

Caso de Éxito : Quatrotec

Sage ERP X3

Quatrotec mejora la relación con sus clientes a través de las funcionalidades de Sage ERP X3



Sumario

Perfil del cliente

Quatrotec Electrónica es una empresa dedicada a la fabricación, importación y distribución de electrónica de consumo. Dispone de una marca propia, Woxter y cuenta con un catálogo de productos con más de 2.000 referencias. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el mercado, más de 40 profesionales altamente cualificados, más de 5.000 distribuidores locales y vende sus productos a importantes cadenas de distribución de nuestro país tales como El Corte Inglés, Media Markt, Master Cadena, Saturn o Carrefour entre otras.

Situación

Quatrotec Electrónica contaba con un sistema de gestión desarrollado a medida por una pequeña empresa española. Aunque cubría sus necesidades, la principal preocupación de los responsables de la compañía era la falta de control sobre los desarrollos con los que trabajaban. Además había algunas limitaciones para que la aplicación siguiera el ritmo de crecimiento que la compañía requería y se adaptara al nivel tecnológico del mercado.

Solución

Sage ERP X3

Cobertura funcional: gestión financiera y contabilidad; compras, ventas y CRM

Beneficios

La compañía ha conseguido mejoras en todas y cada una de las áreas y departamentos, estableciendo la parametrización de todos los elementos que inciden en la dinámica diaria de la empresa. Además han alcanzado un mayor control de las ventas y las condiciones de rappels y aportaciones especiales de marketing que tienen con sus clientes, potenciando el acceso a los datos.

Perfil de Quatrotec

Quatrotec Electrónica es uno de los fabricantes, distribuidores e importadores de electrónica de consumo más importantes de nuestro país. Su nacimiento fue el resultado de la fusión entre DMJ Informática y Plus Multimedia y a partir de ese momento comercializan entre las principales cadenas de distribución de nuestro país, productos de máxima rotación e innovación con una agresiva política de precios y garantizando a la vez la máxima transparencia en el mercado. A su amplio catálogo de productos se une, desde hace 9 años, la fabricación de productos bajo la marca propia Woxter.

El crecimiento experimentado por la organización y el desarrollo que el mercado de electrónica e informática de consumo ha sufrido en nuestro país en los últimos años, hace que para Quatrotec los sistemas de información sean un elemento estratégico, no sólo en lo que se refiere a la fabricación y control de los productos sino en todo lo que tiene que ver con la gestión de los procesos de venta, compra, almacenes, etc.

Desde su nacimiento disponían de una solución de gestión desarrollada por una pequeña empresa española que cubría sus necesidades básicas en lo referente al control de su contabilidad y finanzas aunque no permitía una plena automatización de muchas de las funciones que tenía que ver sobre todo con el volcado de los datos.

Sin embargo, como asegura su Director General Mario Mateos, "no teníamos grandes problemas que nos obligarán a cambiar, pero llegó un momento en el que nos planteamos que aunque la solución que poseíamos cubría nuestras necesidades puntuales, al ser una empresa muy pequeña la que nos daba servicio podía producirse alguna situación que nos dejara sin soporte y lo más importante, sin conocer los códigos fuentes de nuestro sistema".

La seguridad en los proveedores principales requisito de la empresa

Es esta sensación de precariedad y sobre todo de dependencia lo que lleva a los responsables de Quatrotec a plantearse la necesidad de encontrar en el mercado un nuevo proveedor que ofreciera, no sólo una solución adecuada a las necesidades presentes y futuras de la compañía, sino que diera plena seguridad en su permanencia en el mercado y en la evolución de sus plataformas.



El primer contacto que la empresa realiza es con la compañía SAP, con la que inician un proyecto de implantación de su ERP, que como explica Mario Mateos, “no llega a buen puerto porque nada más iniciarse la fase de consultoría nos dimos cuenta que muchas de las funcionalidades que en principio y sobre el papel tenía disponible la aplicación, en la práctica no eran posibles. Ellos nos llevó a tomar la decisión de abandonar la implantación y realizar una búsqueda de otro proveedor que sí cumpliera, en la práctica, con todo aquellos que sobre el papel ofrecía”.

Este proveedor fue Sage que con Sage ERP X3, sí cubría las expectativas que Quatrotec había puesto en una solución de este tipo y en las mejoras y posibilidades de crecimiento que les ofrecía.

“Necesitábamos una integración total de todos los departamentos, pero también mayor flexibilidad a la hora de obtener información de nuestras bases de datos, sobre todo porque por nuestro trabajo necesitamos tener al día todo lo referente a los pedidos de nuestros clientes, las condiciones de rappels y aportaciones especiales de marketing que tenemos con ellos, etc. Otra de las capacidades que requeríamos era que herramienta facilitara la integración de nuevos procesos, derivados del crecimiento de nuestra empresa y de un nuevo canal de venta que tiene a nuestra marca Woxter como objetivo”, explica el director general de Quatrotec.

Automatizar el intercambio de información electrónica con los clientes y proveedores, y una mejora en los sistemas de producción eran otras de las funcionalidades que Quatrotec requirió a Sage ERP X3, porque como asegura Mateos, “una vez que vimos las potentes funcionalidades de SAGE nos planteamos ampliar los requerimientos hacia aspectos que nunca antes habíamos pensado en automatizar”.

Compras, ventas y CRM

Una vez finalizado el proceso de consultoría, en febrero de 2008, se inicio la implantación de la solución. “Nuestro objetivo era que el programa estuviera en funcionamiento en julio de 2008, para iniciar el segundo semestre del año con la nueva aplicación. Para ello comenzamos implantando los módulos de compras, ventas, producción, contabilidad y finanzas y nos permitió poner en marcha nuevas utilidades que no teníamos contempladas, como por ejemplo el control de la producción que hasta ese momento controlábamos con otra herramienta y que a partir de la implantación de Sage ERP X3 se automatizó, lo que supuso una mejora importante tanto por el ahorro de tiempo como por la fiabilidad de los datos”, explica el Director General de Quatrotec.



La gestión de stocks y del almacén exige una coherencia y un seguimiento del estado del stock en tiempo real.

El módulo de compras o como gestionar mejor la demanda

Un aspecto importante para Quatrotec ha sido la implantación del módulo de compras de Sage ERP X3 ya que ha permitido la gestión de las demandas de ofertas, la introducción y seguimiento de respuestas, así como su integración en la base de tarifas. “Esto nos facilita controlar en todo momentos las compras que debemos hacer para mantener la producción de nuestra marca propia, el seguimiento de los pedidos, el plan de trabajo o temas como la recepción de los bienes y el control de las facturas”, asegura Mario Mateos.

Las distintas herramientas de análisis permiten garantizar un seguimiento de los intercambios con los proveedores para dar respuesta a los principales objetivos de los servicios de compra en términos de control de calidad, cumplimiento de los plazos y costes de compra.

La integración contable se realiza automáticamente a través de los compromisos preliminares y definitivos. Permite el control del presupuesto operativo, desde la gestión de las solicitudes de compra hasta la recepción de los pedidos. Su realización se integra automáticamente por medio de la gestión de las facturas a recibir y de las facturas definitivas. También es posible llevar una contabilidad con un reparto de los gastos relacionados con períodos contables.

Otro de los módulos implantados por Quatrotec ha sido compras que permite la cobertura completa del ciclo comercial. Su implantación ha supuesto un gran beneficio para Quatrotec pues como explica su Director General, “como vendemos a las principales cadenas de distribución de nuestro país, debíamos controlar perfectamente las compras que cada una de ellas hace de nuestros productos y en función de su volumen

aplicarles un descuento, lo que se conoce como rappel. Hacerlo de forma manual era complicado, lleva tiempo y se pueden producir errores. Con este módulo hemos automatizado esta tarea consiguiendo un importante ahorro de tiempo y un aumento de la eficacia al integrar la gestión de stocks, de tal forma que garantiza una cobertura completa del ciclo de ventas”.

Otra de las ventajas que ha ayudado a Quatrotec a mejorar todo lo relacionado con la gestión de las compras es la arquitectura Web de Sage ERP X3, que permite a la empresa trabajar vía Internet con los clientes, proveedores y colaboradores siguiendo un modelo business-to-business, que contribuye a optimizar los recursos e incrementar los beneficios de la empresa.

“En estos momentos tenemos implantado un modelo de business-to-business que se integra a la perfección con el ERP para dar a nuestros clientes una herramienta alternativa para la gestión de sus pedidos y la consulta de toda la información necesaria acerca de productos, estado de su cuenta, etc.” relata Mateos.

Almacén y logística

Un área que ha mejorado de forma sustancial con la implantación de Sage ERP X3 ha sido la gestión de los stocks y del almacén, ya que garantiza la máxima coherencia y un seguimiento del estado del stock en tiempo real. Admite además, todo tipo de parámetros en cada planta gracias a una gestión de múltiples plantas, múltiples almacenes y múltiples ubicaciones, lo que supone un beneficio para una compañía como Quatrotec que maneja un amplio catálogo de productos, de muy diferente valor, tamaño y procedencia.

Mayor información del negocio y también del mercado

Gracias a la implantación de Sage ERP X3 Quatrotec ha conseguido una mejora sustancial en la toma de decisiones y en el conocimiento del mercado en el que trabajan. No sólo conocen perfectamente el día a día de sus fabricas y almacenes, sino que son capaces de prever cambios en las demanda de sus clientes y adaptar su producción y la distribución de sus productos a los nuevos escenarios.

Todo ello no sería posible sin la potencia que ofrece la nueva solución implantada y sobre todo la facilidad su uso y compatibilidad con el resto de los sistemas de la empresa. Igualmente, la decisión de utilizar Sage ERP X3 ha facilitado el trabajo que Quatrotec realiza en el entorno EDI. *“El 80% de nuestros pedidos se realiza vía EDI, mantener esta aplicación y esta forma de*

relacionarnos con nuestros clientes no hubiera sido posible con otra herramienta, y supone un ahorro en tiempo, en Recursos Humanos, reduciéndose el número de errores en la recepción y envío de los pedidos. Esta ha sido una de las nuevas utilidades que antes de conocer SAGE no nos hubiéramos planteado nunca y con la que ahora estamos plenamente satisfechos”, comenta Mario Mateos, director general de Quatrotec.

Beneficios que se reflejan en la cuenta de resultados

Por la propia actividad de la compañía, que vende sus productos tanto al canal de consumo como retail, su forma de trabajar es atípica, por lo que la implantación de Sage ERP X3 ha supuesto una mejora en la forma de controlar la actividad comercial que se produce a través de estos dos canales.

“Hemos conseguido amplias mejoras en todas y cada uno de las áreas y departamentos. No obstante hicimos conjuntamente con Sage un análisis detallado de todos los procesos y revisado todos los protocolos para así poder establecer la parametrización idónea para nuestra empresa. Así mismo se diseñaron los procesos específicos necesarios para las particularidades de nuestro negocio, obteniendo una herramienta que se ajusta casi perfectamente a nuestras exigencias. Tras la implantación de Sage ERP X3 tenemos un mejor control de las ventas y las acciones de marketing, así como de las condiciones de nuestros clientes, ya que la solución de Sage nos permite el control de todo ello de forma automatizada. Por otro lado, la potencia de acceso a través de Crystal Report y las propias consultas de Sage ERP X3 nos han permitido conocer rápidamente cualquier dato que se necesite, lo que supone una gran ventaja en un mercado tan cambiante como el actual. Además la posibilidad de personalizar el acceso a los datos facilita el trabajo cuando los que acceden a ellos no son usuarios especializados”, asegura el Director General.



INFORMACIÓN COMERCIAL

Tel: 900 878 876

infomge@sage.es

www.sage.es/granempresa

ES-CSX3-2009

sage

División Gran Empresa
Pasión por el software