SAP BUSINESS ONE ALAVANCA DESEMPENHO DA BONDMANN QUÍMICA

EMPRESA AUTOMATIZA PROCESSOS E FACILITA A OBTENÇÃO DE INFORMAÇÕES ESTRATÉGICAS

"A solução trouxe mais qualidade na informação de apoio às estratégias táticas comerciais, de produção e de controle fiscal e financeiro."

John Soprana, Gerente Industrial e Químico Responsável

VISÃO GERAL

Companhia
- Nome: Bondmann Química
- Localização: Canoas, RS
- Indústria: Química
- Produtos e serviços: Soluções em manutenção industrial, predial, automotiva e higienização
- Faturamento: R$ 12 Milhões (2010)
- Funcionários: 109
- Web site: www.bondmann.com.br
- Parceiro de implementação: ITS Consultoria

Principais desafios
- Assegurar a operação dos processos e da continuidade dos mesmos, com o menor impacto possível na relação com os clientes e na agilidade logística
- Garantir informação para monitoramento, medição e controle dos processos

Objetivos
- Automatizar os sistemas de gestão nas áreas de Vendas, Produção e Finanças
- Implementar uma solução de gerenciamento que apoiasse o crescimento exponencial da organização

Soluções e serviços SAP
- SAP Business One

Destaques da implementação
- Continuidade e velocidade operacional após o Go-Live
- Velocidade de Roll-out: menos de 30 dias após a abertura de uma nova filial, a unidade já estava em pleno funcionamento
- Melhor qualidade nas informações de apoio às estratégias táticas comerciais, de produção e de controle fiscal e financeiro

Por que SAP
- Empresa global sólida, com possibilidade de manter a parceria em longo prazo
- Solução completa e reconhecidamente eficaz, pronta para uso, sem necessidade de customização

Principais Benefícios
- Maior segurança na informação
- Mais agilidade no processamento de solicitações de clientes
- Mais segurança no uso da NF-e e contabilizações fiscais
- Mais qualidade e acesso às informações que ajudam a alavancar o desempenho da força de vendas e encontrar novas oportunidades

BONDMANN® química

"Os clientes sequer perceberam as mudanças, e isto é um valor para nós. Nossos princípios e valores foram mantidos e nossa equipe está cada vez mais preparada para enfrentar os desafios"

John Soprana, Gerente Industrial e Químico Responsável

Há mais de 19 anos no mercado, a Bondmann Química, indústria fundada e dirigida pelos empreendedores William Bond e Ernani Follmann, oferece soluções para manutenção industrial, predial, automotiva e higienização, e opera no modo just in time, com 80% dos pedidos expedidos no dia da solicitação.

A companhia apresenta um crescimento contínuo, pautado pela ética, qualidade de produtos e serviços, agilidade logística e competência. Em 2010, concluiu que o sistema de gestão existente não asseguraria a prática desses valores. Era preciso adotar uma solução que suportasse um volume maior de operações.

Para isso, a empresa adotou o sistema de gestão SAP Business One nas áreas de Vendas, Produção e Finanças. Anteriormente, a análise crítica comercial e financeira era feita manualmente, e as solicitações processadas offline. Isso seria inviável no futuro, quando houvesse mais filiais e clientes, como informa John Soprana, Gerente Industrial e Químico Responsável.

Assim, a companhia anteviu a importância de encontrar um sistema informatizado. O SAP Business One satisfazia essa necessidade, e atendia ao requisito de ser oferecido por um parceiro global, que permanecesse com a empresa a longo prazo, e oferecesse uma solução completa, de confiabilidade comprovada, pronta para ser utilizada sem customização.

A implementação ocorreu em quatro etapas: Implementação e treinamento de usuários, go-live e operação, informação de controle (garantir informação para monitoramento, medição e controle dos processos) e Informação para Stakeholders e contabilidade (garantir DRE, fluxo de caixa e balancetes – a empresa está nesta fase).

Um dos destaques foi a continuidade operacional. Após o go-live a empresa normalizou a velocidade de seus processos, e a adesão ao SAP Business One ocorreu sem prejuízo às atividades. A empresa, sediada no Rio Grande do Sul, abriu uma filial no interior de São Paulo em janeiro de 2011. Graças ao SAP Business One, em 30 dias a filial já estava em plena operação.

O sistema conferiu mais segurança às informações e agilizou o processamento de solicitações de clientes de uma empresa que processa em média 100 notas fiscais e 200 boletos por dia. "Além disso, trouxe mais qualidade da informação de apoio às estratégias táticas comerciais, de produção e de controle fiscal e financeiro", afirma Soprana. A solução também ajuda a alavancar o desempenho da força de vendas e facilita a prospecção de novas oportunidades.

"Os clientes sequer perceberam as mudanças, e isso é um valor para nós. Nossos princípios e valores foram mantidos e nossa equipe está cada vez mais preparada para enfrentar os desafios", conclui Soprana.

(05/11)
©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 respec- tive 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 war- ranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™