



NO PIERDA LA OPORTUNIDAD: CUATRO AÑOS DESPUÉS DEL GO-LIVE, UNA EMPRESA COMPARTE SU HISTORIA

En los mercados nórdicos, han construido una impresionante cartera de clientes, incluyendo numerosas marcas minoristas de prestigio.

Storbildsbolaget (que literalmente se traduce como *La Gran Empresa de Imagen*), con sede en Helsingborg, Suecia, lleva **24 años** trabajando en el sector de la comunicación visual. Con una **capacidad propia de producción en gran formato**, cuentan con un profundo conocimiento y experiencia en la producción e instalación de imágenes publicitarias exteriores **ecológicas y de alta calidad**, cumpliendo con los estándares ISO 9001 y 14001.

Sus servicios incluyen **impresión digital en todas sus formas**, desde **campañas de punto de venta, gráficos, exhibiciones y señalización**. En los mercados nórdicos, han consolidado una cartera de clientes de gran prestigio y mantienen una reputación constante por su **calidad, rapidez e innovación**.

El Desafío

En **2012**, tras haber experimentado un **crecimiento estable y sostenido** desde su fundación en **1993**, Jonas Hellke, **propietario y director general**, comprendió que **ampliar instalaciones y contratar más personal no era la única forma de crecer**.

Decidió explorar el mercado de **MIS** en busca de un sistema especializado en **producción de gran formato**.

"Mi visión era crear una ventaja comercial para Storbildsbolaget mediante la automatización. Quería que fuera posible recibir una consulta telefónica, calcular un presupuesto, registrar el trabajo y, potencialmente, emitir la factura en minutos. También necesitaba mayor rapidez y visibilidad en la distribución, así como datos fiables para evaluar la rentabilidad de cada cliente".

La Solución: Optimus dash MIS

Hellke investigó el mercado de software en los países nórdicos, pero no encontró ningún sistema que se adaptara completamente a sus necesidades.

*"Queríamos un **MIS flexible, configurable y basado en procesos** que se adaptara a **toda nuestra producción**. No queríamos un sistema diseñado para offset que necesitara múltiples ajustes para funcionar en nuestro entorno. Buscábamos automatizar nuestras reglas de negocio de forma específica para nuestro sector."*



Después de una investigación inicial, viajaron a **FESPA Digital 2012 en Barcelona**, donde vieron por primera vez **Optimus dash MIS**.

"Fue el primer sistema que realmente me dio la confianza de que podía manejar todos nuestros sustratos y procesos como nosotros operamos. En ese momento, nuestra capacidad incluía impresión de hasta 5 metros de ancho y 100 metros de largo sin empalmes, además de un acabado especializado. Optimus dash MIS nos permitió gestionar todo esto de manera integrada."

Tras reuniones adicionales y una visita de Optimus a sus instalaciones en Helsingborg, **Storbildsbolaget firmó el contrato en Drupa 2012 y se convirtió en cliente de Optimus en 2013.**

"Lo único que nos faltaba al inicio era una versión en sueco del software. Más tarde, pudimos traducir el sistema, aunque en algunos casos preferimos mantener ciertas funciones en inglés."

Los Beneficios y el ROI (Retorno de Inversión)

Crecimiento del Negocio

✓ Aumento de la facturación de **32 a 42 millones de SEK en los últimos 3 años**, con un incremento del **5% en la rentabilidad**.

Optimización de Compras y Almacén

✓ Gracias al **módulo de compras y stock de Optimus**, mejoramos significativamente la **planificación y visibilidad de inventario**.

✓ Reducción de **costes de almacenamiento, daños en materiales y gastos imprevistos en envíos urgentes**.

Reducción de Costos en Pedidos

✓ **Revisión automatizada de compras**: Ahora detectamos y rechazamos **al menos 5 órdenes de compra erróneas por semana**, evitando sobrecostes innecesarios.

Planificación y Producción Más Eficiente

✓ **Optimización de tiempos de impresión** con herramientas de simulación "*what-if scenarios*", reduciendo desperdicios y maximizando recursos.

✓ La visibilidad en tiempo real nos permite **anticiparnos a problemas de producción**, ajustando expectativas y asegurando entregas a tiempo.

Ahorro de Tiempo en Gestión de Pedidos

✓ **Estudio de tiempos y movimientos con un cliente frecuente**:

➔ Desde la implementación de Optimus, ahorramos en promedio **20 minutos por pedido**.

➔ En solo **6 meses**, procesamos **203 trabajos**, lo que equivale a **68 horas de trabajo ahorradas**.

➔ Considerando un costo promedio de **280 SEK por hora**, esto representa un ahorro de **20,000 SEK cada seis meses**.



Mayor Agilidad en Cotizaciones y Licitaciones

- ✓ Procesamos **hasta 4,500 pedidos al año**.
- ✓ La capacidad para generar presupuestos precisos y automatizar órdenes de trabajo ha **duplicado nuestra eficiencia**.
- ✓ **Ahorro estimado de 3 minutos por cotización**, lo que representa un ahorro significativo en el tiempo de gestión.

Retorno de Inversión (ROI)

- ✓ La inversión inicial en software, hardware y servicios se recuperó en **menos de 12 meses**.
- ✓ Desde entonces, seguimos generando **mejoras incrementales que impactan directamente en nuestra eficiencia y rentabilidad**.

Conclusión

*"Optimus ha cumplido excepcionalmente bien con lo que necesitábamos. Nuestra **rentabilidad y rendimiento nunca han sido mejores**."*

*"Cualquiera que tenga dudas sobre si Optimus dash MIS es adecuado para **gran formato**, que lo piense de nuevo. Este sistema ha sido un **cambio de juego** para nuestra empresa y seguimos viéndolo como un socio estratégico clave para el futuro."*

De cara al futuro, Storbildsbolaget planea expandir el uso de **Optimus dash MIS** con **Web-to-Print** e integración con **empresas de mensajería**.

Para más información, visite: www.storbildsbolaget.se o contacte con **Jonas Hellke** directamente.