

Furla Cáso Practico

FURLA

Visión General

Nombre de la empresa:
Furla

Ubicación:
Italia

Industria:
Artículos de moda de lujo

Proyecto:
Furla adoptó una solución B2B para mejorar la efectividad de su proceso de gestión desde el pedido al pago en el mercado estadounidense y para proporcionar la base para mas iniciativas de colaboración con sus agentes de ventas, operadores de la cadena de suministro y clientes de toda Europa y de los Estados Unidos.

Productos y servicios:
Gentran Integration Suite™,
Sterling Information Broker™

Furla elige la integración B2B de Sterling Commerce para conseguir una mejor colaboración con los minoristas

Perfil de la empresa

Furla, uno de los proveedores líderes mundiales de artículos de lujo y accesorios de piel, seleccionó a Sterling Commerce para optimizar la integración de los datos con sus agentes de ventas y operadores de la cadena de suministro. Furla dirige una red global de franquicias y es proveedor de minoristas de moda líderes en el extranjero.

Problema crítico de negocio

Furla necesitaba implementar la transmisión de documentos EDI a grandes almacenes de EE.UU. La fase inicial del proyecto implicaba la integración de los datos relativos a pedidos y envíos realizados en todo EE.UU., entre la sede central de Furla, sus filiales y los puntos de venta (Bloomingdale's, Saks y otros establecimientos comerciales).

Antes de implementar la integración empresarial, la franquicia local de Furla dependía de un proceso manual en soporte papel para gestionar los pedidos, las entregas y la facturación, con los almacenes de terceras empresas y agentes de transporte así como con los clientes y la sede central de Furla en Milán, Italia. El proceso completo de gestión desde el pedido hasta el pago estaba sujeto a un gran número de retrasos, errores e inexactitudes en los informes, reduciendo los niveles de servicio e incurriendo en cargos por sanción de grandes clientes.

Las dificultades claves incluían:

- La incapacidad de Furla EE.UU. para recibir pedidos EDI de los clientes de Norteamérica
- La oportuna creación de documentos comerciales integrados para envíos múltiples al mismo cliente. Este era un proceso manual llevado a cabo en el punto de entrega por el transportista, que originaba retrasos y errores..
- La necesidad de una integración ASN con el sistema de gestión de cuentas de la filial para la recuperación de datos comerciales y la posterior generación de documentos de facturación EDI.

Soluciones de Sterling Commerce

Los requisitos para el proyecto fueron los siguientes:

- La necesidad de crear archivos EDI compatibles con los estándares EDI ANSI X12 americanos.
- La necesidad de producir documentos EDI para clientes diversos que usaban datos de gestión interna.
- La necesidad de facilitar la interacción humana entre los transportistas en el extranjero sobre la base de los datos de envíos proporcionados por la oficina central.
- La necesidad de compartir archivos EDI con la filial estadounidense para propósitos comerciales y de facturación.

Con su decisión de adoptar la plataforma de integración B2B de Sterling Commerce, Gentran Integration Suite y Sterling Information Broker, Furla está ahora en posición de satisfacer los requisitos del proyecto al permitir la creación de documentos mediante la extracción de datos desde su sistema central de archivos AS/400. El intercambio de documentos está automatizado y se realiza vía EDI y FTP a través del servicio Sterling Integration Broker Value Added Network (VAN) de Sterling Commerce.

En todo el proceso de gestión desde el pedido hasta el pago, el personal de cada una de las organizaciones de la cadena de suministro puede ver y gestionar los datos y eventos mediante interfaces web estándares. Los empleados de la filial reciben el pedido de compra EDI y lo pasan electrónicamente a los sistemas centrales de Furla; el personal de los almacenes en EE.UU. accede a los datos relevantes y crea automáticamente avisos anticipados de entrega (ASNs). Furla EE.UU. integra la información ASN en su proceso de facturación y genera automáticamente facturas EDI que coincidirán con los artículos entregados. Los flujos de datos se consolidan también en la sede central italiana de Furla, y los datos de facturación para Furla EE.UU. se actualizan.



“Seleccionamos Gentran Integration Suite porque buscábamos una solución que pudiera implementarse de forma táctica pero que además pudiera utilizarse para desarrollar futuros servicios para nuestros proveedores. Ahora podemos automatizar la transición de los pedidos de compra electrónicos de nuestros socios de la cadena de suministro y transferir el aviso anticipado de envío (ASN) al sistema de la filial, donde los datos de envío se pueden integrar con los datos de facturación para generar archivos de facturación electrónica desde su propia base de datos, ahorrando tiempo y recursos.”

Claudia Capparucci,
Responsable de TI de Furla

www.sterlingcommerce.com/emea

info_europe@stercomm.com

STERLING COMMERCE OFFICES IN EUROPE

France - Paris

European Headquarters
Phone +33 1 55 23 60 00

Germany - Düsseldorf
Phone +49 211 43848-0

Italy - Milan
Phone +39 02 3030 221

Netherlands - Amsterdam
Phone +31 20 560 5600

Norway - Oslo
Phone +47 22 99 6123

Sweden - Stockholm
Phone +46 8 622 4100

Spain - Madrid
Phone +34 91 749 80 79

United Kingdom - London
Phone +44 20 8867 8000

THE AMERICAS

United States - Dublin, Ohio
Corporate Headquarters
Phone +1 614 793 4041
Toll-free +1 800 299 4031

Brazil - São Paulo
Phone +55 11 5508 3700

Canada - Toronto
Phone +1 416 756 3000

Mexico - Mexico City
Phone +52 55 9171 1888

ASIA PACIFIC

Australia - Sydney
Phone +61 2 9966 2500

Japan - Tokyo
Phone +81 3 5408 8500

Singapore
Phone +65 6549 5222

Claudia Capparucci, responsable de TI de Furla comenta "Nuestra primera decisión importante fue si implementar una aplicación EDI o volver a externalizar la gestión del proyecto EDI con soluciones llave en mano, como ofrecen muchos proveedores de servicios estadounidenses. Esta segunda opción, que parecía muy atractiva al principio, demostró ser limitada en muchos aspectos: retorno de la inversión inicial, imposibilidad de hacer interfaz con otros sistemas dentro de la empresa y dificultades de personalización especialmente en lo relativo a la introducción de datos claves en ASNs por parte de los transportistas locales. La característica primordial y única de la solución de Sterling Commerce residía en su capacidad para actuar como un "integrador" en lugar de cómo un mero "traductor". Esto nos permitió obtener un pedido de compra EDI y transformarlo en nuestro pedido B2B, y transferir el ASN al sistema en la filial, integrando los datos de entrega con los datos de facturación y generando archivos de facturación EDI desde esa base de datos administrativa."

Los beneficios

Al integrar todo el proceso de gestión desde el pedido hasta el pago y automatizar la creación de documentos de facturación y entrega consolidados y exactos, Furla mejora enormemente el servicio y la capacidad de respuesta a los clientes, eliminando a su vez el coste de las sanciones y de las operaciones globales de la cadena de suministro.

La solución de Furla saca partido de las potentes capacidades de interfaz Web de Gentran Integration Suite para proporcionar al personal de diversas organizaciones y en distintas ubicaciones la capacidad de ver y gestionar los mismos datos compartidos y el proceso en tiempo real. También consolida y genera informes sobre los datos a través de cada etapa del proceso devolviéndolos a la sede central de Furla para propósitos administrativos y de visibilidad y análisis.

El uso de las soluciones de Sterling Commerce por parte de Furla demuestra cómo la colaboración multiempresarial que permite Sterling Commerce, ayuda a las empresas a trabajar de forma estrecha con sus socios de la cadena de suministro para automatizar el intercambio de datos y suministrar procesos de negocio más eficientes y efectivos. La eliminación de la costosa y tediosa intervención manual y la capacidad para colaborar de forma efectiva con los distribuidores y minoristas, proporcionará una mejor visibilidad de los procesos de negocio de la cadena de suministro y un retorno de la inversión más rápido para Furla.

Acerca de Sterling Commerce

Sterling Commerce, filial propiedad de SBC Communications Inc. (NYSE:SBC), es uno de los mayores proveedores de soluciones de colaboración multiempresarial. Durante tres décadas, cientos de compañías, incluidas la mayoría de las empresas de Fortune 500, han confiado en la experiencia de Sterling Commerce para extender los procesos más allá de los límites de la empresa para dotar de visibilidad al negocio con los proveedores, clientes, partners y empleados. Con más de 29,000 clientes en el mundo, Sterling Commerce construye comunidades multiempresariales colaborativas para clientes en las industrias de la distribución, artículos de consumo, fabricación, servicios financieros, salud y telecomunicaciones. Para obtener información más detallada y precisa sobre Sterling Commerce y sus soluciones visite, por favor www.stercomm.es.



The Sterling Commerce logo is a trademark of Sterling Commerce. All other products referenced are the service marks, trademarks, or registered marks of the respective owner.

©2005, Sterling Commerce, Inc. All rights reserved.

SC0295S 05/05