



CASOS DE EXITO





Suministros Industriales San Jose S.L. eligió Calipso Wan como ERP. Tras 4 meses de implantación, llevada a cabo por IberoWan, se puso en marcha en Enero de 2005 el sistema de Calipso Software S.A. Gracias a ello la empresa logró conectividad en tiempo real, ya que sus 3 centros se encuentran trabajando con el sistema conectado por medio de líneas ADSL. De esta forma su nivel de información se incrementó notoriamente obteniendo múltiples beneficios.

Perfil de la Empresa

**Ferretería y Suministro Industrial
3 Centros de Atención en Madrid
1600 Clientes
Distribución de más de 200 Marcas**

Especialistas en Protección y Riesgo Laboral. Ruedas, Abrasivos, Tortillería, Lubricantes, Soldaduras y Herramientas

Perfil de la empresa

La empresa cuenta con gran experiencia en el sector de suministros industriales, ya que Don Javier San Jose, su fundador, es histórico en el sector. Esto y un equipo de Jóvenes profesionales con empuje conforman un grupo de trabajo muy activo y con gran espíritu al servicio del cliente.

Sus clientes se centran en España y Portugal. Son pioneros en lo que se refiere a Protección Laboral. También destaca la distribución de Ruedas y Tornillería. Son distribuidores oficiales de un gran número de marcas y exclusivos en España de otro importante número.

Se sitúan en Madrid, el centro de almacenaje y distribución principal se encuentra en Fuenlabrada, contando con un punto de venta en Getafe y con otro punto de venta y oficinas especializadas en equipamiento de protección industrial en la Cantuela. Desde estas últimas se brindan cursos y formaciones.

Arquitectura

2 Servidores DELL PIV,
3Ghz, 3G RAM.
3 líneas ADSL, para
conexión con sucursales.
1 línea ADSL, publicación
Internet.

Software Utilizado

Microsoft Windows 2000
Advance Server
Microsoft SQL 2000
Server
Calipso Wan 4.0

Análisis del problema

La empresa no contaba con control de Stock y la información no estaba centralizada. Se utilizaba un sistema en tecnología MS DOS y se enviaban desde las delegaciones la información por ficheros para centralizar la misma. Así mismo carecían de un sistema de estadísticas avanzado e integrado con MS Office.

De esta forma notaron que el crecimiento sostenido que tienen desde su fundación no estaba acompañado con la tecnología adecuada y aunque la misma les había sido suficiente durante varios años, se decidieron al cambio.



Solución

Se realizó una implantación con toma de requerimientos detallada para adaptar Calipso Wan a sus necesidades. Se preparó la migración de ficheros maestros del sistema con el que contaban y se logró traspasar todo al nuevo sistema. En esta etapa IberoWan los asesoró sobre todo cambio tecnológico posible, proceso en el cual se cambiaron tanto los ordenadores que se utilizaban como puestos de trabajo, como servidores, impresoras y telecomunicaciones. La apuesta al cambio por parte de la empresa fue fuerte.

Implantación

El trabajo de implantación fue llevado a cabo por IberoWan, socio de negocios certificado en España, localizados en Madrid. La consultora especializada en el producto y con un modelo funcional homologado, se encargó de desarrollar la solución y logró implantarla en tiempo y forma, para esto se contó con un apoyo muy fuerte por parte del líder de proyecto de SSJ y una gran conciencia al cambio que se estaba realizando por parte de toda la empresa, fundamental para el éxito de la implantación.



Beneficios obtenidos

En la actualidad trabajan todos las delegaciones con información en tiempo real, lo que permite a los encargados de los distintos centros contar con información del Stock de cada uno, esto les facilita brindar una respuesta rápida a los clientes.

El seguimiento de los pedidos tanto de clientes como de proveedores facilita planificar las compras y centralizarlas, obteniendo propuestas de compras automáticas y análisis de la rotación de los productos.

El cambio informático no solo supuso ventajas en el programa, sino en los procesos llevados a cabo en la empresa, ya que se realizó un análisis exhaustivo, mejorando el flujo de la información y la manera de trabajo. "El controlar el stock no sólo significó tener los datos en el sistema, sino un cambio de mentalidad por parte de todos" - Comenta Alberto Pulgar, Jefe de Compras y líder del proyecto durante la implantación. Otro de los puntos que destaca son los informes dinámicos OLAP.

El sistema les permite a su vez la integración con MS Office, obteniendo todos los informes en Excel y actualizar la información contenida en planillas al sistema. Uno de los puntos más importantes es la actualización de tarifas, ya que en el sector se cuenta con un número elevado de referencias de artículos, proceso que significaba una pérdida de tiempo muy grande y que hoy en día se ha automatizado.

La apuesta continúa, se está trabajando en integración por medio de EDI con los principales clientes y proveedores.

"Todo nos cierra ahora; a veces no se entiende a la informática como una inversión, pero nos iban demandando cambios tecnológicos y esto nos permiten satisfacer a nuestros clientes más importantes" - Comenta Javier San Jose, Director Comercial.

Contacto en la empresa

Alberto García del Pulgar
Jefe de Compras.
Suministros Industriales San Jose S.L.

www.suministrossanjose.com



Perfil de la empresa

Ferretería y suministros industriales.
Centros de atención: 4 en España
Volumen de clientes: 1800

José Manuel Elizalde S.A. Ferretería y Suministros Industriales eligió Calipso Wan como herramienta de integración entre su ERP y un sistema de seguimiento de clientes y representantes, este último desarrollado con la tecnología del producto de Calipso Software S.A. Convirtiéndose en la primer empresa con sede central en España en implementar productos Calipso.

Perfil de la empresa

Empresa con una extensa trayectoria en el mercado de ferretería y suministros industriales, con más de 1800 clientes activos en distintas zonas de España y planeando introducirse en el mercado Francés.

Fundada en 1922 por José Manuel Elizalde Osinalde, la empresa a lo largo de estos años ha ido evolucionando y adaptándose a las nuevas necesidades de sus clientes y a los nuevos retos del mercado.

Cuentan con cuatro centros:

Dos especializados en suministros industriales en Astigarraga y Lezo. País Vasco, España.

Dos especializados en ferretería en Pasaia y Rentería. País Vasco, España.

Su trayectoria marcada por un constante afán emprendedor refleja su primera preocupación y razón de ser: la plena satisfacción de sus clientes.

Las claves de su éxito son básicas y fundamentales:

- Una amplia gama de productos: 30.000 referencias de las mejores marcas del mundo.
- Una atención personalizada y eficaz: lo que no tienen lo consiguen para sus clientes.
- Garantía, atención post-venta y entregas inmediatas.



Análisis del problema

Gracias a la expansión que logro la empresa en los últimos años y contar con 4 centros en el País Vasco, precisaba un sistema que se pueda utilizar desde cualquiera de los centros, permitiendo analizar día a día las visitas que se realizan a los distintos clientes y un control mayor sobre los representantes. Los centros conectados entre si por líneas RDSI podían estar en línea, pero el sistema ERP actual no se lo permitía por no contar con tecnología Web, ni un programa cliente TCP/IP. Así mismo el ERP de CIPIC es cerrado, con lo cuál no se podían desarrollar los nuevos módulos que precisaban para realizar el seguimiento de la manera adecuada.

Solución

Se realizo una modelización con las herramientas de Calipso Wan, integrando el ERP actual de la empresa a los nuevos módulos desarrollados, incluso se publican objetos del ERP en objetos Wan, de forma que no pierden tiempo redefiniendo datos que ya tienen cargados en el sistema. De esta manera Wan no solo demuestra ser un ERP flexible, escalable y amplio, se transforma en una herramienta muy potente de publicación de datos, permitiendo integrar su potente tecnología con la de otros sistemas.

Implantación



El trabajo de implementación fue llevado a cabo por IberoWan, socio de negocios certificado en España, localizada en Madrid. La consultora especializado en el producto, se encargo de desarrollar la solución y logro implementarla en solo

una semana, demostrando la rapidez con la que se pueden desarrollar soluciones Calipso Wan y la flexibilidad de las herramientas que posee el sistema.

Beneficios obtenidos

Actualmente los encargados de los distintos productos, ventas y marketing de Elizalde pueden realizar el seguimiento de sus comerciales y representantes, conocer las próximas acciones a seguir en determinadas campañas y conocer al detalle cada visita que se realiza en los clientes, con lo que esperan un nivel de eficiencia superior y una atención al cliente más adecuada. "Necesitábamos un sistema de seguimiento que se utilice desde cualquiera de nuestros centros, nos encontramos con un sistema que lo podemos utilizar desde cualquier parte del mundo, estamos muy satisfechos en elegir esta tecnología".

Arquitectura

2 Servidores DELL PIII,
1Ghz, 512 RAM.
3 líneas RDSI, para
conexión con sucursales.
1 línea ADSL, publicación
Internet.

Software Utilizado

Microsoft Windows 2000
Server
Microsoft NT4 Server
Oracles 8.0
Calipso Wan 3.0
CIPIC 6.0

Contacto en la empresa

Luis Elizalde González.
Jefe de Producto, Protección y
Seguridad.

José Manuel Elizalde S.A.
Polig. 26 – Parcela 26 – Nave 3
20115 Astigarraga – País Vasco
España.

www.elizalde-sa.com



Suministros Olabarria confía en IberoWan la selección de su ERP.

Ubicado en Bilbao, el suministro industrial, cambia de ERP, tras varios productos fallidos y la necesidad de confiar en una empresa con experiencia en el sector.



Perfil de la empresa

Empresa Familia fundada en Bilbao en el año 1941.

Dedicada a la venta de todo tipo de herramientas y maquinaria para la industria.

- **Más de 60 años de experiencia**
- **Reparto propio**
- **Productos de Calidad**
- **Búsqueda continua de nuevas soluciones**
- **Especialistas en Seguridad y Protección**

La empresa

SUMINISTROS OLABARRIA es una empresa familiar, fundada en 1941 en Bilbao, dedicada a la venta de todo tipo de herramienta y maquinaria para la industria.

Más de 60 años de experiencia los avalan como especialistas en los diferentes sectores de las industrias, tales como talleres de automoción, talleres mecánicos y de calderería, troqueleras, matricerías, talleres de montaje, sector aeronáutico e industria naval.

Cuentan con un servicio de reparto propio, garantizando la entrega en el día.

Una de las características de la empresa, como suministro integral a la industria, es buscar soluciones a los problemas de los clientes, dedicándonos a realizar trabajos de fabricación bajo plano.

Además, en el sector de la seguridad y prevención de riesgos laborales colaboran impartiendo cursos de formación y haciendo inspecciones periódicas de elevación.

Reflejo de todo lo anterior es el continuo incremento en:

- Capacidad de las instalaciones.
- Gama de productos.
- Recursos humanos, tanto cualitativa como cuantitativamente.
- Zonas de ventas que suponen nuevos retos y mayor competitividad.
- Distribución de primeras marcas.

Arquitectura

Servidor DELL Quad Core, 2.6 Ghz, 3G RAM. líneas ADSL, para conexión con canal comercial y delegación.

Software Utilizado

Microsoft Windows 2003 Server
Microsoft SQL 2000 Server
Calipso Wan 4.0

Análisis del problema

La empresa se encontraba en una posición de descreimiento de las soluciones informáticas, tras varias malas experiencias decidieron ponerse en manos de expertos y confiaron en IberoWan, que con varios casos de éxito en el sector y las recomendaciones pertinentes, garantizaba entender las problemáticas con las que se podría encontrar.

Solución

Se recomendó la instalación del producto Calipso Wan, con el modelo Express de IberoWan, que incluyó entre otras cosas la integración con la plataforma de TLR, Infotarifa. De esta forma se permite no solo contar con una solución muy probada en el sector como ser el ERP y la modelización para dicho mercado, sino un producto innovador que permite dar de alta de forma automática los productos, descargar tarifas, actualizarlas en tiempo real, mejorando notoriamente la gestión de los productos, en un sector tan delicado como el del suministro industrial, donde se cuenta con una gran cantidad de referencias que es muy difícil de mantener con las tarifas actualizadas, por el gran trabajo que lleva.



Implantación

Se realizó una toma de requerimiento conjuntamente con la formación del producto, se precisaba comenzar con su utilización lo antes posible, ya que la empresa se encontraba en un periodo de desinformatización, tras varios productos fallidos. Rápidamente se pusieron los consultores de IberoWan a trabajar en la solución, que en pocos meses se encontraba funcionando.



Beneficios obtenidos

La rápida implantación permitió a Suministros Olabarria volver a estar funcionando con un sistema de gestión integral, cubriendo no solo sus necesidades inmediatas, sino también las futuras, como el plan estratégico de expansión con el que cuenta. La pronta puesta en marcha del catalogo electrónico y la posibilidad de e-business contemplada en la solución.

Se partió de una base de datos en cero en cuanto a productos se refiere, apoyándose en la plataforma Infotarifa que permitió volver a crear los productos, pero de una forma muy automatizada y eliminando errores del pasado, clasificando a los mismos por marca y familia y tarifándolos en un tiempo record y sin mayores inconvenientes.

Se contemplo la interconexión por medio de la extranet con su nueva delegación de Vitoria, lo que permite tener la información centralizada en tiempo real.

IberoWan pasó a ser su consultora de cabecera, asesorando todos los aspectos relacionados con la informática y las telecomunicaciones.

Contacto en la empresa
www.suministrosolabarria.com



Atendis seleccionó Calipso Wan como ERP.

Ubicada en la zona Sur de Madrid, comenzó a utilizar el sistema de gestión integral tras pocos meses de implantación llevada a cabo por IberoWan.

La empresa, de nueva formación, consideró que sus necesidades iban a ser cambiantes en el tiempo, por tal motivo, priorizó la búsqueda de una solución informática en un ERP que sea flexible, modular y abierto.

Para cubrir sus necesidades actuales y no siendo una traba en el futuro.



Perfil de la empresa

Fabricante y distribuidora de la firma de moda Mangarrangla

Distribuidora de las ruedas italianas AVO

La plataforma de distribución con sede en Madrid tiene alcance peninsular por intermedio de su amplio canal comercial, que cubre las necesidades de España y Portugal.



La empresa

Tras el desarrollo de la marca Mangarrangla se encuentra un equipo con gran experiencia en la fabricación de tejido, esto sumado a las Ruedas italianas AVO, dan 2 familias de productos de gran calidad que Atendis se encarga de distribuir a nivel Peninsular.

Las prendas que confecciona son de muy alta calidad y la agilidad en la fabricación y pronta entrega son sus prioridades. Permitiendo la personalización de los distintos uniformes.

Arquitectura

Servidores DELL PIV
DUAL XEON, 3Ghz, 3G
RAM.

líneas ADSL, para
conexión con canal
comercial.

Software Utilizado

Microsoft Windows 2000
Advance Server
Microsoft SQL 2000
Server
Calipso Wan 4.0

Análisis del problema

De nueva creación, la empresa se encontró ante la necesidad de contar con un sistema de gestión integral que satisfaga sus necesidades actuales, pero se valoró positivamente la flexibilidad al cambio, ya que se espera lograr un pronto crecimiento, tanto en delegaciones, como en canal comercial y no querían que este crecimiento pudiese verse mermado por una mala selección de producto y servicios informáticos.

Solución

Se decidieron por los servicios de IberoWan, quien recomendó la instalación del producto Calipso Wan.



Implantación

Tomando como punto de partida las necesidades actuales de la compañía, se realizó una rápida implantación del producto por parte de consultores especializados de IberoWan.

Beneficios obtenidos

Se cubrieron las necesidades inmediatas y se espera en el tiempo contar con el apoyo de IberoWan para futuros módulos y soluciones.

Contacto en la empresa

www.atendis.es

www.mangarrancla.com

www.avo.it



SOKA ubicada en las afueras de San Sebastián, eligió Calipso Wan como ERP. Comenzó a utilizar la aplicación tras pocos meses de implantación llevada a cabo por IberoWan.

En este caso, se destaca la integración que se realizó con el sistema Sortimo CAD, que le permite dibujar las instalaciones de los vehículos en un producto de diseño CAD e importar al sistema de gestión integral directamente el pedido que se originará a la central Alemana de la firma Sortimo.

Su nivel de información se incrementó notoriamente obteniendo múltiples beneficios y una velocidad aún mayor en la grabación de las transacciones Integradas con el mencionado producto.

Perfil de la Empresa

Dedicada al montaje de vehículos de la marca Alemana Sortimo, además de la comercialización y asesoramiento de equipos de protección individual, accesorios para riesgos laborales y movimiento de cargas.



La empresa

Pionera en España, cuenta con gran experiencia en el montaje de vehículos industriales, talleres móviles, y diversos accesorios que transforman cualquier vehículo en un arma de trabajo. Como ser vehículos de exposición y venta, reparto, oficinas móviles, etc.

El producto Sortimo, conocido a nivel internacional, fue introducido en el país por Soka en el año 1986 y es un producto de referencia y calidad reconocido a nivel mundial.

Arquitectura

Servidores DELL PIV
DUAL XEON, 3Ghz, 3G
RAM.

líneas ADSL, para
conexión con
delegaciones.

Software Utilizado

Microsoft Windows 2000
Advance Server
Microsoft SQL 2000
Server
Calipso Wan 4.0

Análisis del problema

La empresa no llevaba el control de stock, contaba con grandes problemas a la hora de codificar y mantener la inmensa cantidad de referencias, tanto de productos Sortimo, como de la gama de EPIs con la que trabaja. Los pedidos a Alemania son de una cantidad de referencias muy elevadas y les llevaba mucho tiempo la grabación de los mismos y la gestión y control, tanto de los pedidos de clientes, como albaranes y emisión de ofertas.



Solución

Se realizó una implantación con toma de requerimientos detallada para adaptar Calipso Wan a sus necesidades. Se desarrolló un módulo de integración especialmente para el producto Sortimo CAD y la integración tanto de los pedidos, ofertas, compras a fábrica y tarifas de proveedores de forma automática.



Implantación

La implantación de la solución la llevo a cabo IberoWan, consultora especializada en el producto Calipso Wan y con amplia experiencia en su implantación. Tomando como punto de partida el análisis de requerimientos realizado, se logró desarrollar en tiempo y forma el módulo requerido, quedando el cliente muy satisfecho con la mejora en tiempos que le supone poder integrarse directamente con el producto CAD de Sortimo Alemania.

Beneficios obtenidos

En la actualidad trabajan todas las delegaciones con información en tiempo real, lo que permite a los encargados de los distintos centros contar con información del Stock de cada uno, esto les facilita brindar una respuesta rápida a los clientes. El registro de ofertas, pedidos de clientes y pedidos a fábrica dejó de ser un problema y el sistema está integrado con la aplicación con la que se dibujan las instalaciones y se realizan los planos de las instalaciones.

Contacto en la empresa
www.soka-Itda.com



Tras analizar diferentes sistemas de gestión integral y no estando conformes con el antiguo ERP, Comercial Oja S.L. adquiere Calipso Wan. El sistema de Calipso Software S.A. se puso en marcha en Octubre de 2004 luego de 6 meses de implantación, la consultora IberoWan fue la encargada de llevar a cabo el proyecto.

Con el cambio consiguen un mejor manejo de la logística y del almacén, un beneficio notorio a nivel estadístico y controlar en tiempo real las asignaciones de mercadería a los pedidos de los distintos clientes, consiguiendo de esta manera realizar compras de una forma eficiente y controlando el almacenaje.

Perfil de la Empresa

Distribución de Electrodomésticos
Sus imágenes corporativas propias son Confort Electrodomésticos Y Grucoba. Facturación próxima a los 18 millones de Euros anuales

Pertenecen al grupo DENSA Grupos Oja, Cent y Grucoba Especialistas en gama blanca, PAE, marrón, nuevas tecnologías, cocina y baño. Más de 130 tiendas asociadas

Perfil de la empresa



Comercial Oja nace en 1986 de la mano de Pepe Rioja como mayorista de electrodomésticos. Comenzando a operar en la provincia de la Rioja y extendiéndose en poco tiempo a las de Navarra, Burgos, Alava y Soria.

Asociándose posteriormente al grupo de compras nacional DENSA- TIEN 21.

Posteriormente crea su propia imagen corporativa, TIENDAS CONFORT especializando la venta de electrodomésticos para muebles de cocina.

En el año 2000 cede la marca TIEN 21 y se centra en su propia marca corporativa CONFORT ELECTRODOMESTICOS, liderando la implantación en el norte, llegando a Cantabria, Vizcaya y Guipúzcoa.

En la actualidad cuentan con más de 50 tiendas asociadas e identificadas a CONFORT ELECTRODOMESTICOS y otras 80 tiendas asociadas a GRUCOBA, con Tiendas Confort, Cocin House y Nuevo Hogar como imágenes corporativas.

El constante crecimiento y su facturación cercana a los 18 millones de Euros, ha llevado a Comercial Oja a tener que ampliar sus instalaciones progresivamente, hoy cuentan con una superficie de 4200 m2 y planean seguir ampliando el almacén con la compra de nuevos terrenos de 3000 m2.

Arquitectura

2 Servidores DELL
PIV, 3Ghz, 3G RAM.
1 línea ADSL, para publicación Internet.

Software Utilizado

Microsoft Windows
2000 Advance Server
Microsoft SQL 2000
Server
Calipso Wan 4.0

Análisis del problema



El sistema con el que contaba la empresa no les permitía realizar análisis estadístico adecuado, lo cual en un sector con tanta competencia era una desventaja importante. Adicionalmente no lograban automatizar los procesos de entrega de mercadería, llevando mucha tarea administrativa fuera del sistema informático, derivando en pérdidas de tiempo innecesarias y posibles errores a la hora de preparar las distintas rutas de entrega.

Comercial Oja es una empresa dinámica, con grandes ideas y generadores de cambios. Lo cual les significaba un problema a la hora de querer volcar dichos cambios al sistema informático, ya que tenían un sistema cerrado y poco flexible, lo que buscaban era un sistema abierto, que les permita modificar los datos a introducir, las estadísticas a obtener e ir adaptando el sistema a la empresa y no a la inversa, como les venía ocurriendo.

Solución

Se realizó una implantación con toma de requerimientos detallada para adaptar Calipso Wan a sus necesidades. Se contaba con base de datos desde el año 1999, lo que no era poco. Les significaba una posible fuente de información que querían mantener, por esto se preparó la migración de ficheros y se logró traspasar todo lo necesario a Calipso Wan. IberoWan los asesoró sobre todo cambio tecnológico posible, proceso en el cual se cambiaron ordenadores, servidores, sistema operativo, base de datos y telecomunicaciones.

Implantación

La consultora IberoWan, especializada en el producto y con un modelo funcional homologado, se encargó de desarrollar la solución y logró implantarla antes de lo previsto. A Comercial Oja le corría prisa y se aceleró notoriamente el proceso, inicialmente planificado para 10 meses y finalmente concretado en 6, donde participaron estrechamente 2 consultores senior y el equipo central del cliente. El



cambio que se estaba realizando era necesario y así lo entendieron todos los participantes, gracias a esto se contó con apoyo por parte de toda la empresa, fundamental para el éxito de la implantación.

Beneficios obtenidos

Se cubrieron las expectativas que el cliente tenía con la implantación de la nueva solución. Los problemas con los que antiguamente contaban ya son parte del pasado y gracias a esto han logrado pasar auditorías de las que habitualmente son objeto, por pertenecer a grupos tan importantes como los mencionados.

Gracias al dinamismo de Comercial Oja se está trabajando en nuevos proyectos y funcionalidades que incluyen al producto. Como ser la toma de pedidos y seguimiento comercial por intermedio de Pocket Pc, la publicación de tarifas y posterior acceso al sistema por Internet por parte de los socios de negocio, clientes y proveedores.

“Nos interesa estar con lo último en tecnología, ya que el sector es muy competitivo y no podemos darle ninguna ventaja a nuestros competidores” – Comenta Pepe Rioja, Gerente General de la compañía.

La implantación ya está en marcha, pero el trabajo no hizo más que comenzar.

Contacto con la empresa
www.comercialoja.com