



## Estanterías Simon optimiza sus procesos reduciendo coste y tiempo en sus recursos

### Visión General

**País:** España.

**Sector:** Fabricación de estanterías

#### Perfil de cliente

Estanterías Simón es una empresa dedicada a la fabricación de estanterías metálicas desde hace más de 40 años.

#### Situación

Estanterías Simon precisaban una única solución que integrara y permitiera controlar todos los procesos.

#### Solución

La solución adoptada fue Microsoft Dynamics NAV

#### Beneficios

- Integración web y sistema de gestión
- Cálculo automático de condiciones comerciales
- Generación de albaranes rápida y sencilla
- Gestión de almacén bajo control
- Control de la producción

*“Debido a la complejidad de las condiciones comerciales de nuestros clientes, antes debíamos calcularlas manualmente. Con Microsoft Dynamics NAV, hemos conseguido que se calculen automáticamente, reduciendo considerablemente el tiempo invertido de nuestro personal”*

Nuria Laquidáin, Responsable de atención al cliente, Estanterías Simon.

**Estanterías Simon** ha experimentado en los últimos años un importante crecimiento, del cual destacaríamos tres momentos clave: en el año 2001 hubo un cambio generacional en la dirección de la empresa y se creó la enseña Simonrack. Cuatro años más tarde decidió apostar por la exportación y constituyó su primera filial, Simonrack Italia. En la actualidad vende a más de 10 países. En septiembre de 2008 inauguraron una nueva planta de producción en Alfamén, provincia de Zaragoza, en una parcela de 40.000 m2.

*“Nos decidimos por Microsoft Dynamics NAV por ser una aplicación muy abierta que nos permitía adaptarla a cada uno de nuestros departamentos y sus necesidades. Nuestra intención era utilizar una única herramienta y reducir al máximo las posibilidades de error humano. En el poco tiempo que llevamos con la aplicación nos ha quedado claro que hemos acertado: hemos reducido costes, pero sobre todo tiempos e incidencias”*

Ibán Moreno, Gerente, Estanterías Simon.

## Situación

En Estanterías Simon se trabajaba con Sage Logic Class, una página web propia, y Microsoft Office (Word y Excel).

Puesto que el crecimiento de la empresa hacía necesario incorporar nuevas funcionalidades, también era preciso conseguir una herramienta más potente, capaz de obtener mayor control y poder optimizar los recursos.

En resumen, este antiguo sistema no era capaz de seguir el crecimiento de la empresa, ni cubría las necesidades actuales, ni ofrecía servicios web. Tampoco era flexible, frenando el crecimiento de una empresa en desarrollo.

La situación anterior implicaba:

- La confirmación de pedidos se debía realizar de manera manual o bien mediante correo electrónico o fax.
- El anterior sistema no permitía generar varios albaranes de un mismo pedido, sino que cuando no se disponía del total del pedido para su envío se enviaba parcialmente y se generaba un pedido nuevo, duplicando la información.
- El complejo sistema de condiciones comerciales de la empresa requería realizarlo todo manualmente.

En cuanto al proceso de compra, con su anterior sistema de gestión, no podían gestionar el stock de sus almacenes. La información sobre las necesidades de compra, la suministraban los operarios del almacén, amparados en una opinión puramente subjetiva.

## Solución

Microsoft Dynamics NAV es el sistema de gestión integrado que mejor se adapta a las necesidades de control de negocio de Estanterías Simon, pues cubre de manera eficiente y satisfactoria la gestión de los distintos procesos de trabajo.

*“Nos decidimos por Microsoft Dynamics NAV por ser una aplicación muy abierta que nos permitía adaptarlo a cada uno de nuestros departamentos y sus necesidades – comenta Ibán Moreno, Gerente de Estanterías Simon-. Nuestra intención era utilizar una única herramienta y reducir al máximo las posibilidades de error humano. En el poco tiempo que llevamos con la aplicación nos ha quedado claro que hemos acertado: hemos reducido costes, pero sobre todo tiempos e incidencias. Tras decidir que Microsoft Dynamics NAV era la herramienta adecuada, nos decantamos por **DAVISA** por su cercanía y profesionalidad. Cada uno de los responsables de los diferentes módulos del programa nos escucharon y supieron entender nuestras necesidades”.*

## Beneficios

- Integración de su sistema de ventas (página web, EDI) con su sistema de gestión, identificando en todo momento la procedencia de sus pedidos.
- Poder confirmar pedidos según el tipo de cliente de manera automática, reduciendo el tiempo empleado en este tipo de trámites.
- Necesidad de crear varios albaranes por pedido, totalmente imposible con el anterior sistema.
- Gestión de condiciones comerciales:
  - Unión de varios pedidos en un mismo albarán para obtener un escalado por volumen de pedido.

## Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con nuestro Servicio de Atención al Cliente en el **902 197 198**. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite: [www.microsoft.es](http://www.microsoft.es)

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de **Estanterías Simon**, llame al número **976 628 537** o visite el sitio Web: [www.simonrack.com](http://www.simonrack.com)

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de **DAVISA**, llame al número **976 107 565** o visite el sitio Web: [www.davisa.es](http://www.davisa.es)

- De la misma manera que el punto anterior, se define un escalado por volumen, esta vez de familia, totalizando todas aquellas líneas que pertenecen a la misma familia para calcular su rango de descuento.
- Cálculo automático del descuento en el pedido por asociación, grupo, subgrupo y cliente.
- Descuento de pedido por web.
- Cálculo de comisiones por línea de venta en función de los descuentos aplicados a dicha línea de venta.

## Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite: [www.microsoft.es/dynamics](http://www.microsoft.es/dynamics)

### Software y servicios

Microsoft Dynamics NAV®  
Microsoft® SQL Server®

Partner  
DAVISA

© 2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN. Microsoft es una marca registrada o marca comercial de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países.

Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios

**Microsoft®**