

AbastNEWS

Revista corporativa de Abast Grup

MAYO 2008

SUMARIO

CIRSA migra sus aplicaciones críticas a plataforma HP

pag 5

WÜRTH, la información al servicio del vendedor

pag 8

Izasa informatiza la gestión de pedidos de sus clientes

pag 10

Resultados 2007 de Abast Grup

pag 2

Abast Solutions emite factura electrónica desde principios de año

pag 3

Formación sobre metodologías y soluciones para gestión de las TIC

pag 4



**ABAST
GRUP**

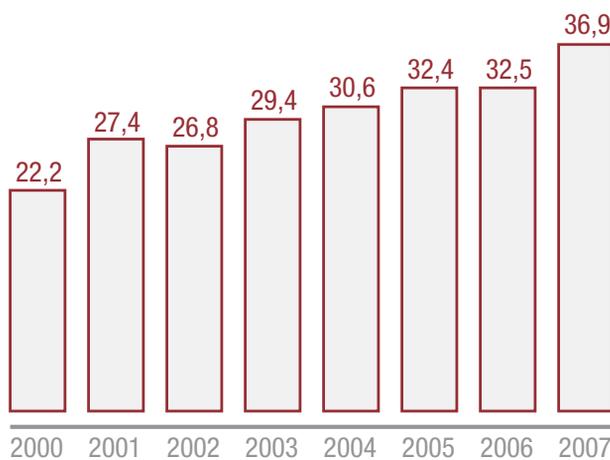
Abast Grup facturó 37 millones de euros en 2007

Abast Grup alcanzó un volumen de facturación de 36,9 millones de euros durante el pasado año, lo que supone un incremento del 19% con respecto a la cifra de negocio del año anterior.

Abast Grup, con una presencia en el sector TIC de casi 25 años, goza de una posición líder en el mercado de los servicios de valor añadido, el desarrollo de proyectos de gestión, la implantación de infraestructuras y servicios de soporte para grandes empresas y las Administraciones Públicas. Durante el 2007 el grupo ha experimentado un crecimiento importante en las áreas de Consultoría Tecnológica, Gestión de Sistemas, Gestión Documental, Inteligencia de Negocio y Soporte, entre otras.

El incremento de negocio del 19% en relación a 2006, ha sido posible gracias, a un incremento importante de los servicios y a la fructificación de las inversiones, comerciales y profesionales que el grupo realizó en nuevas áreas de negocio y nuevos mercados en años anteriores. Para este año 2008, Abast Grup espera obtener una cifra de negocio cercana a los 40 millones de euros.

Facturación anual (millones de Euros)



De nuevo entre los líderes del sector

Los resultados obtenidos a lo largo de 2007 han hecho posible que un año más, Abast Grup se sitúe entre las 100 primeras compañías del sector TIC en España, escalando posiciones con respecto al período anterior.

Varias revistas especializadas, como Computing o ComputerWorld, han incluido al grupo en los rankings que anualmente realizan sobre los líderes del sector TIC en España. Las listas incluyen fabricantes, operadoras telefónicas, mayoristas y empresas de servicios TI como Abast Grup, que destaca por ser una de las pocas de capital 100% español.

Abast Grup sigue manteniendo un crecimiento progresivo, al igual que su plantilla que ha ido creciendo a medida que las necesidades de la compañía lo hacían como consecuencia de la consolidación y expansión que ha protagonizado.

Nueva imagen corporativa

La renovación de la imagen corporativa de Abast Grup, que se inició el año pasado con la puesta en marcha de la nueva web del grupo, se pone ahora más de manifiesto con la edición del nuevo catálogo corporativo y el renovado diseño de esta revista.



2006	2007	Empresa	Fact. 07*
89	77	Comparex	38,88
	78	Hitachi Data Systems	37,98
	79	Panda Security	37,00
90	80	Abast Grup	36,90
86	81	SHS Polar	35,00
	82	Arsys Internet	35,00
	83	Entel	33,91
106	84	Panel Sistemas Informáticos	31,49
88	85	Computer Sciences	28,65
95	86	CDC Software	27,92
97	87	Infodesa	27,91
91	88	D-Link	27,75

Abast Solutions emite Factura Electrónica desde el 1 de enero de 2008

Desde principios de este año, Abast Grup emite facturas electrónicas a muchos de sus clientes que así nos lo han autorizado. La emisión de este tipo de facturas se realiza a través de la solución **ScanVisio e-Factura Out**, desarrollada íntegramente por Abast Solutions, con la utilización del plug-in de Esker DeliveryWare.

Tal y como establece el Real Decreto 1496/2003, la Factura Electrónica tiene la misma validez legal que la factura en papel, sin embargo posee unos requisitos en materia de seguridad no aplicables a la factura en papel. De hecho es imprescindible que las facturas estén firmadas electrónicamente con un certificado digital reconocido por la Agencia Tributaria.

Requisitos legales

- El emisor de la factura debe tener el consentimiento por ambas partes además de garantizar en todo momento la autenticidad e integridad de las facturas.
- Tanto el emisor como el receptor deben almacenar digitalmente dichos documentos incluyendo la firma certificada y la factura.
- Por último, es necesario que las facturas almacenadas posibiliten el acceso, búsqueda e impresión de los datos.

Principales ventajas de la facturación electrónica

- Agilidad y competitividad: el proceso de facturación electrónica reduce considerablemente los tiempos de gestión, los posibles errores en la facturación y los tiempos de espera durante los intercambios de información entre emisor y receptor.
- Seguridad: la utilización de certificados digitales garantiza la integridad y autenticación del emisor.
- Ahorro de costes: la eliminación de los gastos derivados del uso de papel, manipulación y envíos añadido a los costes de almacenaje físico permiten un ahorro de 0,75 euros por factura.



En la actualidad los procesos de facturación electrónica no son exclusivos para las grandes empresas sino que las PYMES también se pueden beneficiar de todas sus ventajas.



Aquellos clientes que estén interesados en recibir sus facturas en formato electrónico pueden ponerse en contacto con el departamento de Administración de Abast Solutions (teléfono: 933 102 248 - Àngels Guzmán o Raquel Megías)



Nuevos cursos sobre metodologías y soluciones de gestión de servicios y gobierno de las TIC

La experiencia de la compañía en ITIL, CobiT y otras metodologías como ISO20000 se traduce periódicamente en la renovación, ampliación y actualización de los cursos de formación que Abast Grup ofrece para profesionales de las TI. También se han incorporado al catálogo cursos técnicos sobre las soluciones HP Software (incluyendo las nuevas herramientas fruto de las adquisiciones de Mercury, Peregrine, Radia...) y otras soluciones para la gestión y el gobierno TIC.

Más información en <http://aula.abast.es>

Cursos metodologías de gestión TIC

- Fundamentos ITIL v2
- Fundamentos ITIL v3
- ITIL avanzado
- CobiT v 4.1
- Inmersión Metodológica (ITIL - COBIT - CMMi-Dev - ISO20000)

Cursos HP Software /Westbury / Mirror42

GESTIÓN DE RED

- HP Network Node Manager Advanced Edition (Operación / Administración)
- HP Network Node Manager Standard Edition (Operación / Administración)
- HP Performance Insight Manager (Operación / Administración)

GESTIÓN DE OPERACIONES Y RENDIMIENTOS TI

- HP Operations & Performance Manager (Operación / Administración)
- HP BAC System Availability Mgmt. SiteScope (Operación / Administración)

GESTIÓN DE TRANSACCIONES Y SERVICIOS TI

- HP BAC End User Mgmt. Business Process Insight (Operación / Administración)
- HP BAC End User Mgmt. Client Monitor (Operación / Administración)

GESTIÓN DE PROCESOS TI

- HP Service Desk (Operación / Administración)
- HP Service Manager (Operación / Administración)
- HP DataCenter Automation (RADIA for Servers) (Operación / Administración)
- HP Enterprise Discovery (Operación / Administración)

GESTIÓN DE LA DEMANDA Y EL PORTFOLIO

- HP Project & Portfolio Management (Operación / Administración / Administración Avanzada)

REPORTING Y CUADROS DE MANDO TI

- Westbury Report Manager (Operación / Administración)
- (Westbury Dashboard Manager) (Operación / Administración / Administración Avanzada)
- Mirror42 Governance Suite (Operación / Administración / Administración Avanzada)

CIRSA migra sus aplicaciones críticas a plataforma HP de la mano de Abast Systems

CIRSA es una organización multinacional de origen español que ha destacado como pionera en la aplicación de sistemas innovadores con los que ha revolucionado los ámbitos del juego y el entretenimiento. Presente como empresa del sector ocio en numerosos países, su inversión constante en I+D+i, más de 500 patentes y 160 ingenieros en plantilla la convierten también en uno de los líderes de la industria electrónica de de nuestro país.

Este espíritu de innovación y superación de la compañía es compartido por su departamento de TI, que debe enfrentarse diariamente a los retos que representa garantizar una infraestructura TI que soporte correctamente sus procesos de negocio y pueda adaptarse de forma flexible a la constante expansión de su organización. Ello les ha llevado a abordar un ambicioso proyecto de renovación que ha supuesto la migración de su entorno SAP/Oracle a una plataforma basada en servidores HP Integrity, la consolidación de su almacenamiento y otras mejoras importantes en seguridad y gestión de sistemas.

Para esta renovación de su infraestructura tecnológica, que ha supuesto una inversión cercana al millón de Euros, CIRSA ha confiado en Abast Systems por su gran experiencia y know-how en este tipo de proyectos. En su calidad de partner de HP certificado como Data Center Solutions Specialist y Authorized Business Solutions Partner (ABSP), Abast Systems ha actuado como interlocutor único y ha suministrado todas las soluciones y servicios que la multinacional requería para la actualización y optimización de sus sistemas.

ANTECEDENTES

CIRSA disponía hasta hace poco de una plataforma heterogénea para sus aplicaciones críticas: las aplicaciones SAP en un cluster IBM AIX, su CRM sobre un servidor Sun Solaris, Lotus Domino/Notes sobre Bull y servidores Windows de HP para el resto de aplicaciones de negocio y gestión. Contaba también con múltiples repositorios de almacenamiento y sistemas de backup. Una red SAN basada en tecnología IBM almacenaba la información de SAP, mientras que otra SAN basada en tecnología HP hacía lo propio para el resto de bases de datos y aplicaciones críticas.

Una infraestructura tan heterogénea complicaba las tareas de administración y soporte y presentaba unos costes de propiedad (TCO) elevados. Por este motivo, cuando la corporación se planteó la renovación de la infraestructura para SAP para adecuarla a sus necesidades cada vez mayores de capacidad, decidió además llevar a cabo un proyecto de consolidación de sistemas y almacenamiento para unificar y optimizar la plataforma tecnológica de la organización.



LA SOLUCIÓN

Abast Systems propuso a CIRSA una solución basada en tecnología HP y que tenía como objetivo garantizar la capacidad y disponibilidad de los servicios TI, minimizar y optimizar las tareas de administración de los sistemas y garantizar un soporte de los servicios adecuado a sus necesidades del Negocio.

Alberto Fernández, Jefe de tecnologías y comunicaciones del grupo CIRSA, señala los puntos más destacados de este proyecto: “No se trata de una simple consolidación de sistemas, hemos hecho una migración heterogénea de SAP a un nuevo sistema operativo, consolidado el almacenamiento de todos los servidores, centralizado todas las bases de datos Oracle de la compañía, optimizado el backup de todos los entornos críticos de negocio e implantado un nuevo sistema de

gestión para la monitorización remota de nuestros sistemas”.

Posiblemente una de las decisiones más importantes que tomaron los responsables de TI de CIRSA fue la del cambio de plataforma para el entorno SAP, cuando aceptaron la propuesta de Abast Systems de sustituir su cluster de servidores IBM con sistema operativo AIX por un nuevo cluster formado por servidores HP Integrity con procesadores Itanium2 Montecito y S.O. HP-UX 11.

Los dos nuevos servidores, un HP Integrity rx7640/4 de 8 cores y un rx7640/2 de 4 cores, ofrecen un importante incremento del rendimiento respecto a los servidores IBM a los que sustituyeron. Por ejemplo el rx7640/4 garantiza 250.000 tpm / 9.000 SAPs frente a los 150.000 tpm / 5.200 SAPs del antiguo IBM pseries p650/4. Un 60% más, superando holgadamente el 40% de aumento del rendimiento calculado como necesario para hacer frente al crecimiento de la demanda de la capacidad de sus sistemas SAP.

Por otro lado, las numerosas bases de datos Oracle, tanto de SAP como de otras aplicaciones críticas, que CIRSA tenía distribuidas en diferentes plataformas se unificaron en otro cluster compuesto también por servidores HP-UX, en este caso ITANIUM.

En cuanto al almacenamiento también se llevó a cabo una consolidación en una SAN compuesta por una cabina de discos HP StorageWorks Enterprise Virtual Array (EVA) 8000 y una librería HP MSL4048, El EVA 8000 sustituyó las dos cabinas anteriores, un EVA

5000 y una IBM TotalStorage, simplificando de esta manera la gestión del almacenamiento y obteniendo numerosas mejoras en cuanto a disponibilidad y fiabilidad se refiere. Para el backup la MSL4048 reemplazó a las antiguas librerías de cintas HP e IBM y se decidió además sustituir el antiguo sistema de copias gestionado por Legato por uno nuevo gestionado con HP Data Protector.

Por último para gestionar estos sistemas se optó por implantar HP Storage Essentials. Esta solución software permite gestionar la capacidad requerida de forma efectiva y planificada, maximizar el rendimiento de los recursos y, gracias a sus capacidades de monitorización, detectar errores rápidamente y resolver cualquier fallo manteniendo el nivel de servicio de las aplicaciones críticas.

BENEFICIOS OBTENIDOS

La renovación de su infraestructura tecnológica ha permitido a CIRSA:

- Aumentar el rendimiento y la capacidad de crecimiento en SAP

Los servidores IBM que soportaban SAP han sido sustituidos por Servidores HP Integrity y el almacenamiento se ha consolidado en una HP EVA 8000

- Aumentar los niveles de disponibilidad y flexibilidad en sus sistemas de almacenamiento;
- Facilitar el acceso a la información empresarial desde todas las áreas y departamentos.;
- Mejorar su sistema de copias de seguridad, evitando errores procedentes de la intervención humana y garantizando la recuperación de desastres de manera efectiva.
- Simplificar y mejorar la gestión de sus sistemas, reduciendo sus costes de propiedad



ETAPAS DEL PROYECTO Y OTROS SERVICIOS DE VALOR

El proyecto de renovación tecnológica contempló las siguientes fases

- Etapa de análisis y gestión del proyecto: en la que se definieron las fases del proyecto, los parámetros y su planificación inicial de forma conjunta entre CIRSA y Abast Systems.
- Etapa de Implementación del entorno de Cluster de SAP y EVA 8000: en esta etapa, técnicos de Abast Systems realizaron la instalación de los nuevos servidores y su conexión a la SAN, también se llevó a cabo la configuración del acceso a volúmenes de la SAN y del cluster integrado con SAP en colaboración con HP.
- Etapa de migración heterogénea de SAP, realizada por equipos de servicios conjuntos formados por consultores HP y técnicos de Abast Systems. Las tareas que se realizaron a lo largo de esta etapa duraron unas 10 semanas aproximadamente.
- Etapa de Implementación de Business Copy EVA: implementación de dos jobs de Business Copy, el Business Copy de producción para mantener copias locales en el EVA y el Business Copy de producción para replicar entornos.

- Etapa de Implantación del sistema de copias a través de Data Protector: se instala la nueva librería en la SAN, se instalan los discos en los nuevos servidores y se configuran las copias.
- Etapa de Implantación de la gestión SAN: instalación de HP Storage Essentials.

Abast Systems ha prestado a CIRSA directamente todos los servicios relacionados con la implantación de soluciones HP, ya que como especialista acreditado como HP Authorized Business Solutions Partner (ABSP), Abast está autorizado para que técnicos propios realicen estos servicios bajo la marca HP con total garantía del fabricante.

Además, Abast Systems ha ofrecido a CIRSA todos aquellos otros servicios que necesitaba para mantener sus entornos críticos de TI operativos:

- Centro de Respuesta a Clientes: recepción de llamadas en horario 8x5 para atención de consultas y gestión de procesos
- Soporte a la migración heterogénea SAP
- Centro de Gestión Remota: recepción de llamadas de averías 24x7 y monitorización de servicios TIC 24x7
- Servicios Presenciales Proactivos y Reactivos: Gestión de problemas, resolución y restitución de los servicios TIC y Gestión de Cambios, Gestión del Cliente.

LA EMPRESA

CIRSA es el holding de juego y ocio de NORTIA Corporation, corporación de negocios compuesta por dos grandes grupos de empresas. CIRSA, líder mundial del juego y ocio, y NORTIA Services, holding de empresas, fundamentalmente en servicios.

En la actualidad, la sólida estructura empresarial en la que se integra CIRSA está compuesta por más de 200 empresas distribuidas internacionalmente, cubriendo toda la oferta del juego, ocio y entretenimiento, y su plantilla la conforman más de 11.000 empleados. Actualmente cuenta con 15 casinos, 84 bingos, 38.529 máquinas recreativas, 3 centros de I+D y un centro de producción.



CIRSA  30 AÑOS

WÜRTH, la información al servicio del vendedor

Abast Solutions ha desarrollado un proyecto de Business Intelligence en Würth España con el que se ha logrado poner la tecnología al servicio del vendedor para ofrecer la información adecuada allí donde se necesita, con el objetivo de dar el mejor servicio a los clientes y facilitar el trabajo de toda su flota de comerciales.

a sí misma como “una empresa de vendedores”. Obviamente nada de esto hubiera sido posible si los sistemas de información que soportan estos procesos no hubieran estado a la altura, de ello era plenamente consciente Xavier Masats, Director de Sistemas de Información de Würth España S.A, cuando en 2002 empezó a desarrollarse el nuevo sistema de información de la fuerza de ventas.

Algunos de los problemas con los que esta compañía se encontraba y a los que había de dar respuesta eran:

- Crecimiento continuo de Würth España, tanto en empleados como en ventas y como en infraestructuras.
- Se debía dotar de la máxima información al vendedor de calle, para que conociera en profundidad los productos
- Había que facilitar la entrada de pedidos por parte de los vendedores de manera rápida y coordinada con la planificación logística necesaria para servir los pedidos en menos de 48h.

La solución

La solución adoptada ha consistido en la implantación de un sistema de información basado en el acceso web de cada vendedor, a los que se ha dotado de dispositivos portátiles y de conexiones a internet.

Se ha puesto especial atención en la creación de un portal del vendedor que facilita el acceso al catálogo de productos, con amplias especificaciones y aplicaciones de cada artículo en el que se pueden consultar diariamente los pedidos, su estado y el propio rendimiento y la consecución de objetivos.

La elección del proveedor

Un proyecto de tal envergadura y con tantas herramientas diferentes debía ser llevado a cabo por una empresa de servicios integrales que se pudiera encargar tanto de la infraestructura hardware, como de redes de comunicación, del desarrollo de aplicaciones web, de la implantación de sistemas decisionales y de análisis de gestión del conocimiento. Es por ello que Würth España confió en Abast Grup.



Disponer de una fuerza de ventas de 3.674 vendedores a pie de calle requiere de una gran infraestructura, de una visión clara del proceso de negocio y de un excelente uso de la información. Duplicar el número de vendedores en seis años, casi triplicando la facturación no es ni mucho menos sencillo. Dar servicio a 350.000 clientes profesionales encuadrados en diferentes sectores industriales requiere de un gran conocimiento. Servir el 98% de los pedidos entre 24 y 48 horas es una hazaña. Manejar un catálogo de venta de más de 100.000 referencias a nivel mundial es complicado.

Pero estas son las cifras de Würth España, una empresa que se define



El Proyecto y sus Fases

El proyecto se bautizó como SalesAnyWhere y se ha realizado codo con codo entre el personal de la división SBI de Abast Solutions y el equipo interno de sistemas de la información de Würth España. Constó de 4 fases evolutivas, finalizando la última en septiembre de 2007:

1ª fase: Aportar información de ayuda al vendedor.

El objetivo de esta primera fase fue conocer los productos. Con la información obtenida se creó un gran catálogo online con las fichas técnicas de cada producto. Todo el proceso se integró con una herramienta de gestión de contenidos para permitir la consulta de la información en el formato más adecuado.

2ª fase: Mejora en la gestión logística de la entrega de pedidos y creación de la tienda on-line

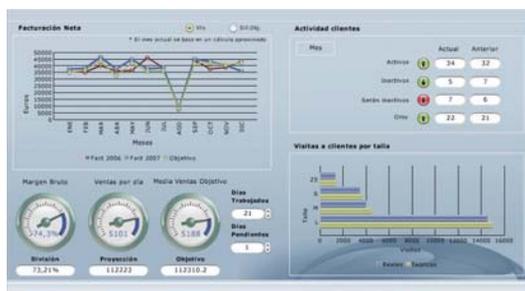
En ella se planteó la entrada de pedidos para los comerciales. Esta misma funcionalidad también se creó para el cliente final y los distribuidores. De esta forma nació la tienda online.

3ª fase: Estrategia CRM, conocer al cliente.

Desarrollamos el módulo de CRM con el propósito de generar una visión de 360º del mismo. También contemplamos la importancia de gestionar las visitas, tareas, alertas, agenda, correo y demás funcionalidades integradas en el portal

4ª fase: Dotar a la flota comercial de información analítica y de cuadros de mando

Se construyó una gran Datawarehouse que permitiera a los vendedores consultar la información y analizarla optimizando la consulta y facilitando la interrelación de conceptos. Actualmente el Datawarehouse resultante es la base de toda la gestión del rendimiento. Con la explotación de los ámbitos operacionales, tácticos y estratégicos se consigue un sistema decisional para extraer la información clave.



El resultado es un sistema decisional en el que se utiliza la propia tecnología del portal web para explotar la información más operacional, que se complementa con reporting táctico generado con la plataforma Business Objects XI R2 y con cuadros de mando personales y simulaciones de escenarios mediante Business Objects Xcelsius.



WÜRTH ESPAÑA

El Grupo Würth se fundó en 1945 en Baden-Württemberg, como una empresa mayorista de tornillos, en el contexto de una Alemania devastada por la guerra. En la actualidad, el Grupo Würth es líder mundial en la venta directa al profesional en sectores diversificados tales como automoción y vehículo industrial (carga), metal, instaladores, mantenimiento, madera, construcción, agricultura, industria, etc.

Camino análogo a recorrido la filial desde que se Würth España S.A. está actualmente presente en todo el territorio español, comercializando todo lo que sirva para fijar, unir, pegar y montar.

Würth España alcanzó en 2007 su record histórico de ventas convirtiéndose en la 1era filial del grupo.

IZASA automatiza la captura y gestión de pedidos de clientes con Esker DeliveryWare

Izasa Distribuciones Técnicas, S.A. forma parte de Werfen Life Group, que agrupa numerosas empresas del sector Diagnóstico e Instrumentación para laboratorios clínicos y científicos. Uno de los principales cometidos de Izasa es la recepción y seguimiento de los pedidos de clientes para su mayor satisfacción. Para ello, la compañía deseaba dotarse de la mejor solución de automatización del proceso de captura y gestión de pedidos de sus numerosos clientes y optó por la tecnología Esker DeliveryWare.

Antecedentes

Izasa Distribuciones Técnicas, S.A. tiene once delegaciones repartidas por España y da servicio a más de 1.300 clientes entre hospitales, laboratorios y farmacias. Estos clientes generan más de 110.000 pedidos anuales.

Sin una solución de automatización se generaban serios problemas a la hora de gestionar toda esa información, como por ejemplo, la pérdida de tiempo y los enormes costes que supone para el personal de Administración de Ventas hacer frente manualmente a tal volumen de información, o los cuellos de botella que se generan en las máquinas de fax desde las que no solo se recibían pedidos de clientes sino que además se enviaban los de proveedores.

Frente a esta situación de saturación por crecimiento de negocio, Izasa debía reaccionar rápidamente para satisfacer a sus clientes en el tiempo requerido por sus propios estándares de calidad.

Izasa eligió la tecnología de Esker por su perfecta integración con SAP R/3 y por su adaptabilidad y a Abast Solutions como integrador porque su

experiencia garantiza el asesoramiento, la puesta en marcha y el servicio al cliente con total garantía de éxito.

El Proyecto

La probada experiencia de Abast Grup en este tipo de trabajos permitió que el proyecto de instalación de Esker DeliveryWare se realizara en tres semanas.

La situación de cuello de botella se tuvo que resolver por etapas sucesivas. En primer lugar, se creó una línea RDSI para la recepción de los pedidos de clientes. A partir de ahí, se instaló Esker DeliveryWare para la captura del fax (imagen e información), la extracción de los datos digitales mediante OCR, su inyección en un formulario especial para cada cliente y su archivado para posteriores verificaciones.



Izasa eligió la tecnología de Esker por su perfecta integración con SAP R/3



La compañía tiene previsto **extender el uso de esta tecnología al conjunto de sus documentos de entrada y salida de su sistema SAP para eliminar los procesos manuales.**

Gracias a la importante personalización del sistema SAP realizado por el equipo informático de Izasa y la gran flexibilidad de Esker DeliveryWare, las validaciones de los pedidos se realizan directamente desde SAP por email y por web.

A partir de la creación de las plantillas de formulario que se rellenan con Esker, todo el proceso es automatizado a gran satisfacción del personal de Izasa que tiene previsto extender el uso de dicha tecnología al conjunto de sus documentos de gestión de entrada y salida de su sistema SAP para eliminar los procesos manuales.

Una vez automatizada la totalidad de los pedidos de clientes, el proceso permitirá:

- la trazabilidad de pedidos de clientes recibidos
- importantes ahorros de gestión al eliminar la intervención manual en la captura de datos
- la eliminación del papel en los procesos de negocio a medio plazo
- la motivación del personal liberado de tareas tediosas y arriesgadas de entrada manual de datos



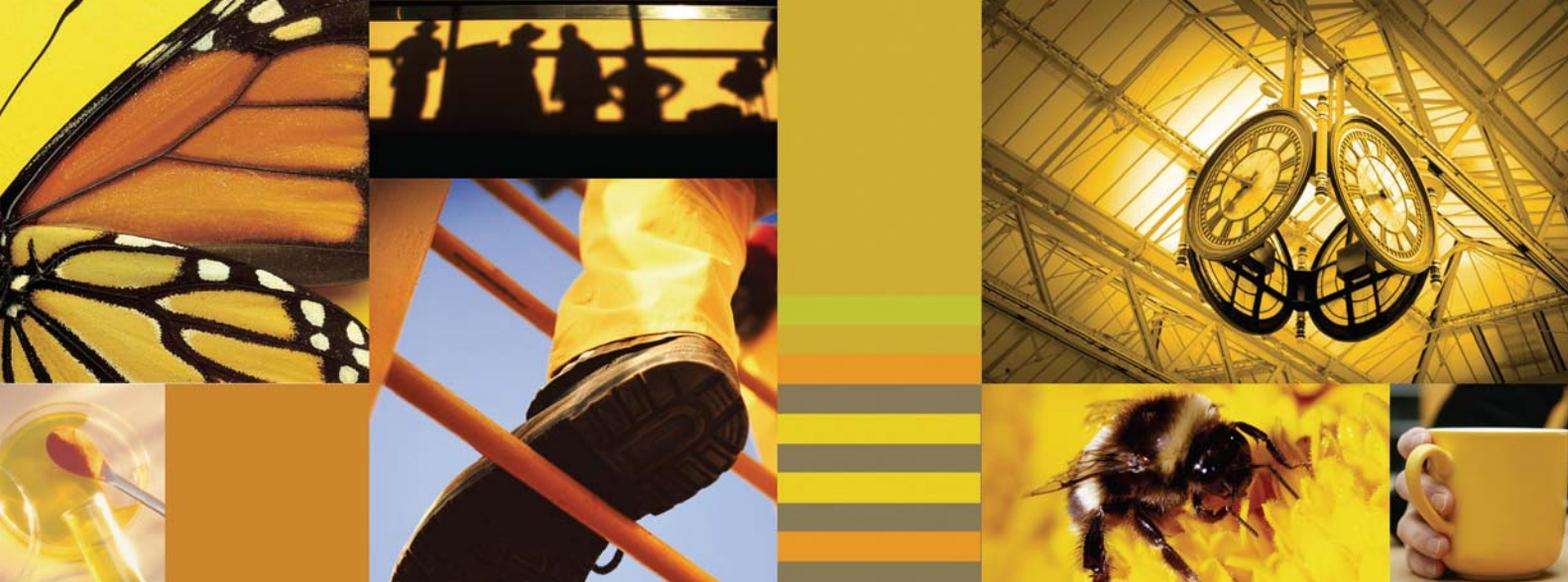
Izasa Distribuciones Técnicas, SA

Izasa es una empresa con tres actividades principales: Instrumentación Científica, Diagnóstico “in vitro” y Productos medico-quirúrgicos.

Forma parte de Werfen Life Group, que cuenta con filiales presentes en

los principales países del mundo. En España agrupa numerosas compañías, todas de reconocido prestigio en el sector del Diagnóstico y de la Instrumentación para laboratorios clínicos y científicos.

- la gestión automática de formularios de más de 1.300 clientes
- la integración de una solución única de gestión de flujos documentales multi-canal (fax e email)



Trabajar, conectar y compartir información con los compañeros de trabajo es mucho más fácil con las soluciones IBM Lotus Software



Las herramientas de productividad y colaboración de IBM Lotus Software permiten a las organizaciones ser más efectivas en sus procesos de negocio. Desde 1995 Abast Grup integra las soluciones Lotus Software y desarrolla aplicaciones sobre la plataforma Notes/Domino.

- IBM Lotus Notes
- IBM Lotus Domino
- IBM Lotus Sametime
- IBM Lotus Quickr
- IBM Lotus Connections
- IBM Lotus Domino Workflow

Contacte ahora con nosotros si desea más información sobre las nuevas versiones de estas soluciones o sobre el nuevo método de licenciamiento "pago-por-uso"

lotus@abast.es

IBM **Lotus** software



BARCELONA

ABAST SOLUTIONS
 Francesc Cambó, 17
 08003 Barcelona
 Tel. 933 102 248
 Fax 933 199 743
 sol_bcn@abast.es

ABAST SYSTEMS
 Ecuador, 39-45
 08029 Barcelona
 Tel. 933 666 900
 Fax 933 666 910
 sys_bcn@abast.es

MADRID

Agastia, 44-46 1º B
 28027 Madrid
 Tel. 914 061 601
 Fax 914 061 604
 sys_mad@abast.es
 sol_mad@abast.es

VALENCIA

Marques del Turia, 49 3º
 46005 Valencia
 Tel. 963 942 278
 Fax 963 941 536
 sys_val@abast.es
 sol_val@abast.es

BILBAO

Dr. Areilza, 15 1º izq.
 48011 Bilbao
 Tel. 946.053.823
 Fax 944.420.058
 sol_bil@abast.es