



Industria

Agricultură

ALCEDO – scurtă descriere

ALCEDO este lider pe piața de distribuție a produselor de protecția plantelor de mai bine de un deceniu. Oferă o gamă foarte largă de substanțe folosite în toată paleta de culturi agricole, deținând o cotă de aproximativ 20% din piața de distribuție a produselor de protecția plantelor și peste 10% din piața de distribuție de semințe certificate.

Provocarea

Cifra de afaceri crește de la 400 de dolari în primul an, la 2,4 milioane de lei după patru ani, iar în 2000 la 44 de milioane de lei. Pentru că afacerea începuse să se dezvolte mai repede și mai mult decât au anticipat proprietarii ALCEDO, iar informațiile ce trebuiau prelucrate zilnic crescuseră exponențial, s-a simțit nevoia unui sistem informatic, puternic și capabil să sprijine dezvoltarea accelerată a companiei.

Soluția

Datorită renumelui de profesioniști în domeniu, ALCEDO a căutat un sistem ERP flexibil, care să-i permită să se dezvolte rapid și fără riscuri. Alegerea Socrate+ ERP s-a bazat pe complexitatea soluției și funcționalitățile oferite, specifice activităților de producție și distribuție ale companiei.

Rezultate

Utilizarea soluției ERP furnizate de BITSoftware a permis ALCEDO obținerea unei creșteri organice a cifrei de afaceri de 30-40 % anual. În plus, cu ajutorul rapoartelor furnizate de Socrate+ ERP, managementul companiei a reușit să obțină informațiile necesare privind profitabilitatea pe fiecare articol și pe fiecare furnizor în parte.

socrate+

Fii înțelept! N-ai de ales!



Socrate+ ERP ajută Alcedo să susțină o creștere a cifrei de afaceri de 30-40% pe an

Scurtă descriere a companiei

ALCEDO face parte din Grupul ALCEDO și de mai bine de un deceniu este lider pe piața de distribuție a produselor de protecția plantelor. În ultimi ani, ALCEDO a devenit și cel mai mare distribuitor de semințe certificate de porumb, floarea soarelui etc. din România. Prin activitatea depusă, ALCEDO este cel mai cunoscut brand din domeniu.

De la înființarea sa în 1991, ALCEDO a reușit să dezvolte relații foarte bune cu un număr impresionant de furnizori, cum ar fi: Arysta LifeScience, Dow AgroScience, Chemtura, Bayer CropScience, Ameropa Graines, Syngenta, Oltchim, Pioneer, SumiAgro România, DuPont, Helm, BASF, Monsanto Imagine, Compo, Makhsteshim Agan, Maisadour Semences, Agriphar sau Euralis. ALCEDO oferă o gamă foarte largă de substanțe folosite în toată paleta de culturi agricole, de la produse de uz fitosanitar la îngrășăminte și semințe. Există 2 canale de distribuție pentru produsele ALCEDO, vânzările en-gros (adresate marilor fermieri, prin intermediul echipei de 42 de directori de vânzări din fiecare județ) și vânzările en-detail, prin intermediul rețelei de 280 de fitofarmacii.

Prin produsele și serviciile de calitate, ALCEDO se situează pe primul loc în preferințele agricultorului român. Potrivit datelor proprii, ALCEDO deține o cotă de aproximativ 20% din piața de distribuție a produselor de protecția plantelor și peste 10% din piața de distribuție de semințe certificate. Standardele de calitate sunt demonstrate și prin faptul că ALCEDO deține certificatele ISO 9001:2000 și 14001:2004. În 2011, grupul japonez Sumitomo a cumpărat 90% din capitalul social al companiei, prin această investiție urmărindu-se îmbunătățirea poziției

financiare a ALCEDO și extinderea serviciilor oferite, în concordanță cu solicitările clienților și a pieței. Sumitomo Corporation este una din cele mai mari firme de comerț din lume, având afaceri în domenii precum resurse energetice, metalurgie, agricultură și altele.

Provocarea

Pe lista clienților ALCEDO s-a aflat încă din 1991 Oltchim, cel mai important partener intern, lucru determinant pentru dezvoltarea companiei. Din anul următor, compania a început să lucreze cu firme multinaționale, ca American Cyanamid Corporation sau Rohm and Haas. În 1997, compania ajungea să dețină o rețea de opt depozite, cu o capacitate totală de depozitare de 3.500 de tone.

„Piața produselor pentru protecția plantelor reunește ierbicide, semințe, îngrășăminte și unelte agricole, iar valoarea anuală trece de 140 de milioane de euro. Potențialul pieței este însă de peste trei ori mai mare. Concurența este și ea acerbă, existând peste 100 de distribuitori, cu reprezentanți de vânzări în fiecare județ. În plus, în jur de 900.000 de fermieri dețin circa două milioane de hectare, având proprietăți mici. De aceea, la scurtă vreme de la înființare, conducerea companiei a decis să se concentreze pe servicii oferite micilor fermieri, dezvoltând o rețea națională de vânzare a produselor ALCEDO destinată acestora”, a precizat Flavia Bolboacă, director economic ALCEDO. Cifra de afaceri din primul an de funcționare a ALCEDO a fost „simbolică”: 400 de dolari. Patru ani mai târziu, cifra de afaceri a firmei ajunsese la 2,4 milioane de lei, iar în 2000 vânzările s-au apropiat de 44 de milioane de lei. Pentru că afacerea începuse să se dezvolte mai repede, iar informațiile care trebuiau prelucrate zilnic crescuseră exponențial, s-a simțit nevoia unui nou

„Soluția ERP furnizată de BITSoftware este, de peste zece ani, sprijinul numărul unu în atingerea obiectivului nostru de business, acela de a fi pe primul loc în preferințele agricultorului român. Socrate+ ERP este perfect adaptat activităților specifice distribuției produselor de protecția plantelor: trasabilitatea completă a produselor și gestiunea eficientă a certificatelor de calitate și a declarațiilor de conformitate”

Flavia Bolboacă
Director economic - ALCEDO

sistem informatic, puternic și capabil să sprijine dezvoltarea accelerată a companiei. Astfel, în anul 2000 s-a luat decizia implementării unui sistem integrat de gestiune a afacerii, iar după o analiză a ofertelor, s-a decis achiziționarea și implementarea soluției Socrate+ dezvoltată și furnizată de BITSoftware, care s-a dovedit a fi cel mai aproape de ceea ce ne doream noi de la un astfel de sistem: o soluție matură, stabilă și flexibilă în același timp”, a afirmat Flavia Bolboacă.

Soluția

ALCEDO a considerat necesar un sistem ERP flexibil, care să le permită să se dezvolte rapid și fără riscuri. Alegerea companiei s-a bazat pe complexitatea și funcționalitățile sistemului Socrate+ ERP, specifice activităților de producție și distribuție ale companiei: trasabilitatea completă a produselor, actualizarea în timp real a stocurilor, indiferent de canalul de vânzare utilizat, managementul eficient al costurilor de orice natură, rapoarte complexe dar ușor de interpretat, care să reflecte situația stocurilor, a vânzărilor, clienților, furnizorilor, costurilor, etc

Cu ajutorul Socrate+ ERP, ALCEDO reușește să obțină o imagine completă asupra produselor pe care le distribuie, după loturi, producător, dată de producție și dată de expirare, puritate, tratamente aplicate, data de expirare a valabilității tratamentelor aplicate de la care se impune retratarea semințelor, etc. Compania poate urmări foarte ușor certificatele de calitate și declarațiile de conformitate a celor peste 300 de produse. Socrate+ permite totodată urmărirea termenelor de plată la furnizori, care sunt calculate în funcție de scadențarea facturilor emise de furnizori și respectarea termenelor de plată convenite. „Întrucât noi ne adresăm în principal micilor fermieri, iar aceștia nu dispun de bani cash, noi livrăm pesticide și primim de la ei produse agricole. Iar prețul produselor agricole este stabil de exportatori, în funcție de niște standarde de calitate agreeate la nivel mondial. În plus, plata se face doar în momentul în care se face exportul, adică vaporul încărcat cu

cerealele noastre părăsește portul. Pentru fiecare tip de produs agricol, pe lot și pe producător, negociem un preț agreeat cu exportatorul, preț care include și marja noastră de profit. De aceea, pentru noi este esențial să putem controla corect stocurile și livrările în funcție de producătorul agricol de la care primim produsele, astfel încât să ne consolidăm marjele de profit. Iar cu Socrate+ ERP, acest lucru este foarte ușor”, a explicat directorul economic al ALCEDO.

Socrate+ ERP gestionează în prezent toate procesele comerciale și financiar-contabile ale ALCEDO, de la stocuri, comenzi clienți și furnizori, vânzări, prețuri, până la facturare, înregistrare documente contabile și cash-flow.

Rezultate

Implementarea unei soluții integrate de gestiune a afacerii are ca scop obținerea unor beneficii măsurabile pentru compania respectivă. Iar acest lucru este valabil și pentru ALCEDO. „Atât modulele de contabilitate financiară, de gestiune a stocurilor, cât și cel de vânzări și distribuție, au răspuns perfect nevoii noastre legate de un management mai performant și de o mai bună gestiune a conturilor clienților. Utilizarea soluției ERP furnizate de BITSoftware ne-a permis să obținem o creștere organică a cifrei de afaceri de 30-40 de procente anual”, a spus Flavia Bolboacă. Conform informațiilor oferite de companie, profitul brut a înregistrat o creștere de 622% față de nivelul anului 2000.

În condițiile unei volatilități mari a prețurilor produselor agricole, compania trebuie să știe exact care este prețul de valorificare minim sub care dacă coboară nu mai este rentabilă vânzarea cerealelor. „Adaosurile comerciale practicate de distribuitori sunt mici, în acest sens, profitabilitatea pe fiecare produs depinde semnificativ de valorificarea optimă a discount-urilor acordate de producători și furnizori. Cu ajutorul rapoartelor furnizate de Socrate+ ERP, noi am reușit să obținem informațiile necesare privind profitabilitatea pe fiecare articol și pe fiecare furnizor în parte, astfel încât procesul de luare a deciziilor a fost mult simplificat”, a completat directorul economic al ALCEDO.