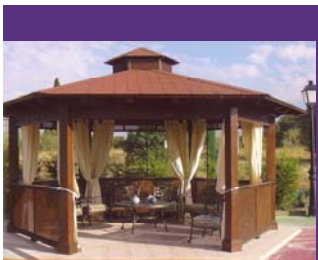


# Casos de éxito



*“Estas soluciones nos han permitido automatizar todas las áreas de gestión de nuestra empresa, ganando en agilidad y eficacia. Gracias a las aplicaciones de DATISA, por poner un ejemplo, en el almacén, podemos controlar las existencias de forma exhaustiva y efectuar los pedidos de una manera lógica. También nos permiten controlar los presupuestos de los clientes y controlar la cuenta de resultados de cada explotación. No obstante, lo realmente importante es que con DATISA estamos generando una BBDD de clientes y clientes potenciales, que en un futuro estamos convencidos que será muy útil para llevar a cabo acciones tanto comerciales, como de fidelización.”.*

Michael Lombard, socio fundador de Deck Garden.

## Deck & Garden: exteriorismo en madera

A finales del año 2004, nace Deck & Garden, de la mano del canadiense Michael Lombard, quién tenía como principal objetivo exportar la “cultura” existente en EE UU y Canadá, de la utilización de la madera en el exterior de los hogares para la fabricación de porches, decks o pérgolas, entre otros, utilizados frecuentemente para las reuniones con la familia, los amigos, etc. Aprovechando el vacío existente en el mercado español en este segmento, Michael Lombard, junto con su socio Francisco Moreno, crean esta compañía con sede en Madrid, pionera en el diseño y la decoración de exteriores en madera hechos a medida de cada cliente.

Desde sus comienzos, en la organización se ha apostado por una política de empresa basada en el trabajo en equipo, el respeto a los trabajadores y la creencia en unos valores compartidos, porque sólo así estos dos socios consideran que se consigue una duradera satisfacción de los clientes y la prosperidad de la empresa.

Con esta filosofía empresarial, Deck & Garden, formada por un equipo humano de más de 100 personas, se ha posicionado como el proveedor número uno a nivel nacional, con más de 700 instalaciones exteriores en madera realizadas en 2007 y unas previsiones para finales de este año de 1.000 instalaciones. Este volumen de ventas ha permitido a la compañía alcanzar una facturación de más de 6,1 millones de euros, y tienen previsto superar los 10 millones de euros en 2008. Además, su crecimiento bruto superior al 250% anual en los tres últimos años avalan su éxito y afianzamiento, como empresa líder en exteriorismo en madera.

### PUNTO DE PARTIDA:

#### Selección e implantación de la solución de gestión DATISA

Deck & Garden ha tenido desde sus comienzos una gran proyección de futuro, de ahí que sus socios decidieran en 2006 contar con una solución de gestión integral que les permitiera tener una visión global de la situa-

de la empresa. En un principio se adquirieron los módulos de Gestión Comercial, Producción y Almacén. Posteriormente se añadieron las herramientas de Contabilidad y Administración. Y actualmente Deck & Garden está incorporando para su gestión las soluciones de Tesorería y Presupuestos.

## SOLUCIÓN DATISA:

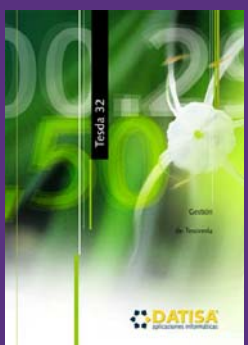
### Herramientas ágiles y flexibles

El gran volumen de datos que se genera en la actividad diaria de Deck & Garden en todas sus áreas obliga a utilizar herramientas ágiles, flexibles y sobre todo, seguras. Como explica Michael Lombard, socio fundador de Deck & Garden *"estas soluciones nos han permitido automatizar todas las áreas de gestión de nuestra empresa, ganando en agilidad y eficacia"*. Lombard destaca además algunas de las ventajas que les han proporcionado *"gracias a las aplicaciones de DATISA, por poner un ejemplo en el almacén, podemos controlar las existencias de forma exhaustiva y efectuar los pedidos de una manera lógica. También nos permiten controlar los presupuestos de los clientes y controlar la cuenta de resultados de cada explotación. No obstante, lo realmente importante es que con DATISA estamos generando una BBDD de clientes y clientes potenciales, que en un futuro estamos convencidos de que será muy útil para llevar a cabo tanto acciones comerciales como de fidelización"*.

## RESULTADO:

### Soluciones que acompañan camino al éxito

Tras el éxito y el volumen de negocio alcanzado, la compañía decidió abrir nueva delegación en Valencia y próximamente también contará con oficinas en Ibiza y Barcelona. Las herramientas de DATISA han sido imprescindibles en esta andadura de Deck & Garden, al tratarse de unas soluciones estándar y flexibles, que les han permitido aunar toda la información en una misma aplicación, y así independientemente de la ciudad en la que se encuentren, el equipo humano de la compañía puede trabajar con los mismos datos. *"Plantearnos salir a otras CCAA, hubiese sido imposible sin estas herramientas. Nos da mucha seguridad saber la situación en la que se encuentra la empresa para poder crecer"*, concluye Francisco Moreno.



#### DATISA

C/ Joaquín Turina 2. 28224 Pozuelo de Alarcón. Madrid.  
Telf. 917159268. E-mail: comercial@datisa.es  
www.datisa.es