

CASE STUDY:

Emissió 100% de les factures B2B de DABA



7 països



Distribuidor exclusiu



+25 anys d'experiència

El punt de partida

DABA és el distribuïdor exclusiu de Nespresso a Espanya, Andorra i alguns mercats africans.

Molts dels seus clients exigeixen la recepció de les factures electrònicament i DABA aposta per integrar-se de forma individual amb cada un d'ells fins que, el 2017, l'equip tècnic de DABA, conscients de la dificultat de **gestionar múltiples integracions** individuals, decideix buscar un partner tecnològic extern capaç de connectar-se amb tots els seus clients a través d'una sola integració. "La clau per prendre la decisió va ser trobar un partner que ens donés una solució completa: oblidar-nos de la gestió de la integració dels clients", recorda en Bart Van Schoor, Data Process & Integrations Coordinator a DABA.

“Necessitàvem oblidar-nos de la gestió de la integració dels clients.

BART VAN SCHOOR,
Data Process & Integrations
Coordinator a DABA.

La solució

“Bavel es connecta amb tots els clients de DABA adaptant-se al sistema, format i operativa de cada un d'ells.

DABA decideix **digitalitzar l'emissió** de totes les seves factures amb Bavel eBilling. D'aquesta manera, la distribuïdora només ha de treballar en la **integració del seu ERP** propi amb Bavel. Per la seva banda, Bavel es connecta amb tots els clients de DABA adaptant-se al sistema, format i operativa de cada un d'ells.

En la primera fase del projecte, els esforços se centren en els clients que ja exigeixen factura electrònica. Per fer l'onboarding de la resta fins a assolir el 100% de l'emissió, DABA opta per una estratègia esglaonada en la qual els clients s'integren progressivament. Actualment, DABA es **connecta amb més de 200 clients B2B** a través de Bavel.

Els resultats

Dos anys després, DABA emet més de 20.000 factures l'any **sense necessitat d'intervenció manual**. En l'últim any, l'empresa ha doblat el nombre de factures electròniques enviades sense necessitat d'ampliar el seu departament de cobraments, que compta amb 7 professionals.

D'entre tots els beneficis de Bavel, DABA destaca la **rapidesa i l'agilitat** de l'eina: el client rep la factura en menys de 24 hores. Això ha contribuït a la **reducció de la morositat i el temps** mitjà de cobrament. De fet, la distribuïdora subratlla que ara els pagaments es reben dins del termini establert amb cada client. A més, l'ús de la factura electrònica contribueix a aconseguir un dels principals objectius estratègics de la companyia: eliminar el paper de tots els seus processos.

"Sé que encara tenim molt marge de millora", reflexiona Van Schoor. I és que, un altre dels processos que els agradaria automatitzar és l'emissió de comandes i la recepció de factures.



Connexió amb +200 clients a través de Bavel



Emissió automàtica +20k factures anuals



Reducció de la morositat i del temps mitjà de cobrament



x2 Capacitat del departament de cobrament



Reducció de l'ús del paper en els processos administratius