

SAP Customer Success Story Produtos Petrolíferos



“Impomos a nós próprios novas e ambiciosas metas, quer ao nível dos resultados quer ao nível da organização e da forma como trabalhamos. Como resultado, temos obtido índices de crescimento e de rentabilidade assinaláveis”.

Jorge Teixeira, Sócio-Gerente da SCALEA

RESUMO

Sumário

Com a implementação do SAP Business One, a SCALEA, Combustíveis, Lda. tem integradas numa única plataforma as componentes de gestão comercial, financeira e operacional, áreas essenciais para a optimização do seu negócio.

Desafios principais

- Integrar todos os processos do negócio num único sistema, incluindo a emissão das guias de remessa e o contacto directo com os operadores de transporte, com os centros de carga e com o cliente;
- Rentabilizar a gestão dos recursos existentes e criar apetência pela mudança, pela inovação e pelo crescimento da actividade;
- Reduzir a quantidade e a complexidade de informação produzida, que apenas dificultava o processo de tomada de decisão.

Objectivos do projecto

- Optimizar os recursos humanos e informáticos;
- Optimizar o negócio, quer na componente operacional quer na económico-financeira;
- Optimizar área comercial e as relações com os clientes.

Solução

SAP Business One

Razões da escolha SAP

- Grande flexibilidade e capacidade de adequação à evolução do negócio;
- Funcionalidade e fácil utilização;

- Disponibilização de mecanismos de controlo mais eficazes;
- Vantagens a médio e longo prazos.

Principais benefícios

- Integração total dos processos de negócio no sistema;
- Redução da complexidade da gestão da informação e consequente simplificação de procedimentos, com ganhos evidentes ao nível da monitorização da produtividade de cada um dos colaboradores da empresa;
- Aumento da qualidade, fiabilidade e rapidez da informação acessível e das tarefas executadas (o facto da emissão das guias de remessa ser agora da inteira responsabilidade da empresa é uma mais-valia de importância extrema para a SCALEA);
- Controlo total da gestão das áreas-chave do negócio, designadamente das margens de comercialização e da sua rastreabilidade;
- Informação sustentada de suporte à estratégia de expansão e diversificação dos negócios.

Parceiro de implementação

Eugénio Branco
Gestão e Serviços, Lda.

Hardware

Asus Tower PIV 3GHz 512MB de Ram, 2 discos SATA 120GB em RAID1, DVD-RW, FDD, VGA onboard, power 350W

Sistema operativo

Windows 2003 S.B. Server OEM

Base de Dados

Microsoft SQL Server 2000

SCALEA COMBUSTÍVEIS

SAP BUSINESS ONE PERMITE MAIOR CONTROLO E MAIS EFICIÊNCIA NA GESTÃO DO NEGÓCIO

Fundada em Março de 1999 por dois irmãos cuja vasta experiência no domínio da comercialização de combustíveis lhes permitiu arrancar com um projecto de âmbito global, a SCALEA - Combustíveis, Lda. é hoje uma empresa empreendedora e dinâmica, que oferece ao mercado serviços de abastecimento e transporte em áreas como os combustíveis, os lubrificantes, os químicos e os asfaltos. A compra e a venda destes produtos, com a correspondente entrega no local indicado pelo cliente, fazem parte da rotina diária da empresa, que conta para isso com o valioso apoio do SAP Business One. Esta solução informática é, na opinião de Jorge Teixeira, Sócio-Gerente da SCALEA e responsável pela sua implementação e funcionamento, uma mais-valia importantíssima para a gestão do negócio. “Rastrear uma encomenda desde a entrega ao cliente até à cobrança é agora possível com esta solução. Anteriormente não o podíamos fazer. Tínhamos de, obrigatoriamente, confiar na capacidade de cada um de nós e na dos nossos colaboradores. Hoje em dia, graças ao SAP Business One, verificamos rigorosamente o cumprimento de todas as tarefas inerentes ao bom funcionamento da empresa *just in time*. Por exemplo, um dos aspectos mais importantes do nosso negócio é o controlo das quantidades de produto transaccionadas. É fundamental que as quantidades por nós compradas, quer de combustíveis, de lubrificantes, de químicos ou de asfaltos, sejam exactamente iguais às quantidades vendidas. Presentemente, sabemos se assim é em segundos. Basta consultar a encomenda e o cliente em causa e sabemos de imediato o que é que aconteceu, a que horas e onde

aconteceu exactamente. Os desvios, a existirem, são ínfimos. E os benefícios imensos, uma vez que o desperdício é incomparavelmente menor e os custos mais otimizados". Jorge Teixeira acrescenta que a esta valência acresce uma outra não menos importante. "A emissão de guias de remessa está agora centralizada na empresa e é fornecida electronicamente aos operadores do transporte, aos centros de carga e ao cliente, facilitando de forma assinalável quer o processo de facturação quer o de cobrança. Desta forma, ganhamos tempo, poupamos papel, evitamos burocracias desnecessárias e criamos a possibilidade de responder em pouco tempo a quaisquer dúvidas que surjam, por exemplo, no âmbito da cobrança. Caso haja alguma reclamação, a situação é de imediato localizada, identificada e resolvida porque todos os intervenientes são de imediato identificadas no nosso sistema".

"Saber o que fazemos, como e com quem e com que rentabilidade é tudo o que um gestor pode desejar", sublinha Jorge Teixeira, que acrescenta: "A SCALEA, que é uma empresa em franco desenvolvimento, sabe para onde caminha e sabe também que o faz actualmente de forma mais fiável com o apoio do SAP Business One, uma solução que, quer ao nível da gestão do negócio quer ao nível da contabilidade, nos disponibiliza informação rigorosa, exacta e atempada. Informação essa que nos permite decidir e equacionar novos desenvolvimentos, e que nos ajuda a crescer porque nos facilita muitas das tarefas de gestão e nos aponta novos caminhos".

Crescer também nos mercados internacionais

De resto, a integração da informação e a caracterização dos clientes num único sistema, numa única plataforma, era algo que há muito Jorge Teixeira e o seu irmão desejavam para alavancar o processo de crescimento da empresa. Um processo que passa pela diversificação constante das áreas do seu negócio no mercado nacional mas também além fronteiras. Se no início a SCALEA trabalhava essencialmente com o sector têxtil, hoje trabalha regularmente para sectores como a construção civil e as obras públicas, os transportes, o comércio e serviços e para a Administração Pública. E trabalha também em Espanha, através da SCALEA Combustibles, sediada em Vigo desde Junho de 2005. França e Inglaterra são os próximos destinos possíveis de uma empresa que desde Famalicão quer abrir caminho para

"A SCALEA, é uma empresa em franco desenvolvimento que sabe para onde caminha e sabe também que o faz actualmente de forma mais fiável com o apoio do SAP Business One".

Jorge Teixeira, Sócio-Gerente da SCALEA

o mundo inteiro de forma segura e sustentada. Por isso, solicitou e obteve, em Março de 2007, autorização para fazer importação de combustíveis em regime de suspensão de impostos. Esta possibilidade permite a Jorge Teixeira alimentar o sonho de seleccionar um bom parceiro com quem proceder à importação de combustíveis no mercado internacional, tirando proveito das economias de escala e das sinergias que este tipo de parceria e de actuação permitem. Para já, as compras são feitas apenas em território português. Mas em breve poderá ser diferente. Antes disso há, porém, que proceder à mudança de instalações (a concluir antes das férias de Verão), à conclusão da reestruturação que empreenderam no seio da empresa – e que com o SAP Business One se vai tornar ainda mais eficiente – e honrar os compromissos já assumidos para com os seus clientes, os quais permitirão à SCALEA facturar em 2007 cerca de 30 milhões de euros.

"Desde que iniciámos a nossa actividade, o crescimento tem sido constante. Associamos ao gosto pelo trabalho a formação permanente e, sobretudo, a focalização da nossa atenção e do nosso interesse no cliente, porque acreditamos que é este o ponto de partida para o estabelecimento de relações duradouras. Acrescentamos-lhe ainda o gosto pelo desafio, pela diversificação, pelo desenvolvimento. E, por isso, nos impomos a nós próprios novas e ambiciosas metas, quer ao nível dos resultados quer, sobretudo e antes de mais, ao nível da organização e da forma como trabalhamos. Como resultado, temos obtido índices de crescimento e de rentabilidade assinaláveis. É assim que queremos continuar e contamos com o SAP Business One para nos apoiar em vós ainda mais arrojados", sublinha, confiante, Jorge Teixeira.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP®

