

# סיפור לקוח: אלכם מדיקל



 **intentia**

*Delivering Expertise & Results*

**חברת אלכם מדיקל היא  
מהמובילות בענף  
הפלסטיקה בישראל.**

**החברה מעסיקה כ- 220  
עובדים.**

**לחברה יש כ- 300  
לקוחות.**

## חברת אלכם מדיקל

חברת אלכם מדיקל היא מהמובילות בענף הפלסטיקה בישראל. החברה נוסדה בשנת 1978 ומתמחה בייצור מוצרים רפואיים מתכלים ונותנת פתרונות חדשניים לויסות ובקרה של נזולים בשיטת ההזרקה. לאלכם מדיקל אתר שיווק בצפון אמריקה ושני אתרי ייצור נוספים בקיבוץ ברעם ובדלתון.

אלכם מעסיקה כ- 220 עובדים כאשר רובם נמצאים במפעל החברה בקיבוץ ברעם ומקצתם מועסקים באתרים בחו"ל ובדלתון. לחברה כ- 300 לקוחות.

## הסיבות להחלפת מערכות המידע

"ההחלטה להחליף מערכת ERP התגבשה בהנהלת החברה לאחר שהבנו כי קיים חוסר שליטה בתהליכים בארגון. הכוונה שלנו הייתה להטמיע מערכת אחת אינטגרטיבית הכוללת תהליכי עבודה מסודרים ומתקדמים ואימוץ תהליכי סטנדרטיזציה בענף הפלסטיקה אשר יובילו לשקיפות ושליטה טובה יותר", אומר ליאור אייזנברג, סמנכ"ל מערכות מידע באלכם מדיקל.

## האתגרים באלכם מדיקל

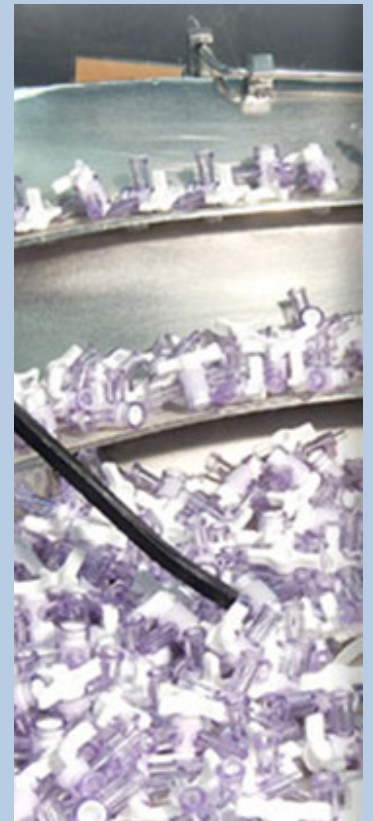
"אתגר גדול מאד שלנו הוא הצורך לעמוד בתקנים ISO, FDA, CFR וכל התקנים של חברה שמוכרת מוצרים רפואיים" אומר אייזנברג, "לאינטנטיה היה פתרון לכל התקנים הבינלאומיים ואפילו היו לה תקנים מוכנים שעוד לא ידענו שהיינו צריכים בגלל שבעולם כבר הכירו ולמדו את התחום הביאו לנו את הכול כבר מוכן ולא היינו צריכים ללמוד ולפתח אותם בעצמנו, זה, לדעתי, יתרון גדול של מערכת בינלאומית שמספקת ידע מהעולם ולא מתקדמת רק בקצב של החברה." אומר ליאור אייזנברג. לאלכם מדיקל היה אתגר נוסף של מחשוב המסופונים במחסנים ושיפור ניהול הייצור. אלכם הטמיעו פתרון לתכנון תחת אילוצים בקיבולת סופית, APP – Advanced Production Planner, אשר כתוצאה ממנו החברה שיפרה את יכולות התכנון השנתי לייצור.



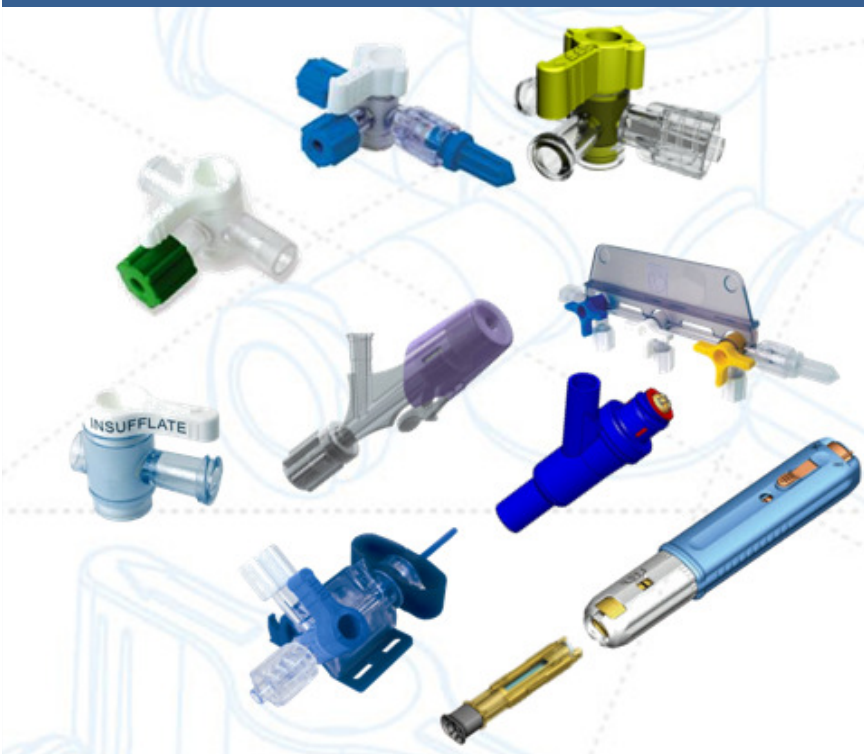
## היתרונות במוצר לתעשיית הפלסטיקה

"היתרון הגדול הוא שמידת ההתאמה של מערכת ה-M3 ERP לצרכים שלנו הייתה גבוהה מאד. אינטנטיה הביאה תהליכים מובנים במערכת שענו כמעט על כל הצרכים שלנו. באינטנטיה יש אנשי מקצוע שמכירים את התעשייה והכירו חברות פלסטיקה רבות והיה להם המון ניסיון עם חברות דומות לנו וזו הייתה הסיבה העיקרית בגללה בחרנו בהם. המערכת גם הובילה לחסכון משמעותי במשאבים בארגון. חיברנו את מחלקת ההרכבה המכאנית למערכת ה-ERP, כך שפעולת העברת הנתונים שנעשתה באופן ידני הפכה לאוטומטית. בצורה כזו הצלחנו לשפר את רמת הדיוק של העברת הנתונים והצלחנו לחסוך קרוב ל-60% מעבודת הדיווח במחלקה. בזכות התחזית ב-M3 ERP, ניצול המכונה עלה מ-75% ל-88%, יש חסכון בזמן עבודה, אנשי התפ"י מצליחים לייצר פי 3 מאשר לפני שלוש שנים וזאת ללא תוספת כוח אדם. בנוסף, כיום יש תהליך של שימור ידע במערכת. אילוץ התכנון היום נשמרים במערכת בניגוד לתקופת העבר שהיו נשמרים בזיכרון של האנשים".

"עוד משהו חשוב מאד", מוסיף ליאור, "התייחסנו מאד לנושא עלות הבעלות לטווח ארוך. למנכ"ל שלנו חשוב מאד שההוצאות העתידיות יהיו מינימאליות והבנו שעם מערכת שברובה הגדול מתבססת על פרמטרים ולא פיתוח ועם יחידת מחשוב של אדם או שניים שגם כותבים את הדוחות בארגון ובעיקר עם מערכת שידעת לקדם אותנו אלפי מונים קדימה ולשפר את התהליכים שלנו, אז העלות העתידית תהיה הנמוכה ביותר".



"התייחסנו מאד לנושא עלות הבעלות לטווח ארוך. למנכ"ל שלנו חשוב מאד שההוצאות העתידיות יהיו מינימאליות והבנו שעם מערכת שברובה הגדול מתבססת על פרמטרים ולא פיתוח ועם יחידת מחשוב של אדם או שניים שגם כותבים את הדוחות בארגון ובעיקר עם מערכת שידעת לקדם אותנו אלפי מונים קדימה ולשפר את התהליכים שלנו, אז העלות העתידית תהיה הנמוכה ביותר".



## תהליך הבחירה

"כשבדקנו מערכות, כצעד ראשון לקחנו יועץ כדי שהבחירה תהיה מקצועית יותר. חיפשנו תוכנה שבראש ובראשונה תיתן מענה רציני ועמוק לייצור. אנחנו חברה תעשייתית שמרכז הכובד שלנו הוא ייצור ולכן חיפשנו תוכנה עם פתרון עמוק לתחום הייצור". אינטנטיה ממקדת את עצמה כבעלת פתרון לחברות יצרניות וגם מתמחה בוורטיקאליים ספציפיים ולכן יצרה מומחיות במקומות בהם היא מתמודדת. (תחומים כמו פלסטיקה, מתכת, אריזה, הפצה, פארמה וכימיקלים) "הם הציגו לנו את הפתרון הכי עמוק לתחום הייצור וזאת הסיבה העיקרית שבחרנו בהם. אנחנו חברה יצרנית והם הציגו את הפתרון הטוב ביותר בייצור. בחנו גם את תוכנת ה"אורקל", "סאפ" ו"פריוריטי". חשוב לי להגיד שהתחרות הייתה לא קלה. ידענו שאנחנו רוצים מערכת הנדסית (פרמטרית) ולא להתחיל עם פיתוחים אז המיקוד היה על הבינלאומיות. הסיבה שנשארה אינטנטיה היא ש"סאפ" ו"אורקל" היו מצריכות מאיתנו יחידות הרבה יותר גדולות והשקעה כספית הרבה יותר גבוהה ויש להם גם הרבה פחות ניסיון בחברות דומות לנו ורצינו חברה שגם מתאימה ללקוחות בסדר גודל שלנו וגם מתמחה בתעשייה ומכירה היטב את הענף".

## תהליך ההטמעה

הפרויקט התחיל במרץ 2006 והעלייה לאוויר הייתה בינואר 2007. העלייה לאוויר נעשתה תחת אש כבדה ממלחמת לבנון השנייה שהייתה ממש מעל הראש. באלכס חששו שהפרויקט יידחה והייצור ייפסק. ליאור מספר ש"על אף חודש וחצי איטיים יותר, העלייה לאוויר הייתה בזמן, לא הייתה חריגה בתקציב והייצור בתקופת ההטמעה היה כפול מהממוצע בגלל הביקוש הגובר של ארה"ב והכול תחת הטמעה ותחת אש".

המדדולים שהוטמעו בפרויקט: ניהול פיננסי, בקרה פיננסית, רכש, ייצור, תכנון וביצוע שרשרת אספקה, מלאי ומחסנים, תכנון משאבים וחומרי גלם, אבטחת איכות, מסופונים, BI, CRM, ותכנון ייצור בקיבולת סופית.

את הפרויקט ניהל שחר רגב מהצד של הלקוח ומטעם אינטנטיה היה דני שטרך. ליאור מוסיף שמנהל הפרויקט מאינטנטיה הוא "מנהל פרויקט מוכשר שכבר הכיר אותנו כי בעבר הוא הטמיע אצלנו אז את מערכת הביפקס. היה לנו שיתוף פעולה מצוין לכל אורך הפרויקט ועד היום".

המתודולוגיה שיושמה בפרויקט הייתה מתודולוגיית ה-Quickstep. המערכת הגיעה דרוכה מראש על פי תהליכי **Best Practices** שקיימים בה ועובדים אצל המון לקוחות דומים לאלכס.

היתרון בכך היה שכבר ביום הראשון לתחילת הפרויקט המערכת ענתה על חלק גדול מאד מצרכי הארגון.

ליאור מספר ש"במהלך הפרויקט רוב העבודה שלנו הייתה לבחור אילו פרמטרים מבין המגוון הרחב הקיים במערכת נדרשים להשלמת התהליכים הייחודיים שהיו לנו ואשר שיפרו את תהליכי עבודה הקיימים (Re Engineering)".

בנוסף אומר ליאור ש"יאמר לזכות אנשי המקצוע של אינטנטיה שהם באמת יודעים את העבודה. הם הובילו אותנו במהלך כל הפרויקט, ידעו בדיוק מה אנחנו צריכים, דיברו בשפה שלנו והכירו את המערכת ברמה גבוהה ביותר ככה שלכל צורך שהיה לנו ישר הם מצאו פתרון עמוק בין יכולות המערכת. בנוסף הם היו זמינים לנו גם אם היו לנו רעיונות בשעות מאוחרות ותמיד בפרגון וסבלנות כלפינו".



## המצב אחרי ההטמעה

"אחרי הטמעת ה- MOVEX M3, התהליכים באלכם מדיקל נבחנים ברמה הגלובאלית עפ"י רווחיותם לארגון. מתבצעות בדיקות רווחיות מול כל הזמנה, השוואת מחיר הקנייה מול מחיר המכירה, בדיקת אובליגו ללקוחות ועוד. ישנה בדיקה ובקרה קפדנית ברמה התהליכית, והזמנות שנמצאות כלא רווחיות מבוטלות. "היום גם התהליכים באלכם עברו יעילות תהליכית לדוגמא, אם בעבר כל הזמנה הייתה עוברת תהליך אישור לפני צאתה ללקוח היום הדבר אינו כך. מנה שאושרה כתקנית תאפשר משלוח מנות נוספות כדוגמתה בהזמנות הלקוח העתידיות". מסביר ליאור אייזנברג סמנכ"ל מערכות המידע באלכם מדיקל. באלכם התחילו גם לעבוד בשיטה של ייצור לפי הזמנה שלא הייתה קיימת בעבר כי המערכת לא לקחה בחשבון כל מהלך שנעשה לעומת המערכת כיום. בנוסף, יש להם חשיבות רבה לעקיבות של התהליכים מאחר ויש חשיבות רבה למקור המנות ותהליך יצירתן יש צורך לתהליך מדויק וקפדני החל משלב כניסת החומרים לתהליך ועד לתוצר המוגמר.

## לגבי העתיד

"אינטנטיה תומכת בהתקדמות שלנו. מאז שהפרויקט עלה לאוויר העלנו ביחד איתנו גם אתר נוסף בארה"ב, יישמנו כלי לתכנון ייצור בקיבולת סופית, מסופונים והעלנו אתר נוסף בארץ. בדלתון. מה שטוב במערכת הוא שהיא טובה לא רק לעכשיו אלא בעיקר להתמודד עם כל השינויים שיהיו באלכם (סה"כ דורכים תהליכים אחרים במערכת בהתאם לצורך) והיא תומכת בהתנהלות רב חברתית, רב מטבעית ולשונית שזה מאד חשוב לכוונות העתידיות שלהם".



**ic**  
**Elcam**  
**Medical**