CASE STUDY:

Emisión 100% de las facturas B2B de DABA

7 países

Distribuidor exclusivo

+25 años de experiencia

El punto de partida

DABA es el distribuidor exclusivo de Nespresso en España, Andorra y algunos mercados africanos.

Muchos de sus clientes exigen la recepción de las facturas electrónicamente y DABA apuesta por integrarse de forma individual con cada uno de ellos, hasta que en 2017, el equipo técnico de DABA, consciente de la dificultad de **gestionar múltiples integraciones** individuales, decide buscar un partner tecnológico externo capaz de conectarse con todos sus clientes a través de una sola integración. "La clave para la decisión fue encontrar un partner que nos diera una solución completa: olvidarnos de la gestión de la integración de los clientes", recuerda Bart Van Schoor, Data Process & Integrations Coordinator en DABA.

> **"Necesitábamos olvidarnos de la gestión de la integración de los clientes.**
>
> BART VAN SCHOOR,
> Data Process & Integrations Coordinator.

La solución

> **"Bavel se conecta con todos los clientes de DABA adaptándose al sistema, formato y operativa de cada uno de ellos.**

DABA decide **digitalizar la emisión** de todas sus facturas con Bavel eBilling. De este modo, la distribuidora sólo debe trabajar en la **integración de su ERP** propio con Bavel. Por su lado, Bavel se conecta con todos los clientes de DABA adaptándose al sistema, formato y operativa de cada uno de ellos.

En la primera fase del proyecto, los esfuerzos se centran en aquellos clientes que exigen factura electrónica. Para hacer el onboarding del resto hasta alcanzar el 100% de la emisión, DABA opta por una estrategia escalonada en la que se integran nuevos clientes paulatinamente. Actualmente, DABA **se conecta con más de 200 clientes B2B** a través de Bavel.

Los resultados

Dos años después, DABA emite más de 20.000 facturas al año **sin necesidad de intervención manual**. En el último año, la empresa ha doblado el número de facturas electrónicas enviadas sin necesidad de ampliar su departamento de cobros, que cuenta con 7 profesionales.

De entre todos los beneficios de Bavel, DABA destaca la **rapidez y agilidad** de la herramienta: el cliente recibe la factura en menos de 24 horas. Esto ha contribuido a la **disminución de la morosidad** y el tiempo medio de cobro. De hecho, el distribuidor subraya que ahora reciben los pagos dentro del plazo establecido con cada cliente. Además, el uso de la factura electrónica contribuye a alcanzar uno de los principales objetivos estratégicos de la compañía: **eliminar el papel** de todos sus procesos.

"Sé que aún tenemos mucho margen de mejora", reflexiona Van Schoor. Y es que otro de los procesos que les gustaría automatizar es la emisión de pedidos y la recepción de facturas.

- **Conexión** con +200 clientes a través de Bavel
- **Emisión automática** +20k facturas anuales
- **Reducción** de la morosidad y del tiempo medio de cobro
- **x2 Capacidad** del departamento de cobros
- **Reducción del uso de papel** en los procesos administrativos