

Caso de éxito

Hega Hogar gana en claridad y precisión

El fabricante de productos plásticos acelera su crecimiento con Sage X3.



Hega Hogar tiene su unidad de diseño y fabricación en España. En los últimos 25 años, la empresa ha crecido con rapidez y se ha convertido en proveedor internacional de productos plásticos. A día de hoy, cuenta con un catálogo de más de 1200 artículos y representación comercial en más de 40 países. Pero su éxito ha venido acompañado de algunos retos que el Grupo Azeta, partner de Sage, les ha ayudado a superar.

El reto

Hega Hogar es especialista en la fabricación de recipientes plásticos destinados a su uso en varias industrias, sobre todo, para alimentos, mascotas y menaje de hogar. Su talento para confeccionar los productos a la medida del cliente ha hecho que logren un gran éxito y favorecido su expansión internacional.

No obstante, tal y como explica Sergio Rodríguez, Key Account Manager de Grupo Azeta, un rápido crecimiento y nuevas adquisiciones llevan a una disparidad de sistemas no conectados entre sí.

«Estaban trabajando con 'islas de información' resultante de diferentes sistemas. No había cohesión entre los datos que recibían y los que se les mostraban. De modo que Hega Hogar nunca contaba con una información clara y precisa de su stock, producción, sus datos financieros, etc.».

Para Sergio y sus compañeros de Azeta, Sage X3 se presentaba como la solución indiscutible. Ahora bien, había que superar la enorme dependencia de la tecnología utilizada hasta el momento y el riesgo de migrar procesos complejos a un nuevo sistema.

Empresa

Hega Hogar

Ciudad

Alicante (España)

Industria

Fabricación

Solución

Sage X3

Partner

Grupo Azeta



«La principal ventaja es tener un único y coherente conjunto de datos a través de todo el ciclo de negocios»

Sergio Rodríguez, Grupo Azeta

La solución

Ahora, Hega Hogar empieza a beneficiarse de la consolidación de datos y de la visión que ofrece Sage X3.

«La principal ventaja es tener un único y coherente conjunto de datos a través de todo el ciclo de negocios. Otra de las ventajas es la interconectividad de todos los sistemas de fabricación avanzados del cliente y las posibilidades que ofrece Sage al conectar toda la organización».

Eso, según palabras de Sergio, también transmite una enorme tranquilidad de cara al futuro. «Sea cual sea la tecnología que adquieran en sus distintas plantas de producción, seguiremos a su lado».

El balance final

En Hega Hogar ahora tienen una vista nueva y consolidada de sus operaciones para poder tomar mejores decisiones en toda la organización; desde el diseño a la entrega del producto. De este modo, el negocio gana en rendimiento y competitividad.

Es más, el uso de Sage X3 invita a reflexionar sobre cómo funciona el negocio en sí.

«La idea que tienes de tu propio negocio cambia, pues un mundo de posibilidades se abre ante tus ojos»

Sergio Rodríguez, Grupo Azeta



VERNE
TECHNOLOGY
GROUP



hegahogar.com

El futuro

El proyecto está en una fase muy emocionante donde, a medida que los procesos se llevan a cabo y se dejan ver los resultados, en Hega Hogar se sienten motivados para pedir a Azeta que investigue nuevas formas de trabajo.

«Nacen nuevas ideas. La idea que tienes de tu propio negocio cambia, pues un mundo de posibilidades se abre ante tus ojos, cuando antes has estado tan limitado. Desde el proceso comercial y de venta hasta la distribución de los productos y demás, todo son ventajas, y, obviamente, el cliente no va a dejar de crecer con este producto. Y nosotros, junto con Sage, por supuesto, estamos para acompañarles», comenta Sergio.



sage

©2019 The Sage Group plc o sus licenciantes. Los logotipos, productos, servicios y nombres de Sage mencionados en este documento son marcas registradas de The Sage Group plc o sus licenciantes. Las demás marcas pertenecen a sus respectivos propietarios.