



BLUSENS GLOBAL TECHNOLOGY

TECNOLOGÍA SAP PARA AFRONTAR UNA EXPANSIÓN INTERNACIONAL

DE UN VISTAZO

“Ahora nuestros procesos están integrados en una única plataforma para todos los usuarios del grupo, en España y filiales, pudiendo ejercer un mayor control de las filiales, con una gestión que soporta planes de cuenta alternativos, libros contables en monedas locales y moneda del grupo”.

Iñaki Urdiales, director económico-financiero corporativo de Blusens.

Organización

- Nombre: Blusens Global Technology
- Localización: Santiago de Compostela
- Sector: Tecnología
- Productos y Servicios: Productos de electrónica de consumo
- Empleados: 150
- Web site: www.blusens.com
- Partner de implementación: Tecnomcom

Retos y Oportunidades

- En pocos años, Blusens se ha convertido en un referente en productos de electrónica de consumo en un mercado copado por grandes multinacionales. En los últimos años, la compañía ha iniciado su estrategia de expansión internacional, por lo que necesitaba una solución multisociedad, multilingüe, adaptada a la operativa de cualquier país y con soporte en cualquier parte del mundo.

Objetivos

- Integrar todos los procesos operativos de la compañía en una única plataforma para todos los usuarios de la compañía tanto en España como en las filiales de la empresa.
- Mayor control de los costes de producción y de producto.
- Más control de los stocks.

Soluciones y Servicios SAP

- SAP ERP.
- SAP CRM.

Lo más destacado

- Supuso un reto que la puesta en productivo de las tres fases del proyecto se realizase al mismo tiempo, en enero de 2010. La intención era comenzar el año con la herramienta totalmente implantada y todos los procesos de gestión integrada.

Por qué SAP

- La herramienta SAP cubre todas las áreas de negocio y se adapta perfectamente a la concepción global del negocio que tiene la compañía.
- Solución más operativa.
- Soporte a nivel mundial de máxima garantía.

Beneficios principales

- Visibilidad global del negocio.
- Información accesible en cualquier momento.
- Mejora de los procesos.
- Optimización del flujo de información en toda la empresa.

Entorno existente

- Entorno ERP.

Historia de Éxito de Clientes SAP
SAP ERP

BLU:sens

Tecnomcom

SAP
®

BLUSENS GLOBAL TECHNOLOGY

TECNOLOGÍA SAP PARA AFRONTAR UNA EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Disponer de una herramienta de gestión que integre todos los procesos de negocio de una compañía es vital cuando ésta se plantea su expansión internacional. Blusens era consciente de ello y, por esta razón, optó por una solución de gestión completa capaz de aportar la flexibilidad y agilidad que necesita una empresa cada vez más global. La tecnología SAP y Blusens han formado equipo para asegurar para facilitar este proceso de internacionalización.

Fundada por dos emprendedores, José Ramón García y Miguel Silva, la trayectoria de Blusens Technology SAU podría ser estudiada como caso de éxito en cualquier escuela de negocios. Fundada en 2002, esta empresa española, cuya actividad se desarrolla en el mercado de aparatos de consumo personal y de hogar, ha sido capaz de trasladar al mercado una oferta diferente y fresca que incluye productos que van desde MP3, DVD-DivX, PMP, DVDs portátiles hasta soluciones de navegación o TV LCD. Lo ha hecho basando su concepción de compañía en cinco pilares fundamentales: innovación permanente, flexibilidad en el negocio, lineal de alta calidad y óptima rotación, marketing creativo y servicio postventa excelente.

El éxito de la compañía es incuestionable. Si en 2002 nació en tierras gallegas con el objetivo de convertirse en empresa de referencia en el competitivo mercado de la electrónica de consumo, tras unos

cuantos años de crecimientos superiores al 200 por cien, el siguiente paso fue poner su internacionalización en el punto de mira. Tras su implantación en los Emiratos Árabes y China, esta estrategia de expansión se vio reforzada cuando el grupo de inversión Inveravante entra en su estructura accionarial.

A raíz de estos cambios, la Blusens de hoy es muy diferente. Hablamos de un holding, Blusens Global Corporation, que agrupa tanto a la matriz Blusens Technologies como a sus filiales Blusens Middle East, Blusens China y Blusens Sudamérica, una organización más global con unas necesidades de gestión diferentes.

Situación anterior

Precisamente esta expansión necesitaba de la implantación de un nuevo modelo de gestión que hiciese posible el proceso en su conjunto. En ese momento, la empresa disponía de un sistema ERP pero no cubría las

nuevas necesidades de una empresa cada vez mayor y más compleja, por lo que era clave apostar por la mejora de los procesos de negocio, con una herramienta multisociedad, multilingüe, adaptable a la operativa de cualquier país y que contase con soporte en cualquier parte del mundo, es decir, una solución global.

Blusens inició entonces la búsqueda de una herramienta que cubriese estas necesidades, un proceso que se cerró con la elección de la tecnología SAP como pilar sobre el que soportar los procesos de negocio fundamentales de todo el grupo. A la hora de decidir, entre los factores que tuvo en cuenta, se encontraban que SAP ERP y SAP CRM se adaptaban a la concepción global del negocio de la compañía, además de ofrecer un soporte de garantía a nivel mundial.

Blusens confió la realización del proyecto de implantación a Tecnom, Gold Partner de SAP, tras valorar aspectos como su dilatada experiencia en implantaciones SAP o la confianza que transmitieron al equipo directivo de Blusens durante el proceso de venta.

El Proyecto

En el proyecto participó un equipo de Tecnom compuesto por un jefe de proyecto y un equipo de consultores, que contaron con la implicación de los distintos usuarios clave de Blusens.



“La principal ventaja que hemos obtenido es la visibilidad global del negocio en cualquier momento, propiciando la mejora de los procesos y mejorando el flujo de información en toda la empresa”.

Iñaki Urdiales, director económico-financiero corporativo de Blusens.

Con la iniciativa, la organización pretendía integrar todos sus procesos en una única plataforma, además de optimizar aspectos como la administración comercial, control de stocks, servicio post-venta o los costes de producto. Ésta se desarrolló en tres fases:

- Implantación de SAP ERP en la matriz española con inicio en abril de 2009. En esta fase, se implementaron los módulos de Administración y Finanzas, Controlling empresarial, Aprovisionamiento, Fabricación, Ventas, Distribución y Servicio Post-venta.
- Instalación de SAP CRM que se inició en mayo de 2009. En esta fase, se desplegó la solución para optimizar los procesos de gestión de órdenes de servicio, gestión de reclamaciones y devoluciones, y se integraron en el sistema todas las vías de contacto del cliente con la compañía que se canalizan a través del Centro de Atención al Cliente.
- Despliegue a los distintos países: Dubai, México, Canadá y Uruguay, que se inició en septiembre 2009. Se procedió a la copia de la configuración de la matriz y adaptaciones legales y contables según la normativa local.

Las tres fases arrancaron al mismo tiempo en enero de 2010 para comenzar el año con la herramienta totalmente implantada y todos los procesos de gestión integrados.

Beneficios

Desde un punto de vista general, la principal ventaja obtenida por la compañía es poder tener visibilidad global del negocio en cualquier momento, propiciando la mejora de los procesos y mejorando todo el flujo de información.

Además, Blusens ha conseguido:

- Cubrir todos sus procesos operativos sobre una plataforma única para todos los usuarios del grupo, en España y sus filiales, pudiendo ejercer un mayor control de las filiales, con una gestión que soporta planes de cuenta alternativos, libros contables en monedas locales y moneda del grupo.
- Disponer de una administración comercial y cuentas a cobrar adaptadas al sector y a las ventas en gran superficie.
- Con respecto al comercio exterior, tiene mayor visibilidad de las compras internacionales y de la subcon-

tratación de parte del proceso productivo.

- Mayor control de stocks con la gestión de ubicaciones en sus almacenes de repuestos y postventa y con el inventario actualizado en contabilidad financiera.
- Servicio post-venta de una forma personalizada y eficiente.
- Más control de los costes de producto para ofrecer la mejor relación calidad-precio, lograda con una valoración por lote de fabricación y el análisis de rentabilidades por segmento de mercado.

Futuro

El proyecto se ha concebido en dos fases. Una primera fase de diseño e implantación de la herramienta para los procesos claves de la compañía (comercial, logística, producción, CRM, financiera ...), que ha concluido con éxito en el plazo de un año. Después de un año utilizando la herramienta, dará comienzo una segunda fase de implantación de los procesos accesorios (I+D, RR.HH.).

La compañía también ampliará la funcionalidad el CRM a las actividades de marketing corporativo y desarrollará business intelligence.

(03/11)

© 2011 SAP AG. Reservados todos los derechos. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer y otros productos y servicios de SAP mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países. Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP Francia en Estados Unidos y en otros países. Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes.

Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas ("SAP Group") con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en los productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.