

Microsoft Dynamics NAV y LS Retail NAV

Caso éxito: Omega Pharma

Sector farmacéutico



Cliente: Omega Pharma España S.A.
Web: www.omega-pharma.es
País: España
Sector: Farmacéutico
Partner: Ekamat S.L.

Perfil del cliente

Omega Pharma España es una afiliada de la multinacional farmacéutica belga Omega Pharma, BV, compañía líder en la comercialización de productos sin receta para el cuidado de la salud, que opera en 35 países.

Software y servicios

Microsoft® Dynamics NAV
Add-on **LS Retail**

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

@ comercial@ekamat.es

T 93 415 40 05



Agilización del trabajo y sincronización de la información gracias a LS Retail

“La integración de LS Retail con Microsoft Dynamics nos ha permitido disponer de la información por tienda en nuestro ERP (ventas diarias, seguimiento de campañas, promociones y acciones de marketing en el punto de venta), consolidando la información en nuestro sistema de información para la toma de decisiones”.

Xavier Gracia i Lacalle, Director de Organización y Sistemas de Omega Pharma España

Omega Pharma España es una afiliada de la multinacional farmacéutica belga Omega Pharma, BV, compañía líder en la comercialización de productos sin receta para el cuidado de la salud presente en 35 países. Omega Pharma se estableció en España en el año 2000, a través de la adquisición de Chefaro Española, SA.

Situación

Omega Pharma España ya trabajaba con el ERP **Microsoft Dynamics NAV** (implantado por Iris-Ekamat en 2004) para cubrir las necesidades de una empresa distribuidora de productos

expansión del negocio, en 2011 Omega Pharma adquiere una empresa de productos de parafarmacia con tres tiendas en funcionamiento.

Solución

En su afán de mejora y de

Para la gestión de las tiendas, se

Microsoft Dynamics NAV y LS Retail NAV

Caso éxito: Omega Pharma

Sector farmacéutico

decidió implantar el Add-on para comercio minorista **LS Retail**, una solución certificada basada en Microsoft Dynamics NAV.

Desarrollado en 1988 por el partner islandés del mismo nombre, LS Retail es distribuido en España por Iris-Ekamat. Más de 1.650 clientes tienen implementado este sistema de gestión, con cerca de 31.000 tiendas y más de 65.000 TPVs en funcionamiento.

LS Retail es una solución integrada que responde a la totalidad de las funcionalidades solicitadas por el minorista sin la necesidad de construir, gestionar y mantener múltiples aplicaciones e interfaces. Permite que las tiendas puedan trabajar off line en su propia base de datos y replicar la información en la base de datos central cada 30 minutos. Gracias a esto, se puede disponer de datos actualizados en central sin depender de las comunicaciones.

La implantación de LS Retail en Omega Pharma fue muy rápida, debido a la necesidad del cliente de implantarla en tan solo seis semanas.

La mayor dificultad a resolver era la puesta en marcha de una nueva base de datos que no se mezclara con las adaptaciones previas que Iris-Ekamat ya realizó en la instalación del ERP Microsoft Dynamics NAV, pero a la vez, manteniendo la unidad de la empresa.

De esta manera, Omega Pharma España pudo perfeccionar la gestión del stock en los establecimientos.

Personalizaciones y adaptaciones

Iris-Ekamat desarrolló múltiples personalizaciones para adaptarse a las peculiaridades de Omega Pharma.

La compañía farmacéutica necesitaba que convivieran dos bases de datos (una base de datos del Add-On LS Retail 6.1 y otra estándar del ERP Microsoft Dynamics NAV), por lo que Iris-Ekamat realizó las siguientes tareas:

- Parametrización y automatización del sistema de replicación propio de LS Retail (Data Director) para poder sincronizar los datos necesarios para que la base de datos central de LS Retail y las tiendas estén actualizadas.
- Diseño e implementación de una herramienta de replicación para volcar los datos de las ventas de las tiendas a la base de datos estándar de Microsoft Dynamics NAV

Beneficios

En 2011, el proyecto y la gestión con LS Retail de las tiendas arrancaron dentro del plazo inicial establecido sin que surgieran complicaciones.

Gracias a la implantación de LS Retail y a su integración con el ERP Microsoft Dynamics NAV, Omega Pharma ha conseguido agilizar el trabajo y sincronizar la información de su organización.

Entre los principales beneficios, destacan:

- Control absoluto y en tiempo real de las tiendas y de la totalidad de sus funciones. Con esta sincronización, se evitan errores y se optimiza el trabajo
- Visión global del estado de todos los comercios desde la central
- Automatización de los procesos de replicación de la información, con la posibilidad de programar su ejecución

Esta solución garantiza la integridad de los datos entre tiendas y central, gracias al sistema de replicación diseñado en este caso entre las dos bases de datos con las que trabajan a diario (la del Add-on LS Retail y la estándar de Dynamics NAV).