

**ORGANIZACIÓN:**

Blue Factory Team / Team Bike

SECTOR:

Ciclismo en todas sus modalidades.

Blue Factory Team desarrolla, produce y suministra bicicletas de montaña bajo la marca Mondraker

Team Bike distribuye en la península ibérica marcas Premium de componentes, accesorios y recambios vinculados al ciclismo.

SERVICIOS IMPLANTADOS:

SAP Business One.

SBOBI Business Intelligence a nivel financiero, presupuestario, gestión comercial, inventario y producción.

Portal de comercio electrónico B2B.

PORTAL:

www.mondraker.com

www.teambike.es

SOBRE LA EMPRESA

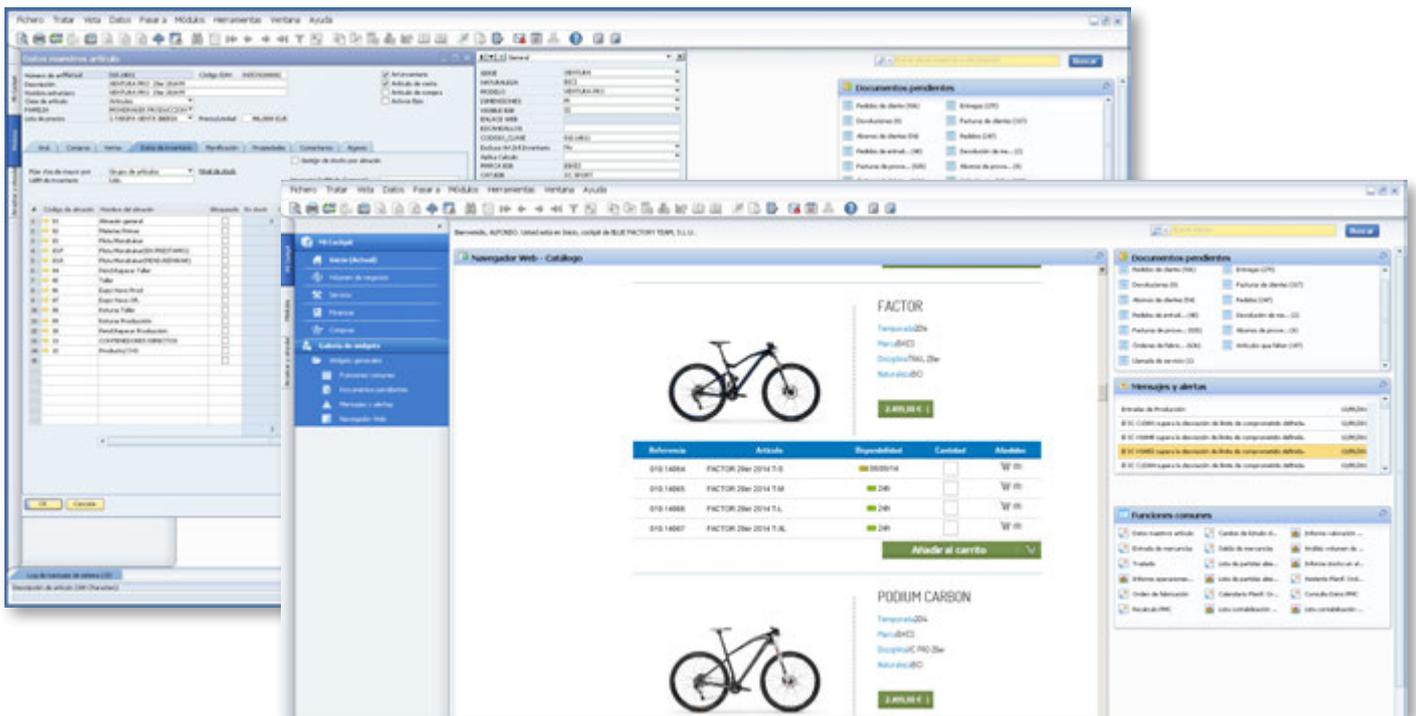
Mondraker nace en 2001 desde el seno de la empresa madre Team Bike que ya operaba en el mercado nacional desde 1992. La primera colección vio la luz en 2002 con el compromiso de ofrecer las **mejores bicicletas de montaña** con las que el propio equipo interno disfrutara de su pasión por las dos ruedas.

Desde esa primera gama con tan solo 7 modelos hasta las 57 de la actualidad han desarrollado un producto muy avanzado técnicamente que nos coloca en un posicionamiento de mercado de gama media/alta. La apuesta por un producto claramente diferenciador con varias patentes e innovaciones en su portafolio, les ha hecho crecer como empresa tanto dentro como fuera de nuestras fronteras, estando presente en más de 28 países y siendo considerada como una de las marcas más progresivas de su sector.

Blue Factory Team gestiona internamente todas sus áreas tanto de ventas, diseño, ingeniería, producto, servicio técnico, etc... con mención especial al área de producción, ya que en el ensamblaje de casi la totalidad de modelos se realizan en las instalaciones centrales de Elche (Alicante), con lo cual se controlan todos los procesos productivos y de calidad del producto para obtener la máxima satisfacción del usuario.

PUNTO DE PARTIDA Y OBJETIVOS

Blue Factory ha puesto en marcha un proceso de mejora, para pasar de un sistema de gestión basado en el conocimiento de las personas a una gestión profesionalizada.



La empresa ha ido creciendo, gracias a la calidad y reconocimiento de sus innovadores productos. Sin embargo, desde el punto de vista de la gestión había áreas que requerían mejoras sustanciales. Los ciclos de compra para dar vida a una bicicleta requieren un mínimo de 4-5 meses. Un error en la planificación de compras desajusta toda la producción y por tanto los compromisos de entrega con los clientes.

Por otra parte la empresa desconocía a suficiente nivel de detalle sus costes reales de producción, que no solían coincidir con lo estimado, sin poder determinar la rentabilidad de un producto, o de un cliente.



La empresa decidió emprender en 2012 un proceso de mejora y contrató un estudio de consultoría estratégica en el que se diagnosticaron las siguientes áreas vitales de mejora:

- Necesidad de Gestionar presupuestos contables y analíticos, así como la obtención de informes en tiempo real que ayuden a la toma de decisiones.
- Disponer de una herramienta de generación de informes potente y flexible.
- Gestión y planificación de la producción y abastecimiento de materias primas.
- Conocimiento exhaustivo de los costes de fabricación, no solo de los componentes utilizados, sino de los tiempos de producción y otros costes directos e indirectos.
- Cálculo de los precios de coste de productos y de los márgenes de venta por producto, cliente, línea de producto, orden de fabricación, etc.
- Incapacidad de comprometer fechas de entrega debido al complicado control de la cadena de suministro.
- Dotar a los clientes de una herramienta comercial para introducir pedidos desde un portal web integrado con el sistema de gestión
- Mejorar la productividad, integración de todos los procesos en una única herramienta de trabajo automatizando muchas tareas que se hacían de forma manual y redundante.



EL PROYECTO DE IMPLANTACION DE SAP

La implantación de SAP Business One ha sido decisiva para poner solución a todas estas necesidades. La forma de trabajar con SAP Business One en torno a las mejores prácticas empresariales hace posible, sin apenas necesidad de desarrollo, el control de toda la cadena de valor de Bluefactory. Esta incluye el control presupuestario, el control de márgenes y costes, el proceso comercial, la planificación de la producción, el abastecimiento de componentes, las políticas de calidad, la gestión documental y el servicio posventa. Todo ello integrado dentro de una única solución de gestión.

SBOBI, como sistema de explotación de Business Intelligence permite obtener informes en tiempo real, fiables, en el formato que más le convenga a cada uno.

También se ha puesto en marcha una solución de comercio electrónico B2B de forma que el departamento comercial y los propios clientes pueden consultar stock, catálogos, precios y por supuesto introducir pedidos, de forma totalmente integrada con SAP. Todos los datos se mantienen en SAP y se transfieren de forma automática al portal y los pedidos entran directamente en SAP.

El éxito de la implantación se ha debido a la calidad de las soluciones de gestión y a la metodología de implantación y puesta en marcha por parte de los consultores de Inforges. La combinación de ambas y la implicación de la dirección y usuarios de Blue Factory Team ha sido determinante para la obtención de resultados.

Caben destacar herramientas de SAP como el MRP que planifica compras y producción, o el informe ATP (Available to Promise) que da una visión real de la disponibilidad de cada producto en base al stock, el compromiso de entrega con el resto de clientes y las previsiones de producción.

La navegabilidad y la facilidad de uso de SAP Business One son aspectos muy valorados también por los usuarios.



Miguel Pina. Director Comercial de Mondraker.

“SAP Business One ha sido la herramienta tecnológica que ha hecho realidad la profesionalización de la gestión de nuestra empresa”

“Nuestros procesos críticos están ahora bajo control. Conocemos el coste real de nuestras operaciones y nuestros márgenes”

“Gracias al planificador de SAP Business One hemos simplificado enormemente nuestra gestión de compras y abastecimiento. Como consecuencia, ahora podemos comprometer las fechas de entrega de nuestras bicicletas a nuestros clientes”



“El Servicio de asistencia técnica nos ayuda a gestionar garantías, reclamaciones y los costes asociados”.

“SBOBI es una herramienta de Business Intelligence que explota nuestra información, cruzando infinidad de variables y valores para medirlos de forma sencilla y en el formato que necesitamos en cada momento”.

“El nuevo portal de comercio electrónico B2B simplifica la gestión de pedidos con nuestros clientes y está suponiendo una importante vía de ingresos adicional a los canales convencionales.”

“El retorno de La inversión realizada en el proyecto está totalmente justificada. Gracias a SAP Business One damos mejor servicio a nuestros clientes, tenemos nuestros costes y márgenes bajo control, nuestros procesos se han simplificado y podemos tomar decisiones en base a información real”.

BENEFICIOS de la Implantación de SAP Business One

Los procesos críticos identificados en la fase de consultoría están bajo control.

Todo el proceso de planificación de producción y abastecimiento se ha simplificado enormemente gracias al MRP de SAP. El sistema tiene en cuenta todo lo que necesitamos para fabricar en fecha, lanzando las órdenes de producción y los pedidos de compras a tiempo. Este proceso, vital para Blue Factory Team, que antes se hacía de forma manual, ahora está automatizado, con el consiguiente ahorro de tiempo, garantizando que no hay rotura de stock y consolidando todas las necesidades para el proceso de fabricación.

Como consecuencia, tras la implantación de SAP, Blue Factory Team puede ahora **comprometer fechas de entrega de forma fiable con sus clientes.** Esa mejora sustancial del servicio al cliente, ayuda

a generar más negocio y ha reducido enormemente el tiempo de gestión de incidencias. Los usuarios pueden ahora dedicar su tiempo a tareas que generan más valor para la empresa.

El control de la producción ha sido determinante para conocer el coste real de los productos a nivel de modelo, cliente, orden de fabricación, línea de producto, etc., cosa que antes resultaba imposible.

SAP Business One esta ayudando a generar más negocio. Al conocer los costes y márgenes de las operaciones de forma exhaustiva, se pueden mejorar las condiciones de venta en mercados más competitivos, abriendo nuevas posibilidades de negocio.

Además, ahora disponemos de informes e indicadores que se obtienen de forma automática, basada en información real, que nos ayudan a tomar decisiones sobre nuestro negocio.



Podemos obtener estadísticas comerciales relativas a facturación, costes de producción, compras, recursos, márgenes, etc. y analizarlo por producto, cliente, área geográfica y una infinidad de dimensiones que se calculan directamente sobre los datos de SAP Business One. **En definitiva, confiamos en la información y tomamos decisiones en base a ella.**

Toda la gestión documental de contratos, documentos anexos, PDFs, correos electrónicos, etc. se gestiona también desde SAP, por lo que la búsqueda de información es una tarea muy sencilla y rápida. Todo ello supone una importante mejora en la productividad. Se ha mejorado notablemente en la interacción entre departamentos, desapareciendo las islas de información.

La capacidad de SAP de gestionar múltiples idiomas, localizaciones y divisas sienta las bases de la expansión de la empresa al facilitar la incorporación de delegaciones comerciales fuera de España (actualmente en Francia y Alemania) y mejorar el control económico del mercado exterior.

La plataforma de B2B además facilita enormemente la relación con clientes, ya que el propio cliente es capaz de auto gestionarse sin que el departamento comercial tenga que ocuparse de ello. **Los pedidos entran directamente en SAP y la fecha de entrega se actualiza con datos de disponibilidad real. Este es un aspecto fundamental del negocio.**

Características B2B como venta cruzada y el catalogo integrado con SAP, incentivan al cliente a comprar más productos complementarios.

En definitiva, Blue Factory Team / Team Bike ha conseguido con SAP Business One dar solución a sus necesidades de gestión profesional, sobre una plataforma escalable, tecnológicamente avanzada, capaz de que adaptarse a sus necesidades actuales y retos futuros, en un proceso de mejora continua.

