



S  
U  
P  
P  
L  
I  
E  
R  
S



C  
U  
S  
T  
O  
M  
E  
R  
S

**MOTORSOFT** - Global Automotive Management Systems, Lda.  
**Sede:** Avenida da Liberdade, 129 - 6º D  
1250-140 LISBOA

**Web Page:** <http://www.motorsoft.eu>  
**Phone:** (+351) 213 242 280 \* **Mob:** (+351) 917 810 396  
**Mail:** [atanque@motorsoft.eu](mailto:atanque@motorsoft.eu)

## IZI, o conceito redefinido...

**F**undada em 1992, a Mestre Maco - agora a operar a maioria das suas lojas sob a marca comercial iZi -, desde o ano de 2000 participada do Grupo A.Silva&Silva de 100% capital português, afirmou-se no mercado da distribuição dos produtos de bricolage, decoração e jardim, sendo actualmente a cadeia com maior número de pontos de venda em Portugal e o 2º principal player do mercado nacional, em termos de facturação, sendo o objectivo da iZi tornar-se líder do mercado nacional. Desde a sua aquisição, em 2000, pelo Grupo A.Silva&Silva, que a empresa tem vindo a apostar numa forte política de expansão a nível nacional, tendo neste momento vinte e oito lojas em Portugal Continental, uma no Funchal, e uma loja em território espanhol, num centro comercial na cidade de Ponferrada, León.

Foi para substituir o seu sistema de informação de gestão, e implementar uma comunicação de dados adequada entre lojas e sede, que a Mestre Maco convidou a Sidinfor (www.sidinfor.pt) em 2003 para implementar o seu novo ERP.

Baseado em software PHC ENTERPRISE e MSSQL SERVER, e complementado com o sistema RTD® para comunicação de dados entre lojas e sede, o novo ERP da Mestre Maco recebeu 250 utilizadores pertencentes à sede e 13 lojas em cerca de 3 meses e meio. Software único desde as caixas de loja até à contabilidade, o sistema foi implementado com total integração, apesar de cada loja manter a sua própria base de dados para maior desempenho e autonomia.

Extendido e optimizado ao longo de 5 anos, e com inúmeros novos processos implementados com recurso à framework de desenvolvimento do PHC ENTERPRISE, foi em 2008 que a Mestre Maco considerou investir no projecto da Sidinfor para o respectivo upgrade.

Neste momento, já com as versões PHC 2009 e SQL 2005, o sistema gere perto de 400 utilizadores, 30 lojas tipo supermercado, uma base de dados central de quase 400GB de in-



formação, 700 tipos de documentos distintos e diversas tabelas com dezenas de milhões de registos, apenas com a informação dos dois últimos anos de actividade.

O projecto de upgrade agora terminado, que decorreu ao longo de 10 meses de trabalhos liderados pela Sidinfor até à migração da sede e primeiras 4 lojas, foi seguidamente concluído para a migração das restantes lojas pela equipa interna da Mestre Maco.

Este projecto reescreveu também a quase totalidade da customização existente, não só porque a Mestre Maco aproveitou para rever parte dos seus processos internos, mas também porque a framework interna do PHC na versão 2009 permitiu reimplementar para uma muito melhor usabilidade.

José Mendes, director de informática a Mestre Maco, explicou que a "escolha deste projecto deveu-se em grande parte à possibilidade de adaptar totalmente o ERP aos processos definidos pela empresa, ao contrário de outras alternativas para as quais seria necessário modificar alguns dos principais processos para receber o ERP".

Para assegurar máxima disponibilidade do ERP a todos os utilizadores até final do projecto, na sede quer nas lojas, foi implementada a nova versão em paralelo e ligadas a nova e a antiga versões com um "cordão umbilical" através do qual o sincronismo dos dados foi estabele-

cido. Este sincronismo só foi retirado no final, após migração da última loja da antiga para a nova versão.

A "central de compras" é um dos desenvolvimentos adicionais implementados neste ERP quando a Mestre Maco criou as empresas Matebrico (Espanha) e Mestre Maco Madeira, para centralizar e otimizar a gestão de artigos e compras e ainda assim manter individualizada toda a restante a gestão de processos. Com uma base de dados central às três empresas e replicada com RTD® para as restantes, sustenta processos de grande valor neste tipo de negócio como sejam a criação de novos artigos, gestão de compras, planogramas, gestão de promoções, análise de stocks, emissão de códigos de barras, gestão de margens, alterações de preços e outros, totalmente dentro do ERP.

Tratamento pré-compras, controlos automáticos de entrada em loja, impressão de cartazes de preços, serviço de cliente, centralização de assuntos de cliente, integração cartão cliente, actualização SCCI, shopping, POS de loja optimizado, integração automática de caixas, gestão transferências entre lojas, registo nas lojas de presenças de funcionários, registo nas lojas de despesas de pessoal, controlo central de devoluções, identificação de documentos por CB, análise de transacções suspeitas, encomendas automáticas, integração contabilística de do-

cumentos vários, são algumas das importantes funcionalidades também adicionadas por customização e integradas no ERP.

A logística do armazém de 5.000m<sup>2</sup> que a Mestre Maco opera com uma equipa de 12 pessoas e longos períodos de pico, foi também optimizada com o módulo logística PHC e com o desenvolvimento adicional da Sidinfor para integração total dos processos internos do armazém com os processos da empresa, gestão das expedições para as lojas, tratamento de paletes com códigos de barras, gestão de áreas de função distintas, etc. Com o desenvolvimento integrado para PDA's da Sidinfor, a operação de armazém abandonou o controlo em papel e passou a dispor nos PDA a sugestão de rotas, controlo de localizações, sugestão de alternativas, existências por localização, opção não assistida, controlo de picking e outros, aumentando consideravelmente a rapidez de execução, a flexibilização e optimização do espaço, o rigor dos dados, e reduzindo dependência humana, erros de expedição e tempo de resposta.

Terminado este projecto de upgrade que decorreu com um desempenho "acima das expectativas", como referiu o Dr Pedro Pires administrador da Mestre Maco, o grupo pode agora concentrar-se na análise do enorme património de informação que dispõe, para definir as suas estratégias, e gerir as suas apostas com um máximo de eficiência e controlo a todos os níveis da organização.

Pedro Régo, responsável pela Sidinfor, explicou que a implementação ERP no retalho é uma das principais actividades da empresa, há mais de 10 anos e continuamente aumentada com inovação e desenvolvimento. "De facto, o conhecimento que acumulámos no retalho permite-nos implementar processos muito diversos, com rapidez e resultados muito objectivos. Graças à plataforma escolhida podemos também concorrer a projectos de grande dimensão, com preços muito inferiores aos dos ERP internacionais e com um nível customização e optimização multissimo elevado."

## Empresa portuguesa oferece pós-graduação aos seus colaboradores

**O**s clientes da MOTORSOFT® estão de parabéns: pelo quinto ano consecutivo, a MOTORSOFT® ficou posicionada no primeiro lugar do "Retailer Satisfactor Survey", cujos KPI avaliam a performance dos seus fornecedores TI nas grandes vertentes de pré-implantação, suporte, coberturas funcionais e integrações SCM/ERP/CRM,

onde o eCARS2i, vulgo DMS (Dealer Management System) foi eleito o melhor DMS europeu.

Este reconhecimento, para além de incentivar os colaboradores da MOTORSOFT® na busca contínua de melhoria das suas soluções, verticalmente desenhadas para os players do mundo automóvel (importadores de automóveis, grupos multimarca, distribuidores e/ou reparadores

autorizados da marca), contribui, também, para que a MOTORSOFT® invista, cada vez mais, na qualificação dos seus recursos.

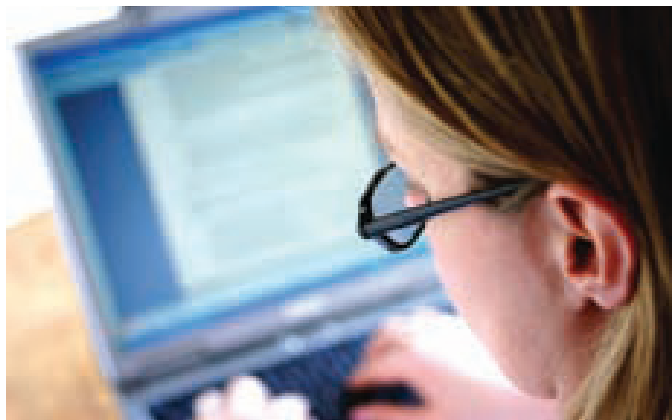
Partilhando da filosofia de Francis Bacon de que "Nam et ipsa scientia potestas est", a MOTORSOFT® premia os seus clientes com os benefícios desta asserção, pelo que os seus colaboradores que mais se salientaram pelas suas

qualidades profissionais e pessoais e, tendo em vista a sua motivação e empenho na constante melhoria da qualidade de serviço prestado aos clientes, serão candidatos à 12ª edição POSI (Pós-Graduação em Sistemas de Informação), oferecida pelo Instituto Superior Técnico, escola de reconhecido histórico, prestígio e competência nesta área. ▶

# tecnologia

► A MOTORSOFT®, empresa portuguesa de capitais privados, sediada no coração de Lisboa, em plena Avenida da Liberdade, disponibiliza e implementa software de gestão integrado, orientado às empresas do negócio automóvel: eCARS21 (ERP/DMS), eSVP21 (CRM), eADFFIN21 (BI & BSC), aplicações integradas com módulos de importação (eIMPOR21), de controlo de tempos oficiais (ePROD21) e de suporte ao atendimento inteligente (eWIP21), entre outras, integrando de base MS Office, MS SQL, RFID, SMS, BLUETOOTH, EPC (mais informações em <http://www.motorsoft.eu/interfaces.php>), podendo as empresas deste ramo obter estudo prévio em <http://www.motorsoft.eu/world-tour.php>.

A operar a partir de Portugal, desde o século passado, a MOTORSOFT® tem conquistado mercados na Europa, África, Médio Oriente e, brevemente, Latino-Americano, sendo uma das principais referências internacionais em ferramentas de gestão e comunicação para o mundo da distribuição automóvel, recorrendo e integrando tecnologias de ponta, fazendo da MOTORSOFT® o parceiro TICE, verdadeiramente “ALL-IN-ONE” e a opção inteligente da nova geração de gestores, os quais, para além de ferramentas inovadoras, procuram uma relação duradoura de parceria.



Ao longo de duas décadas, a MOTORSOFT® tem proposto soluções que protegem o investimento dos seus clientes, asseguram o cumprimento dos standards IT impostos pelas diversas marcas, em contraponto com a sua concorrência que “desaparece e aparece” através de modelos de negócio suportados em disputas semânticas ou de comercialização e que, genericamente, não contribuem para acrescentar valor aos clientes, exemplo mais recente foi o ASP, cujo “fracasso” já se encontra revelado através dos estudos internacionalmente publicados. AMIM (Metodologia Implementação Motorsoft®), tem-se sobreposto a todos estes modelos, através das suas propostas suportadas por configurador certificado, em que a MOTORSOFT® oferece um projecto de informatização “chave-na-mão”, transparente, que anula a existência de custos induzidos, contemplando nas suas propostas a migração de

dados, a reengenharia de processos, sem custos adicionais ou ocultos.

Numa época em que os produtos apresentam características similares, a MOTORSOFT® destaca-se da sua concorrência por ser uma empresa high tech, que tenta que “a viagem seja melhor que o destino”, aplicando a Kaizen na sua estrutura ágil e de grande mobilidade, procurando prestar um serviço de excelência, próximo do cliente. Único player certificado pela GENERAL MOTORS EUROPE, em Portugal, as suas soluções estão homologadas pelos maiores construtores e com interfaces eCARS21 para as marcas ALFA ROMEO, AUDI, BMW, CHEVROLET, CITROEN, DACIA, FIAT, FORD, HONDA, JAGUAR, LANCIA, LAND ROVER, NISSAN, OPEL, PEUGEOT, RENAULT, SAAB, SEAT, SKODA, TOYOTA, VOLVO.

Enquanto muitas empresas concentram os seus esforços na redução de custos pelas vias “tradicionais”, comprometendo, até, as competências organizacionais, outras optam pelas soluções MOTORSOFT® que lhes permitem construir sistemas de informação, que não são apenas mais rentáveis, mas que permitem, também, aos seus utilizadores, responder às condições do negócio em constante mudança, com maior conhecimento, onde o foco nas pessoas é fundamental. Em última análise, o crescimento

económico depende da inovação e esta é construída com base na capacidade das pessoas de transformar novas ideias em produtos que acrescentam valor aos clientes.

Através do eCARS21 (DMS), os utilizadores do mundo automóvel melhoram a comunicação entre as diferentes áreas de negócio, reduzem custos operacionais, obtêm informação de gestão com maior fiabilidade, melhoram a qualidade da informação histórica, cumprem standards IT e integram os sistemas dos construtores (catálogos, garantias, encomendas, campanhas...), reduzem a necessidade de formação e facilitam a integração de novos colaboradores, entre outras vantagens competitivas que estimulam a comunicação, o consenso, a motivação, o compromisso e o alinhamento estratégico das iniciativas operacionais, complementadas pela reengenharia de processos MOTORSOFT®.

# Alidata®

SOFTWARE

## ERP SOFTWARE



- GESTÃO COMERCIAL INTEGRADA
- CONTABILIDADE GERAL, ANALÍTICA E ORÇAMENTAL
- GESTÃO DE PONTO DE VENDAS - POS
- GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES - CRM
- GESTÃO DE OBRAS E OBRIGAS
- GESTÃO DE PRODUÇÃO
- GESTÃO DE CARGAS E EXPEDIÇÃO
- SUPERVISÃO DA PRODUÇÃO
- GESTÃO DE ANÁLISES LABORATORIAIS
- GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
- GESTÃO DE ACTIVOS
- PORTALWEB
- CENTRO DE MENSAGENS
- MÓDULOS: Vendas/ Ass. Técnica/ Gestão Armazém

*Software que evolui  
com a sua empresa*



## Alidata

LISBOA Tel: +351 244850030 | LISBOA Tel: +351 214177604/5  
geral@alidata.pt www.alidata.pt