

The background of the slide is a close-up photograph of cotton bolls and a wedge of cheese. The cotton is white and fluffy, while the cheese is a light yellow color with a textured surface. A white text box is overlaid on the right side of the image.

Inteligencia para el negocio y movilidad, un cóctel que aporta mucho valor a Iber Conseil

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

Futuro

Organización

Iber Conseil S.A

Sector

Distribución

Productos y Servicios

Quesos y productos lácteos

Web

www.iberconseil.es

Soluciones y Servicios SAP

SAP BusinessObjects y Sybase Unwired Platform



Iber Conseil España era consciente de lo que podía conseguir con una buena solución analítica de cara a convertir la información y su análisis en valor para su negocio y hacer crecer las ventas. Por eso, se puso manos a la obra e implantó SAP BusinessObjects como herramienta de análisis y reporting. Y no sólo eso, sino que su fuerza comercial accede ahora a la información clave a través de la plataforma de movilidad de SAP.

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

Futuro

Pasión por el queso

‘Pasión por el queso’ es lo que siente Iber Conseil desde su fundación en 1985. Situado en el centro de su negocio, esta empresa ubicada en Barcelona distribuye quesos europeos en España previamente importados de 11 países.

Este grupo empresarial, con una plantilla de 23 empleados, trabaja con unos 50 proveedores con los que se gestionan alrededor de 800 referencias y está presente en todos los canales de distribución, desde grandes cadenas de súper e hipermercados, hasta hostelería, restauración y comercio tradicional. Esto lo consigue gracias a una excelente red logística y altamente eficaz con la que da cobertura a toda la Península Ibérica, incluyendo las Islas Baleares y Canarias.

La organización, experta en quesos europeos, es capaz de distribuir anualmente más de 11.000 toneladas de queso, no sólo por la flexibilidad de su concepción de la distribución a través de sus almacenes de Gerona, sino al cuidado que pone en la calidad de todos sus procesos para poder trasladarla a sus clientes.



Iber Conseil
comercializa más de
50
marcas de quesos de
11 países europeos

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

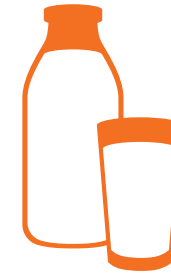
Futuro

Crecimiento en firme dando respuestas al mercado

El grupo empresarial, compuesto por dos empresas, ha encontrado su hueco en el mercado y sigue aumentando sus ventas y su facturación, cuya cifra ronda los 60 millones de euros al año.

No hay recetas mágicas y menos en los tiempos que corren pero, sin duda, en la evolución positiva de esta empresa pesa mucho el saber adaptarse a los cambios en los hábitos de consumidor y, por eso, adecúa su oferta a todo tipo de público exigente: desde personas que se preocupan por su salud y su dieta cotidiana o que buscan productos elaborados con procesos de fabricación respetuosos con el medioambiente, hasta aquellas que tienen poco tiempo para cocinar pero quieren degustar comida casera o los que requieren productos de picoteo para ser consumidos en cualquier momento.

Si a ello sumamos que Iber Conseil es una compañía comprometida con la innovación en todos los aspectos, podemos dar con las claves de su éxito en el mercado.



Este grupo, compuesto por las empresas Iber Conseil España y Unión Quesera Europea, comercializa, además de quesos, otros derivados lácteos como natas o mantequillas y productos complementarios como charcutería, delicatessen, etc.

Y este cóctel se completa con su preocupación por la gestión para ser lo más eficiente posible en todas sus áreas de negocio. Es por eso por lo que se mantiene a la vanguardia en el área de administración de procesos y de la información, donde ha adoptado soluciones realmente pioneras en España.

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

Futuro

Proveedor de confianza

A mediados de 2009, Iber Conseil concluía la implantación del software de gestión empresarial SAP Business All-in-One, un proyecto con el que consiguió, al integrar sus procesos clave en un única plataforma, garantizar una mayor fiabilidad y solidez de los datos corporativos.

El éxito de esta iniciativa, llevada a cabo por Seidor –partner de canal y servicios de SAP–, se vio plasmado también en las mejoras logradas en el análisis de márgenes o en la gestión de incidencias, así como en una mayor autonomía por parte de los usuarios del sistema y unos mejores resultados económicos sin necesidad de incrementar la plantilla.

Dada la relación existente entre la empresa con el proveedor de software y con su partner, no es de extrañar que cuando Iber Conseil necesitó emprender otra ambiciosa iniciativa para extraer el máximo valor a la información corporativa y, al mismo tiempo, dotar de movilidad a su fuerza comercial, los eligiese de nuevo.

Así, con Seidor como partner de implantación, Iber Conseil llevó a cabo la implantación de SAP BusinessObjects y, además, gracias a un proyecto con la tecnología SAP Sybase SUP (Sybase Unwired Platform), emprendió una iniciativa para que sus comerciales pudiesen explotar la información procedente de SAP BusinessObjects sobre la plataforma iPad de Apple.

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

Futuro

Objetivo: capacidad de análisis en cualquier momento y lugar

De la mano de Seidor Consulting, partner de canal y servicios de SAP, el proyecto de implantación se llevó a cabo entre marzo y noviembre de 2012, con el objetivo de dotar a la compañía de las soluciones tecnológicas más adecuadas para tomar decisiones estratégicas en virtud de la información disponible. Se siguieron las fases habituales de este tipo de iniciativas: consultoría, diseño, implantación, arranque y soporte.

La compañía ya disponía de la plataforma SAP NetWeaver Business Warehouse (BW) pero se migró a la versión 7.3 para, de esta forma, optimizar el proceso de captura, almacenamiento y consolidación de la información corporativa. Además, se implementó la solución SAP

BusinessObjects de Business Intelligence (BI) como complemento a este software para así generar y entregar información precisa y actualizada a los usuarios clave de la empresa. El proyecto incluía también el despliegue de SAP BusinessObjects Dashboard ByDesign, software de visualización de datos dinámico, diseñado para crear análisis interactivos y cuadros de mando con conexiones seguras.

La guinda al pastel se completó facilitando a su fuerza de ventas acceso en tiempo real a la información de los clientes con la implantación de la plataforma de movilidad de SAP, SAP Unwired Platform (SUP).

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

Futuro

Analítica y movilidad forman equipo

Para crear un circuito perfecto de tratamiento y análisis de la información, la iniciativa se ha completado con tres soluciones.

Por una parte, SAP NetWeaver BW, con su funcionalidad de data warehousing y capacidades de análisis y reporting de los datos, que pueden ser evaluados, interpretados y distribuidos. Por otra, este componente tecnológico sirve de repositorio de datos para las soluciones SAP BusinessObjects de BI, que permiten analizar y entregar una información precisa y actualizada a los diferentes departamentos y usuarios clave.

Y, finalmente, la iniciativa concluyó con la implantación de la plataforma de movilidad de SAP para agilizar a su fuerza de ventas, que ahora pueden acceder en tiempo real a la información corporativa que les ofrece SAP BusinessObjects a través de PDAs, concretamente dispositivos iPad de Apple.

Además de la dirección de la organización, se benefician de esta iniciativa los departamentos de marketing, finanzas y comercial.

“Hemos conseguido una visión más global de la empresa por parte de los jefes de departamento y eso ayuda en la toma de decisiones”.

Eugenia Gabriel. Responsable del departamento de finanzas

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

Futuro

Más conocimiento e impulso de las ventas

El incremento de la visibilidad global de la empresa viene de la combinación de estas soluciones de business intelligence, que ofrece a la compañía la posibilidad de realizar informes de manera dinámica y acceder mensualmente a 50 listados sobre sus diferentes métricas de evolución. De esta forma, la dirección conoce el estado real del negocio con exactitud y cada departamento dispone de información de más valor para impulsar las ventas.

Por ejemplo, el equipo directivo accede a todos los datos relacionados con el margen neto comercial, ventas por cliente, por cliente mayorista, por zona de ventas, por representante, especialidad,....; el departamento de Marketing dispone de informes completos que le permiten analizar acciones puntuales o campañas y tendencias de evolución de las ventas; el área financiera obtiene los datos organizados por centro de coste y la fuerza comercial puede conocer el estado de los pedidos, la evolución y la tendencia de cada cliente, lo que le facilita la consecución de los objetivos. En definitiva, cada área tiene acceso a la información que necesita, ya sean a través de informes estáticos o dinámicos, en función de sus requerimientos.

Uno de los departamentos más beneficiados por el proyecto ha sido precisamente el comercial, puesto que de utilizar portátiles y libreta, han pasado a disponer de cómodos iPad con acceso en tiempo real al sistema analítico, lo que permite a Iber Conseil mejorar la calidad de su servicio al cliente con unos óptimos niveles de seguridad.

A través de una sencilla aplicación y conexión 3G en todo momento, los comerciales de la firma tienen disponibles todos los datos necesarios para afrontar sus reuniones con los clientes:

- Acceso al catálogo de productos de la compañía con más de 800 referencias activas con sus fichas técnicas, que incluyen sus características y foto, con media asociada a los productos.
- Posibilidad de realizar consultas sobre disponibilidad de stock y precios de compra y venta.
- Información del cliente 360 y entrada de pedidos y, además, permite trabajar en modo online y offline.

Resumen ejecutivo

Organización

Visión

Por qué SAP

Implementación

Solución

Beneficios

Futuro

En constante búsqueda de soluciones que dan valor al negocio

SAP y Seidor han sabido cubrir las necesidades de gestión de Iber Conseil con soluciones encaminados a optimizar y agilizar los procesos de negocio pero también a extraer el máximo valor de la información corporativa. El siguiente paso de la iniciativa será la creación de aproximadamente siete cuadros de mandos.

De momento, tras la conclusión de estos proyectos de envergadura, la compañía no tiene en el punto de mira la ejecución de una nueva iniciativa tecnológica, pero su política es mantenerse al día sobre el nuevo software y las innovaciones que el proveedor introduce en el mercado para evaluar lo que éste puede aportar a su negocio de cara al futuro.



Salir

