



“SAP Business One facilita la gestión del conocimiento del negocio, clave de éxito en nuestro sector”.

Harry Gögelein. Responsable de Operaciones Apothekamed.

DE UN VISTAZO

Nombre de la empresa

Apothekamed

Sector

Distribución Farmacéutica.

Objetivos principales

- Disponer de la información en un único sistema de gestión (dato único).
- Unificar el sistema de gestión de la empresa.

Partner de implantación

Infolan, S.A.

Solución y Servicios

SAP Business One.

Entorno existente

Ms Office y SP.

Puntos clave de la implementación

- Implantación estándar de la solución.
- Participación de los usuarios en el proyecto.

Beneficios principales

- Dotar de mayor agilidad a los procesos de gestión
- Disponer de autonomía en el uso y configuración de la aplicación, disminuyendo la dependencia de terceros (IT).

Hardware

Intel.

Bases de Datos

Ms Sql Server.

Sistema operativo

Windows.

APOTHEKAMED

Apothekamed nace en el año 2002 y su actividad se centra en la distribución de producto farmacéutico, y cuenta con un equipo de 7 profesionales.

Situación anterior

Desde un inicio, Apothekamed se planteó la necesidad de disponer de un sistema de gestión estándar y de reconocimiento internacional. SAP Business One no tan solo respondía a estas premisas sino que además, gracias a su versatilidad, permitía amoldar su funcionalidad a la gestión de la empresa.

Con SAP Business One se consiguen dos aspectos prioritarios de Apothekamed: disponer de la información en un único sistema de gestión (dato único) y unificar el sistema de gestión de la empresa. Como resultado de todo ello, se obtiene la integración de la gestión de los departamentos, desde la entrada de pedidos hasta el punto clave de la logística.

El Proyecto

El proyecto de implantación de SAP Business One se realizó en un periodo de 2 meses, siendo su puesta en productivo a mediados de Julio de 2006.

Podemos considerar que la implantación del sistema ha sido muy rápida, principalmente por la implicación de los usuarios y la aportación de Carlos Martín, responsable del proyecto por parte del cliente.

La metodología de implantación acordada con el cliente fue un factor ha tener en cuenta para la consecución de la rápida implantación, y se basó en los siguientes aspectos:

- establecer como requisito principal la implantación de la funcionalidad estándar de SAP Business One, cuestión que pudo ser asumida por el cliente dado que su actividad se centra en la gestión de distribución comercial.
- establecer una estrecha colaboración de trabajo con el cliente, guiándole en todo momento y participando éste en la realización de todas las tareas y actividades del proyecto.

La implantación de SAP Business One se efectuó con todas las funcionalidades estándares referentes a los departamentos comercial, finanzas y administración, tales como:

- Gestión de compras y almacén (tarificación por proveedor, control de lotes y caducidades, gestión de aprovisionamiento por mínimos de stocks).
- Gestión de ventas y distribución (pedidos, expedición de mercancías y facturación).
- Contabilidad General.
- Gestión de cobros y pagos.
- Informes financieros y de gestión.

Beneficios

SAP Business One ha proporcionado los siguientes beneficios:

- Facilidad de uso de la aplicación por el usuario
- Optimizar el control y la gestión de empresa
- Dotar de mayor agilidad a los procesos de gestión
- Aumentar la eficiencia y reducir errores
- Disponer de autonomía en el uso y configuración de la aplicación, disminuyendo la dependencia de terceros (IT)

Planes de futuro

Los nuevos proyectos a abordar en un futuro inmediato son la implantación del CRM, facilitando la gestiones de Contact Management y Opportunity Management.



“SAP Business One ha sido nuestra gran apuesta. La normalización de los sistemas de información y los procesos de gestión, junto a la escalabilidad de la propia solución van a jugar un papel importante en las expectativas de crecimiento de nuestro negocio”.

Carlos Martín
Responsable de Operaciones Apothekamed