



Visión General

País: España.

Sector: Transportes.

Perfil de cliente

Canela Foods especializada en la distribución integral para el canal de Hostelería, es una empresa que factura más de 17 millones de euros al año.

Situación

Canela Foods se encontraba con la necesidad de facilitar la compra a sus clientes.

Solución

Canela Conecta permite a los clientes de CanelaFoods mantener actualizados en todo momento su catálogo personalizado de productos y tarifas, que puede variar diariamente, simplificando las compras mediante herramientas como los albaranes y facturas electrónicas y proporcionando históricos e indicadores clave de negocio.

Beneficios

- Optimización de la gestión de suministro
- Optimización de costes
- Calidad de servicio
- Transparencia de la información
- Simplificación del proceso de compra
- Capacidad de crecimiento

CanelaFoods y Watermark revolucionan las compras de hostelería con el programa Canela Conecta

“Watermark Distribución completa perfectamente nuestro concepto de negocio, ya que aporta soluciones a nuestros clientes, ofreciéndoles un sistema cómodo y fiable que facilita y agiliza el proceso de compra, minimizando el riesgo de errores y aflorando importantes ahorros”. D. Felipe Díaz Bustamante Consejero Delegado Canela Foods.

Con el objetivo de facilitar las compras a sus clientes, CanelaFoods ha puesto en marcha el proyecto Canela Conecta, en colaboración con Watermark. Canela Conecta permite a los clientes de CanelaFoods mantener actualizados en todo momento su catálogo personalizado de productos y tarifas, que puede variar diariamente, simplificando las compras mediante herramientas como los albaranes y facturas electrónicas y proporcionando históricos e indicadores clave de negocio

Situación

La compañía CanelaFoods, S.A., especializada en el aprovisionamiento integral para el canal de Hostelería, comenzó sus operaciones a principios del año 2002.

CanelaFoods, que comenzó a operar en la Comunidad de Madrid, inició su expansión nacional a los seis meses de su puesta en funcionamiento, una evolución que ha permitido que en estos momentos ofrezca ya sus servicios en 25 provincias españolas. En esos doce meses, CanelaFoods desarrolló diferentes líneas de surtido especializadas y adaptadas a sus clientes, gestionando en la actualidad más de 6.000 referencias, fruto de los acuerdos establecidos con 300 fabricantes.

Su cartera de clientes consolida a CanelaFoods como el líder en la distribución integral para la Hostelería y la Restauración. Dichos clientes operan en distintos segmentos del sector del "Consumo fuera del hogar", destacando algunos ejemplos como LSG Sky Chef en Catering aéreo, Parques Reunidos y Warner Bros. Park en Parques temáticos y de Ocio, el Grupo Care en Residencias para la Tercera Edad, el Club de Golf de La Moraleja en Clubs deportivos, La Vaca Argentina, Buffalo Grill y Hard Rock en Restaurantes especializados, etc...

Con el objetivo de facilitar las compras a sus clientes, CanelaFoods puso en marcha el proyecto Canela Conecta, en colaboración con Watermark. Canela Conecta permite a los clientes de CanelaFoods mantener actualizados en todo momento su catálogo personalizado de productos y tarifas, que puede variar diariamente, simplificando las compras mediante herramientas como los albaranes y facturas electrónicas y proporcionando históricos e indicadores clave de negocio.

CanelaFoods está participada por el SCH y tiene un capital desembolsado de 13,8

millones de euros. La compañía está dirigida por Felipe Díaz de Bustamante (Consejero Delegado) y emplea actualmente a 65 personas. El almacén central de CanelaFoods, de 12.000 m2, está ubicado en Fuenlabrada y está equipado tecnológicamente para trabajar con productos en tres temperaturas. A partir de este mes de abril la compañía contará con otra base logística en Barcelona, desde donde se atenderá la demanda de Cataluña y Levante.

Solución

CanelaFoods, primera empresa española especializada en el aprovisionamiento integral para la Hostelería y la Restauración (surtidos personalizados, formatos específicos, soluciones innovadoras,...), ha firmado recientemente un acuerdo con Watermark, líder paneuropeo de soluciones de negocio para la mediana empresa. El acuerdo prevé la puesta en marcha de Canela Conecta, un programa desarrollado conjuntamente por ambas empresas para facilitar las compras a los clientes de ésta última.

El sistema consiste en ofrecer a los clientes de CanelaFoods un servicio que les permita manejar un catálogo de artículos personalizado multicanal, esto es, gestionado a través de teléfono, fax, correo electrónico o internet.

Canela Conecta permite a los clientes de CanelaFoods mantener actualizados en todo momento los precios de los productos, que pueden variar diariamente, y contar con un proveedor global, lo que facilita los pedidos y permite integrar los informes de pedidos, facturación, etc.

En definitiva, el programa Canela Conecta ofrece al sector de la Hostelería soluciones tecnológicas que permiten la optimización de los procesos de gestión de suministro, asegurando optimización de costes, calidad

“Este sistema complementa perfectamente nuestro concepto de negocio, ya que aporta soluciones a nuestros clientes, ofreciéndoles un sistema cómodo y fiable que facilita y agiliza el proceso de compra, minimizando el riesgo de errores y aflorando importantes ahorros”.

Felipe Díaz de Bustamante, Consejero

Delegado de CanelaFoods,

de servicio, transparencia de la información, simplificación del proceso de compra y, por último, capacidad de crecimiento.

Canela Conecta cuenta con cuatro niveles de solución adaptadas a cada tipo de cliente. Especialmente pensado para empresas con puntos de venta diseminados, Canela Conecta ofrece cuatro soluciones escalables con distintos niveles de integración:

Canela Inicia asegura al cliente, gracias a un simple PC, la elaboración del pedido de compra, que puede hacerse a través de correo electrónico o por fax, con acceso a un catálogo personalizado con referencias y descripciones de cada producto, así como el mantenimiento progresivo de la hoja de cálculo para actualizar nuevas referencias incorporadas.

Canela Web permite la elaboración del pedido de compra, el seguimiento vía web de las posibles modificaciones del catálogo, así como el envío periódico al cliente de facturas y albaranes electrónicos, con el consiguiente ahorro de tiempo y dinero.

Canela Integra, el tercero de los módulos de Canela Conecta, se dirige a aquellos clientes que han invertido en un programa de gestión de ventas, compras y almacén, lo que les permite elaborar el pedido de compra, así como realizar su seguimiento, desde su propia aplicación. Se dirige principalmente a empresas con numerosos puntos de venta que acumulan gran cantidad de información y facilita, por tanto, la actualización del catálogo de productos en los diferentes puntos de venta, con una única conexión a partir de la cual se articulan las necesidades de compra de los diferentes puntos de venta.

Canela End to end supone la integración total de la solución, una herramienta especialmente pensada para clientes que tienen una estructura ERP avanzada y funcionan con soluciones a medida.

Gracias a este programa, CanelaFoods se convierte en interlocutor único de los establecimientos conectados, ahorrándoles la necesidad de recurrir a múltiples distribuidores para su acopio de existencias, garantizando una logística y facturación únicas.

Beneficios

Watermark ha colaborado estrechamente con CanelaFoods para transformar todos estos procesos de negocio en tecnología, partiendo de dos premisas básicas: solidez de la solución y economía de la misma. De este modo, el cliente podrá disfrutar de las ventajas de la conectividad sin ser esclavo de la tecnología. Asimismo Watermark consigue conectar, gracias a la tecnología Microsoft biztalk Server, especialmente pensada para el negocio colaborativo, la solución Microsoft Axapta con el sistema que tenga el cliente final.

Según declaraciones de Bernar de la Hera, Director General de Watermark, “Este proyecto es un claro ejemplo de la tecnología aplicada al negocio. Una mínima inversión tecnológica proporciona sustanciales ahorros a muy corto plazo y, sobre todo, facilita, en gran medida, la colaboración entre empresas”. Por su parte, Juan Gutiérrez, Responsable del Programa por parte de Watermark, añade “se trata de facilitar los procesos tanto al comprador como al vendedor, eliminando gran parte del papeleo que suele afectar a los procesos de compra, evitando de este modo errores (discrepancias de precio, referencias, evitar artículos descatalogados, etc...)”.

CanelaFoods, participada en un 30% por el Banco Santander Central Hispano, un 20% por directivos de la compañía y el resto por otros inversores, articula su negocio en torno a tres pilares básicos. Por un lado, una gestión comercial que proporciona al cliente

un surtido personalizado, incorporando las últimas novedades tanto nacionales como de importación, con garantía de control de calidad. Además, actúa como Central de Compras para garantizar al cliente unos precios competitivos.

Por otro lado, la actividad logística de la compañía la convierte en el único proveedor capaz de suministrar, en una única entrega, productos en tres temperaturas: frescos, secos y congelados, contando con la ventaja adicional de incluirlo todo en una factura única.

Por último, la actividad tecnológica facilita al cliente la elaboración de sus pedidos de compra y le proporciona información regularmente sobre sus transacciones con CanelaFoods.

CanelaFoods ofrece a los fabricantes y productores:

- Un amplio panel de clientes de todos los segmentos de la Hostelería y el Consumo fuera del Hogar, surtidos por las mejores marcas del mercado.
- Un eficaz sistema logístico en tres temperaturas que asegura el estricto cumplimiento de la cadena de frío.
- Una fuerza de ventas profesional y especialista en Hostelería.
- Un vehículo de información e introducción de nuevos productos, formatos e ideas que ayuden a la Hostelería a desarrollarse mejor.

Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 902-197-198. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite:
www.microsoft.es

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Canela Foods, llame al número (+34) 902 88 88 55 o visite el sitio Web:
www.canelafoods.com

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de de Watermark, llame al número (+34) 902 14 14 14 o visite el sitio Web:
www.watermark.es

Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite:
www.microsoft.com/spain/businesssolutions

© 2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN. Microsoft, es una marca registrada o marcas comercial de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios

Microsoft®