

Microsoft Dynamics NAV y Saturno

Caso éxito: Bodegas Ruiz

Sector Distribución Alimentos y Bebidas



Cliente: Bodegas Ruiz, S.A.
Web: www.bodegasruiz.com
Nº de empleados: 35
País: España
Sector: Distribución de alimentos y bebidas
Partner: Ekamat S.L.

Perfil del cliente

Bodegas Ruiz, S.A, centra su actividad en la compra-venta de productos para hostelería y alimentación.

Software y servicios

Microsoft® Dynamics NAV®
Add-on Saturno
Add-on Titán

Información de Ekamat

Barcelona

Vía Augusta 13-15, D.214, 08006

Valencia

Pl. Ayuntamiento 19 Entlo. D 46002

Mallorca

c/ Quetglas 23, 07013

Madrid

c/ Zurbano 45, 1º 28010

W www.ekamat.es

@ info@ekamat.es

T 93 415 40 05

Facilidad de manejo y automatización de la información gracias a Microsoft Dynamics NAV, Saturno y Titán

«Con Microsoft Dynamics NAV y los módulos específicos de distribución Saturno y Titán hemos conseguido un mayor control de todos nuestros procesos”empresa ».

José Marcos Ruiz, Director comercial de Bodegas Ruiz, S.A.

Bodegas Ruiz, S.A. centra su actividad en la compra-venta de productos para hostelería y alimentación.

Situación

En 1944 José Ruiz Ruiz y familia comenzaron a comercializar vino a granel para las tabernas y bares de la zona. Poco a poco, fueron ampliando su porfolio consiguiendo la comercialización de importantes marcas del momento, entre ellas Brandys de Osborne y González Byass.

En 1985 nace Bodegas Ruiz, S.A. como consecuencia de la conversión a sociedad anónima de la empresa fundada por José Ruiz Ruiz y con el propósito de comercializar productos en exclusiva para la hostelería y la alimentación. Con esta ampliación se abarca un mayor ámbito de distribución con

productos como Cerveza Águila, Leche Puleva, Vinos Capel y Pepsi-Cola. Las casas más importantes como Schweppes, J. García Carrión empezaron a fijarse en su labor concediéndoles la distribución en exclusiva de sus marcas, ampliando, cada vez, su zona de actuación.

En 1994 la compañía Coca-Cola les ofreció la distribución de toda su y fue entonces cuando empezaron su gran expansión consiguiendo en 1997 la distribución en exclusiva de Aguas de Lanjarón, S.A. (Danone) y en 1998 ampliaron la zona con Águila, S.A (Heineken).

Hasta la fecha, tanto Coca-Cola

Microsoft Dynamics NAV y Saturno

Caso éxito: Bodegas Ruiz

Sector Distribución Alimentos y Bebidas

como Heineken España, les han ido ampliando cada vez más la zona de distribución en exclusiva. En su catálogo figuran marcas como Amstel, Heineken, Buckler, Coca-cola, Fanta, Puleva, Asturiana, Lanjarón, Vichy, Codorniu y Don simón.

Actualmente son 35 personas en plantilla, disponen de 13 camiones de reparto y 11 vehículos para pre-ventistas. Con su experiencia en el sector, cubren en un 95% las necesidades de abastecimiento de los clientes de hostelería y alimentación.

Bodegas Ruiz, S.A. buscaba un software que le garantizase su permanencia en el mercado y que se adaptara a su capacidad de crecimiento. En este sentido, José Marcos Ruiz, Director Comercial de Bodegas Ruiz comenta "Queríamos un software que tuviera la capacidad de crecimiento y adaptación que requiere nuestro tipo de negocio". La nueva aplicación debía suponer una adaptación rápida y ser de fácil manejo.

La empresa buscó un software sencillo, que cumpliera, además de la integración de todos los aplicativos dispersos de la compañía en un único sistema de gestión (contabilidad, administración...), con la casuística y funcionalidad propias de la distribución.

Necesitaba una solución integrada que permitiera una fácil implementación y que controlara todas las particularidades

implícitas en la distribución de alimentación y bebidas.

El objetivo a conseguir era disponer de la información actualizada de cada uno de los clientes para controlar los pedidos y entregas, incluyéndose la distribución mediante autoventa y preventa.

Solución

A mediados del 2003, la compañía realizó una preselección de varias aplicaciones del mercado, eligiendo finalmente Microsoft Dynamics NAV con el equipo de implantación de Iris-Ekamat.

Se implantó Dynamics NAV con el módulo de gestión para la distribución de alimentación y bebidas desarrollado por Iris-Ekamat, Saturno, junto con el aplicativo que engloba Preventa y Autoventa, Titán.

Lo que convenció a la empresa en su elección fue el posicionamiento en el mercado de Microsoft Dynamics NAV como la mejor solución para PYMES así como la posibilidad de adaptar en esta solución, los módulos específicos de distribución, Saturno y Titán.

En este aspecto, José Marcos Ruiz, Director comercial destaca que "todo el mundo me decía que Dynamics NAV era la mejor solución para una PYME como nosotros. Y al ver NAV, con la verticalización Add-on Saturno-

Titan realizada Iris-Ekamat y la opción NAV estándar, fueron los suficientes motivos como decirnos por esta herramienta."

Saturno es una solución completa para la gestión empresarial del sector de la distribución de alimentos y bebidas. Cumpliendo con los rigurosos criterios de calidad de Microsoft, Saturno es un software certificado basado en el ERP Microsoft Dynamics NAV desarrollado por Iris-Ekamat.

Beneficios

Con Microsoft Dynamics NAV y los módulos específicos de distribución Saturno y Titán "hemos conseguido un mayor control de todos nuestros procesos", dice José Marcos Ruíz, quien también resalta que "los usuarios están muy contentos con la aplicación. Les ayuda a controlar mucho más todos sus procesos diarios y sin la posibilidad de error. La integración de la plantilla con el producto ha sido progresiva y ellos mismos han ido viendo lo fácil que resulta manejarlo. La automatización es enorme, todos los procesos se enlazan, aumentando la efectividad del trabajo".

Los beneficios más destacados son la facilidad de manejo y la automatización de la información, lo que les ahorra extraordinariamente "tiempo" en sus procesos diarios.