

EXPERIENCIAS  
Wolters Kluwer



“ *Tenemos un a3ERP a medida  
que se adapta a nuestras necesidades* ”

**Ramon Ferrer Alsina**  
CEO de Novasol Spray



 Pinturas

 50 empleados

 Llorenç del Penedès,  
Tarragona

 a3ERP



## EXPERIENCIAS Wolters Kluwer

**Novasol Spray** creó la primera pintura en formato spray en España en 1981. Desde entonces, la empresa fabrica y vende pintura en aerosol para todo tipo de usos y usuarios priorizando la marca propia Pintyplus. Su misión es convertirse en una empresa de referencia en el sector por la calidad de sus productos y el servicio al cliente. Actualmente, es líder en aerosoles de pintura con presencia en más de 30 países. Dispone de planta de producción propia y dos almacenes logísticos estratégicamente situados para abastecer Europa en Tarragona y Budapest.

“*Era absolutamente necesario disponer de una herramienta que recogiera toda la actividad de la empresa*”

Para poder gestionar el volumen de trabajo y la actividad diaria del negocio, Novasol Spray necesitaba dotarse de una herramienta como **a3ERP**, pensada y diseñada para pymes, que cuenta con un módulo de análisis de negocio que permite realizar informes y comparativas exportables a Excel con datos en tiempo real. Ramon Ferrer, CEO de Novasol Spray explica que el motivo principal que los hizo decidir implantar la solución de Wolters Kluwer fue porque “era absolutamente necesario disponer de una herramienta que recogiera toda la actividad de la empresa”.

Las funcionalidades que más valora de esta solución son precisamente la posibilidad de disponer de cubos de análisis estadístico y cuentas de exportación de información. “Es una herramienta muy potente que te permite disponer de hojas de cálculo tal como las quieres y actualizadas al instante”. Asegura que, a nivel administrativo y contable, les facilita mucho el trabajo, “que es simplemente lo que pido a un sistema ERP”.



## EXPERIENCIAS Wolters Kluwer

### “*Estamos muy satisfechos de los desarrollos a medida*”

Para adaptarla a la realidad de Novasol Spray, el equipo de Consultoría & Servicios de Wolters Kluwer ha realizado varios desarrollos a medida de **a3ERP** para lograr que esta solución esté conectada con la herramienta de gestión del almacén de la empresa, con la aplicación que utiliza su fuerza de ventas y con el sistema de generación de pedidos de venta para Hungría. “Estamos muy satisfechos de los desarrollos a medida, tenemos un **a3ERP** a medida que se adapta a nuestras necesidades”, asegura Ferrer.

Antes de su implementación, asegura el CEO de Novasol Spray que “la clave es hacer un análisis previo de las necesidades para transmitir al equipo de programación exactamente lo que necesitas. Si uno mismo no lo tiene claro, es imposible que salga bien”, añade..

### “*Habría sido imposible transformar nuestro negocio sin un ERP*”

La solución de gestión integral para pymes **a3ERP** ha ayudado a Novasol Spray a transformar su negocio para ser una empresa más productiva y competitiva. “Habría sido imposible hacer nada sin un ERP”, asegura Ramon Ferrer. El directivo destaca especialmente “los cubos para análisis estadístico y el análisis de la cuenta de explotación mediante Excel Services”. “Es una herramienta muy potente que te permite disponer de tus hojas de cálculo tal como las quieres actualizadas al instante. El beneficio más claro es la rapidez con la que puedes obtener información y la posibilidad de exportarla a Excel”, añade.

*Contacto:*

Wolters Kluwer

902 330 083

[www.a3.wolterskluwer.es](http://www.a3.wolterskluwer.es)

[es-comerciala3@wolterskluwer.com](mailto:es-comerciala3@wolterskluwer.com)