



STUDIU DE CAZ

Client: PORSCHE ROMANIA

www.porsche-bm.ro

PORSCHE
ROMANIA

Business Management

Proiectul a fost demarat in noiembrie 2005. Scopul proiectului este crearea unei platforme de comunicatie între Porsche Business Management si Dealerii Porsche.

Principalele caracteristici sunt integrarea web a programului CROSS - *platforma CROSS fiind dezvoltata de Porsche Informatik GmbH si folosita ca solutie ERP de catre dealerii si service-urile concernului* - precum si interogari si statistici online a anumitor indicatori economici.

Fiind realizat in mai multe etape, s-a lucrat dezvoltandu-se in parte fiecare modul si s-au implementat functiile caracteristice ce vor fi descrise mai jos. S-au testat astfel toate interogariile, implementarea datelor CROSS, grupele si drepturile de utilizator, s-a lucrat la design respectandu-se standardele CSS ale Porsche Romania si s-a achizitionat hosting-ul si domeniul. Toate aceste lucrari au fost insotite de feedback catre client si din partea acestuia.

Solutia oferita este bazata pe framework-ul **Joomla Content-Management-System** folosindu-se limbajul de programare **PHP**.

Datorita confidentialitatii datelor, accesul la sistem se face pe baza de user-management, unde exista diferite grupe de utilizatori cu diferite nivele de acces, fiecare dealer avand acces doar la anumite date ale sistemului.

Se creaza astfel doua categorii mari de drepturi de utilizare; cele generale, folosite de Business Managementul Porsche Romania si cele individuale, folosite de catre Dealeri.

“Pagina principala” prezinta site-ul si contine modulul de logare, un modul ce afiseaza cursurile BNR si eventuale articole.

PORSCHE
ROMANIA

Business Management



Pagina Principala Link-uri Utile

Utilizator
Parola
☐ Treci-ma minte
Intrare
Parola uitata?

Curs valutar BNR
20.03.2007
Euro 3,3477 Lei
Dolar SUA 2,5188 Lei



Despre noi...

Porsche Romania este o companie romaneasca ce apartine Holdingului Porsche din Austria. Acționarii Holdingului Porsche sunt familiile Porsche și Piech. Porsche Romania este importatorul general în România pentru marile Volkswagen, Volkswagen Autovehicule Comerciale, Audi, SEAT, Skoda și Porsche.

Noi preluăm aceste mărci de autovehicule direct de la fabricile producătoare și le distribuim în România și în Republica Moldova prin intermediul rețelelor noastre de distribuitori, compuse din centre auto proprii și din dealeri independenți autorizați de către noi. Clienții pot repara și întreține autovehiculele în atelierele de service autorizate. În afacerea noastră de baza este inclusă și aprovizionarea rețelei naționale de dealeri cu piese de schimb originale și accesorii.

Porsche Romania și-a început activitatea în ianuarie 1997 cu 8 angajați, fiind astăzi considerată una dintre cele mai de succes operațiuni ale holdingului austriac. La finele anului 2005 activitatea companiei în România a depășit 100.000 de autovehicule vândute, totalul personalului dedicat marilor din întreaga rețea ajungând la peste 3.000 de angajați.

Investitiile puternice în rețeaua națională de dealeri, organizarea activității de service și vânzări, precum și instruirea personalului au fost principalele obiective urmărite de echipa de conducere. Rezultatele după cei 8 ani de activitate arată că Porsche Romania are drept parteneri de încredere dealerii din întreaga țară, cu o investiție totală de peste 84 de milioane de euro.

Din cei 75 de dealeri, în 2005 au existat investiții majore la 30 dintre aceștia. Iar cele 40 de proiecte prevăzute pentru 2006 însumează alte 40 de milioane de euro investiții. Astfel, până la finele anului acesta, suma investită de rețeaua de dealeri Porsche Romania se va ridica la 124 milioane de euro.

Un sfert dintre dealeri vor ieși de pe piață

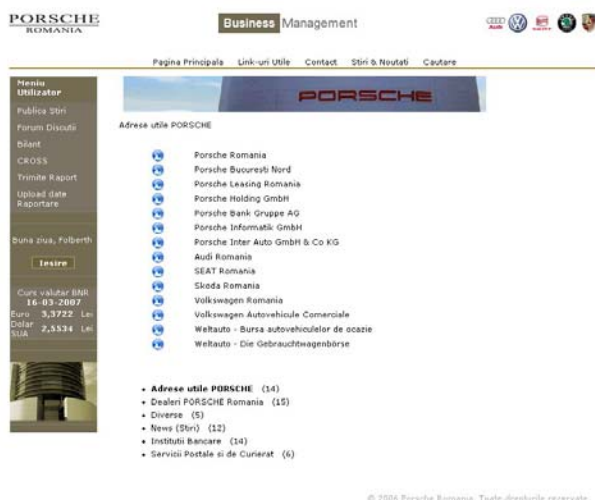
Intitulat "Factorii de succes și dezvoltare în rețeaua de mașini", raportul studiului KPMG despre piața dealerilor auto din România arată principalele direcții ce trebuie urmate de vânzătorii de autoturisme pentru a se menține în afaceri: reducerea marjei profitului și investiții serioase în firme. Desi studiul este realizat și cu "participarea" dealerilor de mașini din Germania și Elveția, analiștii susțin că românii pot trage aceleași învățăminte și ca ceea ce se întâmplă pe aceste piețe nu poate influența și pe noi.

"Anul acesta vor avea loc mutații importante. Vor dispărea dealerii care nu corespund standardelor impuse de producător sau care nu reușesc să se mențină în piață. Vor intra noi dealeri, care vor crește concurența, și vor avea loc mai multe achiziții", declară Victor Grigore, senior manager la KPMG. Potrivit analizelor companiei, un sfert din dealeri vor ieși de pe piață fie prin "moarte naturală", fie prin "absorbție". Victor Grigore considera că dealerii trebuie să lucreze puțin la marjele profitului și să accepte ideea finanțării afacerii și să îmbunătățească managementul stocurilor.



SKEPSIS CONSULT
...develop on demand.

SKEPSIS Consult SRL
Drumul intre Tarlale 41C Sector 3
Bucuresti 032982 Romania

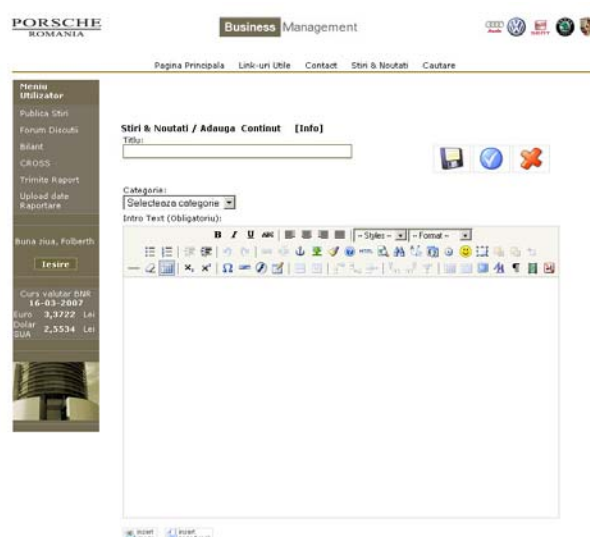
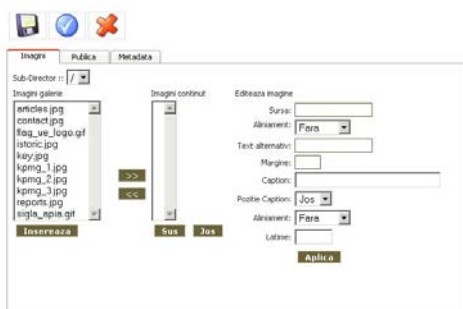


Singura pagina la care nu este restrictionat accesul in nici un fel este cea de **“Link-uri Utile”**.

Aici se pot crea categorii, iar in partea de backend a site-ului se pot contoriza numarul de hit-uri al fiecarui link.

Odata logat la sistem in partea stanga este afisat **“Meniu Utilizator”**.

“Publica Stiri” este o sectiune restrictionata ce este afisata numai celor cu drepturi de a publica articole. Articolele publicate sunt afisate in sectiunea **“Stiri & Noutati”** unde pot fi vizualizate de catre toti utilizatorii logati la sistem.

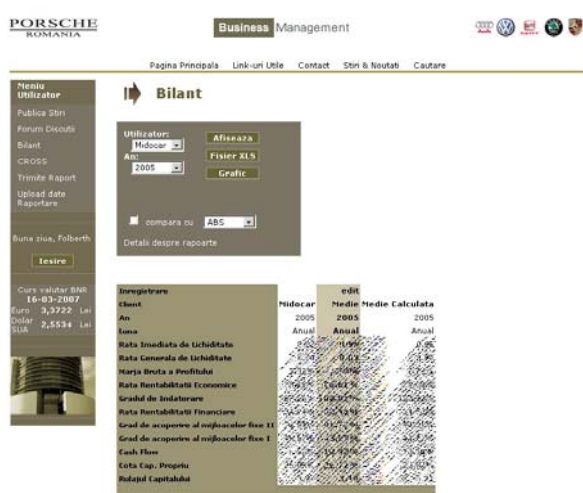


“Forum Discutii” este afisat tuturor utilizatorilor logati la sistem. In afara de functia de postare, sunt marcate post-urile noi de la ultima vizita, se pot afisa ultimele post-uri si se poate efectua o cautare pe intreg forumul.

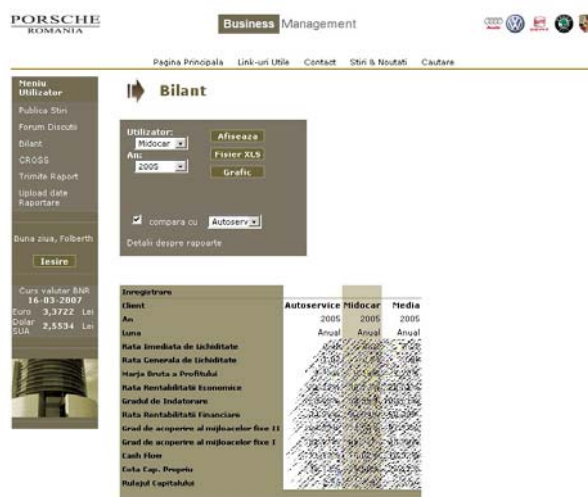




Secțiunea **“Bilant”** este partial restrictionata. Aici este afisat bilantul dealerilor pe anii precedenti. Se pot face diferite selectii; se poate selecta un an, toti anii sau ultimul an. Fiecarui dealer ii sunt afisate doar datele sale impreuna cu media generala, iar utilizatorii “Business Management” pot efectua o selectie pe un singur dealer, toti dealerii sau o comparatie intre doi dealeri.

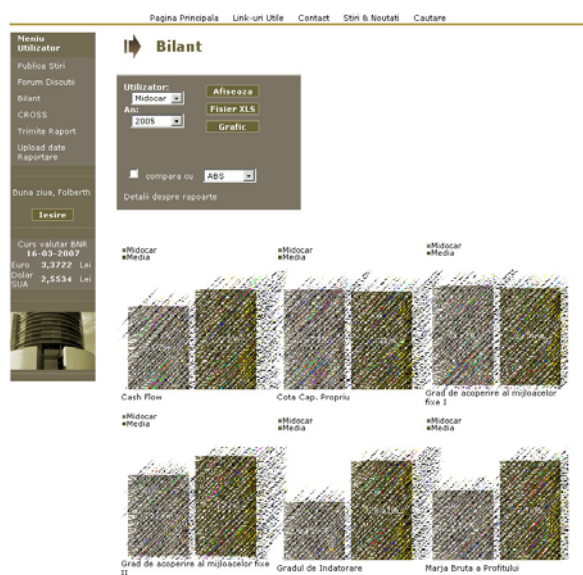


© 2006 Porsche Romania. Toate drepturile rezervate.



© 2006 Porsche Romania. Toate drepturile rezervate.

Dupa efectuarea selectiei, datele pot fi vizualizate atat tabelar cat si grafic. Exista aici si optiunea de a exporta aceste date intr-un fisier de tip XLS personalizat cu antetul companiei.



© 2006 Porsche Romania. Toate drepturile rezervate.

De asemenea la pozitionarea mouse-ului pe titlul unui cap de tabela vor aparea explicatii cu privire la indicatorul respectiv, aceste informatii putand fi vizualizate si in pagina

“Detalii despre rapoarte”

Marja Bruta a Profitului	
Rata Rentabilitatii Economice	
Gradul de Indatorare	1
Rata Rentabilitatii Financiare	
Grad de acoperire al mijloacelor fixe II	
Grad de acoperire al mijloacelor fixe I	
Cash	Este influentat in mod direct de creditele contractate si investitiile realizate. Capitalul investit trebuie sa finanteze activele pe termen lung, nu cel circulant.
Cota	
Rulaj	

Indicator	Conditie	Formula	Comentariu
RATA IMEDIATA DE LICHIDITATE (TESTUL ACID)	>= 1	Disponibilitati + creante TS + conturi reg. / datorii TD + provizionare + conturi reg.	probleme disponibilitati. Cheltuieli ridicate cu dobanzile. Intarzieri de plata furnizori.
RATA GENERALA DE LICHIDITATE	>= 1	Disponibilitati + creante TS + conturi reg. + stocuri / datorii TS + provizionare + conturi reg.	probleme disponibilitati. Cheltuieli ridicate cu dobanzile. Intarzieri de plata furnizori.
MARJA NETA A PROFITULUI (%)		Rezultatul brut / cifra de afaceri	
MARJA BRUTA A PROFITULUI (%)			
RATA RENTABILITATII FINANCIARE (%)		Capital imprumutat+ cap. propriu	
RATA RENTABILITATII ECONOMICE (%)		Rezultatul brut + cheltuieli cu dobanza / capital permanent	
GRADUL DE INDATORARE (%)	>= 3	Capital imprumutat / Cap. propriu	
RATA RENTABILITATII FINANCIARE (%)		Rezultatul brut/cap. propriu	
GRAD DE ACOPERIRE AL MIJLOCELOR FIXE II	>= 1	Capital permanent / Active imobilizate	
GRAD DE ACOPERIRE AL MIJLOCELOR FIXE I	>= 1	Capital propriu / Active imobilizate	
CASH FLOW (IN FLUX NUMERAR)		Profit brut + chelt. cu amortizarile / Cifra de afaceri	
COTA CAP. PROPRIU (%)	>= 25%	Cap. propriu/Total pasiv	
RULAJUL CAPITALULUI		Cifra de afaceri/Cap. permanent	
MARJA DE EXPLOATARE			

Secțiunea “**CROSS**” este și ea parțial restricționată. Aici sunt afișate datele provenite din platforma CROSS. Se pot face diferite selecții; se poate selecta un an, toți anii sau ultimul an, precum și o lună anume, anual, toate lunile sau ultima lună. Fiecarui dealer îi sunt afișate doar datele sale împreună cu media generală, iar utilizatorii “Business Management” pot efectua o selecție pe un singur dealer, toți dealerii sau efectua o comparație între doi dealeri.

Business Management

Pagina Principala Link-uri Utile Contact Stiri & Noutati Cautare

Meniu Utilizator

Publica Stiri

Forum Discuti

Bilanț

CROSS

Trimitte Raport

Upload date Raportare

Buna ziua, Folbert

☒ compara cu Autoserv

Detalii despre raportare

Utilizator:

Cardinal

Afinseara

An:

2007

Fisier XLS

Luna:

Februarie

Grafic

☒ compara cu Autoserv

Detalii despre rapoarte

Curc valutar BNR
16-03-2007

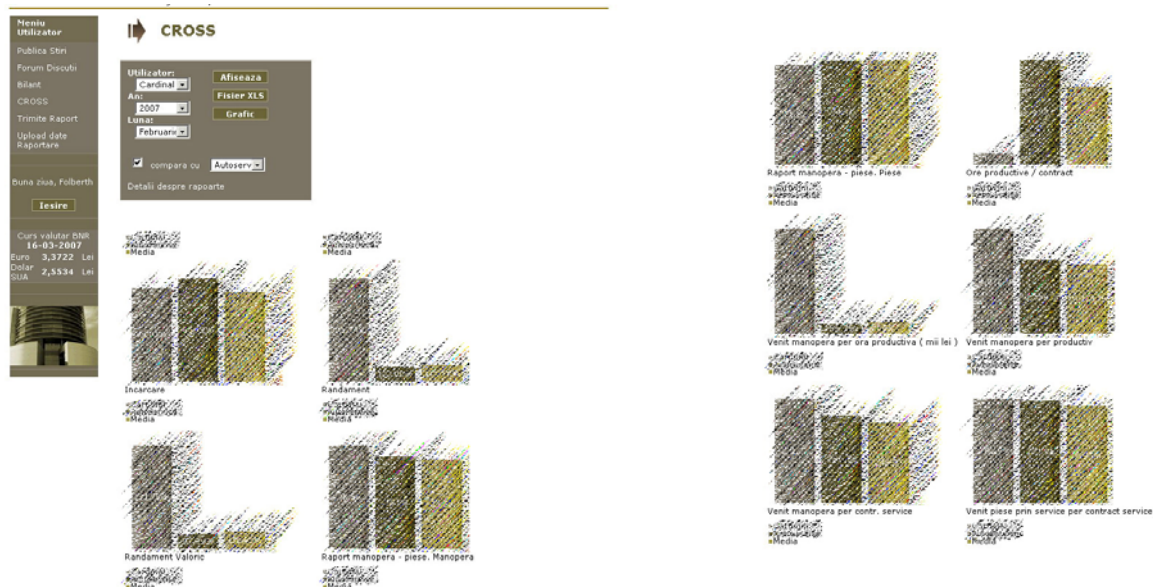
Euro 3,3722 Lei

Dolar SUA 2,5534 Lei

Inregistrare	Client	Cardinal	Autoservice	Media
An	2007	2007	2007	2007
Luna	Februarie	Februarie	Februarie	Februarie
Incarcare				
Randament				
Randament Valoric				
Raport manopra - piese, Manopra				
Raport manopra - piese, Piese				
Ore productie / contract				
Venit manopra per ora productiva (mil lei)				
Venit manopra per productiv				
Venit manopra per contrb. service				
Venit piese prin service per contract service				
Venit manopra per timp pontat facturat				
Venit piese prin service per productiv				
Venit piese total per angajat magazin				
Distributie Manopra pe tip contract - Clienti				
Distributie Manopra pe tip contract - Interni				
Distributie Manopra pe tip contract - Garantie				
Raporturi Generale				
Incidentare				
Vopasitate				
Distributie venit piesa pe tip contract - Clienti				
Distributie venit piesa pe tip contract - Interni				
Distributie venit piesa pe tip contract - Garantie				
Piese Originale				
Accesori				
Amplasate				
Uscari				
Salerii				
Materiala Vopasitoare				
Materiala Hici				



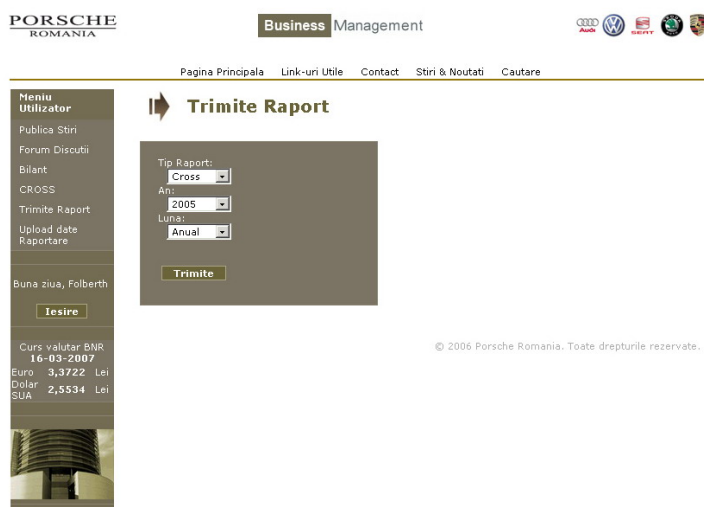
Dupa efectuarea selectiei, datele pot fi vizualizate atat tabelar cat si grafic. Exista si aici optiunea de a exporta aceste date intr-un fisier de tip XLS personalizat cu antetul companiei.



Link-ul “Detalii despre rapoarte” deschide aici un document tip PDF ce contine explicatii amanuntite despre calculul indicatoriilor economici folositi.

“Trimite Raport” se afiseaza numai utilizatorilor cu drepturi generale “Business Management”.

In functie de perioada selectata, de aici se pot trimite automat pe e-mail catre toti dealerii, rapoarte de tip Bilant sau CROSS in format tip XLS cu antetul personalizat al firmei.





SKEPSIS CONSULT
...develop on demand.

SKEPSIS Consult SRL
Drumul între Tarlale 41C Sector 3
Bucuresti 032982 Romania

“Upload date Raportare” este tot o secțiune ce se adresează numai utilizatorilor cu drepturi generale “Business Management”.

Aici se realizează importul de date pentru Bilant și CROSS.

Tipurile de fișiere folosite pot fi XML, CSV și TXT (formate suportate de platforma CROSS).

PORSCHE
ROMANIA

Business Management



Pagina Principală Link-uri Utile Contact Stiri & Noutati Cautare

Meniu Utilizator

- Publica Stiri
- Forum Discuti
- Bilant
- CROSS
- Trimite Raport
- Upload date Raportare
- Buna ziua, Folberth
- Inscire
- Curs valutar RON 16-03-2007
- Euro 3,3722 Lei
- Dolar SUA 2,5534 Lei

Upload date Raportare

Tip:

Incarca date din fisier tip CSV:

An:

© 2006 Porsche Romania. Toate drepturile rezervate.

PORSCHE
ROMANIA

Business Management



Pagina Principală Link-uri Utile Contact Stiri & Noutati Cautare

Meniu Utilizator

- Publica Stiri
- Forum Discuti
- Bilant
- CROSS
- Trimite Raport
- Upload date Raportare
- Buna ziua, Folberth
- Inscire
- Curs valutar RON 16-03-2007
- Euro 3,3722 Lei
- Dolar SUA 2,5534 Lei

Contact

Florin Hantila
Business Management

Sos. Pipera-Tunari Nr. 2
Voluntari, Jud. Ilfov
Romania
077190



Numele dvs.:

Adresa dvs. de e-mail:

Subiectul mesajului:

Mesajul dvs.:

☐ Trimiteți o copie a acestui mesaj către propria adresă de e-mail.

PORSCHE
ROMANIA

Business Management



Pagina Principală Link-uri Utile Contact Stiri & Noutati Cautare

Meniu Utilizator

- Publica Stiri
- Forum Discuti
- Bilant
- CROSS
- Trimite Raport
- Upload date Raportare
- Buna ziua, Folberth
- Inscire
- Curs valutar RON 16-03-2007
- Euro 3,3722 Lei
- Dolar SUA 2,5534 Lei

Stiri & Noutati

KPMG Auto Business

Anul 2007 va fi unul agitat pentru dealerii auto. Un sfert dintre ei își vor închide afacerile sau vor fi înghițiți de competitori. Vor supraviețui concurenței dure cei care vor investi în consolidare și vor accepta să-și reducă marja profitului.

Nouă milioane de euro - atât l-a costat pe Dorin Bacu, dealer Ford, investiția într-un show-room din județul Argeș. A studiat cum tot ce se poartă prin vest în materie de prezentare și, mai ales, în vînzările de mașini. A observat că oamenii vor să vadă mașinile îndepărate și să le testeze. De asemenea, a simțit că, dacă ar putea să vîndă mai multe branduri, ar avea o creștere a interesului clienților și, deci, și a cifrei de afaceri. Bacu se află în negocieri cu mai multe branduri, așa încît, din acest an, show-room-ul său va oferi clienților mai multe mărci de autoturisme "de la 22 de mii de euro în sus". Investiția în poate oferi clienților și servicii "after sale", de la reparații până la modernizare, totul cu costuri minime. "Căci nu ai oare nicio capăt la o "after sale", spre exemplu, nu ar prefera clientul să compere pachetul întreg, adică o mașină cu piese, dar și cu alt motor și alte tipuri de senzor? Nu se poate, eu trebuie să îmi fac treaba cât mai bine și pe bani mai puțini", explică dealerul.

Un sfert dintre dealeri vor ieși de pe piață

Dorin Bacu pare să fie unul dintre cei care vor "supraviețui" mutațiilor majore din acest domeniu, dacă ar fi să ne luăm după concluziile recentului studiu KPMG despre piața dealerilor auto din România. Într-unul "Factorii de succes și dezvoltare în retailul de mașini", studiul arată principalele direcții ce trebuie urmate de vânzătorii de autoturisme pentru a se menține în afaceri: reducere marjei profitului și investiții serioase în ferme. Digi studiul este realizat și cu "participarea" dealerilor de mașini din Germania și Elveția, analiști susțin că românii pot face sute de înveșmîntări și că ceea ce se întâmplă pe aceste piețe ne poate influența și pe noi.

"Anul acesta vor avea loc mutații importante. Vor dispărea dealerii care nu corespund standardelor impuse de producător sau care nu reușesc să se mențină în piață. Vor intra noi dealeri, care vor crește concurența, și vor avea loc mai multe schimburi", declară Victor Onigore, senior manager la KPMG. Pentru analiștii companiei, un sfert din dealeri vor ieși de pe piață fie prin "moarte naturală", fie prin "absorbție". Victor Onigore consideră că dealerii trebuie să lucreze puțin la marjele profitului și să accepte ideea finanțării afacerii și să îmbunătățească managementul stocurilor.

IMPORTATORI ȘI DISTRIBUTORI LOR

Nume	Număr dealeri	Număr localități în care sunt prezente
Renault Nissan Group	30	67
Porsche Group	24	36
Truac Auto Group	37	36
Automobili Benetton Group	18	19

FACTORI DE SUCCES ÎN MANAGEMENTUL DEALERILOR

Acesta este rezultatul unei analize care conține sute de afaceri, sau cum a fost realizată de participanți la studiu. Procentajul reprezintă cota celor care au identificat în rândul marilor dealeri.

Factorii care conțin succesul	Procentaj
Piața performanță și calitate de servicii	51,7%
Proces continuu de îmbunătățire a stocurilor	51,7%
Procedura de vânzare	43,3%
De la calitate de servicii	43,3%

Sursa: KPMG

De asemenea utilizatorii logați mai pot vizualiza în meniul de sus paginile de “Contact”, “Stiri & Noutati” și “Cautare”.

Pagina de contact conține datele Porsche Business Management și un formular automat de mail, cea de “Stiri & Noutati” conține articolele publicate de Business Management iar cu ajutorul paginii de cautare se pot cauta după anumite criterii cuvinte sau fraze întregi pe întregul conținut al site-ului.

PORSCHE
ROMANIA

Business Management



Pagina Principală Link-uri Utile Contact Stiri & Noutati Cautare

Meniu Utilizator

- Publica Stiri
- Forum Discuti
- Bilant
- CROSS
- Trimite Raport
- Upload date Raportare
- Buna ziua, Folberth
- Inscire
- Curs valutar RON 16-03-2007
- Euro 3,3722 Lei
- Dolar SUA 2,5534 Lei

Cautare

Cauta cuvinte:

☒ Orice cuvinte ☐ Toate cuvintele ☐ fraza exacta

Sortare:

© 2006 Porsche Romania. Toate drepturile rezervate.



Partea de **backend** a sistemului este restrictionata, acces avand doar administratorii sistemului. Aici se pot configura nenumarate variabile cum ar fi utilizatorii, drepturile si datele de contact ale acestora, continutul static, imagini, sectiuni, categorii, module, componente, configuratii globale, etc.

The screenshot shows the Joomla! Administrator interface. At the top, there's a navigation bar with links like Home, Site, Menu, Content, Components, Modules, Mambots, Installers, Messages, System, and Help. Below this, the breadcrumb trail reads "Porsche Business Management / com_users". The main content area is titled "User Manager" and features a table of users. The table has columns for #, Name, Username, Logged In, Enabled, Group, E-Mail, Last Visit, and ID. There are 10 users listed, all with the "Registered" group. The "Logged In" column shows green checkmarks for most users, indicating they are active. The "E-Mail" column contains various email addresses, some of which are partially obscured by a watermark. Below the table, there are pagination controls showing "Display # 10" and "Results 11 - 20 of 25". At the bottom of the page, there is a footer with the Joomla! license information and a link to check for the latest version.

#	Name	Username	Logged In	Enabled	Group	E-Mail	Last Visit	ID
11	Autoworld Cluj-Napoca	autoworld		✓	Registered	autoworld@autoworld.ro	2006-12-20 15:00:00	11
12	Cardinal Motors	cardinal		✓	Registered	cardinal@cardinal.ro	2006-12-20 15:00:00	12
13	Serpico Craiova	serpico		✓	Registered	serpico@serpico.ro	2006-12-20 15:00:00	13
14	TESS	teess		✓	Registered	teess@teess.ro	2006-12-20 15:00:00	14
15	MIDOCAR	midocar	✓	✓	Registered	midocar@midocar.ro	2006-12-20 15:00:00	15
16	NURVIL Ramnicu Valcea	nurvil		✓	Registered	nurvil@nurvil.ro	2006-12-20 15:00:00	16
17	Quark	quark		✓	Registered	quark@quark.ro	2006-12-20 15:00:00	17
18	Robot	robot		✓	Registered	robot@robot.ro	2006-12-20 15:00:00	18
19	Sandra Trading Iasi	sandra		✓	Registered	sandra@sandra.ro	2006-12-20 15:00:00	19
20	Scorpion	scorpion		✓	Registered	scorpion@scorpion.ro	2006-12-20 15:00:00	20



"Parteneriatul cu Skepsis Consult in acest proiect se bazeaza atat pe calitatea serviciilor oferite cat si promptitudinea si flexibilitatea de care se da dovada."

Florin Hantila
Porsche Business Management