

excelia



Cliente: Grupo Tecam

Web: www.tecam.es

Nº de empleados: 150

País: España

Sector: Industria

Partner: Excelia

Perfil del cliente

El Grupo Tecam está especializado en ofrecer soluciones integrales de equipamiento en diversos ámbitos. Concebido como un conglomerado de empresas que se complementan, opera en diferentes sectores de actividad, tales como fabricación, distribución, equipamiento de oficinas, hostelería, geriatría y servicios. Se ha ido expandiendo a lo largo y ancho de la geografía nacional y actualmente dispone de sedes en seis comunidades autónomas. Su mercado objetivo comprende, fundamentalmente, todo el territorio nacional aunque se realizan operaciones de alcance internacional.

Software y servicios

Microsoft Dynamics NAV 4.02 / 5.0

Microsoft Office System

Microsoft SQL Server Microsoft

Windows Server 2003 · Microsoft

Windows Vista / XP

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

www.excelia.com

Dynamics NAV: una tecnología de vanguardia al servicio de la empresa

“Microsoft Dynamics NAV ha sido un soporte estratégico en nuestro proyecto de expansión”

Manuel Garrido, Director de Área de Informática y Comunicaciones Grupo Tecam

En su apuesta por la innovación y la mejora constante, el Grupo Tecam ha elegido como sistema de gestión Microsoft Dynamics NAV, una herramienta capaz de integrar y consolidar los procesos de sus empresas filiales. En el proceso de selección del ERP, se tuvieron en cuenta distintas soluciones. Tras haber finalizado un estudio exhaustivo el Grupo Tecam eligió Microsoft Dynamics Nav por su potencia, flexibilidad y capacidad para adecuarse a diferentes procesos y entornos, además de unos tiempos de implantación bajos y unos retornos de inversión mejores que sus competidores.

Situación

El Grupo Tecam está especializado en ofrecer soluciones integrales en equipamiento y mobiliario en diversos ámbitos como pueden ser organismos públicos y privados, pequeñas y medianas empresas, hospitales, banca, hoteles, restaurantes, cafeterías, residencias, centros de día para mayores, etc.

Para ello, se estructura en varias firmas especializadas: Tecam Oficinas, Tecam Hostelería, Tecam Geriatría, Ofiprecios y Distecar (la primera fábrica de muebles de

oficina de toda Galicia y especializada en surtir a todas las firmas).

En los últimos años, el grupo empresarial ha experimentado un notable crecimiento y en estos momentos está inmerso en un fuerte proceso de expansión. En la actualidad, está presente en 22 ciudades de toda España y ofrece un servicio global en todo el territorio nacional.

La facturación en 2006 superó los 39 millones de euros y se prevé que en el presente año ascienda a 54 millones. La diversidad de sectores que abarca el Grupo Tecam, su evolución y crecimiento y su amplio espectro geográfico, entre otros,

fueron factores que pusieron de manifiesto la necesidad de incorporar una herramienta que permitiese gestionar de forma eficaz la información que manejan las distintas firmas del grupo, adecuándose a las características propias de los diferentes sectores de actividad: fabricación, distribución, equipamiento de oficinas, hostelería, geriatría y servicios así como un modelo de distribución y venta de mobiliario a través de tiendas propias y franquicias con presencia en todo el país.

“Optamos por Microsoft Dynamics NAV por su potencia, flexibilidad y capacidad para adecuarse a diferentes procesos y entornos, además de unos tiempos de implantación bajos y unos retornos de inversión mejores que sus competidores”, comenta Manuel Garrido, director del Área de Informática y Comunicaciones del Grupo Tecam.

La evolución y crecimiento experimentado por el grupo empresarial necesitaba una herramienta potente y ágil que suministrase cada vez más información, con más detalle y en menos tiempo, ya que las aplicaciones que habían funcionado hasta este momento en el grupo, ahora empezaban a mostrar ciertas limitaciones y carencias, tanto en la integración de datos de diferentes empresas del grupo, como en la posibilidad de incorporar nuevas funcionalidades.

“Desde el punto de vista funcional, era una herramienta que no permitía gestionar múltiples empresas y que, además, tecnológicamente no podía evolucionar más. Esto suponía ciertas dificultades para poder trabajar con ella de forma óptima, ya que la integración con cualquier otra herramienta era prácticamente nula”, explica Juan Pablo Plaza, director de Desarrollo de Negocio de Excelia, partner tecnológico de Grupo Tecam

Solución

En este contexto, en el año 2000 se inició la búsqueda de una nueva herramienta de gestión integral que solucionase las necesidades del grupo empresarial. “Buscamos una tecnología que fuese flexible, de implantación rápida, escalable,

ampliable, integrable con otras aplicaciones, con capacidad para adaptarse a las particularidades de cada sector y con capacidad suficiente para soportar el crecimiento del grupo”, indica Garrido.

En este contexto, se llevó a cabo un estudio consistente en la evaluación de diferentes soluciones ERPs existentes en el mercado y pertenecientes a firmas como Microsoft, SAP, Lawson Software, o CCS, entre otras. El equipo de trabajo tuvo en cuenta los factores más relevantes de cada solución en función de las necesidades de cada empresa y del grupo, tales como adecuación a diferentes procesos de negocio, cuota de mercado del fabricante, esfuerzo inversor, posibilidad de hacer modificaciones de funcionalidad en los procesos de negocio del ERP para adecuarlo a las particularidades de cada sector, tiempos de implantación bajos, facilidad para realizar migraciones y actualizaciones de versiones, evolución de la aplicación de cara al futuro, uso intuitivo y entorno amigable para el usuario, retornos de inversión, etc...

Excelia fue la compañía elegida para realizar la implantación, que se inició en 2002. “Estamos muy satisfechos con el trabajo realizado por los profesionales de Excelia”, cuenta Garrido. El proceso comenzó en marzo de ese mismo año y, tras la puesta en marcha de la primera compañía, se continuó con la implantación de forma progresiva en el resto de divisiones del Grupo.

Según explica Garrido, el proceso de implantación fue largo y afectó a más de seis compañías, siendo necesario adaptar la aplicación a los requerimientos específicos de cada una de ellas. Además de las implantaciones individuales en cada una de las compañías del grupo empresarial, también se implementó a nivel de empresa matriz, un modelo de integración y consolidación contable y reporting, integrando, de manera automatizada, datos de las diferentes compañías en la matriz. También se desarrolló específicamente para el grupo un modelo de TPV y un sistema de control de tienda que permite a nuestros franquiciados llevar su gestión en

Dynamics, al tiempo que integra los pedidos de compra de los franquiciados con las ventas de la central.

Posteriormente, se han incorporado funcionalidades: CRM, la gestión de proyectos, el control de producción en fábrica, procesos de integración y consolidación contable o cuadros de mando financieros y de gestión sobre los datos que aporta el ERP. Manuel Garrido subraya que el objetivo del Grupo es estar lo más actualizados posible y que Dynamics NAV supone una buena opción tecnológica para empresas que operan en distintos sectores de actividad y en un entorno geográfico disperso. “Es un valor añadido muy destacable que las nuevas versiones siempre incorporen mejoras o nuevas funcionalidades, como en el caso de la versión 5.0 un módulo de contabilidad analítica y un módulo de gestión de tesorería, entre otras”, señala el responsable del Área de Informática y Comunicaciones del Grupo Tecam.

Beneficios

Adaptación a las necesidades. “Tenían la dificultad de ser un grupo de empresas y poder agregar la información de cada una de ellas para disponer de una visión global. Ahora, en pocos minutos, el grupo empresarial dispone de una información consolidada e integrada que antes se obtenía con mucho esfuerzo y a un coste muy elevado”, señala Plaza.

Información en tiempo real “Las herramientas de análisis y reporting services, que permiten extraer información de la base de datos, nos han permitido implantar cuadros de mando y soluciones de Business Intelligence para mejorar la toma de decisiones de la compañía”, Gracias a Microsoft Dynamics NAV y a su sistema de cuadro de mando hemos sido capaces de poder transformar la cantidad ingente de información que generan las diferentes compañías en conocimiento del negocio para que la alta dirección pueda tener una visión global y tomar las decisiones prácticamente en tiempo real”, corrobora Plaza.