

סיפורי הצלחה - לקוחות SAP Business One הפצה ושיווק

“השימוש ב-SAP Business One מאד נוח בעיקר בגלל הממשק הידידותי. המשתמשים בחברה התחילו להשתמש במערכת מהר יותר משחשבתי.”

עופר עטר, מנכ"ל, חברת עטרה שיווק פירות וירקות

עטרה שיווק פירות וירקות

חברת עטרה שיווק פירות וירקות, בבעלות משפחת עטר, הינה חברה פרטית הממוקמת בשדות הירוקים של מושב אביטל בעמק יזרעאל, ועוסקת בגידול פירות וירקות והפצתם למעל 400 לקוחות. החברה נוסדה ב-1994, וכיום מחזור המכירות השנתי שלה עומד על 25 מיליון שקלים. עובדים בה 45 עובדים, החל בחקלאים האמונים על גידול וטיפול התנובה, דרך אנשי שיווק, וכלה בסוכני הפצה אשר גומעים מרחקים בכדי להביא ללקוחות כמעט בכל נקודה בארץ את הפירות והירקות.

עופר עטר, מנכ"ל חברת עטרה שיווק פירות וירקות מספר על הדרך שהיה עובר פרי או ירק מסוים לפני שחברת עטרה עברה לסביבת SAP: אנחנו מציעים 250 פריטים שונים ומגוונים למאות לקוחות מתחומים שונים - מסעדות, קונדיטוריות, בתי מלון, ירקנים, אולמי שמחות וקיבוצים - לכל לקוח צרכים ודרישות משלו. בעבר לקוח היה מתקשר ומבקש רשימת פריטים ספציפית, אופיינית לו, נניח קילו עגבניות מסוג מסוים. היינו רושמים ידנית את ההזמנה, ואז היינו עוברים שוב ידנית על פלטי אקסל מייגעים בשביל לבדוק אם ומתי אנחנו יכולים לספק לאותו לקוח את אותו פריט, במקרה זה עגבנייה מסוג מסוים, במועד שהוא ביקש אותו. היה צריך להדפיס את אותו קילו עגבניות במועד הנקוב, ובסופו של דבר להרכיב מכל הנתונים שנאספו בדרך את תעודת המשלוח. בסך הכל, התהליך היה ארוך ומסורבל, וחייב אותנו בטלפונים חוזרים ללקוחות בכדי להשלים את ההזמנה, ואחר כך ליחידות ההפצה אצלנו, למחסן וכולי”.

את המפתח לחיים קלים יותר הציעה חברת RELS, שותפתה העסקית של SAP ליישום ומכירה של SAP Business One. לשורה שלמה של צרכים, כמו גם לצורך הגדול ביותר של עטרה, לעשות סדר בתהליכי ההזמנה, הצליחה RELS לתת מענה: “כאשר אני בוחן היום את דרכו של אותו קילו

במבט מהיר

פרטי החברה

- שם החברה: עטרה שיווק פירות וירקות
- תעשייה: הפצה ושיווק
- מוצרים ושירותים: גידול פירות ושיווקם, ניהול חנות דגל בו נמכרת התוצרת החקלאית של החברה
- אתר החברה: www.atara.co.il
- שותף עסקי: RELS
- שותף פתרונות משלימים: אמודט

צרכי החברה

- מערכת שתאפשר מתן מענה טוב יותר ללקוחות תוך קיצור זמני עבודה
- מערכת אשר תאפשר תהליך הזמנה מסודר החל מרגע ההזמנה ועד לאספקת המוצר

פתרון SAP

- SAP Business One

הצלחות עיקריות בהטמעה

- בסיס נתונים אחד החוצה את החברה לרוחבה ומאפשר מתן תשובות בזמן אמת
- יכולת חיבור ל-SAP Business One באמצעות מסופים ייעודיים אשר מאפשרים לאנשי המכירות שבשטח להזרים ולעדכן נתונים ישירות למערכת ללא צורך לחזור למשרד

- ייעול תהליך ההפצה באמצעות פיתוח מודול המסדר את כל ההזמנות ונקודות האספקה למסלולי משלוח וזמני חלוקה

- יכולת בקרה טובה על מצב החובות של הלקוחות באמצעות מערכת ההתראות אשר מתפרצת בחריגה מפרמטרים מסוימים

ההזמנות. מודול מעניין ש-RELS התקינו על גבי ה-SAP Business One מאפשר לסדר בצורה אוטומטית את כל ההזמנות ונקודות האספקה שנתקבלו למסלולי משלוח וזמני חלוקה לאותו יום, ובכך גם לחסוך לנו זמן יקר, דלק ולייעל את תהליך ההפצה.

מבט כולל על הארגון - באמצעות מערכת אחת

המעקב אחרי ההזמנות מהווה בעצם את עיקר עבודתם של רכזי ההזמנות. כל המידע צף ומופיע אצל רכזי ההזמנות. אם בעבר, מספר עטרה היו נדרשות שלוש שעות בכדי לעבור על רשימות ארוכות ולבדוק לאן להוציא משלוחים, הרי שעם SAP Business One מופיעים כבר היעדים שלהם יש לספק סחורה באותו יום בין אם האספקה יומית או שבועית. הדו"ח מראה את הלקוחות לאותו יום, ובכרטיס הלקוח יכולים רכזי ההזמנות במשרד או אנשים המכירות לראות בדיוק את הפעילות מול הלקוח, וגם להתעדכן בו ברגע אם הלקוח לא קיבל תשובה או אספקה על פי דרישותיו. "אני כמנהל, מנצל את השפה המשותפת שיש ל-SAP Business One עם מערכות ארגוניות אחרות גם לשם קבלת מידע שוטף על חיובים וחובות", מתאר עטרה. "עם כל הזמנה שמתקבלת אני יכול לראות מידע על היסטוריית החיובים והתשלומים של הלקוח. אם הלקוח חרג מהאשראי שאנו מעניקים לו, SAP Business One יקפיץ אוטומטית התראה מתפרצת על המסך ואני יכול לבחור אם לאשר או לדחות את הזמנת הלקוח. במקרה שהחלטתי לדחות את ההזמנה, באופן אוטומטי יעודכנו גם אנשי המכירות בשטח לא לבצע עסקה. באותו אופן אני תמיד מעורה במצב החוב של כל לקוח ולקוח, גם אם לא התקבלו הזמנות".

לגבי פתרונות אפסריים אחרים אומר עטרה: "הנהלת חשבונות וניהול קשרי לקוח הינם תחומים די מקובעים, כלומר בליבת הפעילות שלהם הם זהים בין אם מדובר בחברת הייטק ובין אם מדובר בחברה לשיווק והפצת מזון. אותו דבר נכון גם לגבי חברה קטנה או תאגיד בין-לאומי. אולם מה שמוסיף ערך זו ההתאמה המדויקת לצרכים של החברה ולמאפייניה - גדולה או קטנה, ייצור או קמעונאות. לפני ההחלטה ליישם את פתרון SAP בחנו מספר פתרונות, מקומיים כמו גם בין-לאומיים. רובן היו תוכנות שנצמדו לתהליכים הבסיסיים ולא אפשרו גמישות. ה-SAP Business One לעומת זאת הינו

ענבניות, החל מההזמנה ועד לאספקה, אני מוצא תהליך הרבה יותר פשוט, עם הרבה כחות תחנות ביניים מיותרות. זה מתחיל בזה שבאמצעות הגדרה פשוטה ב-SAP Business One המערכת מלכתחילה לא תציע מוצרים שלא ניתן לספק ללקוח מסיבות שונות. במחירון היומי שמועבר לכל הלקוחות לא יופיע הפריט אם הפריט או הירק טרם הבשילו או שאינם מצויים במלאי, או עוד כהנה וכהנה סיבות בגינן לא נוכל לספק את הפריט באותו תאריך. לנו זה משאיר את הזמן לטפל במה שנמצא ולא עם מה שכרגע לא נמצא. היום כל מה שנותר לי לעשות זה לחתום על תעודת משלוח כשמשלוח יוצא מהמחסן. כל תהליך עיבוד המידע הינו אוטומטי. במקום המערכת הישנה והמבוססת DOS ששימשה אותנו בעבר, RELS בנו לנו באמצעות SAP Business One בסיס נתונים אחד אשר חוצה את החברה שלנו לרוחבה - מהמחסן, דרך ניהול החשבונות וההזמנות ועד לסוכנים ולמפיצים שלנו בשטח".

עדכון והזנת נתונים - גם מהשטח

כשעטר אומר שה-SAP Business One מגיע גם לסוכני ההפצה ואנשי המכירות של עטרה בשטח, הוא מתאר פתרון משלים למערכת שמסייעת לאנשי שטח בארגון להישאר מעודכנים, בכל רגע נתון, במה שקורה בחברה, כאילו היו במשרד מול המחשב האישי. חברת אמודט, שותפת פתרונות של SAP, סיפקה לעטרה את ה-Amodat Desktop, פתרון מודולארי אשר מאפשר להזרים נתונים לכל מכשיר קצה המצוי ברשותו של עובד - POCKET PC, פאלם, בלאקברי, מחשב נייד או במקרה של עטרה מסופים ייעודיים. מעבר לקבלת המידע מהמערכת, יכולים הסוכנים של עטרה גם להזין מהשטח חזרה נתונים ל-SAP Business One.

על הפונקציונאליות של העבודה מהשטח מספר עטרה: "כשסוכני המכירות שלנו נמצאים בסיוור אצל לקוחות, הם יכולים כבר ממשרדי הלקוחות, בין אם זה בעמק יזרעאל ובין אם זה בנגב, לשלוח ל-SAP Business One דרישה מפורטת למחזור האספקה הבא, ולא להצטרך להגיע חזרה למשרדים ואז להתחיל להזין את רשימות ההזמנה. המידע זורם באופן עקבי ומתרכז בבסיס נתונים אחד. גם כאן המידע מסווג לפי איזור, משווק, סוגי פריטים, נתונים ברמות המפורטות ביותר כך שבהמשך ניתן יהיה לעקוב מקרוב אחרי

<http://www.sap.com/smallbusiness>

כלי גמיש, ו-RELS הצליחה להתאים אותו בקלות לצרכים של עטרה, ולפתח באמצעות כלים מובנים במערכת, תהליכים אשר עונים במדויק על הדרישות שלנו".

לגבי היכולות של SAP Business One אשר הופכות את העבודה פשוטה יותר מספר עטר: "השימוש ב-SAP Business One מאד נוח בעיקר בגלל הממשק הידידותי. המשתמשים בחברה התחילו להשתמש במערכת מהר יותר משחשבתי מלכתחילה. הידיעה שהמערכת נטמעה היטב ומהר, לא רק מההיבטים הטכניים אלא מההיבטים האנושיים, מבחינת המשתמשים, מעידה על יעילות הכלי. אני יודע כי ההשקעה במערכת בהחלט החזירה את עצמה. יתרה מזו, אני כמנהל של חברה קטנה רוצה לדעת שגם בעוד 12 שנים אני לא אצטרך להחליף את המערכת. זאת מכיוון שבניגוד לחברות גדולות, לנו אין חטיבות IT שיכולות לטפל באופן שוטף במערכות המידע. הטמעה של מערכת ארגונית גוזלת מכל העובדים את אותם משאבים שהיו צריכים להיות מופנים למשימותיהם העיקריות - שיווק, מכירות, כספים. לכן, לא רק ש-SAP Business One עושה לנו חיים קלים היום, אלא אנו מכירים בעובדה כי המערכת היא כדאית גם בטווח הארוך".

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



© 2007 by SAP AG. All rights reserved. SAP R/3, mySAP mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary. Printed on environmentally friendly paper.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.