UNIMARC
CON SAP BWA, INFORMACIÓN INMEDIATA, EXACTA Y EN LÍNEA

"SAP BW ha sido una revolución dentro de la compañía y ha posicionado el valor del business intelligence como herramienta para lograr los objetivos estratégicos. SAP BW es un sistema sólido, que gracias a SAP BWA puede ser utilizado con grandes volúmenes de información, clave para Unimarc".

Fernando Santos, Gerente de Sistemas de Unimarc

RESUMEN

Compañía
- Nombre: Unimarc
- Localización: Santiago, Chile
- Industria: Retail
- Productos y servicios: supermercados
- Cantidad de empleados: 22.000
- Website: www.unimarc.cl
- Partner de implementación: SAP Consulting subcontratado por IBM

Desafíos y oportunidades
- Unimarc enfrentaba dos cadenas de supermercados de amplia trayectoria
- Necesitaba manejar eficazmente gran cantidad de información
- Contaba con su base de datos en SQL Server con Cognos como visualizador
- Disponía de una plataforma con información de ventas. Era engorroso extraer otros indicadores del negocio
- Sufría problemas con la escalabilidad del sistema, que era legado

Objetivos del proyecto
- Poder contar con información relevante y oportuna para tomar decisiones
- Consolidar la Plataforma de Business Intelligence en productos SAP (BW – BO) integrándose en forma nativa con el ERP y otros sistemas

Competencia
MicroStrategy

Por qué SAP
- SAP ofreció una solución que permitía acelerar las consultas de los usuarios, clave para Unimarc
- Solo SAP provee soluciones completamente integrables con sistemas SAP, no SAP y desarrollos propios o heredados
- Los contenidos de negocio de SAP BWA, preconfigurados a través de la herramienta SAP Business Content reducían significativamente los plazos y costos de implementación

Soluciones y servicios SAP
- SAP Business Warehouse Accelerator (BWA)
- ERP Central Component (SAP ECC) 6.0

Claves de la implementación
- El proceso de implementación tomó una semana
- El sistema es utilizado por 800 usuarios en alrededor de 280 tiendas
- Se usó la metodología ASAP y se siguieron todas las recomendaciones del equipo de consultoría de SAP

Beneficios
- Amplio espectro de información disponible, oportunamente
- Inmediatez de resolución de las consultas de los usuarios y en la generación de informes ejecutivos
- Aumento de la visibilidad del negocio para gestionar procesos core
- Reducción de costos operacionales como inventario y pérdidas por mermas

UNIMARC

“El inmenso ecosistema SAP facilita un gran desarrollo de las herramientas a un bajo costo, y la preocupación de SAP por la integración permite que los procesos entre SAP BW y el sistema de ERP sean fluidos”.
Fernando Santos, Gerente de Sistemas de Unimarc

La cadena de Supermercados Unimarc tiene como desafío proporcionar un valor agregado a la compra diaria de sus clientes, tratando siempre de diferenciarse en el servicio entregado a la comunidad.

En la búsqueda de la excelencia para que sus clientes puedan efectuar sus compras con facilidad, comodidad, calidez y seguridad, Unimarc necesitaba un sistema de administración de sus almacenes que asegurara resultados óptimos.

Un interesante punto de partida

A la hora de decidirse por una herramienta informática que pudiera soportar el volumen de datos proveniente de todos los centros de almacenamiento de Unimarc, no hubo grandes interrogantes. SAP ofreció una solución, a través de SAP Business Warehouse Accelerator (SAP BWA), que permitía reducir sensiblemente los tiempos en las consultas de los usuarios, funcionalidad clave para Unimarc.

Otro de los valores significativos fue el paquete de contenidos predefinidos de las herramientas SAP, que economizaban en plazos y costos la implementación.

Si bien Unimarc ha decidido corporativamente ir incorporando software SAP para sus procesos, en este caso específico se sumaba el beneficio de que, para esta etapa de transición desde los sistemas legacy a SAP ERP 6.0, SAP provee soluciones completamente integrables con sistemas SAP, no SAP y desarrollos propios o heredados.

El proyecto sobre ruedas

SAP BWA fue parte de una renovación informática en Unimarc, que comenzó con la adquisición de nuevo hardware IBM. Una vez instalado el equipamiento, SAP comenzó la implementación, que se desarrolló a lo largo de una semana e incluyó la primera de las tres etapas de capacitación.

Unos 60 días más tarde se programó la primera visita del equipo técnico de SAP para revisar el funcionamiento del sistema y llevar adelante un workshop de capacitación que completara la segunda instancia. El proyecto se concretó dos meses más tarde, con otra entrevista de idénticas características. El entrenamiento, en esta ocasión, llegó a los conocimientos más avanzados.

Para la capacitación completa se dedicaron en total entre 4 y 5 días y fue dirigido al equipo funcional de SAP BWA y al equipo Basis, a quien se le entregaron las claves de la administración del sistema.

Un cambio sustancial

Según Unimarc, SAP BWA ha sido una revolución dentro de la compañía y ha posicionado la importancia del business intelligence como herramienta para lograr los objetivos estratégicos de la empresa.

Las consecuencias inmediatas del fuerte entrenamiento a los usuarios fueron la adopción de un gobierno estratégico para priorizar los requerimientos de los usuarios, la obtención de recursos internos con experiencia en el nuevo software -que entregan soluciones eficientes y en tiempos moderados-, y la posibilidad de utilizar indicadores de industria y consolidar la plataforma para reducir los costos de operación.

Este cambio de cultura organizacional también tuvo su correlato en el vínculo con los proveedores, con quienes se estableció una nueva relación win-to-win, ya que su apoyo en el camino de crecimiento de Unimarc les ha brindado también a los proveedores un aprendizaje: su plataforma es única en Chile.

De cara al futuro

SAP BWA está orientada a reducir los costos al momento de pensar en la escalabilidad. Considerando que al aumentar el volumen de datos el desempeño de una herramienta informática tiende a decrecer, el esquema de mejores prácticas propuesto por SAP permite aumentar las funcionalidades en el futuro sin perder el nivel de servicio.

Hoy, desde la perspectiva de una solución World Class, Unimarc observa atentamente qué están haciendo las grandes empresas de Retail del mundo, confiando en SAP y sus mejores prácticas para llevar su negocio al primer puesto en Chile.

©2010 SAP AG. Reservados todos los derechos.
SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer, y otros productos y servicios de SAP mencionados aquí, así como sus respectivos logotipos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AGen Alemania y en otros países. Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son maras comerciales o marcas registradas de SAP Francia en los Estados Unidos y otros países.

Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes. Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas (“SAP Group”) con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en las cláusulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.

The Best-Run Businesses Run SAP™