

## BIENVENIDA.

### MENSAJE DE DIRECCIÓN

Hoy es un gran día para nosotros ya que os presentamos esta NEWSLETTER con la que queremos facilitar y aumentar la comunicación con nuestros clientes y partners en un entorno de comunicación más dinámico y próximo, complementando así la revista que llevamos editando ininterrumpidamente desde hace más de diez años.

En estas fechas en las que se acercan las fiestas de Navidad y, con ellas, el fin de año es un buen momento para hacer balance.

En líneas generales ha sido un buen año para nosotros ya que hemos conseguido consolidar nuestra presencia en clientes clave, así como nuestra posición en los partners estratégicos nuestra compañía como pueden ser SAP, ORACLE y Microsoft. Asimismo, continua nuestra expansión internacional con nuevos clientes en Reino Unido, Chile, República Dominicana y Rusia y, además, hemos consolidado nuestra propuesta en soluciones CLOUD, siendo Birchman la empresa con mayor número de implantaciones con SuccessFactors y Cloud 4 Customer en 2014.

¿Quiere esto decir que debemos relajarnos y pararnos a celebrar los resultados obtenidos?  
¿Quiere esto decir que ya hemos llegado al final del camino?

La respuesta, obviamente, es que queremos seguir creciendo.

Birchman tiene claro que lo que el mercado demandará en los próximos años es conocimiento sectorial y simplicidad y nuestro objetivo es trabajar en paquetizar y ofrecer, en concepto de servicio, toda nuestra capacidad tecnológica para facilitar la adquisición de la misma por parte de nuestros clientes.

Para ello, debemos tener claro que esto sólo es posible mediante un conocimiento sectorial único, que sea reconocible por nuestros clientes gracias a nuestras referencias en el mismo sector y a un desarrollo internacional que nos permita alcanzar una masa crítica. Por tanto, lejos de abandonar nuestro foco internacional, 2015 será un año en el que seguiremos ahondando en el mismo. Dentro de este proceso seguiremos consolidando las actuales oficinas y con la vista puesta en la apertura de nuevas localizaciones.

**Es cierto que ese proceso de simplificación, especialización e internacionalización supone un reto pero también es cierto que de no acometerlo podría condicionar, a la larga, el crecimiento de nuestra empresa.**

Esperamos que disfruten este primer número tanto como hemos disfrutado nosotros preparándolo.

Simplemente me queda felicitaros a todos las fiestas de Navidad en nombre de Birchman deseando que las disfrutéis con vuestros seres queridos.

Feliz Navidad y Próspero 2015 a todos.

Xavi Aguayo

## NOTICIAS.

### **WEB EN CASTELLANO**

Desde el 7 de noviembre Birchman cuenta con web en castellano en la que podréis encontrar información detallada de la compañía, los servicios que ofrecemos y todas nuestras noticias y casos de éxito. Esto supone un nuevo paso de la compañía de cara a mejorar su comunicación con los clientes y potenciales clientes, ofreciéndoles información pormenorizada y actualizada sobre nuestros clientes, partners y, sobre todo, sobre nuestra manera de trabajar que, al fin y al cabo, es lo que nos representa. Para más información: <http://www.birchmangroup.com/es-es>.

### **REDES SOCIALES**

En una era digital como la que vivimos Birchman es consciente de la necesidad de estar presente en Redes Sociales. Es por ello que nuestros perfiles de Twitter, Facebook y LinkedIn están permanentemente actualizados con contenidos que van desde noticias de interés del sector hasta noticias propias de la compañía, como invitaciones o reseñas de eventos, nuevas certificaciones conseguidas o premios recibidos. Todo lo necesario para que los visitantes puedan estar al tanto de nuestras novedades.

### **PRESENTACIÓN DEL MASTER EN GESTIÓN DE PROYECTOS LOGÍSTICOS SAP**

El 10 de octubre nuestro socio, Carlos de Andrés, acudió a la presentación de la tercera edición del Master en Gestión de Proyectos Logísticos SAP de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

Este master consta de tres titulaciones distintas: un título concedido por la URJC y SAP Formación España, la certificación SAP SD o MM y la certificación SAP BO. El acto también contó con la presencia de Francisco Javier Campos, gerente SAP en tecnocom, Nieves Molina, responsable de RRHH SAP en Everis, Javier Palao, responsable en la práctica de SAP utilities en Everis, y Luis Simón, director de SAP formación.

## EVENTOS.

### EVENTO CUSTOMER ENGAGEMENT - SAP



El pasado 29 de octubre Birchman organizó un evento en el madrileño hotel NH Collection Eurobuilding en el que se dio a conocer a los invitados la tecnología *Customer Engagement* de SAP. En un contexto en el que cada vez es más complicado atraer nuevos clientes, SAP y Birchman, como Gold Partner, ofrecen soluciones a sus clientes con este fin.

Los asistentes al evento, representantes de compañías de diferentes sectores, pudieron conocer de primera mano las soluciones *Cloud for Customer*, un CRM sencillo y eficaz y *Hybris*, centrada en el creciente sector del comercio electrónico, gracias a las ponencias de Francisco Muñoz y Javier Morago de Birchman y Alfredo Expósito y

Vicente Fort, de SAP, quienes además presentaron dos casos reales de clientes durante el evento.

Tanto las presentaciones como el formato del evento así como las soluciones presentadas tuvieron muy buena acogida entre los asistentes por lo que, desde SAP y Birchman, esperamos que surjan nuevas oportunidades de negocio gracias a estas dos soluciones enfocadas a la difícil tarea de revolucionar y mejorar el trato con los clientes.

### COMIDA TECNOLÓGICA - SEGURIDAD PARA EL DATACENTER

El 13 de Noviembre Birchman Networks, en colaboración con Imperva y Exclusive Networks, organizó una comida ejecutiva con clientes centrada en la presentación de Imperva con el eslogan “**seguridad para el datacenter**”

Los asistentes al evento, representantes de compañías de sectores tales como aeronáutica, farmacéutico, transportes e industria, pudieron conocer de primera mano los riesgos de seguridad asociados a la información crítica del negocio, y las posibles soluciones que permiten una correcta protección del dato, considerándolo como uno de los activos más importantes de toda organización. Este enfoque abarca tanto la protección de las aplicaciones críticas del negocio (Firewalls de Aplicaciones Web – WAF), como las bases de datos (datos estructurados) y los sistemas de ficheros (datos desestructurados), ofreciendo una solución única en el mercado.

Tanto las presentaciones como el formato del evento, así como las soluciones presentadas tuvieron muy buena acogida entre los asistentes, por lo que desde Birchman Networks esperamos que surjan nuevas oportunidades de negocio.

#### **ORACLE CUSTOMER EXPERIENCE**

El 20 de noviembre, tuvo lugar en la Casa de América de Madrid el Oracle Customer Experience patrocinado, en exclusiva, por Birchman, al que acudieron alrededor de 120 asistentes, representantes de compañías de diversos sectores tales como banca y seguros, retail, sector público o comunicación. En el momento actual que vivimos, donde el cliente es el epicentro del crecimiento empresarial y es importante conocer las últimas tendencias en la gestión de la experiencia del cliente, gracias a nuevas oportunidades como la Nube, la Movilidad o las Redes Sociales, Francisco Muñoz, socio, y Edgar Arias, gerente del área CRM de Birchman, participaron en el evento realizando una ponencia acerca de cómo el CRM ha evolucionado impulsando estas nuevas oportunidades que ofrece el mercado. Asimismo, los asistentes pudieron disfrutar de un *role play* realizado por representantes de Oracle en el que mostraron a los invitados cómo actúan e interactúan los distintos departamentos enfocados al cliente de una compañía.

Tanto el formato del evento como las ponencias planteadas tuvieron una gran acogida entre los asistentes por lo que, desde Birchman, agradecemos a todos los invitados su presencia y esperamos seguir contando con su presencia en futuros eventos.

## **ACTUALIDAD.**

#### **EVENTO BIRCHMAN Y MICROSOFT AZURE**

El 10 de diciembre Birchman y Microsoft organizaron un cóctel para dar a conocer la nueva estrategia de Microsoft en relación con “La nube de la nueva empresa”. La presentación ha tenido lugar en las oficinas de Microsoft en Pozuelo de Alarcón (Madrid) y contó con la presencia de representantes de Iberia Express, quienes presentaron su experiencia en ecommerce con la tecnología Microsoft Azure. Asimismo, se mostró a los asistentes la estrategia Cloud de Microsoft, las ventajas que proporciona Azure, su seguridad y qué tipo de aplicaciones soporta. En nuestra próxima publicación, le informaremos acerca del desarrollo del evento.

## PREMIOS Y CERTIFICACIONES.

### **BIRCHMAN COMO PARTNER REVELACIÓN AL DESARROLLO E INICIATIVA TECNOLÓGICA – CRM DYNAMICS**

Birchman ha sido galardonado por Microsoft, por segundo año consecutivo, como *partner* revelación al desarrollo e iniciativa tecnológica dentro del ámbito CRM Dynamics durante el Microsoft Convergence que tuvo lugar en Barcelona del 3 al 5 de Noviembre. Éste es un premio que culmina una sólida relación entre Birchman y Microsoft como Gold Partner y colaborador desde hace más de diez años. Siendo uno de los pocos socios de Microsoft en obtener las certificaciones Gold, Business Intelligence y Desarrollo de aplicaciones hemos desarrollado más de 350 soluciones adaptadas a nuestros clientes. Con este premio, fruto del trabajo y esfuerzo de ambas empresas, confiamos en que la relación entre nuestra compañía y Microsoft siga creciendo y aportando soluciones a clientes de todo el mundo. Desde Birchman agradecemos el galardón tanto a Microsoft por su confianza como a nuestros empleados implicados en la trayectoria.

### **PREMIO A LA IMPLEMENTACIÓN SAP DEL AÑO**

El Grupo Birchman, representado por Santi Pi-Figueras, acudió el pasado 6 de Noviembre al SAP Retail Fórum en Moscú, Rusia. Birchman junto con uno de nuestros clientes del sector Fashion Retail, MODIS, presentó el caso sobre la implementación SAP realizada en el cliente. MODIS recalcó el éxito del proyecto y explicó la elección de Birchman como *partner*. Por su parte, Birchman expuso los detalles del proyecto señalando los retos y cómo se superaron. En general, el proyecto de MODIS es el proyecto del sector Fashion Retail que sirve como ejemplo de implementación exitosa del sistema SAP en la industria rusa de la moda. Es por esto que en el mismo día, MODIS fue galardonado con el premio a la Implementación del Año otorgado por SAP Rusia.

Birchman está muy orgulloso de este éxito, logrado por nuestro experto equipo de implementación, así como agradecido a MODIS por la oportunidad de demostrar nuestro conocimiento en este proyecto. Hemos implantado un proyecto SAP en el sector Fashion Retail en un país en el que el idioma y las diferencias culturales han sido superados gracias a nuestro dominio del negocio en la industria de la moda y de la solución SAP Retail Fashion.

### **MODERN BEST PRACTICE**

Oracle Accelerate Solution de Birchman para Oracle Sales Cloud ha sido distinguida como Modern Best Practice. Con más de diez años de experiencia como *partner* de Oracle, Birchman es capaz de diseñar soluciones adaptadas a sus necesidades específicas de negocio, minimizando los riesgos y costes durante la ejecución. La solución Oracle Sales Cloud ofrece una amplia gama de funcionalidades especialmente diseñadas para ejecutivos de ventas, representantes comerciales y profesionales de operaciones de ventas. Con una base sólida para la venta, Oracle Sales Cloud coexiste con otras soluciones complementarias como Oracle Customer Experience. Una mejor práctica permite novedosas formas de ejecutar las tareas y así conseguir un mejor desempeño y esto es lo que certifica Oracle con Modern Best

Practice. Desde Birchman, agradecemos a Oracle su confianza y deseamos poder seguir colaborando con ellos en muchos otros proyectos.

## CASOS DE ÉXITO.

### LA REPUTACIÓN DE SAP Y SUS BUENAS PRÁCTICAS RESUENAN CON B&W

#### RESUMEN EJECUTIVO

- Cliente: Bowers and Wilkins Group Ltd (B&W)
- Sector: Alta Tecnología
- Productos y Servicios: diseño y manufactura de altavoces, sistemas y auriculares de alta gama.
- Web: [www.bowers-wilkins.co.uk](http://www.bowers-wilkins.co.uk)
- Soluciones SAP: Aplicación de SAP Enterprise Resource Planning (ERP) y SAP Business Objects Explorer
- Partner: Grupo Birchman

Bowers and Wilkins (B&W) posee una amplia red de distribución internacional, dos centros de diseño y manufactura y un impresionante catálogo de altavoces y productos relacionados de alta gama. Tras un periodo de gran crecimiento la compañía invirtió en una solución integrada de gestión empresarial, la cual no sólo refinó las operaciones existentes en B&W sino que introdujo innovación y procesos centrales automatizados para permitir a B&W conocer los retos de un impresionante proyecto de crecimiento.

#### COMPAÑÍA

##### DESDE LOS ALTAVOCES HECHOS A MANO A LOS PRODUCTOS DE TALLA MUNDIAL

Durante casi 50 años, el diseño y producción de productos de audio de calidad ha supuesto el epicentro del negocio de Bowers and Wilkins. La compañía ha evolucionado desde los altavoces montados a mano hasta auriculares galardonados en numerosas ocasiones y paquetes home cinema, que son sinónimos de alto rendimiento.

Tradicionalmente, B&W vendía a través de distribuidores locales con exclusividad de venta de productos B&W en sus países. El rápido crecimiento a finales de la década de los 90 permitió la adquisición de algunos de estos distribuidores, con el fin de crear una red internacional de oficinas que proporcionarán servicio a los clientes por todo el mundo. Hasta la fecha, el grupo B&W tiene 14 compañías independientes, dos centros de diseño y manufactura (China y Reino Unido), distribución a 1.800 minoristas en 61 países y más de 400 empleados. La facturación del Grupo se sitúa alrededor de 200 millones de libras al año, aunque sus proyecciones siguen siendo ambiciosas.

Acompañando a este crecimiento, se incorporaron significativos avances en la tecnología de los altavoces. La aparición de un nuevo tipo de consumidor, gracias al iPod de Apple, por ejemplo, condujo a una mayor complejidad de la gama de productos B&W, incluyendo sus “nuevos productos de medios”. Esto no sólo supuso un nuevo y significativo flujo de ingresos

para la compañía, sino que puso a prueba aún más la funcionalidad de sus sistemas de información empresarial.

*“Si queríamos seguir creciendo, sabíamos que necesitábamos cambiar la mentalidad en la compañía en cuanto al manejo de la información comercial”- Paul Fryer, gerente de Sistemas de Negocio, Bowers and Wilkins*

## **VISIÓN**

### **UN DIFERENCIA EN CALIDAD, NO EN PRECIO**

“Si puedes hacer un producto mejor, lo venderás”, es el lema del fundador de Bowers and Willins, John Bowers, quien todavía dirige la compañía. Desde sus inicios, B&W quería diseñar, desarrollar y perfeccionar una marca en la que la ingeniería acústica y el estilo fueran de la mano y el resultado fuesen productos de calidad inigualable.

Aunque la compañía estaba perfeccionando satisfactoriamente su producto, las operaciones tras B&W tendían a verse afectadas al intentar hacer frente a cada vez más amplias finanzas, ventas y planificaciones. Los ingresos y el servicio al cliente estaban empezando a verse afectados por la falta de perspicacia que B&W tenía en sus operaciones.

Paul Fryer, gerente de Sistemas de Negocio, concluyó “todo estaba en hojas de cálculo y se hacía manualmente. No podíamos aunar nuestros departamentos de manera eficiente porque nuestros sistemas estaban al límite”.

La adquisición de los distribuidores otorgó la oportunidad perfecta a B&W para evaluar sus sistemas de información del negocio. La compañía acababa de completar la compra de todos los distribuidores en los que estaban interesados. Las nuevas empresas eran ahora parte del Grupo B&W, pero no estaban integradas. La visión de B&W fue la de aunar todos los sistemas individuales con una solución de gestión del negocio, una que pudiera adaptar todos los puntos de acceso y ayudara a dar forma al rápido crecimiento a través de procesos mejorados. Esto a su vez serviría a los partners y clientes, permitiendo a la compañía centrarse en la investigación y el desarrollo de sus populares e icónicos productos.

## **LA ELECCIÓN DE SAP**

### **LA REPUTACIÓN DE SAP Y SUS BUENAS PRÁCTICAS RESUENAN CON B&W**

El ansia de B&W por crecer derivó en fuentes de datos dispares, procesos y sistemas de información del negocio hechos a medida y una relación de tareas operativas manuales que repercutían en la jornada de los empleados de la compañía. La ausencia de integración entre sus sistemas aislados y los malabares de varios soportes y contratos de mantenimiento indujeron a la búsqueda de una nueva solución.

B&W precisaba de una excelente planificación de recursos empresarial, un back office y sistemas de producción eficientes y enlaces a la funcionalidad del diseño colaborativo e información del negocio. Impresionados con la reputación internacional de SAP y sus más de 40 años de experiencia ayudando a empresas de alta tecnología a mejorar su crecimiento, la compañía seleccionó SAP ERP. El alcance la funcionalidad y el continuo desarrollo, así como la

expansión del producto fueron determinantes para B&W. Ellos confiaban en que la solución SAP no sólo proveería una solución única y actualizada sino que también sería flexible y soportaría los planes de expansión de compañía.

*“Sí, se pueden recortar costes y ganar eficiencia con SAP. Pero la razón por la que elegimos SAP ERP fue que confiábamos en que la solución nos permitiera superar nuestras barreras de cara al crecimiento”* – Paul Fryer, gerente de Sistemas de Negocio, Bowers and Wilkins.

## **IMPLEMENTACIÓN**

### **UNA CONFIGURACIÓN AERODINÁMICA AMPLÍA LOS BENEFICIOS DE LA SOLUCIÓN**

Tras decidirse por SAP ERP, B&W rápidamente implementó la solución junto con Birchman. El tiempo y los costes derivados de la implementación se minimizaron porque su configuración es extremadamente aerodinámica. Sus plantillas pre configuradas permitieron a B&W reducir los riesgos y mantenerse dentro del presupuesto.

“Fue la decisión correcta el que Birchman fuera nuestro partner, nos hemos beneficiado de su experiencia. Son muy flexibles, accesibles y tratan a cada cliente de forma individual, no utilizan un proyecto original de un cliente en otro. Rápidamente comprendieron la forma en la que queríamos trabajar y se acomodaron a ella fácilmente”, asegura Paul Fryer.

La naturaleza de la tecnología SAP y el nivel de habilidad en B&W permitieron a la compañía ser bastante autosuficientes cuando implementaron SAP, incluso con un reducido equipo de desarrolladores, que completan solicitando a Birchman servicios de consultoría y buenas prácticas.

B&W ha desplegado la solución en 12 de sus compañías, que ahora acceden al sistema de manera remota para dirigir completamente sus negocios, incluyendo control de inventarios, ventas y finanzas.

*“Nuestros antiguos sistemas de negocio habrían frenado nuestra compañía. No se podrían concebir nuestros ambiciosos objetivos de crecimiento sin SAP ERP”* – Paul Fryer, gerente de Sistemas de Negocio, Bowers and Wilkins.

## **SOLUCIÓN**

### **LA SUPERACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS EN EL CRECIMIENTO DE LA COMPAÑÍA**

SAP ERP está diseñada para innovar y automatizar los procesos centrales. Esta solución asequible y especializada se ajustaba perfectamente al rápido crecimiento empresarial de B&W.

B&W comenzó con una implementación tradicional: ventas y distribución, finanzas y control, gestión de materiales y planificación de producto. Esto se adecuó a los objetivos de B&W de desarrollar productos innovadores, lograr experiencia operativa, mejorar el rendimiento financiero y conectar la sede central y las subsidiarias en una única red. La solución también conecta a sus sistemas CAD y CAM y, con la ayuda de CProjects Suite, gestiona los procesos de ingeniería colaborativa.



Además, desde la implementación ERP, B&W también ha seleccionado SAP BusinessObjects Explorer para que la mejorada información del negocio esté disponible más rápidamente para los equipos de ventas y finanzas, en un formato que puedan entender y gestionar fácilmente.

*“La realidad es que, en los diez últimos años, hubiésemos tenido todo tipo de incidencias de no haber tenido SAP. Hemos desarrollado aplicaciones internas, adquirido distintas soluciones e intentado conectarlas todas. No habríamos sido capaces de crecer a la velocidad que queríamos”*- Paul Fryer, gerente de Sistemas de Negocio, Bowers and Wilkins.

## **BENEFICIOS**

### **DECISIONES EMPRESARIALES ACERTADAS, RÁPIDAMENTE Y CON CONFIANZA**

B&W tiene, en la actualidad, una solución integrada que da soporte a sus procesos de finanzas, inventarios, logística, diseño y producción. La compañía ha incrementado su transparencia operativa con mejoras en diversas áreas:

- Divulgación de gran alcance y análisis a tiempo real de las ideas de negocio, accesibles desde cualquier lugar del mundo, permitiendo a B&W reaccionar ante los cambios que se demandan en sus productos.
- Un entorno 3D permite diseñar nuevos modelos de componentes y adquirirlos inmediatamente para la producción.
- El proceso de Planificación de Necesidades de Material se ejecuta ahora por la noche, en vez de durar varios días.
- El informe financiero mensual es ahora un proceso automático, completado rápida y correctamente.
- Las mejoras de la planificación de inventario a nivel global están aumentando los ingresos a través de una mejor gestión del almacén.

Junto con SAP BusinessObjects, SAP ERP asegura un enfoque estandarizado y centralizado de la información de gestión para el Grupo. Los procesos están racionalizados, la comunicación entre departamentos ha mejorado, un mayor número de pedidos están siendo procesados sin necesidad de contratar más personal y B&W puede ahora estimular la satisfacción del cliente mediante la satisfacción de la demanda y las mejoras del servicio.

## **EL FUTURO**

### **APROVECHANDO LAS FUNCIONALIDADES DE LAS SOLUCIONES SAP**

Paul Fryer afirma que “necesitábamos una solución que atendiera nuestras necesidades, ahora y en el futuro. SAP puede que fuese demasiado para nosotros al principio pero sabíamos que no pasaría mucho tiempo hasta utilizar todas sus funcionalidades. Y teníamos razón”.

B&W planea ampliar sus negocios B2B y B2C online en los próximos años y SAP ERP está demostrando ser lo suficientemente ágil y flexible para afrontar los cambios de esta empresa.

## SARAS: IMPLANTACIÓN DE SAP COMO SISTEMA CENTRAL DE GESTIÓN

### **COMPAÑÍA**

Nuestro cliente es la filial española de un grupo energético que cotiza en la bolsa italiana. Su modelo de negocio se basa en la distribución de combustible por toda la geografía española, principalmente por la zona del Mediterráneo.

Cuenta con una terminal propia en Cartagena (Depósito Fiscal) con una capacidad de almacenamiento de 112.000 m3 de hidrocarburos. Además, cuenta con terminales repartidas por la geografía española, siendo CLH su principal operador logístico.

Ha diversificado negocio con la adquisición de 2 redes de estaciones de servicio (CAPPRABO en 2006 y ERG en 2009), en total 90 EESS, y la construcción y puesta en marcha, desde 2009, de su planta de BIO Diesel en Cartagena.

El esfuerzo por diversificar ingresos ha aumentado la complejidad de la gestión requerida. Todo ello, junto a la bajada de los consumos por motivo de la crisis, hace que nuestro cliente decida abordar cambios en la organización, procesos y sistemas de la compañía.

### **SOLUCIÓN**

El proyecto ha consistido en una implantación completa de SAP para dar cobertura a los procesos Económico -Financieros, Aprovisionamiento, Logísticos, Venta y Distribución de combustible a Cliente Directo, venta de combustible a través de Estaciones de Servicio, venta Retail de las Tiendas de Conveniencia y Reporting Analítico como procesos principales. Esto ha supuesto la implantación de SAP IS-OIL, SAP RETAIL, SAP BW y SAP PI.

El proyecto comenzó en Abril de 2012 finalizando, por completo, en Octubre de 2013. A continuación se detallan los hitos del mismo:

#### Puesta en Producción Enero 2013

- Área Económico – Financiera
- Área Compras Generales
- Área Datos de Personal e Integración con Sistema de Nómina
- Procesos de Facturación Compras y Ventas (Backoffice)
- Área Reporting Analítico y Business Intelligence correspondiente



#### Puesta en Producción Junio 2013

- Área Retail de Tiendas de Conveniencia de las EESS
- Área Gestión y Venta de Carburante desde las EESS
- Área Gestión de Stocks
- Área Compras Oil.

- Integración Datos Maestros entre sistemas SAP
- Integración Contable entre sistemas SAP
- Área Reporting Analítico y Business Intelligence correspondiente

#### Puesta en Producción Octubre 2013

- Área Ventas y Distribución Oil
- Área Pricing Oil y Gestión de Impuestos Especiales
- Integración de Información con distintos Agentes: Operadores, Transportistas, Clientes (EDI), Proveedores, ...
- Procesos de Facturación Compras y Ventas (Backoffice).

#### **IMPACTO**

Los principales beneficios, obtenidos por nuestro cliente, de la utilización de SAP como sistema central de gestión son:

- Mejora del control sobre las operaciones (logísticas, económicas y financieras).
- Mayor cohesión entre departamentos.
- Mayor acceso a información relevante de gestión.
- Reducción de tiempos de trabajo por departamento.
- Depuración de datos.
- Único repositorio de información.

Herramienta de futuro:

- Adaptabilidad y nuevas funcionalidades
- Procesos totalmente controlados “end-to-end”
- Visibilidad del negocio en tiempo real

En palabras de Carlos de Andrés, socio y responsable de SARAS por parte de Birchman, el proyecto ha sido “todo un reto, ya que suponía implantar en tiempo récord SAP como solución corporativa para todas las áreas clave de la empresa (Área Económico-Financiera, Aprovisionamiento, Ventas y Distribución, Oil Pricing, Gestión de estaciones de servicio y tienda de conveniencia, Control de Gestión y Business Intelligence) apoyándonos en dos verticales (IS-OIL e IS-RETAIL) completamente integradas. Además, todo ello se ha realizado en un momento empresarial en el que SARAS estaba inmerso en busca de la optimización”. Asimismo, asegura que el éxito del proyecto se debe “al sponsorship desde la más alta dirección de la empresa, en la estrategia de implantación definida de común acuerdo con el cliente basada en arranques faseados y quick-wins y en que, a pesar de los momentos de tensión que en todo proyecto se vive, siempre se ha tenido una actitud de trabajo en equipo y búsqueda de soluciones prácticas y de consenso.