

Microsoft Dynamics SL

Caso de Éxito

“Gracias a Solomon, en Hunter Douglas podemos atender a más de 1,000 pedidos diarios y mantener un control absoluto sobre nuestro modelo de producción”

El origen de Hunter Douglas se remonta a 1919 cuando Henry Sonnenberg inició una compañía de fabricación y distribución de maquinaria en Alemania. El nombre de Hunter Douglas surge en Estados Unidos, cuando Sonnenberg se asocia con Joe Hunter en 1946. La compañía inventa y comercializa la primera minipersiana metálica que hoy conocemos como la persiana horizontal de aluminio. En 1971 trasladan las oficinas centrales a Rotterdam, Holanda y actualmente cuentan con presencia en más de 80 países.

Cliente: Hunter Douglas
www.hunterdouglas.com.mx

País: México

Sector: Manufactura - Distribución

Partner: GCG

PERFIL DEL CLIENTE

El origen de Hunter Douglas se remonta a 1919 como una compañía de fabricación y distribución de maquinaria en Alemania. En 1946 inventa y comercializa la primera minipersiana metálica de aluminio.

Actualmente está presente en más de 80 países, cubriendo exigentes caprichos de diseño y decoración de Interiores. En México tiene un amplio portafolio de productos y recibe alrededor de 1000 pedidos diarios.

RETO

Integrar todos sus sistemas en una sola plataforma que les permitiera administrar todos los procesos de manera conjunta teniendo visibilidad 360° de su empresa.

En México, tiene un amplio portafolio de productos en lo que a recubrimiento de ventanas se refiere y, por otro lado, también ofrece una amplia variedad de productos arquitectónicos como plafones, revestimientos y sistemas para fachadas, entre otros. Cuenta con cerca de 300 empleados y recibe alrededor de 1,000 pedidos diarios. La empresa es de las pocas compañías que siguen realizando productos sobre medida.

SOLUCIÓN

ERP Microsoft Dynamics SL

- Contabilidad / Frx Desktop
- CxP y CxC
- Administración de Efectivo
- Múltiples Monedas
- Compras
- Costos de Importación
- Inventarios
- Ventas
- Proyectos

Situación

El negocio de Hunter Douglas es muy particular, ya que es de las pocas empresas en el mundo que producen artículos personalizados y sobre medida. La fabricación de las persianas es a mano y reciben como 1,000 pedidos diarios. Ello implicaba tener un control y visibilidad muy exacto de todos los procesos de producción y una administración eficiente de sus inventarios, ya que el modelo de producción de Hunter Douglas es muy complejo por las diversas variantes que involucra.

Además buscaba integrar sus sistemas en una sola plataforma, ya que cada área tenía sus propios sistemas y se encontraban aislados. Hunter Douglas contaba con tres sistemas: Ventas y Pedidos, Contable y Control de Producción, pero ninguno se hablaba entre sí. Debido a lo anterior, y tomando en consideración el crecimiento mismo de la compañía, se tomó de decisión de buscar otro software empresarial (ERP) que le permitiera controlar el negocio y soportar el crecimiento.

“Empezamos a buscar soluciones empresariales que se adecuarán a nuestros requerimientos y tamaño de empresa y llegamos a tres posibilidades, la cuales evaluamos a profundidad y optamos por Microsoft Dynamics SL, por la flexibilidad y escalabilidad de la solución”, señaló Rogeiro Reis, Director General de Hunter Douglas.

La propuesta tecnológica basada en Dynamics SL se realizó por medio de GCG, socios de negocios de Microsoft Business Solutions, quien conformó una propuesta concreta, transparente y viable, dentro de un entorno económico razonable, que permitía a Hunter Douglas tener todos sus procesos de producción controlados y apoyados en una infraestructura de soporte, desarrollo y consultoría como la que ofrecía GCG.

Solución

El proyecto de implementación se realizó en dos fases con duración de un año. En éste se implementaron los módulos de la Serie de Finanzas, Distribución y Manufactura. Se tuvieron que hacer adecuaciones a los módulos de Compras, Ventas, Inventarios y -

Producción, que eran donde se encontraban los mayores retos, y se invirtieron más de 2,000 horas de consultoría para adaptar el sistema ya que el negocio de Hunter Douglas es muy particular.

Ahora, el sistema de Contabilidad, Ventas, Pedidos y Producción que antes no se comunicaban entre sí, ahora se encuentran dentro de una sola plataforma, volviéndose el proceso mucho más práctico.

“Con Dynamics SL, Hunter Douglas pudo obtener ahorros en lo que es la inversión en tiempos de desarrollo --ya que muchas adaptaciones al sistema las pudo hacer directamente nuestro departamento de TI; ahorro en la compra de un software de Business Intelligence (BI), ya que mediante la interacción de Solomon con las aplicaciones del escritorio de Microsoft, se pudo obtener cualquier información indispensable para tomar decisiones”, enfatizó Reinaldo Ferreira, Líder de Proyecto de Dynamics SL en Hunter Douglas.

Otro elemento importante de Dynamics SL fue la integración de todas las áreas de la empresa y la gente. Las áreas estaban muy dispersas porque trabajaban con diferentes ambientes, había un software de contabilidad, otro de producción, un despacho externo que ayudaba con la administración y que usaba otro sistema, así que había diversos ambientes que no se comunicaban.

“Actualmente, Solomon está implementado en todas las áreas de la compañía: Contable, Financiera, Producción, Control de la Producción, Logística y Reposición de Materias Primas, todo está en un mismo ambiente y las áreas se integran y comunican entre sí”, enfatizó Reis.

Control Absoluto

Ahora, Hunter Douglas cuenta con un excelente control de ventas, inventarios y producción, lo que le permite planear y tomar decisiones de una manera más rápida y eficiente.

“Dynamics SL nos ha permitido obtener los registros contables de las operaciones que se realizan en todas las áreas, permitiendo tener control, visualización y análisis de la información para realizar correcciones y toma de decisiones”, comentó Javier Romero, gerente de Contabilidad de Hunter Douglas.

Integración total

Gracias a Dynamics SL, Hunter Douglas cuenta con un sistema empresarial integrado en una misma plataforma, lo que permite agilizar procesos, interactuar de manera más eficiente y actualizarla solución de acuerdo a las necesidades y crecimiento de la empresa, mediante el incremento en los módulos utilizados.

“Dynamics SL es una herramienta tecnológica que cubre las exigencias de nuestro negocio y nos permite tener un crecimiento sostenido y ordenado”, puntualizó Fernando Falleiros, gerente de Tecnologías de Información en Hunter Douglas.

Simplificación de procesos

La empresa también obtuvo mejoras en sus procedimientos. La información siempre está al día y ofrecer la ventaja de trabajar con ella en línea.

Además, Dynamics SL ha sido una herramienta indispensable para dar seguimiento a pedidos y garantías de los clientes, ya que brinda el status de los procesos de ventas y producción y se ha mejorado mucho los procesos de compras para reabastecimiento de inventario, pudiendo dar seguimiento a todos los procedimientos de importación, comentó Ruth Bazavilvazo, gerente de Compras, Importaciones y Atención a Clientes de Hunter Douglas.

Dynamics SL proporciona la información para todas las etiquetas de producción, que son fundamentales para todos los procesos. “El permitirnos administrar los tiempos de entrega de etiquetas, nos ayuda a determinar los costos reales en la producción. Dynamics SL se ha significado como la herramienta más importante en el control de nuestros inventarios y en general de toda la empresa”, puntualizó Ricardo Rodríguez, gerente de Producción de Hunter Douglas.

Para más información

Comuníquese al: +52 (55) 5279-2030 O visite:
www.gcg.com.mx / info@gcg.com.mx

Este caso de éxito es publicado exclusivamente con fines de información general. MICROSOFT NO OFRECE GARANTÍAS, EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS EN ESTE DOCUMENTO.