas e assistência técnica de Equipamentos para automação comercial, projetos e layouts para venda e instalação de equipamento de refrigeração comercial, gôndolas e check-outs, para varejo em geral
- Faturamento: R\$ 11 milhões
- Funcionários: 82
- Website: www.remaqbh.com.br
- Parceiro de implementação: Zethos

Principais Desafios

- Sistema de gestão não suportava mais o processamento das informações e não contemplava a maior parte dos processos realizados pela empresa
- Deficiência na obtenção de dados gerenciais e números que auxiliassem o processo de tomada de decisão
- Pouca visualização dos gastos e dificuldade na apuração de custos e preços

Objetivos

- Otimizar a gestão e controle da empresa
- Apresentar um nível de profissionalização notável, superior ao da concorrência
- Tornar os processos mais práticos, enxutos e menos burocráticos
- Organizar área contábil e financeira
- Otimizar trabalho das áreas de força de vendas e manutenção

Soluções e Serviços SAP

SAP Business One

Porque a SAP foi Escolhida

- Solução aclamada pelo mercado
- Sistema pronto para uso e constantemente atualizado
- Boa relação custo-benefício
- Sistema oferecia mais recursos e vantagens do que outros pesquisados

Destaque da Implementação

- Enfrentar, pela primeira vez, uma alteração de sistemas desse porte
- Conciliar o cronograma de trabalho com o cronograma de implementação
- Assegurar a continuidade operacional durante a implementação
- Envolvimento da equipe, que entendeu a importância do projeto e seus benefícios para toda a empresa

Principais Benefícios

- Maior visibilidade financeira e fiscal e otimização de processos
- Evolução na área de CRM
- Ganho de tempo perceptível nas áreas de assistência técnica, compra, venda e cobranças, com históricos detalhados de cada ação
- Elaboração de um histórico e de relatórios sobre os produtos mais vendidos na empresa
- Controle total do nível de estoque, com registros automáticos de entrada e saída
- Mensuração melhor dos gastos com tarifas bancárias, impostos, viagens etc.
- Mais facilidade para calcular precificação e margem de lucro
- Resposta rápida do suporte
- Crescimento de 30% apurado após a implementação





“A empresa cresceu 30% após a implementação do SAP Business One. Sem dúvida, o sistema foi decisivo para esse resultado.”

Bruno Souza Coelho, Diretor Administrativo e Financeiro

Há exatos 30 anos, a Remaq presta serviços de vendas e assistência técnica especializada em automação comercial, e desenvolve projetos para venda e instalação de equipamentos de refrigeração, gôndolas e check-outs. Ao longo de suas três décadas de atuação, a companhia consolidou uma carteira de 20 mil clientes, formada principalmente por empresas de varejo de pequeno, médio e grande porte na região de Minas Gerais. Com foco em oferecer serviços completos e diferenciados, a empresa se prepara para expandir suas atividades e inaugurar uma filial em Goiás (GO).

Em 2008, a Remaq percebeu uma incompatibilidade de seu sistema de gestão com as metas de crescimento e expansão traçadas. Em face da enorme quantidade de contratos, havia uma deficiência de informações gerenciais importantes, e a empresa era obrigada a implementar diversos processos.

Após intensa pesquisa no mercado, a companhia optou por implementar o SAP Business One. A empresa pretendia, depois de quase três

décadas de atuação, estar com a gestão otimizada e apresentar um nível de profissionalização exemplar, superior ao da concorrência. “A intenção era tornar os processos mais enxutos e menos burocráticos, otimizar a gestão financeira, fiscal e o trabalho das áreas de força de vendas e manutenção, que são a ‘alma’ da empresa”, conta Bruno Souza Coelho, Diretor Administrativo e Financeiro.

Solução pronta para uso e aclamada pelo mercado, o SAP Business One apresentava boa relação custo-benefício. “Com a aquisição e a manutenção, é possível ter acesso a todas as atualizações e funcionalidades”, diz Coelho.

A implementação impôs aos funcionários o desafio de lidar, pela primeira vez, com uma transição desse porte. “Houve um esforço extra para conciliar o cronograma de trabalho ao da implementação”, conta Coelho. Mas, com o suporte do parceiro e dos colaboradores, o processo foi concluído em seis meses, sem comprometer a continuidade operacional da empresa e sem downtime.

O SAP Business One auxiliou a atingir a almejada profissionalização. “Houve um ganho de tempo com as atividades diárias, e sobra mais tempo para pensar na estratégia da empresa”, diz Coelho. “Podemos visualizar a parte fiscal de maneira mais clara e estruturar os balanços aqui dentro, sem depender diretamente da contabilidade”, continua. Antes, não havia sequer pedido de vendas; a empresa simplesmente comprava e faturava. “Hoje, temos histórico de quanto cada cliente comprou no mês ou no ano, quais máquinas foram para manutenção, quais vendem mais, etc.”

A solução ajudou também a empresa a dimensionar as despesas diárias e os montantes a pagar e a receber, além de melhorar o controle de estoque (que conta com 1.502 produtos cadastrados) e facilitar a precificação. Tamanho impacto se traduziu em crescimento. “A empresa cresceu 30% após a implementação do SAP Business One. Sem dúvida, o sistema foi decisivo para esse resultado”, finaliza o Diretor Administrativo e Financeiro.

(12/11)

©2011 by SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and other countries. Business Objects and the Business Objects logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius, and other Business Objects products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of Business Objects S.A. in the United States and in other countries. Business Objects is an SAP company.

All other product and service names mentioned are the trademarks of their

respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies (“SAP Group”) for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

