



“Somos conscientes de que en un mercado cambiante y agresivo como es el actual necesitamos herramientas y soluciones que nos acompañen en el día a día y durante largo tiempo, y que al mismo tiempo nos permitan afrontar con éxito los retos que nos esperan.”

Fernando Falgas Marín  
Director General  
El Bebé Aventurero

## DE UN VISTAZO

### Nombre de la empresa

El Bebé Aventurero.

### Sector

Distribución de productos para el bebé.

### Objetivos principales

Unificación de todas las áreas de negocio, gestión y control de calidad de servicios al cliente.

### Partner de implantación

Com&Geinsa.

### Solución y servicios

SAP Business One.

### Puntos clave de la implementación

Implantación rápida y eficaz, cumpliendo los objetivos que teníamos al respecto.

### Beneficios principales

- Información en tiempo real.
- Integración de procesos y procedimientos.
- Gestión eficaz de entregas y servicio al cliente.
- Mejora en la gestión y el control de la empresa.
- Garantía de crecimiento.

### Hardware

IBM xSerie 236.

### Bases de Datos

SQL Server 2000.

### Sistema operativo

Windows 2003.

## EL BEBÉ AVENTURERO

El Bebé Aventurero, comienza su actividad en el año 1.997 dedicándose a la importación, venta y distribución en exclusiva de productos para el bebé de primeras marcas europeas de gran prestigio y calidad como: Avent, Maclaren, Cybex y otras. La empresa está ubicada en Gavá (Barcelona) y cuenta con una plantilla de 20 personas. Es una empresa en constante crecimiento, con una cifra de negocio esperada de 8,5 millones de euros en 2006.

La distribución y venta del producto se realiza en todo el país, de forma exclusiva y a través de una extensa red de venta con atención directa al cliente. Nuestros clientes son de diferentes formatos y tamaños, desde Grandes Almacenes y Grupos de compra a cadenas de tiendas o tiendas especializadas.

Para El Bebé Aventurero la relación con el fabricante/proveedor es primordial, facilitándose un intercambio de información y estableciéndose una colaboración mutua en acciones de marketing, estudios de mercado y apoyo incondicional a la marca. La relación a largo plazo con los proveedores, la orientación comercial basada en el producto, la especialización comercial, una logística interna eficaz y una atención personalizada a los clientes son algunos de los factores más importantes que han influido en el continuo crecimiento de nuestra empresa.

### Situación anterior

Anteriormente, El Bebé Aventurero disponía de un sistema básico de facturación y contabilidad. Para gestionar la mayoría de la información era necesario realizar documentos externos, utilizando excel. A la hora de elegir una herramienta de Gestión empresarial que cubriera todas nuestras necesidades, optamos por SAP Business One, ya que esta aplicación nos permitía asu-

mir con garantía los crecimientos que estamos teniendo y los que prevemos en un futuro próximo, además de poder gestionar y controlar nuestra compañía de una forma muy eficiente.

### El proyecto

El proyecto de implantación fue realizado por Com&GEINSA, Partner del canal de venta indirecta de SAP en España, de una forma muy rápida y eficaz, cumpliendo los planes y expectativas que teníamos al respecto. Las fases que siguió el mismo fueron las siguientes:

- Definición funcional de circuitos parametrización.
- Migración de datos
- Certificación
- Formación
- Implantación

La entrada en productivo se realizó el 1 de Julio de 2006, con un total de 17 usuarios: 14 profesionales de SAP Business One y 3 usuarios de CRM en Ventas.

### Beneficios

Desde la implantación de SAP Business One, El Bebé Aventurero ha mejorado su gestión del negocio gracias a la obtención de los siguientes beneficios:

- Información en tiempo real.
- Integración de procesos y procedimientos.
- Gestión eficaz de entregas y servicio al cliente.
- Mejora en la gestión y el control de la empresa.
- Garantía de crecimiento.

### Nuevo modelo de negocio

SAP Business One nos ha permitido integrar todas las operaciones tanto de gestión, como financieras, facilitando la información en tiempo real de una forma precisa e inmediata. Hemos conseguido informatizar procesos que se llevaban de forma manual, tales como: preparación de mercancía (utilizando el picking), gestión de rutas, generación de interfase con transportistas, servicios de atención al cliente (incidencias, reparaciones, cambios, etc.), gestión estricta del stock (no permitiendo negativos), facturación específica y agrupada para cierto tipo de clien-

tes, aplicación automática (de pactos, descuentos, condiciones y precios especiales con clientes o grupos de clientes), gestión y control de comisiones especiales de representantes (clientes, marcas y/o productos), informe de calidad en servicio, etc.

### Planes de futuro

La iniciativa de incorporar un software de Gestión empresarial tan potente como SAP Business One, responde sin duda al deseo de poder cubrir las estrategias de negocio a largo plazo que tenemos previstas, estando seguros de que con la ayuda de SAP y Com&GEINSA las podremos desarrollar de manera eficaz.



**“A la hora de elegir una herramienta de Gestión empresarial optamos por SAP Business One para poder asumir con garantía los crecimientos que estamos teniendo y los que prevemos en un futuro próximo.”**

Fernando Falgas Marín  
Director General  
El Bebé Aventurero