



Das

Das è una società di distribuzione di articoli medicali. E' società controllata Paul Hartmann Spa gruppo multinazionale tedesco. La società opera nel territorio di Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta. Il mercato di riferimento è rappresentato essenzialmente da Ospedali, Aziende sanitarie e ospedaliere sul quale opera tramite una rete di agenti.

La società propone principalmente soluzioni e dispositivi di elevata qualità per qualsiasi procedura in sala operatoria: camici e teli monouso, compresse, tamponi e laparatomiche radiopache, set standardizzati, set procedurali personalizzati, manipoli d'aspirazione chirurgica e guanti chirurgici.

Tutti i dispositivi medici soddisfano i più recenti standard europei e sono frutto di studio e confronto con operatori internazionali.

La soluzione in breve

Partner

OL Group

Prodotti

Microsoft Dynamics NAV

Mercato di riferimento

Distribuzione e Retail - Distribuzione all'ingrosso

Regione

Piemonte - Liguria - Valle d'Aosta



Le esigenze

DAS punta a un modello di business integrato che ottimizzi i processi di vendita, assicuri coerenza nei processi di fornitura degli approvvigionamenti aggiudicati tramite partecipazione a bandi di gara pubblici, gestisca compensi e provvigioni agenti e permetta di migliorare la conoscenza del posizionamento prezzi dei concorrenti. Gli obiettivi dell'intervento: riorganizzare i processi interni per ottimizzare la redazione delle offerte, ridurre le possibilità di errori e gestire le forniture in modo coerente alle condizioni di aggiudicazione. Punto di interesse per DAS è aumentare la conoscenza del posizionamento competitors al fine di migliorare le strategie commerciali.

La soluzione

Il cliente ha scelto una soluzione Microsoft Dynamics NAV completa di moduli contabili, gestione vendite, acquisti e magazzino. O.L. Group e DAS hanno definito i modelli necessari a gestire le tipologie di bandi di gara ed i relativi processi di fornitura organizzati nei tempi e modalità dettate dalle determinazioni o dalle relative proroghe. Gestire in modo snello ed integrato tipologie di clienti diversi, offerte contenenti prodotti omogenei con unità di misura eterogenee ed automatizzare il calcolo delle provvigioni e compensi agenti a seguito delle aggiudicazioni sono le funzionalità sviluppate.

I benefici

I benefici introdotti dalla soluzione sono stati immediati: organizzazione dei dati di offerte da inserire nei bandi, riduzione degli errori di inserimento ordini, conversione automatiche fra unità di misura, gestione di listini temporanei, maggior controllo negli stati di avanzamento delle forniture e delle relative condizioni applicate.

Ad oggi Microsoft Dynamics NAV permette all'azienda di avere controllo costante di tutti i reparti di back-end (Contabilità, Ciclo Attivo/Passivo, Magazzino) e, a tendere, controllare i movimenti del mercato grazie alla conoscenza del posizionamento prezzi/prodotti dei Competitors.

Consuntivazione della fornitura rispetto agli impegni di determinazioni e la generazione della reportistica richiesta dalla casa madre sono ad oggi dati forniti in tempo reale dal sistema..