



Empresa:

✓ Líder mundial en la fabricación, distribución, mantenimiento y certificación de equipos de supervivencia y salvamento marítimo, plataformas off-shore, defensa y aviación.

✓ Cuenta con 8 plantas de producción y 75 filiales, además de una red de distribuidores presente en 5 continentes.

✓ En España, presente en Barcelona y Algeciras.

Situación de partida:

✓ Optimizar operaciones.

✓ Incorporar nuevas funcionalidades a la solución estándar.

Solución - Resultados:

✓ Microsoft Dynamics NAV y Módulo After Sales.

✓ Gestión integral de todas las operaciones.

✓ Seguimiento de los productos de cada cliente (fecha de revisión, las certificaciones asociadas a la inspección de cada equipo...).

✓ Aportar un valor añadido a los clientes.

SURVITEC GROUP: DYNAMICS NAV COMO SOPORTE A PROCESOS DE DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS EFICIENTES

Grupo inglés Survitec es líder mundial en la fabricación, distribución, mantenimiento y certificación de equipos de supervivencia y salvamento marítimo, plataformas off-shore, defensa y aviación. Con cerca de 180 años de historia, el grupo cuenta con 8 plantas de producción y 75 filiales, además de una extensa red de distribuidores y estaciones de servicio en cerca de 600 puertos de los cinco continentes. En España, Survitec está presente en Barcelona, en donde se encuentra su central, y en Algeciras, cubriendo de esta forma los dos principales puertos del país. Desde ambos centros, la compañía distribuye sus productos a más de 20 empresas, y presta sus servicios de revisión, inspección y certificación, principalmente para el sector marítimo.

La estrategia de la compañía se basa en el I+D y en aportar valor añadido a sus clientes, ya que hace frente a una importante competencia de los países asiáticos. Esta apuesta por la innovación se traduce en productos como las balsas Marin Ark, con capacidad para 630 personas, que caben en el espacio de un bote convencional, y otros productos que mantienen a Survitec en primera línea tanto en equipos de salvamento como en sistemas de escape, contraincendios, máscaras o chalecos salvavidas.

Pero no sólo se trata de disponer de un producto superior, como indica Miguel Ángel Romero, Director General de Survitec Group en España “Buena parte de nuestro negocio se centra en el servicio postventa, y es ahí donde, a través de procesos eficientes, conseguimos aportar valor añadido a nuestros clientes”.

Desde hace años, Survitec gestiona sus procesos empresariales con Microsoft Dynamics. Conscientes del valor de su solución



Dynamics NAV no sólo nos permite gestionar de forma integral todas nuestras operaciones, sino que proporciona una gran visibilidad a través de informes muy completos y flexibles.



Para la dirección resulta de gran valor una herramienta tan intuitiva, en la que es muy fácil sacar la información que necesitas.



Miguel Ángel Romero.
Director General Survitec Group en España

integrada ERP para optimizar sus operaciones, la compañía ha ido evolucionando el producto y migrando de versión cuando han necesitado incorporar nuevas funcionalidades contempladas en el estándar. Como ejemplo, al abrir operaciones en Algeciras, se actualizó el sistema ERP para incorporar toda la funcionalidad de análisis por dimensiones, que les permite disponer de toda la información segregada de sus estaciones en España.

En estos momentos, Survitec utiliza **Microsoft Dynamics NAV** para la gestión del área financiera, contabilidad, marketing, ventas y compras. Además, con la colaboración de Prodware han desarrollado sobre Dynamics **un módulo de After Sales** para la gestión de los servicios de revisión de balsas, radiobalizas y extintores, que requieren un tratamiento específico. Esta solución de After Sales, desarrollada en Dynamics, permite hacer un seguimiento de los productos de cada cliente, las fechas de revisión, las certificaciones asociadas a la inspección de cada equipo, etc. Todo ello permite hacer un mantenimiento exhaustivo y proactivo, aportando un importante valor añadido a los clientes.

Como comenta Miguel Ángel Romero, General Manager de Survitec en España “Dynamics NAV no sólo nos permite gestionar de forma integral todas nuestras operaciones, sino que proporciona una gran visibilidad a través de informes muy completos y flexibles. Para la dirección resulta de gran valor una herramienta tan intuitiva, en la que es muy fácil sacar la información que necesitas. Además, al tener la ISO 9001 implementada, la solución nos ayuda a, por ejemplo, mantener la trazabilidad de los servicios”.

Respecto a Prodware, Miguel Ángel Romero añade que “Con Prodware tenemos una relación de confianza y a largo plazo. No sólo conocen nuestro negocio sino que aportan ideas para que las valoremos. Del mismo modo en que la competencia nos obliga a seguir innovando y mejorando nuestros productos y servicios, también realizamos una mejora continuada de nuestros sistemas de información, que son clave para la gestión de la compañía”.

SOBRE PRODWARE:

Prodware España, perteneciente al grupo francés Prodware, está especializada en el diseño, puesta en marcha y mantenimiento de soluciones de tecnología aplicadas a la mejora de procesos de negocio. La compañía es el primer Partner de Microsoft Dynamics en España y Europa y uno de los tres primeros Partners en el mundo.