

## סיפורי הצלחה - לקוחות SAP Business One מוצרי צריכה

“SAP Business One זו מערכת מאד ידידותית, שלא מתפשרת גם על הפונקציונאליות, בזמן שהיא נותנת מענה לצרכים של ארגון מסדר קטן עד בינוני.

ישראל עפרוני, מנהל מערכות מידע, הידרו תעשיות

## הידרו תעשיות

הידרו תעשיות נוסדה בשנת 2000 על ידי מר צבי ימיני, מייסד צאג, אשר נמכרה לענק כלי העבודה האמריקאי "סטנלי" ב-140 מיליון דולר. החברה ממוקדת בפיתוח ושיווק של מוצרי ערך מוסף טכנולוגי לתחום הגינה ומגוון שימושים ביתיים אחרים. מוצרי החברה מבוססים על טכנולוגיה ייחודית עם פטנטים בינלאומיים. טכנולוגיה המנצלת לחץ מים ליצירת סוגי אנרגיה שונים כגון הנעה. אחד היישומים הראשונים לטכנולוגיה של הידרו, הוא משפחה של גוללי צינורות השקיה הפועלים על ידי מנוע העובד בלחץ מים ביתי. מטה החברה נמצא בפארק אפק בראש העין, ומרכז הפיתוח ביוקנעם.

בשנת 2002 השיקה החברה את גולל הצינורות האוטומטי הראשון בעולם, המבוסס על ניצול אנרגיית המים. פטנט זה חוסך לבעלי בתים פרטיים את ההתרוצצות וההתעסקות המתישה שבגלגול הצינור בסוף כל השקיה. הפטנט אותו פיתחה הידרו תעשיות מאפשר לגלול את צינור השקיה בתום ההשקיה, באמצעות כוח אנרגיית המים, ללא חשמל, ללא קפיץ או בטריות. פשוט לוחצים על כפתור בתום ההשקיה, והצינור נשאב חזרה אל בסיס השקיה.

הפטנט, עליו יעידו בעלי הגינות כמה הוא חיוני וחשוב, מניע את הידרו תעשיות לצמיחה מהירה ביותר. כיום החברה משיקה את הדור השני של הגוללים האוטומטים וצופה הכפלה של המכירות וחדירה לשווקים נוספים. מאז נוסדה החברה, נמכרו למעלה מ-1,500,000 גוללים ברחבי העולם כשמרבית המכירות מתבצעות דרך הרשתות הקמעונאיות המובילות בארה"ב ובעולם כולו (Wal-Mart, Home Depot ועוד).

הגידול בהכנסות משקף כמובן את הגידול המזהיר בנפח הפעילות בחברה, וכשהפעילות העסקית מתרחבת, הצורך במערכת ניהול מידע ארגוני הופך

### במבט מהיר

#### פרטי החברה

- שם החברה: הידרו תעשיות
- תעשייה: מוצרי צריכה
- מוצרים ושירותים: פיתוח ושיווק מוצרי ערך מוסף טכנולוגי לתחום הגינה
- אתר החברה: [www.hydro-industries.com](http://www.hydro-industries.com)
- שותף עסקי: Xioma Information Solutions

#### צרכי החברה

- מערכת מידע שתדע לתת מענה לצרכי הארגון בהווה ושתדע לגדול יחד עם הארגון בעתיד
- מערכת שתתאים לארגון מסדר גודל בינוני ללא צורך בהתאמות מיוחדות

- עלויות אחזקה נוחות אשר לא יצריך החזקת צוות מיישמים במשרה מלאה

#### פתרון SAP

SAP Business One

#### הצלחות עיקריות בהטמעה

- החלפת מערכת של חברה מתחרה שהוטמעה בהידרו ולא התאימה לצרכי החברה לאור עלויות תחזוקה גבוהות וחוסר גמישות, ב-SAP Business One
- המותאמת במיוחד לארגון מגודל בינוני בתוך פרק זמן קצר ביותר

- לא נדרשו התאמות מיוחדות למערכת

- שקיפות בכל רובדי הארגון

- מערכת הרשאות המאפשרת למשתמש גישה לנתונים בהתאם להרשאות שניתנו לו

#### מבט לעתיד

- הטמעת SAP Business One גם בנציגות החברה בארה"ב ואצל קבילי המשנה של הידרו כך שיהוכזו לסביבת SAP אחת.

- הרחבת השימוש בפונקציות ה-CRM (ניהול קשרי לקוחות) והייצור באמצעות המערכת

### עליה לאיר - תוך ארבעה חודשים

ההיסטוריה הארוכה של ההתאמות למערכת הקודמת, הניעו את הידרו להציב תנאי סף למערכת החדשה: לא תידרשנה התאמות מיוחדות למערכת החדשה. חברה **Xioma**, שותפה עסקית של **SAP** ליישום והטמעה של **SAP Business One** הציגה בפני הידרו תעשיות את הפתרון של **SAP**, אשר בניגוד למה שהכירו בהידרו, היה פתרון שלמכתחילה תוכנן ופותח בכדי להתאים למאפיינים של ארגון מסדר גודל קטן-בינוני. לאחר בדיקה מעמיקה של מאפייני ה-**SAP Business One**, שכללה גם התייעצויות עם לקוחות אחרים, הגיעו להחלטה בהידרו כי זהו הפתרון הנכון עבורם.

עפרוני, יחד עם הצוות של **Xioma**, החלו ביישום ה-**SAP Business One** בחברה. בתוך ארבעה חודשים מיום בו החליטה הידרו על החלפת המערכת הארגונית, עלה ה-**SAP Business One** לאוויר בהידרו תעשיות. "פרק זמן כזה להטמעת מערכת ארגונית חדשה הינו מהיר בכל קנה מידה של יישום", אומר עפרוני. "היישום של **Xioma** היה מקצועי ויעיל ואכן, כפי שקיוונו, לא נדרשנו בכלל להתאמות מיוחדות, אלא רק התאמות מינימאליות לדוחות הייצור ולהוראות ייצור למפעל".

ה-**SAP Business One** מספק כיום להידרו שקיפות בין כל רוכדי הארגון: כספים, שיווק, ייצור ורכש. כל תהליך העבודה כולו עובר דרך ה-**SAP Business One** - החל מניהול הזמנות הלקוח, מתן הצעות מחיר, הזמנות רכש, תעודות משלוח הרכש, משלוח ללקוח, בהמשך שילוח הסחורה ולבסוף התחשבות כספית. בתחום ניהול הייצור, כל נושא עצי המוצר מנוהל במערכת. זאת בנוסף, לבקרה על קבלני הייצור עימם עובדת הידרו. "הערך הניהולי של המערכת בא לידי ביטוי בהבאת כל תהליכי העבודה בחברה לפלטפורמה אחת", מציין עפרוני. "היום, לא ייתכן שבאיזה שהוא מקום מופקת הזמנת רכש ואנחנו לא יודעים עליה".

בהמשך, מספר עפרוני, תצרף הידרו את כל שותפיה הלוגיסטיים לסביבת **SAP** אחת, מה שיפשט אף יותר את הבקרה על תהליכי העבודה השוטפים: "כרגע כל הבקרה שאנחנו צריכים מרוכזת אצלנו, אבל אנו רוצים לקחת את

להיות צורך קיומי. מערכת מידע, שתוכל לתת מענה לא רק על הצרכים והתהליכים הבסיסיים של הארגון, אלא גם כזו שתוכל לתת מענה על היבטים ניהוליים לטווח ארוך של 5 עד 10 שנים.

### "מערכת שתתאים לארגון"

באותו זמן בו ביקשו בהידרו תעשיות למצוא את הפתרון הארגוני הטוב ביותר עבורם, פתחה אחת החברות הגדולות בשוק ה-**ERP** העולמי בקמפיין שיווקי אנרסיבי לפתרון ארגוני עבור שוק העסקים הקטנים-בינוניים. הידרו, אשר קצב מהיר של גידול במכירות חייב אותה בפתרון ארגוני, החלה ביישום הפתרון של החברה המתחרה, אולם מהר מאד נוכחה לדעת כי פתרון זה כלל לא מתאים לה.

ישראל עפרוני, מנהל מערכות המידע בהידרו תעשיות מספר: "צרכי החברה לא תאמו לפיתרון שניתן. הפתרון היה למעשה פתרון המותאם לארגון גדול, שהוגדרו בו מחדש מספר רכיבים, בכדי שיתאים לארגון מסדר גודל קטן-בינוני. אולם, הפתרון בכל זאת חרג מהיכולות של הידרו מכמה סיבות: ראשית, הוא הצריך צוות של מיישמים במשרה מלאה בשביל לתחזק את המערכת. כמו כן, עלויות התחזוקה היו מאד גבוהות מכיוון שנדרש להחזיק **DBA** לצרכי תחזוקת בסיס הנתונים. גם בשביל התאמות קטנות שרצינו לבצע בעצמנו, היינו צריכים להיעזר במיישמים, כלומר להוסיף עלויות על עליות היישום. חוסר הגמישות של המערכת האדירה באה לביטוי באי יכולתם של המיישמים עצמם לייצר פתרונות דינאמיים נוחים. הפערים בין היכולות של המערכת ובין הדרישות שלנו בפועל מהמערכת, היו גדולים מדי, וחרגו רבות מטווח כדאיות ההשקעה".

אחרי השקעות לא מועטות בפתרון עצמו ובהתאמות שאמורות היו להתאים את הארגון למערכת, קיבלו בהידרו תעשיות החלטה לחפש מערכת שתתאים לארגון ולא להיפך. "רצינו משהו יותר פרקטי, פשוט וממוקד לצרכי החברה", אומר עפרוני, "שיספק לנו בד בבד גם את הערך המוסף בהשקעה שלנו. זו הייתה החלטה בכלל לא קלה, לקחת את כל מה שבנינו - מערכת מידע קיימת, ולהחליף בפתרון חדש לגמרי".

### "הערך הניהולי של המערכת בא לידי ביטוי בהבאת כל תהליכי העבודה בחברה לפלטפורמה אחת".

ישראל עפרוני, מנהל מערכות מידע, הידרו תעשיות

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

היכולות של ה-SAP Business One צעד נוסף קדימה על ידי הטמעת המערכת גם בנציגות החברה בארצות הברית ואצל קבלני המשנה. לדוגמה, חברת השילוח עימה אנו עובדים כבר מחוברת ל-SAP Business One ומסוגלת להפיק ישירות אל בסיס הנתונים שלנו את המסמכים הרלוונטיים. בעתיד הקרוב, נסיף קישוריות גם לקבלני משנה, מה שיאפשר, למשל, גם ניהול מלאי עצמאי אצל קבלני המשנה. כמו כן, נסיף למערכת יכולות ניהול קשרי לקוחות (CRM) לבקרה טובה יותר על הפעילות מול הלקוחות, ונרחיב את השימושים הנוגעים להיבטי ייצור נוספים, דוגמת ייצוא עצי מוצר ונתונים טכניים על פריט כזה או אחר במרכז הפיתוח עצמו".

כיום, כל מטה החברה של הידרו תעשיות משתמש במערכת. למעשה, שלישי מהעובדים בחברה מנהלים את עסקיהם על גבי ה-SAP Business One. "אחד הדברים המעניינים ב-SAP Business One הוא שלכל משתמש קיימת גישה למגוון רחב של יכולות ולהרבה מקורות מידע אך בו בזמן, המערכת מספקת גישה רק לנתונים שהמשתמש צריך. זו מערכת מאד ידידותית, שלא מתפשרת גם על הפונקציונאליות, בזמן שהיא נותנת מענה לצרכים של ארגון מסדר גודל קטן עד בינוני. לגבי המערכת הקודמת ששימשה אותנו, המסקנה היא פשוטה - הפתרונות הגדולים אולי נותנים 100% של פונקציונאליות, אבל יכולת מינימאלית של הארגון לנצל זאת בצורה עצמאית. לכן, בהיבטי עלות תועלת עדיף לבחור בפתרון כדוגמת ה-SAP Business One המנוצל בצורה מיטבית על ידי הארגון".

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.