

ARÉVALO

DIGITALIZA Y AGILIZA LOS PROCESOS CON SOLIDWORKS



Gracias a SOLIDWORKS, ARÉVALO dispone de edrawings para enseñar a los clientes, en vez de los planos que mostraban anteriormente y están trabajando en incluir los renders en un escenario para mostrárselo a clientes y que estos puedan visualizar mejor el producto final.



ARÉVALO

Reto:

Unificar y digitalizar la información y diseños para de esta manera tener una mejor visibilidad de la situación de los proyectos y conseguir ser más ágiles en la personalización y atención a los clientes.

Solución:

SOLIDWORKS Professional, SOLIDWORKS PDM y SOLIDWORKS Visualize.

Resultados:

- Trabajo estructurado, cada área de la empresa dispone de una única fuente de información.
- Toma de decisiones con la información unificada y centralizada.
- Estandarización de los procesos y digitalización de planos.
- Disponibilidad de edrawings y renders para mostrar a clientes una mejor visualización del producto final.
- Gran mejora en el servicio postventa al ofrecer respuesta en el momento gracias a la información unificada.
- Ahorro de más del 22% en tiempo y diseños un 25% más baratos.
- Más amplitud y profundidad en la gama de productos.

SOLIDWORKS SE HA CONVERTIDO EN LA HERRAMIENTA CENTRAL DE LA EMPRESA UNIFICANDO LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA LOS DIFERENTES DEPARTAMENTOS.

ARÉVALO es una empresa industrial que opera desde hace más de 50 años en el sector del Frío Comercial y que fabrica una gama completa de muebles refrigerados y sus accesorios (vitrinas de exposición, cámaras, mesas refrigeradas, enfriadores de agua, murales, etc) destinada al comercio de distribución (panaderías, pastelerías, chocolateros, hoteles, cadenas/franquicias de take-away, tiendas delicatessen etc).

ARÉVALO es líder en el segmento medio-alto / alto y exporta más del 80% de sus ventas hacia 110 países en todos los continentes del mundo.

La empresa mecaniza y trabaja la madera, el aluminio, la chapa, el mármol, el cristal en una fábrica de 11.000 m² y cuenta con una plantilla de 50 empleados.

El sector del Frío Comercial español tiene una magnífica reputación a nivel mundial y ARÉVALO es una de las empresas históricas de dicho sector. Los productos ARÉVALO tienen una reputación de muebles sólidos, duraderos y fiables y es de hecho la única empresa en el mundo en ofrecer una garantía de 4 años sin restricción de piezas o componentes.

Entre sus valores destacan escuchar al cliente, adaptarse a sus necesidades y diseños, su calidad, durabilidad y acabados cada vez más finos y estilizados y menos industriales. Además de la parte ecológica, bajo consumo, y adaptación de materiales para que sean menos contaminantes.

A finales del 2016 el nuevo equipo de inversores de ARÉVALO decidió renovar su oficina técnica y modernizar todas sus herramientas y procesos para poder catalizar el desarrollo corporativo así como competir y brillar en el mercado.

“Tras la adquisición de la empresa detectamos la necesidad de modernizar nuestros procesos y conectar los programas que se utilizaban para lograr así una mejora de la eficiencia” explica el CEO de la compañía Christophe SOUGEY. Por esto buscaban unificar plataformas, flexibilizar los procesos de adaptación y evolución de sus productos de manera fácil, segura, rápida y completa, con unas altas prestaciones gráficas que les sirviera de apoyo a la venta y estuviera comercializada por un fabricante fiable y solvente.

El objetivo de la migración era elegir la mejor solución que fuera base de repositorio de todo el conocimiento de la empresa a nivel técnico y poder enlazar toda esa información, propuestas comerciales, servicio post venta, etc. “SOLIDWORKS es la mejor opción para cumplir con nuestros requisitos” asegura Christophe. El servicio ofrecido por el distribuidor desde el primer contacto ayudó a ARÉVALO a entender que necesitaban y su acompañamiento durante la adaptación y cambio fueron clave en la decisión de la migración.

“Actualmente SOLIDWORKS es la herramienta de referencia para que toda la información de nuestros productos tanto nuevos como antiguos se encuentre unificada teniendo consecuencias sobre las parte de compras, fabricación, ventas y post-venta.”

– Christophe SOUGEY, CEO de ARÉVALO.

La migración a SOLIDWORKS de las herramientas usadas por ARÉVALO ha supuesto un gran avance para ellos. La toma de decisiones con la información centralizada, el conocimiento por parte de la gerencia de lo que sucede en cada departamento, así como que todo lo que concierne a productos antiguos o nuevos esté unido disponiendo de la lista de materiales necesarios para la fabricación de productos, ha supuesto un gran ahorro de tiempo para la empresa.

“Antes, desde que se empezaba el desarrollo de un producto hasta que se podía hacer el lanzamiento operativo pasaban 8 o 9 meses, para el lanzamiento de nuestra nueva vitrina realizada completamente en SOLIDWORKS, hemos necesitado 2 meses y tiene un coste un 25% menor” añade Sougey.

Las herramientas de SOLIDWORKS les permite desde digitalizar planos y unificar la información hasta estandarizar procesos. Un punto fuerte en los beneficios es que las modificaciones quedan registradas y se pueden tener en cuenta para futuras oportunidades en los demás departamentos.

“Actualmente SOLIDWORKS es la herramienta de referencia para que toda la información de nuestros productos tanto nuevos como antiguos se encuentre unificada teniendo consecuencias sobre las parte de compras, fabricación, ventas y post-venta” apunta Christophe.

Gracias a las capacidades del software han conseguido una reducción en la mano de obra y materia prima usada, así como del uso de aluminio, lo que se traduce en productos un 25% más baratos y mayor concienciación con el medio ambiente.

Una gran ventaja para ARÉVALO ha sido el poder hacer estudios muy en detalle del sector lo que les aporta gran fuerza en el marketing. Además, ahora disponen de edrawings para enseñar a los clientes, en vez de los planos que mostraban anteriormente y están trabajando en incluir los renders en un escenario para mostrárselo a clientes y que estos puedan visualizar mejor el producto final.

ARÉVALO también ha experimentado una gran mejora en su servicio post venta. El proceso anteriormente era menos dinámico y dependía de la resolución de un problema por parte de un técnico en concreto, lo que dilatava significativamente los tiempos. Ahora, al tener la información unificada con SOLIDWORKS pueden dar respuesta en el momento.

El asesoramiento y acompañamiento a la empresa por parte de SOLIDWORKS y Origen, su partner durante todo el proceso de cambio y adaptación a las nuevas herramientas así como su plan de formación pormenorizado fue la ventaja decisiva para seleccionar a SOLIDWORKS como partner tecnológico.

Gracias a todas las herramientas de SOLIDWORKS hoy en día ARÉVALO dispone de más amplitud y profundidad en su gama.

ARÉVALO espera en un futuro centralizar toda la información de modo que en el caso de que un empleado se ausente del trabajo no se paralice el proceso de producción y digitalizar el know-how. Están empezando el siguiente paso que cubrirá la dirección del proyecto y dejará documentado paso a paso todo el proceso por el que pasan los productos. Quieren implementar asesoría a clientes en cuestión de decoración, colocación y presentación de sus productos. Buscan adaptar los modelos eficientes del pasado a nuevos diseños más modernos y baratos. Persiguen hacer el acto de la compra algo visual y placentera mediante la integración desde la compra de configuración in situ. En un futuro les gustaría incorporar el IdC en sus productos, están empezando a probar opciones y ampliar su mercado en empresas delicatessen.



Equipo de ARÉVALO



Render realizado con SOLIDWORKS Visualize

ARÉVALO (Fabricantes de muebles refrigerados modulares)

VAR: ORIGEN CAD CAM CAE

**Calle Polysol Uno, 46
41500 Alcalá de Guadaíra, Sevilla
España**

**Teléfono+34 954 101 411
www.arevalo.eu**

La plataforma 3DEXPERIENCE impulsa nuestras aplicaciones y ofrece un extenso portfolio de experiencias que dan solución a 12 industrias diferentes.

Dassault Systèmes, la compañía de 3DEXPERIENCE, suministra a empresas y usuarios universos virtuales en los que pueden dar rienda suelta a su imaginación para crear diseños innovadores y sostenibles. Sus soluciones, líderes mundiales, transforman las fases de diseño, producción y asistencia de todo tipo de productos. Las soluciones de colaboración de Dassault Systèmes fomentan la innovación social, lo que amplía las posibilidades de que el mundo virtual mejore el mundo real. El grupo aporta un gran valor a más de 170 000 clientes de todos los tamaños y sectores en más de 140 países. Si desea obtener más información, visite www.3ds.com.

