



# S/4 HANA como base para la expansión de la compañía, mejorando la rentabilidad



**Empresa**  
TGW Corp

**Industria**  
Tecnología

**País**  
Argentina

**Productos y Servicios**  
Distribución de artículos electrónicos. Representante de JBL

**Web page**  
<http://tgwcorp.com/>

**Soluciones SAP**  
SAP S/4HANA

TGW implementó SAP S/4HANA 15.11 con hardware HP en 4 meses, comenzando en Septiembre/2016 con salida en vivo el 1 enero de 2017. Reemplazaron un software ERP local que ya no soportaba el gran crecimiento de los últimos años. Su transformación digital comienza con la simplificación de procesos para los módulos ERP FI, CO, MM, SD.

## Desafíos y oportunidades

- El software que utilizaban anteriormente no era escalable a la expansión que está viviendo la compañía
- Obtener información en tiempo real, para análisis y estadísticas para la toma de decisiones

## Beneficios

- Hoy manejan Información que antes no tenían acceso lo que permite hacer análisis de ventas
- Basados en Fiori han elaborado tableros de control (con acceso móvil) para relevar datos de ventas, diferenciación por cliente y productos más vendidos
- Trazabilidad de la información
- Fácil adopción
- Hoy están focalizados en el análisis para mejorar el gasto financiero y mejorar la rentabilidad por cliente y por producto

**“Con S/4 HANA hoy tenemos acceso a información que antes no teníamos. Hoy podemos enfocarnos en el análisis estratégico de cómo mejorar la rentabilidad de la compañía y tener las bases para la expansión.”**

Gonzalo Diego, Gerente Comercial, Grupo TGWCorp

**Partner**

BCI

> 15%

Field Rate (2017 80%)

Exactitud

Costeo de productos para comercializarlos correctamente

Innovación

Descubrir nueva información con análisis complejos y predictivos