



Kemofarmacija prednjači v rešitvah IT za svoje partnerje

Od nabave do prodaje s celovito rešitvijo

„ELEKTRONSKO POSLOVANJE JE BISTVENO ZA USPEŠNO DELOVANJE PODJETJA. TODA V POPLAVI POSLOVNIH APLIKACIJ LAHKO HITRO PRIDE DO NEUČINKOVITOSTI IN S TEM POVEZANIH STROŠKOV. LE S CELOVITO REŠITVIJO, PRILAGOJENO SVOJIM POTREBAM, LAHKO ZAGOTOVIMO USPEŠNO POSLOVANJE.“

V podjetju Kemofarmacija, d. d., so se že leta 2009 odločili, da bodo vsem svojim poslovnim partnerjem (okoli 1.500) ponudili najmodernejši spletni portal za elektronsko trgovanje. Portal, ki je bil v prvi vrsti namenjen kupcem (B2B), nato pa tudi dobaviteljem (B2S), avtomatizira večino nabavno-prodajnih procesov. Hkrati pa poslovnim partnerjem podjetja nudi vse potrebne funkcionalnosti in informacije, ki so prilagojene vsaki vlogi in uporabniku posebej, na enem mestu.

Pri Kemofarmaciji gre za veliko frekvenco naročil do 32.000 postavk dnevno, njihova zanesljivost pa je bistvenega pomena (na primer oskrbovanje bolnišnic, lekarn in zdravstvenih domov). Zato so bile varnost, skalabilnost, zanesljivost in prilagodljivost osnovne in glavne zahteve.

Izbrana platforma za tovrstno rešitev je IBM WebSphere Commerce, ki je vodilna programska oprema za elektronsko poslovanje B2B. Strateška odločitev naročnika pa izbor regijske najmočnejšega podjetja MZR iz Radovljice, ki ima največ referenc na tovrstnih projektih. Gre za razvojno-svetovalno podjetje z več kot 20-letnimi izkušnjami v segmentu IT.

Glavni cilji naprednih poslovanj B2B (Business to Business) in B2S (Business to Supplier) so:

- avtomatizacija prodajnih in nabavnih procesov,
- hitra, zanesljiva, standardna integracija z zalednim sistemom ERP,
- migracija rešitve na katerikoli operacijski sistem, zaradi neodvisnosti od temeljne strojne in programske opreme,



- možnost uvoza in izvoza določenih podatkov (izdelkov, cenikov, naročil),
- razbremenitev prodajnega in nabavnega osebja oziroma referentov (ter prekvalifikacija na delovna mesta s precej večjo dodano vrednostjo),
- enostavna, večnivojska administracija za interne uporabnike in različni nivoji dostopa do vsebin portala,
- povečanje tržnega deleža,
- lojalnost partnerjev.

Kemofarmacija je z rešitvijo pridobila:

- utrjevanje blagovne znamke s kakovostnimi storitvami IT – tako kupci kot dobavitelji lahko z moderno, posameznemu uporabniku prilagojeno rešitvijo na enem mestu poslujejo hitreje in učinkoviteje,
- enostaven, pregleden dostop do glavnih podatkov za kupce, dobavitelje in zaposlene (katalogi, signali zalog – zaloge s kratkimi roki, terenska naročila, prognoze dobave deficitarnih izdelkov, vnos novih izdelkov, pregledi analize poslovanja, pregledi stanj v skladišču, pregled prometa za dobavitelje, pospeševanje prodaje s prilagojenimi aplikacijami za posamezne skupine kupcev in drugo),

- integracijo z obstoječim sistemom CMS in vsemi zalednimi sistemi podjetja,
- optimizacijo poslovnih procesov – zmanjšanje napak v procesih (tako sistemskih kot človeških),
- analitično orodje za učinkovito merjenje prodaje – statistika podatkov o vedenju kupcev, informacije o porazdelitvi prodaje na več različnih segmentov in prodajnih kanalov.

Vsi cilji naročnika so bili doseženi v zelo kratkem časovnem obdobju. Danes pa je že nad 90 odstotkov vseh postavk naročil oddanih prek elektronskega poslovanja.

Z inovativnim pristopom si je Kemofarmacija utrdila prevladujoč položaj na trgu. Raziskave zadovoljstva partnerjev (kupcev in dobaviteljev) in povečan obseg prodaje so glavni pokazatelji, ki kažejo, da sta bili uvedba novih funkcionalnosti in prenova informacijskega sistema B2B prava vizija podjetja.

»Podjetje MZR se je izkazalo kot pravilna izbira za razvoj naših aplikacij, ki prispevajo k optimizaciji poslovnih procesov. Ves čas so usmerjeni k iskanju optimalnih rešitev za naše poslovne zahteve. So vedno pripravljeni priskočiti na pomoč, tako da naše poslovanje lahko poteka neovirano in neprekinjeno. So odličen partner in vsekakor vredni našega zaupanja,« je poudaril g. Zoran Lemut, vodja informatike v Kemofarmaciji, d. d. (P. R.)



MZR, d.o.o.

Kranjska cesta 2, 4240 Radovljica

tel.: 04 530 4060

e-pošta: mzm@mzm.si

splet: www.mzm.si