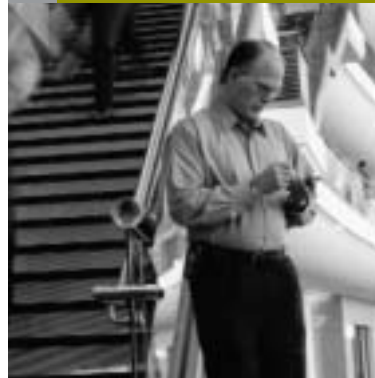


Historia de éxito de clientes de SAP Pequeña y Mediana Empresa



Por medio de las soluciones de SAP, se obtiene información clara, precisa y rápida de la actividad de la empresa con nuestros clientes, reduciéndose increíblemente la incertidumbre en nuestro mercado.

FRUVERPACK: mySAP.COM TAMBIÉN PARA LA PYME

La semilla de Fruverpack se debe a su fundador D. Antonio Hernández Navarro, quien en los años cincuenta, vista la importancia que adquiere la agricultura de la zona de Levante por el aumento de las exportaciones a países de Europa apostó por apoyar al sector hortofrutícola con la comercialización de envases y embalajes. El objeto de esta labor era y es una mejor conservación y protección de este tipo de productos alimentarios.

Fruverpack nace como tal en 1992 consecuencia de la modernización del sistema de envasado, el apoyo a las exportaciones y una buena gestión empresarial. Dispone de una plantilla de 20 empleados y una facturación de 4,2 millones de euros.

Fruverpack comercializa una amplia gama de productos que abarcan desde los materiales de envase tales como: garnitures, film flowpack, bandejas, cajas de cartón, cestas, alveolos... productos para el embalaje como: cantoneras, film retráctil, Green Box®, palots... y por último maquinaria e instrumentos necesarios para el mundo hortofrutícola: carretillas elevadoras, retráctiladoras, filmadoras, calibradores.

Además, la compañía ofrece servicios, como un eficaz servicio técnico para maquinaria hortofrutícola y un servicio de asesoramiento técnico de producto.

fruver[®]
PACK
envases y embalajes



Fruverpack forma parte de dos instituciones tan importantes para el mundo del envase y embalaje de productos alimentarios como son: ITENE (Instituto Tecnológico del Envase, Embalaje y Transporte) y AINIA (Instituto Tecnológico Agroalimentario).

Fruverpack obtuvo en 1998, la certificación UNE-EN ISO-9002, con Bureau Veritas Quality International convirtiéndose de esta manera en la primera empresa de distribución de envases y embalajes de España en obtener este certificado de Calidad.

SITUACIÓN ANTERIOR

Con anterioridad a la implantación de las soluciones de SAP, Fruverpack utilizaba una solución informática a medida, con la que gestionaba todas las áreas o departamentos de la empresa: Contabilidad, Ventas, Compras, Expediciones, etc...

En el momento en que aumentó la carga y el volumen de información a gestionar, más de 1.200 referencias distintas, más de 1.300 clientes y 200 proveedores, el sistema mostraba una serie de deficiencias y limitaciones, empezando a padecer graves problemas de potencia e inestabilidad. Era un sistema no escalable, limitado, y no se podía integrar con otras soluciones informáticas más actuales.

¿POR QUÉ mySAP.COM?

Los nuevos retos a los que la compañía se enfrentaba en aquel momento hicieron buscar soluciones de forma inminente de cara a solucionar estos problemas.

La problemática por la que pasaba Fruverpack en esos momentos era que sus clientes, a veces, encontraban dificultades para vender su producto, con lo que al final acaban buscando el abaratar los costes. Ante esta problemática, Fruverpack se planteó la fidelización de sus clientes, para lo cual, necesitaba un conocimiento del entorno en el que se movía la compañía.

Era imprescindible disponer de un flujo de información suficiente y una herramienta que permitiera analizar y gestionar dicha información de una forma eficaz.

El hecho de que las soluciones de SAP pudieran resolver la problemática que la empresa tenía planteada y además, el hecho que dichas soluciones estuvieran instaladas en empresas del

entorno de Fruverpack, fueron elementos claves que llevaron a la elección de la plataforma mySAP.com.

EL PROYECTO

Las fases del proyecto fueron esencialmente cinco:

- Estudio de necesidades por áreas de la empresa.
- Toma de contacto con los diferentes consultorías.
- Documentación.
- Elección de la solución informática más apropiada.
- Implantación del software.

La implantación de mySAP.com ha sido realizada por el Grupo Seidor, empresa consultora designada por SAP como Value Added Reseller (VAR) y englobada en el canal de venta indirecta de SAP.

Durante la implantación hubo una intensa colaboración entre la empresa consultora y el Departamento de Informática de Fruverpack.

La plataforma tecnológica sobre la que están instaladas las soluciones de SAP es IBM, sistema operativo Windows NT, y base de datos MS SQL.

Las soluciones SAP implantadas cubren las siguientes áreas de Fruverpack:

- Financiera.
- Controlling.
- Análisis de rentabilidad.
- Compras.
- Ventas y Distribución.
- Almacenes.



Los departamentos que se gestionan a través de las soluciones de SAP son Contabilidad, Ventas, Logística, Calidad, y Marketing.

El número de usuarios que utilizan diariamente dichas soluciones son 12.

BENEFICIOS

Entre los beneficios derivados del uso de las soluciones de SAP cabe destacar:

- La posibilidad de controlar todos los movimientos de la actividad empresarial.
- Incremento de la efectividad del trabajo, ya que ayuda a organizar y distribuir las funciones del mismo.
- Hace posible una continuidad en la organización del tiempo laboral.
- Un aumento de la capacidad de Fruverpack ante el mercado y sus reacciones.

Por medio de las soluciones de SAP, Fruverpack obtiene información clara, precisa y rápida de la actividad de la empresa con sus clientes. La información que aporta el sistema reduce la incertidumbre de su mercado.

Por medio de la plataforma e-Business mySAP.com, día a día obtenemos una información más rigurosa y compacta. A través de mySAP.com desarrollamos una gestión eficaz del modo más completo y directo.

Antonio Hernández Herrero
Director/Gerente Fruverpack

PLANES DE FUTURO

Fruverpack da gran importancia a la fidelización de sus clientes actuales. En un futuro próximo, la compañía espera potenciar este aspecto a través de la implantación de la solución mySAP CRM, con la finalidad de obtener un conocimiento del cliente actual al 100%.

Los objetivos a cubrir con la implantación de mySAP CRM son:

- Potenciar el conocimiento, facilitando de forma más directa, la relación con el cliente.
- Aumentar la capacidad de gestión comercial con los clientes, es decir, facilitar esa relación al presentar en el momento su trayectoria dentro y fuera de la empresa.
- Captación de nuevos clientes y fidelizar a los clientes actuales al potenciar el rendimiento laboral, ya que este permitirá emprender acciones que hasta ese momento no se podían realizar.
- Ampliación de la cartera de productos. Siempre con la vista de satisfacer aquellas demandas latentes del mercado, y bajo un supuesto similar al anterior.

Así mismo, la compañía tiene previsto la introducción de otras soluciones como Gestión de Calidad (QM), y la accesibilidad al sistema a través de dispositivos móviles (Pocket PC de Casio) vía Internet Transaction Server de SAP.

DE UN VISTAZO

Solucion SAP:	mySAP.com
Áreas:	Financiera Controlling Análisis de rentabilidad Compras Ventas y Distribución Almacenes
Plataforma de Hardware:	IBM
Sistema Operativo:	Windows NT
Base de Datos:	MS SQL
Número de Usuarios:	12
VAR de implementación:	Grupo Seidor



SAP ESPAÑA

Edificio Torre Picasso, Planta 4ª

Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n

E-28020 Madrid

Tel.: 34 - 91 - 456 72 00

Fax: 34 - 91 - 456 72 01

www.sap.com/spain

MADRID. Edificio Torre Picasso, Planta 4ª. Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n. E-28020 Madrid. Tel.: 34 - 91 - 456 72 00. Fax: 34 - 91 - 456 72 01

BARCELONA. Edificio Torre Mapfre, Planta 11ª. Carrer de la Marina, 16 - 18. E-08005 Barcelona. Tel.: 34 - 93 - 483 35 00. Fax: 34 - 93 - 483 35 01

BILBAO. Edificio "RK", Planta 6ª. C/ Errekakoetxe, 4. E-48010 Bilbao. Tel.: 34 - 94 - 470 14 48. Fax: 34 - 94 - 470 21 64