

CASE DE SUCESSO

AGP EGLASS

Elevação no faturamento superior a R\$500 mil já no segundo mês.

"Esperávamos mudanças positivas, mas a Seed superou nossas expectativas. A organização interna foi completamente otimizada, e o cumprimento das nossas entregas, antes uma grande preocupação, tornou-se algo garantido."

Aroldo Notti – diretor de TI.



[Assista o vídeo aqui](#)
 Veja um depoimento real do Aroldo Notti, diretor de TI da AGP Glass.

Quem é a AGP?

Com mais de 55 anos de atuação, o AGP Group se consolida como referência mundial em design e tecnologia de vidros especiais. Com portfólio dividido em dois segmentos principais, sendo estes:



Desde 1995



VIDROS DE SEGURANÇA

Desde 2012



SOLUÇÕES TRANSPARENTES PARA APLICAÇÕES MILITARES



Desde 2014



SOLUÇÕES EM VIDROS DE ALTA TECNOLOGIA PARA O FUTURO DA MOBILIDADE

Ou seja, a atuação da empresa está voltada ao desenvolvimento de vidros blindados para os setores automotivo, civil, militar e naval.

“Não temos interesse em ser genéricos. Nossa agilidade e flexibilidade nos permitem enfrentar desafios de frente, com foco absoluto na satisfação do cliente, transformando seus sonhos em realidade. Isso significa também utilizar nossa expertise técnica e altos padrões de qualidade para tornar nosso trabalho sustentável, confiável e um motor fundamental no futuro da mobilidade.

Hoje, alinhada com nossa visão, a AGP eGlass colabora de perto com mais de 20 OEMs automotivos que estão moldando o futuro da mobilidade sustentável por meio da eletrificação e da condução autônoma, **construindo um mundo mais limpo, seguro e inteligente.**”

– AGP Glass.



4 em cada 10 carros blindados no mundo usam vidros AGP.

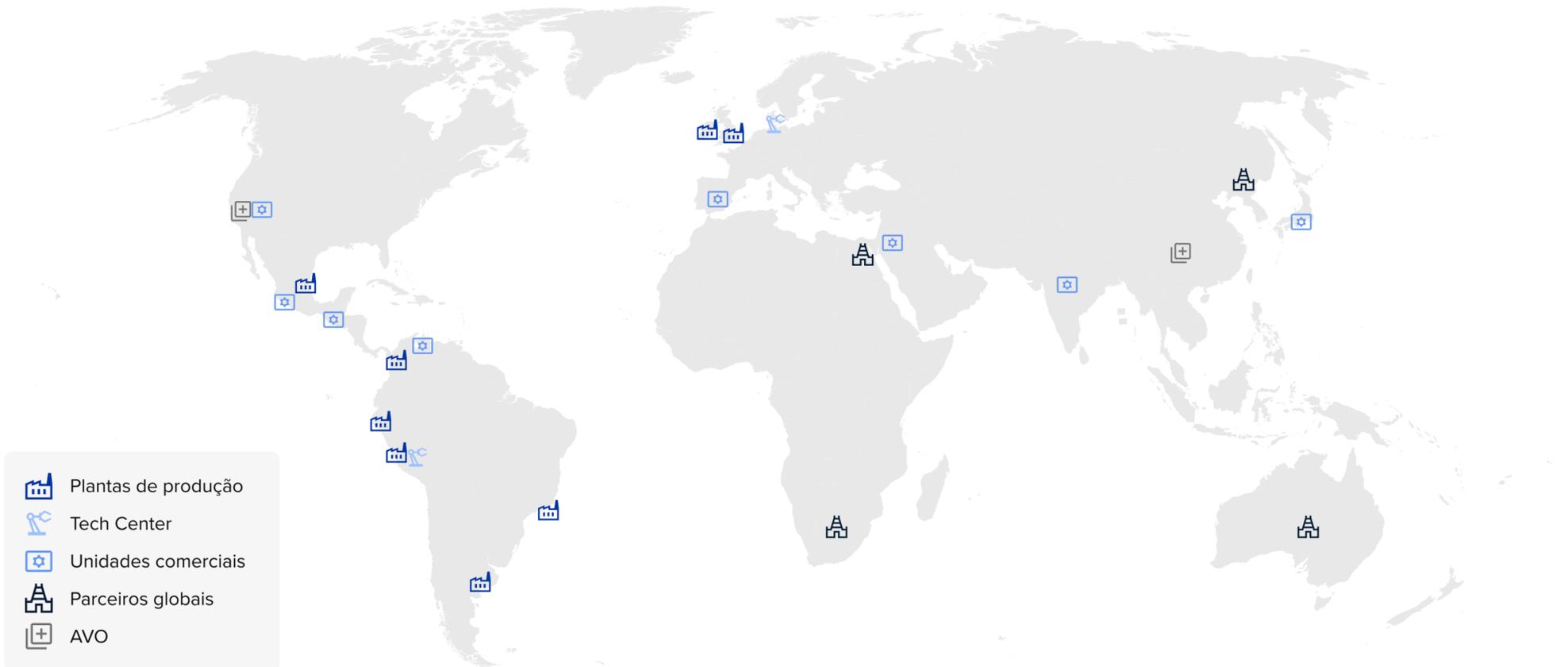


Mais de 1.000 clientes corporativos em 45 países confiam na AGP.



Fabricação no Brasil, Colômbia, Peru, México e mais 4 tech centers ao redor do mundo.

Presença global



A maior fábrica do mundo no setor, está presente em São José dos Pinhais e possui:

+ de 20.000m² de área industrial.

Rigorous controle de qualidade.

Capacidade produtiva de 10.000 jogos por ano.

Como era o funcionamento da AGP Glass antes da chegada do Seed APS?



2002

A demanda por vidros blindados estava crescendo, então a AGP instalou uma planta em São José dos Pinhais – PR. A maior fabricante de vidro blindados do mundo!

- + demanda
- nova fábrica

2002-2006

Os apontamentos relacionados a produção eram feitos primeiro em papel e depois passados para o Excel, o que gerava um descontrole total no segmento das peças na planta.

Os atrasos eram generalizados, causando muita desconfiança por parte dos clientes e a produção ficava abaixo de **100 veículos por mês**.

atraso

desconfiança

100 veículos por mês

2007-2009

Ocorreu a implantação de um sistema MES.

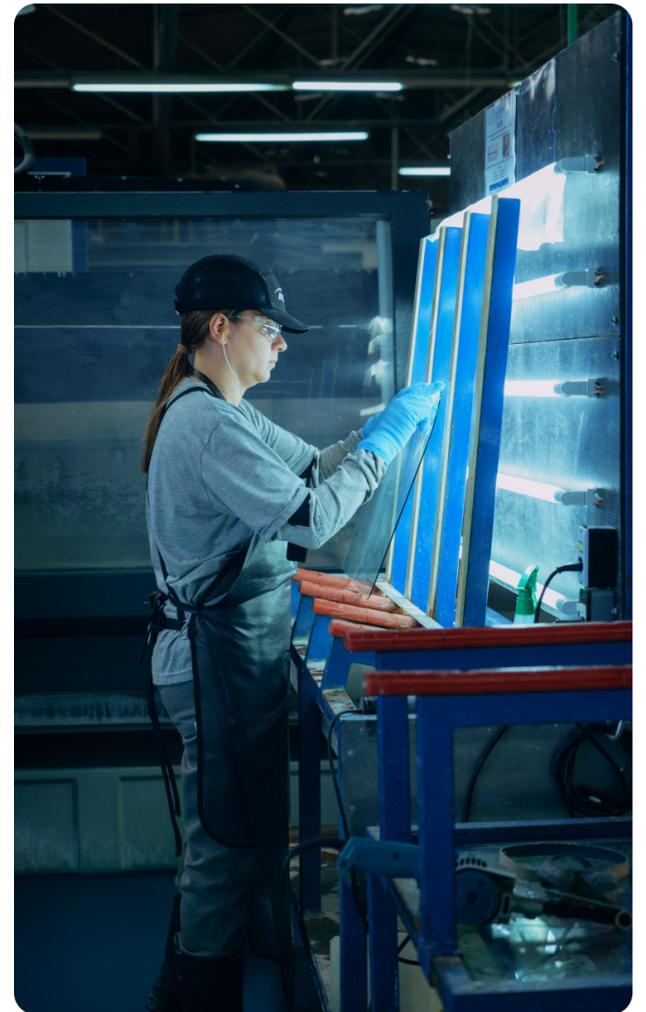
Com os apontamentos feito em tempo real a otimização conseguiu dar um passo à frente. Além disso, o Excel começou a receber um controle de produção mais eficiente.

Entretanto, o segmento de peças e pedidos ainda era muito ineficiente. A produção estava entre 100 a 200 veículos por mês.

implantação MES

segmento ineficiente

100 veículos por mês



2010-2012

A AGP vivia um momento crítico, com a demanda crescendo a cada dia a eficiência operacional se desgastava, o que tornava a necessidade de mudança urgente.

Então, a escolha pelo APS surgiu como uma solução ideal para enfrentar esses desafios e garantir a agilidade e otimização necessárias para o cenário.

demanda crescente

eficiência operacional desgastada

procurar por um APS

Por que a AGP optou pela Seed APS?

Segundo os decisores, a Seed se destacou pela confiabilidade, garantindo que suas soluções atenderiam plenamente às necessidades da empresa. Além disso, um diferencial de nosso APS foi sua ampla capacidade de customização, o que tornou-se um fator decisivo para escolha.

customização

confiança

garantia

qualidade

2013

Implantação do Seed APS.

- No segundo mês alcançamos um aumento da produção dos fornos em 5%:

Na época representava 25 veículos a mais todos os meses o que nos valores de hoje significa algo em torno de US\$ 1,300.000 por ano no faturamento bruto.

+ produção

+ faturamento

+ organização

2014

E os clientes?

- Ainda mandando pedidos por e-mail (tempo médio de 5 dias para entrar um pedido).
- Sem previsão correta de datas de entrega (todos os pedidos do dia entravam para a mesma data). – **CUMPRIMENTO DE ENTREGAS: ABAIXO DE 30%.**
- Sem follow-up dos pedidos.

Confiança ZERO.

Então, a AGP Glass nos procurou novamente.



Mas como resolver este novo problema?

Mesmo após a implementação do APS, a AGP Glass ainda enfrentava ineficiências em alguns de seus processos. Com o sucesso da implantação da Seed, nos procuraram para desenvolver uma nova solução, focada no recolhimento de pedidos e na integração das necessidades entre PCP e comercial, além disso, era necessário um follow-up a cada 4 horas, com integração total ao ERP.

Assim nasceu o Genesis, um sistema de grande sucesso que trouxe a otimização clara e essencial para a AGP Glass.

Principais ganhos.

Redução no número de representantes comerciais.	50%
Número de representantes no SAC	Extinto
Número de PCP's	- 60 %

Como resultado, o atendimento ao cliente melhorou substancialmente, e o cumprimento do orçamento anual evoluiu de maneira significativa.

O estresse em toda a empresa foi reduzido

2019

Após a ótima relação entre Seed APS e AGP Glass o Genesis se consolidou como plataforma de relacionamento com o cliente e passou a atender a todas as plantas AGP, não somente os presentes no Brasil.

- + produção
- + faturamento
- + organização

Garanta otimização à sua empresa também com a Seed. [Demonstração](#)