



סיפורי הצלחה - לקוחות SAP Business One פרמצבטיקה

“ה-SAP Business One, הוא מוצר של חברה גדולה ומוכרת, שבהסתכלות עולמית סביר להניח כי לא רק שלא תחליט בעתיד לנכון אותו אלא להיפך - בהתבסס על ההיסטוריה של המוצר נראה עוד פיתוחים ושדרוגים למערכת.”

קובי שרון, מנהל הכספים, לונדבק ישראל בע"מ.

לונדבק ישראל בע"מ

חברת התרופות הדנית לונדבק מתמחה בפיתוח תרופות עבור מערכת העצבים המרכזית. תרופות הנותנות מענה למגוון רחב של מחלות כגון דיכאון, סכיזופרניה, פרקינסון ועוד, וביניהן גם תרופה חדשנית בשם **Clipralex** לטיפול בדיכאון וחרדה. לחברה למעלה מחמישים חברות בנות בעולם וביניהן גם חברת בת שהוקמה בישראל אשר משווקת ומוכרת את תרופות החברה.

חברת **SAP** העולמית מסייעת לנהל את מרכז העצבים של לונדבק בדנמרק באמצעות מערכת ה-**SAP Business Suite**, הפתרון הארגוני רחב ההיקף של חברת **SAP**. אולם, המערכת המתאימה לצרכיה של חברת האם, לא בהכרח מתאימה לסייע לחברות הבת ברחבי העולם שכן היא עשויה להיות גדולה מדי עבורן. למעשה, בתחילת דרכה, כל מה שהיה נדרש ללונדבק ישראל הייתה תוכנה מקומית פשוטה שריכזה נתונים עסקיים ברמה בסיסית בלבד. אך עם הזמן, מערכת ניהול המידע הבסיסית הזו, הפכה להיות גורם מעכב ומסרבל בתהליך העבודה מול ערוצי ההפצה. על כן החליטה לונדבק לשדרג את מערכת ניהול המידע שלה, ולעבור ל-**SAP Business One**.

קובי שרון, מנהל הכספים בלונדבק ישראל מתאר את הקושי בניהול עם המערכת הקודמת: “כשליביה הראשונים של לונדבק ישראל נעזרנו במערכת מקומית מבוססת **DOS**, אשר התקשתה לתת לנו פתרונות שלמים ולספק תמונה מלאה על המתרחש אצלנו בחברה. תשתית בסיס הנתונים הייתה פשוטה מדי ולא אפשרה למשתמשים אצלנו לקבל מידע כולל למעט העסקה שזה עתה הקלידו. מידע אמנם הוזן למערכת אולם חשבוניות הופקו ידנית. אנשי הכספים התקשו להפיק דוחות לתקציב ובקרה בצורה פשוטה, ואנשי הרכש שלנו, המשתמשים גם כן בצורה פשוטה במערכת, התקשו בדליית נתונים לצורך תיעוד עסקאות”.

במבט מהיר

פרטי החברה

- שם החברה: לונדבק ישראל בע"מ
- תעשייה: פרמצבטיקה (תרופות)
- מוצרים ושירותים: פיתוח תרופות עבור מערכת העצבים המרכזית
- אתר החברה: www.lundbeck.com
- שותף עסקי: Complete

צרכי החברה

- מערכת רחבה שתיטיב להתמודד עם אתגרים ניהוליים תפעוליים
- מערכת שתהווה כלי תומך לקבלת החלטות
- מערכת אחידה שתשתלב במערכת ה-ERP של חברת האם - **SAP Business Suite**

פתרון SAP

- SAP Business One

הצלחות עיקריות בהטמעה

- שיקוף מלא של פעילויות המפיצים ובקרה על פעילותם
- מודול ההתראות אשר מעדכן על ירידה ברמות מלאי של התרופות
- יכולת מתן הרשאות לפי משתמש שמאפשר למנהל להחליט על מדרג אישורים בין כלל המשתמשים
- הדרכות מועילות ומעשירות שעברו משתמשי המערכת במרכז ההדרכה של **SAP**
- יכולות תמיכה ברמה גבוהה למשתמשים



מעצם היותה חברה בינלאומית שתחום פעילותה הוא בתעשיית התרופות, מחויבת לונדבק לנהלים בינלאומיים מחמירים. על כן לזרימת המידע והנתונים בתוכה ערך חשוב ביותר, אשר חייב להיות גלוי למקבלי ההחלטות. שרון אומר כי: "המערכת הקודמת הייתה טובה כבירית מחדל אולם בהחלט לא הייתה מערכת תומכת החלטות. ביקשנו פתרון רחב יותר שייטיב להתמודד עם האתגרים התפעוליים-ניהוליים".

ומה הם אותם אתגרים תפעוליים של לונדבק ישראל?

"לונדבק מתמודדת למעשה עם אתגרים תפעוליים בשני רבדים. ברמה אחת אנחנו עובדים מול חברת האם בדנמרק, לונדבק העולמית, אשר מספקת תרופות למלאי המקומי ומבקשת דיווח שוטף על פעילות לונדבק ישראל. ברמה השנייה, אנחנו פועלים במסגרת מאפיינים של שוק הבריאות שמכתיב התנהלות דו-שלבית. כלומר, עיקר העבודה הוא אל מול המפיץ בישראל. לונדבק אינה מוכרת את המוצר ישירות ללקוח הסופי אלא עושה זאת באמצעות המפיץ לקופות החולים, בתי החולים או בתי מרקחת. המפיץ הוא זה שמנהל פיזית את המחסנים, וגם את כל התהליכים הכרוכים בהפצה ללקוח הסופי".

החלפת מערכת ניהול המידע הארגוני בלונדבק הייתה מחויבת המציאות, וכפני לונדבק ישראל עמדו מספר אפשרויות בשוק המערכות הארגוניות. לאחר בדיקה של החלופות המוצעות, בחרה לונדבק להטמיע את ה- SAP Business One. חברת

Complete, שותפה עסקית של SAP למכירה, הטמעה ויישום של ה-SAP Business One ניהלה את הפרוייקט. מיומנותה הרבה של Complete ביישומים בחברות רב לאומיות עמדה בקנה אחד עם המאפיינים הגלובליים של פעילות לונדבק.

מה הם הקווים המנחים אשר הניעו את לונדבק ישראל לבחור בסופו של דבר ב-SAP Business One?

"בדקנו תוכנות ERP מקומיות שונות כמו גם בינלאומיות, למשל כמו זו של המפיץ. אך על פי שהטמעת מערכת כמו זו של המפיץ עשויה הייתה לפשט תהליכי עבודה מול המפיץ, העדפנו את SAP מכמה היבטים. הראשון והעיקרי הינו הזיקה והדמיון בתהליכי עבודה למערכת של חברת האם. ללונדבק מעל 50 חברות בנות ברחבי העולם ובכולן - גם אם מספר שונה של משתמשים במערכת - המבנה העסקי דומה, המוצרים זהים, וגם תהליכי ההפצה והשיווק

דומים. לכן, חיוני היה למצוא פתרון אחיד שישתלב במערכת ה-ERP של חברת האם. בשלב מסוים נבדקה גם האפשרות להטמיע בישראל ובכל החברות האחיות את ה-SAP Business Suite, אולם מעבר לעובדה שזהו פתרון יקר יותר מה-SAP Business One, הוא גם מסובך הרבה יותר מבחינה תפעולית. בנוסף, על ה-SAP Business One אנו מקבלים תמיכה ושירות בישראל. לבסוף, אנו מקבלים גם ממשק דובר עברית, המבוסס על המטבע המקומי".

אילו יתרונות השוואתיים מצאתם ב-SAP?

"הפרמטרים הבולטים היו יכולת תמיכה ברמה גבוהה כמו זו של ה-SAP Business One. מה גם שה-SAP Business One הוא מוצר של חברה גדולה ומוכרת, שבהסתכלות עולמית סביר להניח כי לא רק שלא תחליט בעתיד לנוון אותו אלא להיפך - בהתבסס על ההיסטוריה של המוצר נראה עוד פיתוחים ושדרוגים למערכת".

איפה בעבודה היומיומית לונדבק פוגשת את יתרונות SAP Business One?

"בבקרה המשופרת, ביכולת לבחון ביצוע מול תקציב בלחיצת כפתור, בירידה לפרטיה של כל פעולה שבוצעה", אומר שרון. "לדוגמה, הטמענו ב-SAP Business One תהליך רכש מבוסס חתימות אלקטרוניות עם הרשאות מדרגים לפי סכומים. לכל מחלקה אצלנו יש אישור לתקציב שונה, ובאמצעות ה-SAP Business One בנינו

מדרג אישורים. כמו כן, את ההתייעלות אפשר לראות בנישה להיסטוריית רכש וביכולת להשוות - אין יותר תשלומים כפולים, ותהליך ההתאמות מול מידע חיצוני ידידותי ופשוט יותר. זוהי ללא ספק התנהלות עסקית נכונה יותר".

וכיצד מתנהלת העבודה היום מול המפיץ?

"באמצעות SAP Business One אנו מבצעים התממשקות למערכת של המפיץ, שמספקת לנו שקיפות מלאה של הפעילות היומית שלו במערכת שלנו. המפיץ מבצע מכירות, ועל בסיס עיבוד יומי אנחנו מבקרים את פעילות ההפצה בישראל, ומקבלים תמונה חדה וברורה על התנהגות לקוחות מבחינת מכירה וסוגי מוצרים. אם יש חוסר במלאי אני יכול לדעת ולקבל התראה על רמות המלאי עוד לפני שאני מקבל טלפון מהמפיץ. המערכת הישנה שלנו לא תמכה בכל הנושא, ואת הנתונים היינו מושכים מתוך המערכת של המפיץ, בתהליך יותר ארוך ומורכב".

"ללונדבק מעל 50 חברות בנות ברחבי העולם ובכולן המבנה העסקי דומה, המוצרים זהים, וגם תהליכי ההפצה והשיווק דומים. לכן, חיוני היה למצוא פתרון אחיד שישתלב במערכת ה-ERP, SAP Business Suite, של חברת האם."

קובי שרון, מנהל הכספים, לונדבק ישראל בע"מ.

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

שרון מספר כי ההטמעה של Complete התנהלה במקצועיות ובמימנות, וכי ההדרכות אותן עברו משתמשי SAP Business One של לונדבק במרכז ההדרכה של SAP ברעננה היו מועילות ומעשירות. עוד מציין שרון את התמיכה הטלפונית היעילה של SAP: "זה בעצם מה שדרשנו מעבר למערכת שתנהל לנו את המידע בארגון. ככה זה כשיש אבא למוצר", מסכם שרון.

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.