

Microsoft Dynamics NAV Caso de éxito: DIBOSCH S.L.



Cliente: Dibosch S.L.

Web: www.dibosch.com

Nº de empleados: 35

País: España

Sector: Distribución de productos y maquinaria de limpieza

Partner: Inforolot

Perfil del cliente

Empresa con una experiencia de 15 años de actividad en la distribución de maquinaria y productos de limpieza ha conseguido la confianza de sus clientes con la especialización de sus servicios. Emplazada en Riudellots de la Selva (Girona), dispone de más de 2.000 m² para oficinas, almacén y centro de formación a sus clientes.

Software y servicios

Microsoft Dynamics® NAV

Microsoft® Windows Server® System

- Windows Server®
- Host Integration Server
- SQL Server®
- Windows® Small Business Server

Para más información sobre otros casos de éxito de Microsoft, por favor visite:

www.microsoft.es/dynamics

Dibosch S.L. implanta Microsoft Dynamics® NAV para gestionar sus procesos de una forma más eficaz

“Hemos conseguido simplificar nuestros procesos administrativos en un plazo muy corto de tiempo.”

D. Francesc Bosch, Gerente, Dibosch S.L.

La compañía Dibosch S.L., como empresa de una larga trayectoria en el mundo del sector de la distribución de productos y maquinaria de limpieza, decidió dar un salto estratégico apostando por las nuevas tecnologías de la información. Su principal objetivo era buscar una solución potente, tecnológicamente avanzada y con perspectivas de poder pedirle un crecimiento futuro.

El objetivo de esta apuesta tecnológica obedecía a la necesidad de conseguir un mayor servicio a sus clientes así como optimizar sus procesos administrativos.

Las instalaciones ubicadas en Riudellots de la Selva (Girona) con más de 1.400 m² de almacén y 600 m² de oficinas dedicados a formación y atención al cliente, permite ofrecer un servicio post-venta ágil y eficiente.

La implantación de un ERP como Microsoft Dynamics NAV, ayuda a una empresa como Dibosch S.L. a integrar todos los procesos de la compañía y unificarlos en una única herramienta, facilitando el acceso a la información y su explotación.

Situación

En el año 1991, Francesc Bosch funda Dibosch, una comercializadora de productos, material y equipos de limpieza, en unas instalaciones inicialmente provisionales en Campllong.

Los elevados ratios de crecimiento de los primeros años permitieron pronto el traslado a las instalaciones permanentes en Riudellots de la Selva.

También se puso de manifiesto la necesidad de informatizar la empresa y automatizar los procesos contables, de almacén y de facturación.

Para ello se adquirió un ERP que se diseñó a medida, inicialmente en DOS para, en 2003, migrar a una versión en entorno Windows. Era un producto básico pero muy ágil y flexible que acompañó a la compañía durante prácticamente tres lustros.

La actividad de Dibosch también se fue diversificando con el tiempo, contando en la actualidad con divisiones de productos, food, lavandería, maquinaria industrial y los respectivos servicios técnicos.

Todo ello se tradujo en una mayor complejidad y diversidad de los procesos, que no siempre se pudieron computar debidamente, resultando la obtención de información muy compleja, incluso imposible en algunos casos.

Entre los requisitos indispensables para el nuevo ERP estaban: la necesidad de disponer de más y mejor información para la toma de decisiones; que ésta fuera fiable, y que cubriera todas las áreas de actividad de la empresa. Además debía ser un producto que sustentase con garantías futuras necesidades y que tuviera un alto grado de integración y conectividad.

Solución

Las nuevas necesidades de la empresa Dibosch S.L. hicieron que se contactara con Inforolot S.A. para estudiar la implantación de una solución de gestión empresarial que cubriera sus necesidades actuales, y que en el futuro pudiera crecer conjuntamente con la empresa.

Desde Inforolot S.A. se estudio las necesidades funcionales y tecnológicas conjuntamente con Dibosch S.L. y se optó por implantar Microsoft Dynamics NAV con el modulo de servicios y CRM que integra la solución.

En el segundo trimestre del 2010, se inicio la instalación y formación de los usuarios y al inicio del último trimestre del 2010 se empezó a utilizar el sistema de gestión Microsoft Dynamics NAV.

Algunas de las aportaciones y funcionalidades del nuevo sistema son:

- Control de todos los procesos de ventas: pedidos, albaranes, facturas.
- Gestión de Compras y de recepción de mercancías.
- Gestión de incidencias.
- Generar informes para la fuerza de ventas con comparativos, ratios de crecimiento, KPI, etc.
- Gestión de depósitos de productos al cliente.
- Control de las condiciones comerciales especiales, rappels, descuentos por volumen, etc.
- Módulo CRM y eventos previstos.

Además, Microsoft Dynamics NAV 2009, cubre el aspecto financiero y contable de la empresa de manera estándar, así como la gestión de stocks y logística, CRM y todo de una manera integrada y con una única base de datos.

Beneficios

La solución es aplicable a empresas de perfil comercial con el objetivo de dar el mejor servicio al cliente.

Toda la información queda centralizada dentro del ERP, con una estructura de datos estable y fiable, que permite a la dirección una toma de datos ágil y simplificada.

La implantación de Microsoft Dynamics NAV ha permitido:

- Agilidad en la introducción y mantenimiento de datos, y reducción de errores de usuario en cuanto a introducción de datos.
- Integración total de las áreas de negocio de la empresa.
- Mayor control de las operaciones realizadas por los usuarios.
- Trabajar con previsiones de venta de una forma ágil y potente.
- Mejora de la calidad de los servicios, con un conocimiento exacto de la mercancía disponible en almacén y un inventario permanente.
- Reducción de costes, ahorro de papel y desaparición de procesos duplicados.
- Toma de decisiones rápida y estratégica, con la información en tiempo real y con acceso rápido y sencillo.
- Facilitar la integración de la información con sus clientes y proveedores y por lo tanto la comunicación con los mismos.

"Nunca hubiera imaginado que la implantación de un sistema de gestion fuera tan sencillo."

*D. Xavier Torrentó, Director Financiero,
Dibosch S.L.*