

M3 מעניקה ליקבי כרמל פתרון אינטגרטיבי ומקיף משלבי הייצור והעד נקודות המכירה

אודות יקבי כרמל

יקבי כרמל הוקמו בשנת 1882 על ידי הברון אדמונד דה רוטשילד ופועלים בבעלות אגודת הכורמים. יקבי כרמל הם המותג הוותיק ביותר שהוקם בארץ בתחילת ההתיישבות בסוף המאה ה-19 שעדיין פעיל. ביקבים מייצרים מעל ל-12 מיליון בקבוקי יין בשנה. מחזור המכירות של היקב מוערך בכ-250-200 מיליון שקל בשנה.

ליקבי כרמל יש את פריסת הכרמים הנרחבת ביותר מכל היקבים הפועלים בישראל – בגליל, בגולן, בהרי יהודה, בשומרון ובצפון הנגב. היקבים השקיעו לא רק בנטיעות כרמים משובחים בכל רחבי הארץ, כי אם גם בצידוד חדשני, המתאפיין בקדמה טכנולוגית ויכולות גבוהות גם בהשוואה ליקבים הגדולים בעולם.

יקבי כרמל הינו היקב המוביל בישראל הודות לשילוב של ענבים מצוינים, של אהבת היין ואהבת הארץ, בצד הידע והציוד המתקדמים בעולם: הפעילות העיקרית נעשית עדיין באתר היקב ההיסטורי בזכרון יעקב. בנוסף, ליקב אתר ייצור הממוקם באלון תבור ואתר הפצה בשוהם. החברה מעסיקה כ-200 עובדים. יקבי כרמל מפיצים את היינות שלהם ברחבי העולם.

משרדי הנהלת החברה ממוקמים באזור התעשייה שוהם, משרדי מכירות והפצה אזור דרום באילת, וכמו כן, מפעלי ייצור עיבוד וכן יקבים באלון תבור, זיכרון יעקב, רמת ערד ואזור תעשייה דלתון.

עובדות



מוצר וגרסה
Infor® M3, Version 13



משרדי החברה
אזור תעשייה שוהם



שם החברה
יקבי כרמל



תעשייה
משקאות



- מוצרים משלימים
- מסופוני מכירה iTrinity מבית אקזיטק
 - שליחת חשבוניות ותעודות משלוח אלקטרוניות StoreNext
 - פורטל ביקורת אבטחת איכות



אתר החברה
carmelwines.co.il

יעדים עסקיים

- אינטגרציה וסנכרון של אנשי המכירות ופעילותן אל מול המחירון, מבצעים, ניהול נקודות מכירות.
- ייעול תהליך המכירה, ויצירת יתרון תחרותי בשוק.
- ניהול כל הכורמים ו"המגדלים" ותמיכה בכל תהליך גידול ובציר הענבים ועד שלב ההפצה ללקוחות. ניהול וטיפול בשלבי ייצור היין, ביקבוק, מכירות והפיננסי. למעשה, הניהול התפעולי השוטף, הניהול הפיננסי ותחזיות המכירה.



לעבוד עם אינטנטיה זה לעבוד עם שותף לטווח ארוך, עם הון אנושי מקצועי כבסיס להתפתחות ולהבנה הדדית, ידע ומקצועיות רבת שנים. המוצר הוא טוב ועמוק. ישנו ידע בינלאומי שעובר ונצבר במערכת ומיושם בפועל.



אריק כהן, מנהל מערכת מידע ומנהל הפרויקט מטעם יקבי כרמל



חיסכון של כ-30% מהיקף העבודה בניהול עצי מוצר, פעולה שהייתה ידנית הפכה לאוטומטית.

האתגרים

- היקב מנהל רמות מחירים שונות למוצרים וקווי מוצרים שונים, הסנכרון בין ניהול רמות המחירים השונות בהתאם לעונות השנה ולמבצעים השוטפים הינו תהליך מורכב.
- ניהול פרויקט בסביבת עבודה משתנה ותוך כדי שינוי ארגוני שעבר הארגון במהלך אפיון וההטמעה של המערכת
- יצירת ממשקים נוחים ומסוכנרים בין נקודות המכירה, המערכת הפיננסית וניהול.
- הפקת דוחות BI מתקדמים לתכנון תהליכי הייצור ובניית תחזית מכירות.

הפרויקט

נבחנו 3 מערכות ומבינהן פריוריטי ו-Infor M3. למעשה, יקבי כרמל השתמשו במערכת הקודמת של אינטנטיה יקבי כרמל עברו תהליך מאד מעניין ומיוחד. מאחר שמעבר להחלפת המערכת חל בארגון שינוי ארגוני כולל. תוך כדי אפיון מערכת נבנה אתר חדש באלון תבור, וחלק ניכר מהמנהלים והעובדים התחלפו. כמו כן, נבנו קווי תפעול חדשים, ושנונו תהליכי התכנון ייצור וההפצה. בנוסף לכך, נסגר אתר ההפצה בבני ברק. ותוך כדי כל זאת, בוצע אפיון המערכת והתחלת דריכת פרמטרים.

פתרון ויישום ממוקד ידע

אריק כהן, מנמ"ר יקבי כרמל: "מערכת ה-M3 היא מערכת ממוקדת לתחום הקמעונאי והסיטונאי, מה שתרם רבות לחסכון בעבודה. מנהל הפרויקט הממונה על יקבי כרמל מבין ומכיר את כל התחומים והתהליכים הקיימים במערכת ויודע להפנות את השאלות לגורמים ומנהלים בכל תחום ותחום ומנהלי התחומים באינטנטיה מתמחים כל אחד בתחומו ומסייעים בבנייה ודריכה של המודולים עצמם בדרך היעילה והמתאימה ביותר. מעבר לכך, במערכת עצמה קיימים פתרונות ממוקדים לתחום הקמעונאי והסיטונאי, עובדה זו תורמת רבות לחיסכון עבודה. אחת היתרונות של ההטמעה החדשה אל מול המערכת הישנה היא ניצול יכולת קונפיגורטיבית, אשר ייצרה חיסכון של כ-30% מהיקף העבודה בניהול עצי מוצר. פעולה שהייתה ידנית הפכה לאוטומטית. יתרון נוסף להטמעת המערכת היא שימוש במודול BI משוכלל, אשר מנהל ביקב כרמל 4 מימדים; מכירות ושיווק, רכש, תפ"י, והעולם הפיננסי. באמצעות המודולים הנ"ל ניתן לשלוף את הנתונים באופן פשוט ונוח. מערכת Infor M3 משתמש אותנו כמערכת של ניהול ובקרה של תהליכים." בשלב הבא יוטמע Dashboard להנהלה שיציג את הנתונים בצורה גרפית מרוכזת.