

Briolf Group, SL, Girona, España

CONVERSION A SAP S/4HANA EN BRIOLF GROUP



Con NTT DATA Business Solutions hemos conseguido la actualización tecnológica mediante un proyecto cumplido en fecha y presupuesto cubriendo los objetivos establecidos centrados en la no afectación del día a día de los usuarios

Jaume Joaquim CIO, Briolf Group S.L



Desafíos

- Actualización tecnológica
- Tener un mínimo impacto en la organización
- Encaje del downtime en las pocas ventanas anuales disponibles en una industria 24X7
- Incorporación de nuevas sociedades al grupo



Solución

- SAP® ECC 6.0 EHP6 a SAP S/4 HANA 2020
- Windows/MSSQL2012 a SLES15 / SyBase 16
- Upgrade SAP PI, SAP BW, SAP Enterprise Portal
- SAP PPDS, SAP EWM, Group Reporting y SAC



Beneficios

- Escalabilidad Funcional con integración total con SAP® S4/ HANA
- Acceso a las Innovaciones SAP
- Incorporación Entorno FIORI (User experience)



¿Por que elegir NTT DATA Business Solutions?

- Especialistas en el Sistema SAP y en el sector industrial
- Partner tecnológico desde 2003 con profundo conocimiento del cliente
- Equipo Local soportado por la "Conversion Factory" con experiencia demostrada en migraciones
- Coste competitivo



Industria: Química

Producto: Pinturas y adhesivos

Número de Empleados 1.000

Turnover: 155M €

Sede Central: Girona (España)

Website: www.briolf.com

NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator

24 Semanas Duración del proyecto



BRIOLF GROUP está formado por 5 empresas del Sector Químico presentes en 7 sectores empresariales: Roberlo, Montana Colors, Chemfix, Impacar, Cromaresme y Dexia.

Desde que se implantó SAP R/3 en ROBERLO en el año 2003 hasta hoy ha experimentado un continuo crecimiento con más de 20 filiales distribuidas a nivel mundial y ocupando a más de 1.000 empleados.

La internacionalización, reinversión en infraestructuras y tecnología y el desarrollo de I+D+i propio han propiciado un crecimiento sostenido de lo que hoy es Briolf Group durante más de cincuenta años.

Un Cambio de Tecnología Transparente

La conversión del sistema se ha realizado bajo un enfoque "Brownfield". El proyecto ha durado 24 semanas y ha permitido mantener el modelo de gestión con el que BRIOLF GROUP ha sostenido su efectiva estrategia de crecimiento. Para la realización del proyecto se constituyó un equipo conformado por consultores locales, alineado con la Conversion Factory que NTT DATA Business Solutions posee en la India. De esta manera Briolf únicamente tuvo como interlocutores al equipo español.

El proyecto se inició a mediados de febrero 2021 y finalizó, para aprovechar el único paro de actividad que permitiera desconectar SAP ECC y conectar SAP S/4 HANA, a mediados de agosto 2021.

El impacto en la organización fue mínimo ya que los usuarios funcionaron idénticamente igual que con el anterior sistema. Gradualmente han ido descubriendo la comodidad de utilizar el sistema de manera más ágil e intuitiva con las posibilidades que ofrece el entorno Fiori.

Metodología Probada

La Conversion Factory ha industrializado el proceso de conversión a S/4 HANA con una metodología más que probada. El proyecto se dividió en SEIS Fases que incluyeron:

1. DISCOVER - Workshops Funcionales y Técnicos, revisión del BBP y Test Data para los Test de Regresión, Guía de Interfases – Entrada / Salida y revisión de los Roles de Autorización
2. PREPARE - Preparación del Servidor Sandbox (SBX), Ejecución de un nuevo "SAP Readiness Check", Workshops sobre "Simplification Items" relevantes, Verificaciones Pre-Conversion
3. EXPLORE (12 Semanas) - 1ª Conversión: Entorno Sandbox - y 2ª Conversión: Entorno Calidad
4. REALIZE (2 Semanas) - 3ª Conversión: Entorno Desarrollo
5. DEPLOY (1 Semana) - 4ª CoC Conversión: Entorno Producción
6. RUN (2 semanas) - Hypercare - Soporte resolución incidencias

Soportar la Estrategia de Crecimiento con SAP S/4 HANA

Este Proyecto de Conversión del Sistema SAP ECC a SAP S/4 HANA es el punto de partida para la puesta en marcha de las Soluciones SAP necesarias para dar soporte al:

- Crecimiento Orgánico: (PP/DS para planificar la producción, EWM para gestionar los almacenes, EDI, MES)
- Crecimiento Inorgánico (E-Commerce, TPV, CRM)
- Gestión de la creciente Complejidad (SAC para el análisis de la información, Group Reporting para la gestión de presupuestos, Cash Management) para así duplicar la Facturación del Grupo hasta los 300 M € en 2026, con más de 1.500 Empleados a nivel mundial.

Follow us on



NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator

08/2021