

BIENVENIDA.

MENSAJE DE DIRECCIÓN.

El último trimestre del año siempre supone una buena oportunidad para revisar y analizar los objetivos cumplidos en este periodo. A finales de 2014 os comentaba las oportunidades y riesgos que se nos presentaban en 2015 y ha llegado el momento de hacer, de nuevo, balance.

Dentro de este balance anual, me gustaría remarcar que en este último trimestre hemos conseguido retos importantes dentro de los objetivos que teníamos para este año.

Hemos conseguido alcanzar un acuerdo global de Partner Managed Cloud con SAP que nos permitirá alquilar licencias de SAP a terceros en modalidad servicio de una forma mucho más sencilla para nuestros clientes. De esta forma podemos ofrecer un valor añadido a nuestros clientes, ya que podemos alquilar licencias durante un periodo de tiempo y a un precio realmente competitivo.

Asimismo, Birchman ha firmado sendos acuerdos de distribución para Francia e Italia, que nos permitirán comercializar nuestras soluciones de Retail en los que probablemente son los dos mercados más competitivos a nivel mundial dentro del sector moda y lujo.

Nuestra posición en el sector HR se ha visto reforzada con el acuerdo firmado en Inglaterra con un cliente de SuccessFactors; cabe destacar que el 80% de los servicios de este proyecto se realizarán desde Birchman España y confiamos en que sea el primero de otros muchos proyectos en colaboración con Reino Unido.

En el ámbito de Microsoft seguimos consolidando nuestro papel como Partner especialista en la plataforma Xamarin, posición reforzada gracias a la reciente adquisición de Clibb.

Creemos, sinceramente, que los objetivos marcados durante este 2015 se han cumplido y esperamos seguir afianzándonos como partners estratégicos de nuestros colaboradores.

Os deseo, en nombre de Birchman, una Feliz Navidad y un Próspero Año Nuevo y espero que disfrutéis de esta nueva edición de nuestra newsletter.

Xavi Aguayo

NOTICIAS.

SOBRE NUESTROS CLIENTES

SEMPSA, compañía especializada en la metalurgia de metales preciosos, perteneciente al Grupo Heimerle Meule ha confiado en los servicios de Birchman para la implantación de un sistema de control de Costes de Producción en su sistema SAP con el que espera ser capaz de prever la rentabilidad de sus nuevas líneas de negocio.

Este proyecto, con una duración estimada de cuatro meses, se ha desarrollado desde el mes de septiembre por parte de la oficina de Madrid con la dirección de Rafael Manco, permitiendo a Birchman obtener una interesante referencia en el sector manufacturero. El alcance del proyecto cubre los módulos de Producción, Control de costes de Producción y Cuenta analítica de resultados.

Igualmente hemos contado de nuevo con la confianza de VINZEO para ayudarles en su proceso de fusión societaria actualmente en curso. El proyecto con una duración de dos meses se ha realizado de forma remota desde las oficinas de Madrid, y ha consistido principalmente en la ejecución de una serie de procesos de carga masiva de datos y de comprobación de funcionalidad del sistema. El proyecto ha sido ejecutado por Daniel López.

Vinzeo es el principal grupo nacional de distribución en el sector de productos y servicios de telecomunicaciones, electrónica de consumo e informática. Una realidad formada por más de 1.000 empleados, una facturación de más de 850 millones de euros, y más de 10.000 clientes atendidos mensualmente.

Por último, la compañía aérea de Canarias BINTER ha contratado con Birchman la extensión de su sistema de gestión SAP a sus nuevas compañías de Cabo Verde y Canarias. Estos proyectos de Roll Out se han realizado de forma coordinada entre las oficinas de Madrid y Barcelona y han implicado la parametrización de los módulos 'core' del sistema GL/AP/AR/MM/SD así como una extensión de los módulos de control de costes y producción en el caso de Cabo Verde, además de la adaptación a la legislación caboverdiana del sistema.

Binter Canarias es una aerolínea regional basada en las islas Canarias que realiza vuelos interislas así como conexiones con Marruecos, Senegal y Cabo Verde. Tiene su sede social en el Aeropuerto de Gran Canaria en el municipio de Telde,, isla de Gran Canaria. Vuela a los ocho aeropuertos canarios, ya sea en explotación directa o bien con operaciones indirectas con otras compañías aéreas, así como a varios destinos internacionales.

EVENTOS.

PATROCINIOS CUSTOMER ENGAGEMENT (6 Y 8 DE OCTUBRE)

Los días 6 y 8 de octubre ha tenido lugar en Barcelona y Madrid, respectivamente, la jornada “La transformación digital como catalizador del Customer Engagement”, organizada por SAP y patrocinada por Birchman.

Birchman, como patrocinador de una de las sesiones paralelas, realizó una ponencia sobre la Omnicanalidad y la Suite CE&C de SAP. David López, gerente de Birchman, fue el encargado de desarrollar ante los asistentes la prueba de concepto realizada por Birchman, durante tres meses, para la implantación de las principales soluciones Customer Engagement & Commerce; asimismo, gracias a la explicación de este caso práctico, los asistentes pudieron conocer los pasos necesarios hasta la Omnicanalidad y su funcionamiento.



Desde Birchman, queremos agradecer a SAP la oportunidad de haber participado en este evento, a nuestro gerente David López y a los asistentes por su atención y participación en el evento.

EVENTO MICROSOFT XAMARIN (BARCELONA)

El 15 de noviembre tuvo lugar en las oficinas de Microsoft en Barcelona un evento organizado conjuntamente por Birchman y Microsoft en colaboración con Clibb y Captio en el que los asistentes pudieron conocer de primera mano Xamarin y el reciente proyecto de movilidad de Captio.

Esteve Vilella, Socio de Birchman comenzó realizando una introducción sobre nuestra compañía, quiénes somos y nuestra forma de trabajar. A continuación, Carlos Redondo, presentó a los asistentes a los asistentes Windows 10 y las nuevas posibilidades y oportunidades que ofrece, haciendo hincapié



en la seguridad y en la vulnerabilidad a la que se enfrentan las empresas. Francesc Jaumot, Manager de Clibb, continuó con el evento centrándose en las apps nativas multiplataforma con Xamarin. Tras una breve pausa, Dan Moser y Marc Rubiño de Captio, empresa

especializada en gestión de gastos y viajes de empresa, describieron a los asistentes el proyecto que han llevado a cabo reciente con Xamarin.

Tanto Birchman, como Microsoft y Captio resaltaron, principalmente, cómo con IXamarin, una plataforma .NET, se pueden realizar aplicaciones móviles en dispositivos Microsoft.

Tanto el formato del evento como las presentaciones tuvieron muy buena acogida entre los asistentes. Desde Birchman agradecemos a los asistentes su presencia y atención y a los ponentes su colaboración.

EVENTO CUSTOMER ENGAGEMENT MADRID Y BARCELONA (10 Y 12 DE NOVIEMBRE)

El 12 de noviembre organizamos en las oficinas de SAP en Madrid un desayuno informativo en el que SAP y Birchman han presentado un caso real práctico de Omnicanalidad, gracias al cual los invitados han podido descubrir cómo Birchman ha instalado y configurado un escenario omnicanal completo con las soluciones SAP CE&C para Retail y Gran Consumo.

Francisco Muñoz, socio de Birchman, ha dado la bienvenida a los asistentes y ha comenzado el evento hablando sobre la Omnicanalidad y los retos que deben afrontar las empresas para adaptarse a las nuevas necesidades de los compradores, destacando que el 57% del proceso de compra se realiza antes de la misma.



A continuación, Jesús Martínez, de SAP, ha realizado una breve revisión del portfolio SAP CE&C, destacando las soluciones adaptadas a la Omnicanalidad.

Por último, Javier Morago, gerente de Birchman, ha mostrado a los asistentes un caso práctico real. Javier ha planteado tres escenarios distintos en los que las soluciones de SAP pueden ayudar a mejorar la experiencia de cliente y otorgar un valor añadido a la compra pudiendo, por ejemplo, comenzarla online y finalizarla en tienda y permitiendo al vendedor conocer los gustos del cliente y ofrecerle productos complementarios, así como compartir sus opiniones en redes sociales.

Este mismo desayuno se realizó en Barcelona el 10 de noviembre, contando en esta ocasión con Enric Roca como ponente por parte de SAP. Desde Birchman queremos agradecer a los asistentes su participación e interés y a SAP por su colaboración en la organización de estos dos desayunos informativos.

COMIDA EJECUTIVA CUSTOMER EXPERIENCE ORACLE



El 19 de noviembre realizamos una comida ejecutiva organizada conjuntamente con Oracle en el restaurante Pedro Larumbe en Madrid. Los asistentes han podido conocer de primera mano un nuevo enfoque de la experiencia de cliente, haciendo hincapié en las nuevas necesidades que los clientes demandan.

[Alberto Martín](#), partner de Birchman, ha iniciado el evento realizando una introducción sobre la compañía y el taller que se iba a realizar. A continuación, [Pablo García](#), Senior Applications Sales Manager de Oracle, ha sido el encargado de presentar a Oracle y su trabajo junto a Birchman.

Por último, Miguel Parra, Business Development Director for CX Solutions de Oracle, ha explicado a los asistentes una nueva metodología para conocer el proceso del

cliente durante la compra y profundizar y mejorar la experiencia de cliente.

El evento ha finalizado con una comida ejecutiva en la que los asistentes han podido profundizar en este nuevo enfoque en un distendido ambiente de networking.

CASO DE ÉXITO – MODIS.

MODIS es una compañía líder en Rusia en el sector moda, con más de 125 tiendas repartidas por todo el país. En MODIS, las tiendas son una parte fundamental de la empresa, donde los clientes pueden disfrutar de alrededor de 1.500 m², con un interior diáfano y cómodo para realizar las compras y un diseño moderno. Las tiendas de MODIS alcanzan una media de 60.100 visitantes al mes.

MODIS está presente en importantes núcleos urbanos de Rusia, estando sus tiendas distribuidas de la siguiente forma en función del número de habitantes:

- 15 ciudades con más de 1 millón de habitantes
- 15 ciudades con más de 500.000 habitantes
- 28 ciudades con más de 200.000 habitantes
- 9 ciudades con más de 100.000 habitantes

En 2014, la superficie total de las tiendas de MODIS alcanzó los 179.000 m².

Punto de partida

Debido a su expansión, el sistema de MODIS no satisfacía sus necesidades de negocio por diversas razones:

- El sistema no era escalable para el crecimiento marcado en los planes estratégicos de la compañía
- Se había alcanzado el umbral en términos de integración
- El sistema no disponía de capacidades para informes fiables y en tiempo real
- El mantenimiento era difícil y el sistema poco actualizable

Solución

Para satisfacer sus necesidades MODIS contó con el apoyo de Birchman, con una amplia experiencia en Retail y con más de 30 implantaciones realizadas en este sector. Además se utilizó la solución específica para el mundo de la moda Birchman FashionWorks realizada sobre SAP Retail y certificada por SAP.

Entre los objetivos del proyecto, definidos desde el inicio de la implantación, destacan los siguientes:

- Conseguir unos procesos de negocio eficientes, eliminando gran parte del trabajo manual
- Mejorar el sistema TPV , su integración con SAP y la información que se pudiera extraer de las tiendas

- Mejorar la integración con los sistemas de almacenes
- Mejorar los cierres y el reporting de los módulos FI/CO
- Dotar a la infraestructura de IT de confiabilidad y escalabilidad
- Implantar un nuevo sistema de Business Intelligence para gestión y análisis
- Mejorar la eficiencia en la cadena de suministro y el abastecimiento a tiendas

Dentro del proyecto, se han implantado los siguientes módulos:

- Solución ERP utilizando la solución específica de Birchman FashionWorks
- SAP PI como centro de integración para todas las aplicaciones
- SAP Business Warehouse como la plataforma de almacenamiento de datos para los sistemas de reporting y analítica
- Integración de POS DM con SAP Retail

Beneficios

Gracias a la implantación de la solución especializada SAP Retail FashionWorks, MODIS ha alcanzado beneficios tanto económicos como empresariales. Ha conseguido acelerar sus procesos y reducir los costes. Como logro principal de la implantación destacar que la entrada en funcionamiento se realizó en una noche, sin interrumpir las ventas de la compañía.

Según Miroslav Krzic, CIO de Modis:

“El día del arranque fue un éxito total, cargando 3,5 millones de registros en una noche y teniendo las tiendas de todo el país operativas a la mañana siguiente.”

“Modis ha logrado, gracias a la implantación de SAP, reducir un 15% los costes de estructura, reducir en un 50% los tiempos de cierre contable e incrementar considerablemente la eficiencia en la cadena de suministro”

“Ahora, a primera hora de la mañana, todo el equipo directivo dispone de un completo cuadro de mando cada día con todos los indicadores clave del negocio”