

GME División Baños aborda su estrategia de digitalización con SAP® Business One

Antes: retos y oportunidades

- El sistema anterior a la implantación de SAP Business One no escalaba y no procesaba los informes correctamente.
- El proceso de digitalización de la empresa hizo necesaria la adopción de un sistema capaz de absorber toda la actividad en el largo plazo.
- El objetivo principal de la organización, en ese momento, era mejorar a través de la digitalización de sus procesos y la automatización de los procesos manuales.

¿Por qué SAP? ¿Por qué Inforges?

- La razón principal fue que los usuarios coincidieron en que preferían SAP Business One entre las opciones que habían probado.
- Sus funcionalidades eran las adecuadas para las necesidades de gestión de datos de la organización.
- Inforges ya era un partner conocido por la empresa. Además de implementar SAP Business One, también era el idóneo para otras integraciones previstas en la organización.

Después: beneficios

- El beneficio principal es la facilidad de acceso a la información para su análisis.
- La obtención de información y la atención a las consultas es muy configurable, fácil y flexible.
- Ahora es fácil moverse entre documentos y comprobar con qué otros documentos se relacionan.
- En el servicio post venta la trazabilidad era uno de los problemas principales. Ahora se accede a la información completa en una sola pantalla y con un único clic.
- La organización espera reducir a la mitad el tiempo necesario para absorber los pedidos, como ya ha hecho con su cliente principal, a través de la web B2B que integrará con SAP Business One.



“Con **SAP Business One** e Inforges contamos con la herramienta y el partner perfectos para conseguir nuestros objetivos estratégicos: la digitalización de procesos y la internacionalización”.

Rubén Lorente, director de Estrategia y Digitalización, GME División Baños, SL.

10% interanual

Desde la implantación, la empresa registra un crecimiento del 10% interanual.

+ 500 pedidos

GME División Baños expide más de 500 pedidos diarios.

Partner

Inforges

SAP Business One