

<< Experiencias _

HÄFELE BlueDraft



Indice

- Problemática
- Solución
- Beneficios
- Modalidad de acompañamiento
- Próximos pasos



Häfele es la **empresa líder** que opera a nivel internacional en el **mercado de Herrajes para Muebles y Obra**. Con una trayectoria histórica que comenzó en el año 1923, hoy en día son más de 150 países que los eligen cotidianamente.

Industria: Muebles Herrajes | **Solución:** QlikView | **Duración:** 2 meses | **Horas:** 350

Problemática

Häfele se encontraba, en el año 2013, transitando un camino donde l**a explotación eficiente de sus datos, era su gran meta**.
La empresa buscaba por medio del uso de una solución de **Business Intelligence**, crear un activo diferencial frente a sus competidores.

La empresa utilizaba un gran número de archivos Excel, de muy difícil integración, y con costos muy elevados a la hora de distribuirlo en sus clientes. **Estos informes, demandaban una gran cantidad de horas para su armado, y era muy difícil de obtenerlos en el momento correcto**.

La necesidad detectada concluyo en la búsqueda de una herramienta que diera la posibilidad de integrar distintas fuentes de datos y con gran versatilidad a la hora de diseñar los modelos analíticos, que permitieran a la empresa, comprender en tiempo y forma sus variables más importantes en cuanto a la gestión.

> Lo que necesitábamos en Häfele, era dar un paso más en cuanto al análisis de información de vanguardia, por ese motivo contratamos a BlueDraft. Para elegirlos, evaluamos las variables calidad y precio.

> Los documentos Excel que se manejaban, no tienen punto de comparación con la herramienta actual de BI.

Walter Lepore, Business Intelligent Manager Häfele Argentina.

Solución

Se logró diseñar una solución analítica que le permite a cada uno de los perfiles de usuarios, hacer un **análisis de los datos comerciales de acuerdo a sus necesidades**.

Algunos de los perfiles más importantes, que acceden a dicha solución, son:

1. **Management**,
2. **Vendedores**,
3. **Marketing,**
4. **Clientes**.



> En momentos donde los tiempos urgían y las necesidades eran inmediatas, BlueDraft supo estar a la altura de las circunstancias. Hubo una gran sinergia entre el equipo de BlueDraft y Häfele. Siempre nos brindaron acompañamiento, es una empresa en quien se puede confiar y a la cual recomiendo.

Walter Lepore, Business Intelligent Manager Häfele Argentina.

La aplicación de **Bussiness Discovery** diseñada permite a los usuarios visualizar:

1. Indicadores que resumen el estado del negocio,
2. Rentabilidades,
3. Gráficos evolutivos,
4. Gráficos comparativos de ventas vs. años anteriores,
5. Predecir oportunidades de negocios,
6. Contar con la información en formato grilla con el detalle máximo posible, el cual permite llegar a la profundidad de los datos, entre otras funcionalidades.

También, incluye informes que, de manera periódica, son enviados internamente a directores y vendedores, y externamente a clientes.
Los datos, el análisis y la información obtenida, se encuentra de manera instantánea al alcance de quien la requiera.

> Los objetivos planteados en el proyecto se fueron cumpliendo y los resultados fueron altamente positivos. Se cumplieron con los tiempos pautados y actualmente se continua en el desarrollo de nuevos proyectos.

Walter Lepore, Business Intelligent Manager Häfele Argentina.

Beneficios

En una situación en la que la economía del país no era la propicia para el negocio de Häfele debido a que las importaciones estaban limitadas y sólo se volcaba al mercado aquellos productos que la Secretaría de Comercio habilitaba, la empresa, **decidió invertir en la compra de QlikView, ya que entendió que esta inversión le permitiría estar bien posicionado en un escenario futuro**, donde dejasen de existir estas limitaciones.

Hoy, la aplicación permite:

1. Utilizar los datos de su ERP para monitorear la realidad de los negocios en contraposición a lo planificado,
2. Tomar las decisiones adecuadas para hacer los ajustes necesarios y así obtener los resultados deseados,
3. Acercarle a los clientes distribuidores, fabricantes de muebles, placacentros, madereras, promotores inmobiliarios, constructoras y arquitectos,
4. El resultado y seguimiento del negocio incorporándolos como parte de la estrategia que genera nuevas y mejores oportunidades comerciales.

Además, por medio de QlikView y su modelo asociativo, **Häfele tuvo la posibilidad de diseñar objetos dentro de la aplicación** que generan nuevos modos de análisis y así, visualizar nuevas oportunidades de venta.

> Nos resultaba muy interesante poder gestionar una herramienta que de alguna manera ya nos era conocida por sus similitudes con el Excel y la forma de transaccionar los datos.

Walter Lepore, Business Intelligent Manager Häfele Argentina.

Modalidad de acompañamiento

Desde la ejecución del proyecto de origen, en el año 2013, a la fecha, **BlueDraft ha acompañado el crecimiento de Häfele en el uso de soluciones de Business Discovery**, por medio de un servicio mensual, el cual permite una mejora continua para el cliente. Todos los meses, se incluyen o perfeccionan los modelos analíticos, y por consiguiente, **sus soluciones de gestión se adaptan continuamente a las necesidades de la empresa**.

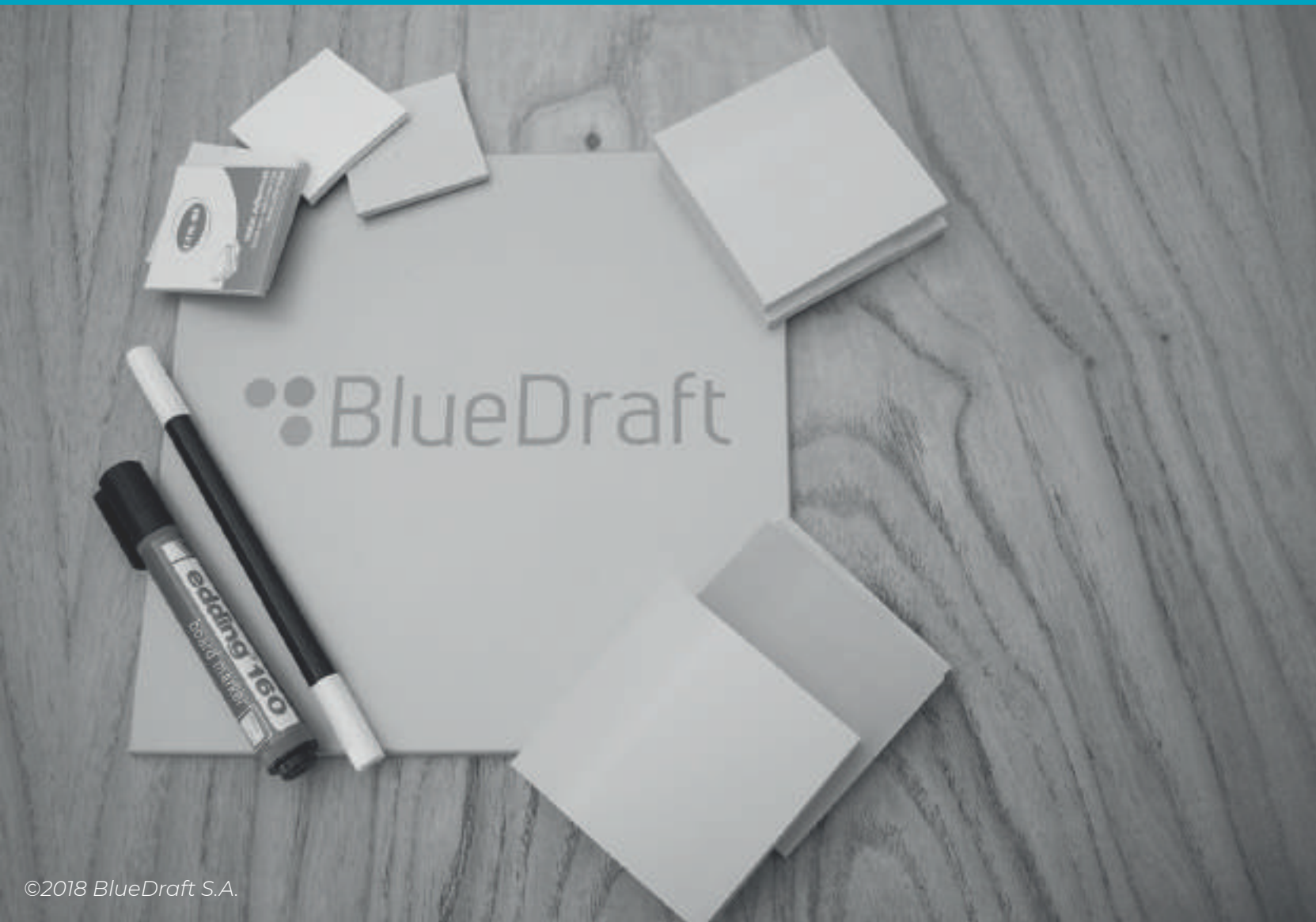
Próximos pasos

Esta aplicación, le permitirá a Häfele, **el seguimiento de pedidos de clientes pero desde la óptica del área de Compras**, evitando quiebres de stock, facilitando la eficiencia en las compras, otorgando mayor seguridad, previsibilidad y predicción respecto a los puntos de reposición, y por supuesto, informes para la gestión del área.
Así mismo, **se encuentran en período de evaluación de la herramienta BlueChip**, utilizando en principio las funcionalidades que se adecuen para proyectar las cobranzas y como primer paso de una implementación futura de CashFlow.

> Nuestra próxima etapa es desarrollar el módulo de compras y stock en la empresa.

Walter Lepore, Business Intelligent Manager Häfele Argentina.

www.bluedraft.com.ar
+54 11 5263-7100



©2018 BlueDraft S.A.