

Lorefar apoya el rápido crecimiento de su negocio en las soluciones de gestión de Kriter Software

LOREFAR S.L. es una empresa española líder en la distribución, fabricación y venta de material de iluminación y ventilación para el mercado doméstico. Fundada en 1986, las más de 2.430 referencias del catálogo de **LOREFAR** están a disposición de comercios, almacenistas, instaladores, diseñadores y profesionales del sector de la construcción y decoración en España, Portugal, Francia, Holanda, Bélgica, Alemania e Italia.

Para el mercado doméstico, **LOREFAR** comercializa su propia marca Faro y Faro Deco, su línea de diseño, e importa y distribuye conocidas marcas del sector como Hunter, Sonca, Wide Loyal, etc. Para el segmento de iluminación profesional **LOREFAR** tiene a disposición del mercado su línea de productos Faro Pro, luminaria de bajo consumo y alto rendimiento ideada para las particulares necesidades de grandes establecimientos, industria, etc.

LOREFAR distribuye, fabrica y comercializa sistemas de iluminación y ventilación para el mercado doméstico y profesional a más de 1.500 clientes.

Gracias a **KRITER ERP**, hoy **LOREFAR** puede manejar de manera centralizada sus miles de referencias, su compleja red de proveedores nacionales e internacionales y sus más de 27 puntos de distribución.



Situación inicial

El rápido crecimiento experimentado por **LOREFAR** desde el año 2000 provocó los primeros síntomas de estrés en la aplicación que utilizaban hasta ese momento. La expansión internacional de la firma, junto con el crecimiento de la red de proveedores y distribuidores, obligó a la dirección general a plantearse un nuevo modelo tecnológico de gestión que les permitiera trabajar de manera integrada todos los datos implicados en la venta de un producto. Además, pequeñas alertas como entregas errónea de información o bloqueo de la aplicación fueron un síntoma claro que **LOREFAR** necesitaba una herramienta que evolucionara con la compañía.

Elección de Kriter ERP

Era prioritario que la nueva solución de gestión organizara la gran cantidad de datos que maneja la compañía: *"Necesitábamos una aplicación que entregase de manera inteligente los datos para el desempeño del negocio sin importar el cargo que ocuparas en la compañía"*, comenta Xavier Martín, Director General Adjunto de **LOREFAR**. Además, la aplicación escogida debía poder integrarse naturalmente sin bajar el rendimiento de la compañía durante el proceso de implantación.

Bajo estas premisas, **KRITER ERP** fue la solución que mejor cumplía las expectativas de **LOREFAR** ya que además de obedecer a los requisitos básicos de gestión, respondía al perfil de una empresa próxima que más allá de la habitual consultoría tecnológica ofrecía servicios de asesoría funcional a la gestión de procesos de la compañía: *"Sin duda fue decisivo para nosotros contar con una compañía local en la que fuese factible hablar directamente con los directivos, quienes seguramente comprenderían mejor nuestros desafíos de negocio. Además, su tecnología de desarrollo local se adaptaba perfectamente a la realidad de nuestra empresa, una pyme nacional pero con las necesidades de gestión de una gran empresa"*.



*"Con el rápido crecimiento experimentado, tanto a nivel de catálogo como a consecuencia de la internacionalización, surgieron nuevas necesidades que **KRITER SOFTWARE** ha sabido responder con creces"*

Xavier Martín
Director General Adjunto de Lorefar

Proceso de implantación

Desde que se tomó la decisión de implantar **KRITER ERP** hasta que se realizó la puesta en marcha del proyecto transcurrieron apenas **CUATRO MESES**. Durante ese tiempo, el proceso de implementación de **KRITER ERP** en la estructura de Lorefar tuvo cuatro fases fundamentales: la primera correspondió al análisis funcional de las necesidades de gestión de **LOREFAR** con el objetivo de que **KRITER ERP** respondiera a todos los requerimientos de los futuros usuarios.

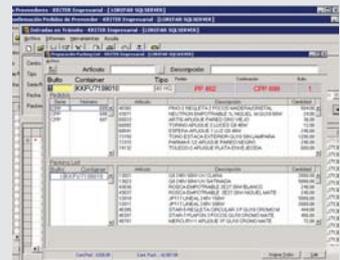
En una segunda etapa, se definió la **PROGRAMACIÓN ESPECÍFICA** para necesidades particulares de gestión que complementaría la estructura estándar de la herramienta. paralelamente, se llevó a cabo la tercera etapa de la implantación donde se formó al equipo humano de **LOREFAR** que utilizaría la aplicación. Por último, en una cuarta fase, se realizaron las pruebas Beta necesarias en las que **KRITER ERP** funcionó de manera simultánea con el antiguo sistema de gestión. Una vez se concluyeron con éxito, se realizó la migración de los datos hacia nueva aplicación de manera satisfactoria.

Beneficios

A día de hoy, **LOREFAR** ha conseguido optimizar procesos críticos de la gestión de su negocio como es todo el proceso de solicitud de mercancías a proveedores nacionales e internacionales, principalmente asiáticos, desde el pedido del producto hasta la llegada al puerto pasando por la confirmación y el envío y la puesta en tránsito del mismo. Una vez reciben el pedido, el personal de **LOREFAR** controla desde el ERP el stock de todos los almacenes de la firma, un total de siete, pudiendo realizar órdenes de traspaso de un almacén externo al almacén de picking para el envío a los clientes.

Asimismo, en una etapa previa del proceso de gestión, **KRITER ERP** ayuda al cálculo de necesidades para cada cliente de **LOREFAR** teniendo en cuenta las ventas del año anterior y los pedidos realizados durante el año en curso. Además, para garantizar la estandarización de todo el proceso, **KRITER SOFTWARE** ha puesto a disposición de **LOREFAR** formularios personalizados en todas las áreas los que pueden ser compartidos tanto con clientes como proveedores. La aplicación incorpora el tratamiento de la aplicación de la normativa RAEE sobre Aparatos Eléctricos y Electrónicos de sus Residuos

*“Después de un año y medio de trabajo con **KRITER ERP**, la percepción a nivel interno, nuestros empleados y proveedores, así como a nivel externo, nuestros clientes, no es simplemente satisfactoria, sino muy satisfactoria”, comenta Xavier Martín, Director General Adjunto de **LOREFAR**. “En términos de gestión se ha recuperado toda la inversión. Con el crecimiento de **LOREFAR**, tanto a nivel de catálogo como a consecuencia de la internacionalización de nuestro negocio, surgieron nuevas necesidades que **KRITER SOFTWARE** ha sabido responder con creces”, añade Martín, “O cambiábamos de plataforma de gestión o podríamos llegar a tener problemas muy serios”.*



*“Con **KRITER SOFTWARE** hemos tenido un apoyo de consultoría directa que nos ha permitido realizar toda una ingeniería de procesos desde los niveles más básicos de apoyo informático hasta las más complejas necesidades de gestión”*

Xavier Martín
Director General Adjunto de Lorefar

CLIENTE	LOREFAR, S.L. www.lorefar.com
ACTIVIDAD QUE DESARROLLA	Distribución, fabricación y venta de material de iluminación
USUARIOS CLAVE	Dirección General, Departamento de Compras, Departamento Comercial
DURACIÓN DEL PROYECTO	4 meses
ARQUITECTURA TECNOLÓGICA	Sistema conexión SQL Server
NÚMERO DE LICENCIAS	34 licencias de usuario KRITER ERP
MÓDULOS CONTRATADOS	KRITER ERP (plataforma), GCK Gestor del Conocimiento (Call Center, Avisos y Tareas, S.A.T., Seguimiento de cartera), Picking, Control de Series y Lotes, Gestión de Grandes Superficies y Logística, EDI Manager, Etiquetaje, Instratstat, Finanzas y Gestión de Activos.

