

## Historia de éxito mySAP Business One



**“La garantía, prestigio y seguridad que SAP nos ofrecía y la experiencia en el sector de Com&GEINSA nos hicieron decidir por la solución.”**

Santiago Figuerola Segarra  
Administrador  
Licores FIGUEROLA S.A.

### DE UN VISTAZO

#### Nombre de la empresa

KOMKAL  
(Licores Figuerola S.A.)

#### Sector

Retail Distribución tradicional y Autoservicio mayorista.

#### Objetivos principales

- Unificación de todas las áreas del negocio, Gestión, Comercial y Financiera.

#### Partner de implantación

Com&GEINSA.

#### Solución y servicios

SAP Business One y GNX-POS-EFT.

#### Beneficios principales

- Información en tiempo real.
- Integración de procesos, procedimientos y operaciones, incluyendo los puntos de venta.
- Gestión integrada de clientes.
- Mejora en la gestión y el control de la empresa.
- Garantía de crecimiento.

#### Hardware

DELL.

#### Base de datos

SQL SERVER 2000.

#### Sistema operativo

Windows 2003.

## LICORES FIGUEROLA

Empresa dedicada a la distribución y venta de bebidas y productos orientados a los profesionales de la hostelería, detallistas y grandes consumidores.

Desarrollan su actividad en dos formatos de negocio, uno mediante distribución tradicional y otro con el emblema KOMKAL, en formato Autoservicio Mayorista (Cash & Carry).

La central esta ubicada en Barcelona y disponen de varios centros de distribución en Barcelona, Reus (Tarragona) y L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona).

Disponen de una plantilla de unos 70 empleados con un volumen de facturación próximo a los 44 millones de Euros.

Para KOMKAL, la necesidad de una gestión integrada, la agilidad en operación, la gestión y control del stock, la gestión de precios, las campañas promocionales y ofertas, la rapidez en el servicio, la calidad del mismo y sobre todo la atención personalizada al cliente son factores críticos y determinantes de nuestro negocio, y que han contribuido en el continuo crecimiento y consolidación de nuestra empresa.

#### Situación anterior

KOMKAL disponía de una solución hecha a medida, tanto a nivel de central, como del punto de venta. Los puntos de venta no disponían de autonomía, de tal forma que cualquier elemento que fallara repercutía directamente sobre la operación, con la repercusión que ello tenía para el propio cliente. Ello significaba una total dependencia del sistema de gestión, con el riesgo que



representaba para este tipo de operación, además de no contar con funcionalidades hoy totalmente necesarias en el punto de venta, como es el cobro por tarjeta bancaria. Así mismo para gestionar la mayoría de información era necesario realizar documentos externos, utilizando hojas de cálculo u otras herramientas similares.

La decisión para el cambio fue tomada para cubrir las necesidades a nivel de punto de venta y del ERP corporativo, y sobre todo con el fin de poder disponer de una solución que les permitiera garantizar la operación del punto de venta, considerada crítica para su actividad. La garantía, prestigio y seguridad que SAP les ofrecía y la experiencia en el sector y la solución de POS y EFT que Com&GEINSA les demostró, le hicieron decidir por la solución SAP Business One y GENESIX POS-EFT.

## El proyecto

El proyecto de implantación fue realizado por Com&GEINSA, partner del canal de venta indirecta de SAP en España, en un plazo de unas 14 semanas, poniéndose en producción de forma efectiva y contemplando la integración total de toda la operación entre el punto de venta y SAP Business One.

Temas como: independencia del punto de venta de la gestión, permitiendo la operación terminal por terminal, con independencia de si existe conexión o no con la central, integración de la operación de cobro por tarjeta (EFT) con el sistema de POS y con unos tiempos de respuesta para autorizaciones de entre 1" y 3", integración de dichos sistemas de punto de venta con la SAP Business One de forma desatendida y automatizada, con intercambio de precios, cambios en colección de artículos, base de clientes, integración de operaciones de venta y cobro, totalmente integradas, hacen que la solución este totalmente operativa y en plena producción desde el primer momento en que se implemento, siendo uno de los valores mas apreciados por la dirección de KOMKAL. La fiabilidad y calidad de información es otro factor muy importante para esta empresa y que valora sobre manera, ya que por la actividad que realiza y el dinamismo del sector al que esta orientada, se ve obligada a tomar decisiones prácticamente inmediatas y de forma continuada, el movimiento de mercancía es constate, la frustración de los precios de igual manera y las operaciones de venta de grandes partidas se negocian de forma inmediata, disponer de información en tiempo real y fiable es crucial para esta empresa, ambas soluciones se la proporcionan.

La implantación realizada por Com&GEINSA, se materializo en forma muy rápida y eficaz, cumpliendo los planes y expectativas que teníamos al respecto. Las fases de implantación fueron las siguientes:

- Definición Funcional de circuitos.
- Parametrización, desarrollo de Add-On.
- Migración de datos.
- Certificación.
- Formación.
- Implantación Central y Puntos de venta.
- Puesta en producción



**“Con la implantación de SAP Business One, hemos logrado integrar toda la operación de nuestra empresa: Gestión, Comercial y Financiera, disponiendo de información veraz en tiempo real, que nos ayuda a la toma de decisiones, cuestión vital en un negocio como el nuestro.”**

Santiago Figuerola Segarra  
Administrador  
Licores FIGUEROLA S.A.

### **Beneficios**

Los beneficios más importantes obtenidos desde la implantación de SAP Business One y la GENESIX POS-EFT, han sido una mejora importante de la gestión del negocio considerando entre otros:

- Información en tiempo real.
- Integración de procesos y procedimientos.
- Gestión eficaz de entregas y servicio al cliente.
- Seguridad total en el punto de venta.
- Agilización control y seguridad en la operaciones de caja.
- Mejora en la gestión y en el control de la empresa.

### **Nuevo modelo de negocio**

Sap Business One conjuntamente con GENESIX POS-EFT 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 automatizar procesos que anteriormente nos reportaban problemas (gestión de stock en tiempo real, integración de terminales con SBO de una forma desatendida, interactiva y automática, agilización en los procesos de negociación con proveedores y aplicación inmediata de precios, ofertas, promociones, etc.). Y disponemos de una información fiable y en tiempo real que nos permite la toma de decisiones.

### **Planes de futuro**

La iniciativa de incorporar una solución de gestión empresarial como SAP Business One, responde sin duda a nuestro deseo de poder cubrir las estrategias de nuestro negocio a largo plazo. Estamos seguros que con la ayuda de SAP y Com&GEINSA la podemos desarrollar de una forma eficiente.

[www.sap.com/contactsap](http://www.sap.com/contactsap)

Marzo 2006

© 2006 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, así como sus respectivos logos son marcas o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Todos los demás productos o servicios que se mencionan son marcas registradas de sus respectivas empresas. Los datos que contiene este documento tienen un propósito meramente informativo. Las especificaciones nacionales de producto pueden variar.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

