

Historia de éxito de clientes SAP
Dyssa Retail Business



La solución Dyssa Retail Business soporta todos los procesos de negocio de **Arenal Perfumerías** incluyendo sus cuatro canales de distribución: **Suministro, Tiendas, Cash & Carry y Mayorista.**



ARENAL PERFUMERÍAS: **INTEGRACIÓN DE LOS** **PROCESOS DE** **DISTRIBUCIÓN CON** **DYSSA RETAIL BUSINESS**

Arenal Perfumerías, S.L. empresa dedicada a la distribución mayorista y minorista de perfumería, parafarmacia y droguería, cuenta con 7 tiendas y 1 cash donde además se comercializan artículos relacionados con la hostelería (bebidas, alimentación, menaje y complementos). La compañía cuenta con 100 empleados y una superficie de ventas de aproximadamente 10.000 m² en total y gestiona 50.000 referencias con una facturación anual en torno a los 18 millones de euros, todo esto soportado por una plataforma logística de 7.000 m².

En el año 2000 se inauguró el primer Cash para profesionales en el polígono de O Ceao en Lugo, con una sala de ventas de 3.000 m² y con oferta de nuevos productos para la firma como son bebidas, licores, alimentación, complemento de hostelería, etc...

En sus 25 años de existencia, esta empresa gallega se ha caracterizado por la continua modernización de sus instalaciones, la calidad del servicio, amplitud del surtido y ofrecer siempre el mejor precio.

Arenal participa en la sociedad UNIBEL Perfumerías que se dedica al mismo sector, pero con presencia en otras ciudades gallegas como Ferrol, Santiago de Compostela o Vigo.



SITUACIÓN ANTERIOR

Con anterioridad a la utilización de las soluciones de SAP, Arenal Perfumerías, S.L. disponía en su central de un sistema basado en Prologue para realizar el mantenimiento de artículos y precios. Los ficheros de dichas actualizaciones se enviaban cada noche vía módem a cada una de las tiendas.

Por lo que se refiere a las tiendas, éstas disponían de un software de TPV basado en Prologue que permitía realizar las ventas diarias. La impresión de etiquetas de precios se realizaba mediante un programa de impresión externo llamado Prestige.

Desde las mismas tiendas se enviaba diariamente un fichero de ventas a la central vía módem y, una vez recibidas en la central, se traspasaban los datos manualmente a un programa de contabilidad externo que mantenía la contabilidad de manera aislada y no integrada con el resto de procesos.

La necesidad de gestionar todas las áreas del negocio de forma integrada, soportando el crecimiento tanto de la empresa como del grupo, llevaron a Arenal Perfumerías, S.L. a plantearse la necesidad de contar con un nuevo sistema de ERP que controlase toda la actividad desde el punto de venta hasta la logística.

La amplia funcionalidad e integración de mySAP Business Suite, su implantación a nivel mundial, unido a la alta calidad técnica de los profesionales de la unidad de negocio retail de Dyssa y su decidida apuesta por el sector de la distribución, fueron elementos claves que impulsaron a Arenal Perfumerías, S.L. a utilizar la

solución específica para el sector de la distribución Dyssa Retail Business, basada en la tecnología de SAP y desarrollada por Dyssa. Además, al ser Dyssa Retail Business una solución mySAP All-in-One, resultaba asequible tanto en plazos como económicamente para la compañía.

EL PROYECTO

El proyecto de implantación tuvo una duración de 5 meses y fue realizado por Dyssa retail, unidad de negocio especialista en retail de Dyssa, empresa consultora designada por SAP como Value Added Reseller (VAR) Sectorial y englobada en el canal de venta indirecta de SAP.

El número de usuarios que utilizan diariamente la solución son 18 con la siguiente distribución:

En la central: 4 usuarios de administración, 2 usuarios de compras, 1 usuario de ventas, 2 usuarios de logística (soporte a compras y ventas) y 2 usuarios de gerencia.

En tiendas: 7 usuarios. 1 usuario por tienda que realiza consultas y funciones relacionadas con artículos y seguimiento logístico.

La solución Dyssa Retail Business ha sido instalada sobre servidores Bull, sistema operativo Windows 2000 y base de datos MSSQL.

Cobertura Funcional

Los módulos implantados de la solución Dyssa Retail Business son los siguientes:

- **Finanzas (FI)**, para la gestión financiera de la empresa:
 - Control de activos fijos (locales)
 - Gestión de Tesorería
 - Gestión Contable
 - Cuentas a cobrar
 - Cuentas a pagar
 - Registros especiales
 - Consolidación legal
 - Contabilización de pedidos internos
- **Controlling (CO)**, para el análisis financiero de la empresa:
 - Análisis de rentabilidad por artículo, familia de artículos, etc...
 - Análisis de rentabilidad por centro
 - Planificación y seguimiento

■ **Ventas y Distribución (SD)**, para control de la actividad comercial:

- Determinación de precios a partir del coste
- Control de ventas de las distintas tiendas, cash & carry
- Comunicación con la aplicación de TPV
- Tratamiento de ofertas y promociones
- Tratamiento de clientes

■ **Compras y Aprovisionamiento (MM):**

- Gestión de proveedores con plantillas y acuerdos
- Mantenimiento de artículos con categorías y familias
- Pagos centralizados por EDI
- Entradas de pedidos
- Verificación de facturas
- Control de stocks

Además se complementa la solución con las aplicaciones propias Dyssa Retail Warehouse (Solución de Gestión de Almacenes) y Dyssa Retail Store (Solución de Gestión de Punto de Venta). La solución soporta todos los procesos de negocio incluyendo sus cuatro canales de distribución: Suministro, Tiendas, Cash & Carry y Mayorista.

Actualmente, todos los departamentos de la empresa se benefician de la utilización de la solución Dyssa Retail Business.

BENEFICIOS

Entre los principales beneficios derivados de la utilización de la solución Dyssa Retail Business cabe destacar:

A corto plazo:

- Manejo de los distintos tipos de documentación propios del sector
- Control de los pagos a proveedores (rápeles, descuentos, etc)
- Automatización de procesos
- Sistema único de gestión
- Mejor toma de decisiones gracias al control de costes
- No duplicidad de datos en los registros maestros
- Auditoría interna de la empresa
- Optimización de las relaciones externas de la empresa
- Repartos de costes indirectos de forma automática
- Imputación directa de costes e ingresos desde área logística y financiera

A medio plazo:

- Continuar mejorando en la calidad y prestación de servicios.
- Apostar por el afianzamiento y evolución en el sector de la distribución Retail de Droguería, Perfumería y Parafarmacia.
- Máxima transparencia con el cliente, con el negocio y con las personas
- Apuesta total por el desarrollo personal y profesional de los recursos humanos

NUEVO MODELO DE NEGOCIO

Como consecuencia de la utilización de la solución Dyssa Retail Business, el modelo de negocio de la compañía ha mejorado en las siguientes áreas:

Central

Integración para toda la empresa de todos los aspectos de la gestión de compras, almacenamiento, administración y servicios hasta ventas y distribución.

Compras

Optimización de todos los procesos propios de la gestión de compras, dando soporte a las operaciones diarias implicadas en el aprovisionamiento de mercancías y en el ajuste de cuentas con proveedores: Plantillas de compra, acuerdos dentro y fuera factura, tratamiento de condiciones de descuento, rápeles fijos o variables, condiciones especiales, impuestos especiales, recargos, entradas de pedidos, verificación de factura que constituyen puntos clave de la gestión eficiente en el circuito de aprovisiona-

Dyssa Retail Business constituye la plataforma tecnológica que nos permitirá crecer con total seguridad, así como integrarnos en las nuevas tecnologías para obtener una mayor productividad de nuestro capital humano.

Rafael Marzán

Director General

Arenal Perfumerías, S.L.

miento. La gestión de surtidos eficientes, implantación de estos en el punto de venta, estudios de precios de competencia, intercambio de documentos y gestión de pagos centralizado vía EDI son parte de esta solución y que responden a las exigencias del sector de la distribución.

Gestión del almacén con radiofrecuencia

La solución Dyssa Retail Warehouse con radiofrecuencia permite tener a su vez integrada toda la gestión de compras y aprovisionamiento con el proceso logístico. La solución proporciona una información en línea y en tiempo real para programar y gestionar el reaprovisionamiento.

Gestión del punto de venta

La solución Dyssa Retail Store proporciona a los empleados una herramienta fácil de usar para optimizar las operaciones locales: actualización de los maestros, entrada de directos, movimientos de mercancías, ventas, caja, arqueos de caja,

Integración de SAP con la solución de gestión del punto de venta Dyssa Retail Store y sistema de radiofrecuencia.

El sistema preconfigurado SAP incluye como herramienta estratégica y de gestión del punto de venta las funcionalidades propias de forma que la interfaz de usuario generada con la aplicación Dyssa Retail Store propia de Dyssa permite disponer de una aplicación intuitiva, reduciendo los tiempos de gestión y permitiendo que los empleados de la tienda optimicen eficazmente esta herramienta en la gestión habitual de los puntos de venta.

La Integración de SAP con la solución Dyssa Retail Store e incorporación de la radiofrecuencia permite disponer de una tecnología punta y de fácil uso, permitiendo a la vez mantener una gestión independiente e integrada con SAP, optimizando la integración con los formatos comerciales de puntos de venta y la fórmula Cash & Carry.

DE UN VISTAZO

Solución SAP:	Dyssa Retail Business
Áreas:	Finanzas (FI) Controlling (CO) Ventas y Distribución (SD) Compras y Aprovisionamiento (MM) Gestión del punto de venta (Dyssa Retail Store) Gestión logística y de almacenamiento (Dyssa Retail Warehouse)
Plataforma de Hardware:	Bull
Sistema Operativo:	Windows 2000
Base de Datos:	MSSQL
Número de Usuarios:	18
VAR Sectorial de Implementación:	Dyssa