

Índice

02 Editorial

03 Plataforma RX

04 Case: Emefarma Rio

Embarque nessa e aumente os seus lucros

ERP Delage RX[®] é sucesso entre distribuidoras de produtos farmacêuticos

Veja na pág. 3



Foco no mercado de saúde e beleza

O presidente da Delage[®], Eduardo Peixoto, analisa 2006 e traça as metas de 2007

Veja na pág. 2

Uma empresa especializada no seu negócio

Delage® é referência entre distribuidoras de produtos de saúde e beleza



Por Eduardo Peixoto

O ano de 2006 foi, para nós da Delage®, de realizações e crescimento. Obtivemos um aumento considerável na nossa carteira de clientes, atingindo plenamente a meta planejada, e, acompanhando o crescimento exponencial da empresa, melhoramos ainda mais os padrões de qualidade do atendimento e dos nossos serviços. O sistema que está hoje em funcionamento em todos os clientes é efetivamente melhor e mais seguro do que há um ano, levando em conta a diminuição de chamadas a suporte, que em 2006 obteve uma média mensal, por cliente, duas vezes menor do que nos anos de 2004 e 2005.

Muito desse sucesso é devido ao investimento que fizemos em material humano ao longo dos anos. Nos orgulhamos de possuir em nosso quadro técnico analistas com todas as principais certificações da Microsoft®, e que estão em constante reciclagem e treinamento. Reconhecemos que o esforço, a dedicação e o alto grau de instrução do nosso time de funcionários e colaboradores vêm sendo essenciais para garantir o crescimento sustentável da empresa, tanto no que

diz respeito ao relacionamento com o cliente quanto no desenvolvimento e implementação do que há de melhor e mais avançado em tecnologia para gestão empresarial.

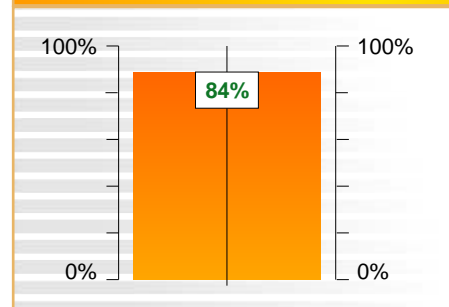
A Delage® sob os olhos do Cliente

O resultado prático dessa estratégia foi mais uma vez validado na pesquisa de satisfação do cliente que realizamos em outubro passado^[1]. Para esta rodada selecionamos o corpo diretor e administrativo de cada empresa, e pudemos observar que mais de 80% dos presidentes, diretores e gerentes dos nossos clientes estão satisfeitos com os serviços prestados, repetiriam a compra do nosso sistema e indicariam a Delage® para compra por terceiros^[2] - números que confirmam o fato de que a maior parte dos nossos novos clientes em 2006 veio por indicação de clientes antigos, causando a concentração da área de atuação da empresa no mercado de saúde e beleza.

Reforçando este perfil, é um enorme prazer observar que a Delage® se tornou referência em sistema gestão para o mercado de produtos farmacêuticos, e que o nosso ERP possui a maior base instalada neste segmento do mercado - única e exclusivamente porque conhecemos melhor do que ninguém todas as características e necessidades do setor. Isto coincide com a nossa filosofia de focar no mercado de saúde e beleza para atender com excelência o setor, proporcionando intercâmbio de melhorias, otimização de processos e redução de custos entre as empresas usuárias do ERP Delage RX®.

Além disso, vale lembrar que procuramos sempre superar as expectativas dos nossos clientes, prevendo e antecipando suas necessidades nos próximos dois anos, o que significa

Delage® - Clientes Satisfeitos



que estamos mais do que prontos para o crescimento da sua empresa - de fato, possuímos as ferramentas necessárias para estimular esse crescimento.

Atender bem para atender sempre

Dessa forma, percebemos que estamos no caminho certo. Continuaremos focados no suporte e no atendimento, pois sabemos que é onde mora a maior parte das expectativas em relação a uma empresa de tecnologia, e estaremos sempre ao lado dos nossos clientes e parceiros para que o crescimento da Delage® continue sendo a consequência do crescimento das empresas que utilizam nossas soluções. São preocupações fundamentais para continuarmos no caminho que estamos trilhando, consolidando a Delage® como empresa líder entre os distribuidores de produtos farmacêuticos, abrindo uma filial da empresa no nordeste e atingindo todos os estados brasileiros ainda em 2007. ■

Eduardo Peixoto é presidente da Delage®

^[1] Pesquisa realizada pela TNS Prognostics, localizada na Califórnia - EUA, em parceria com a Microsoft

^[2] Resultados completos da pesquisa em www.delage.com.br

Publicação Oficial da Delage Consultoria & Sistemas

Expediente: Coordenação Editorial: Eduardo Peixoto; Revisão e Colaboração: Bruno Honório; Edição e Texto: Luzia London; Projeto Gráfico: Artur B. de Oliveira

Delage lança Plataforma RX

Soluções exclusivas para o mercado farmacêutico

Há mais de 15 anos trabalhando com clientes do mercado farmacêutico, a Delage® está lançando com exclusividade a Plataforma RX®, uma linha de sistemas em estado da arte concebida para distribuidoras de medicamentos, correlatos, material hospitalar e perfumaria, além de farmácias e redes de drogarias. São soluções completas e otimizadas, desenvolvidas por especialistas que conhecem profundamente a dinâmica do mercado farma, junto com clientes e com os principais consultores do mercado.

O presidente da Delage®, Eduardo Peixoto, explica que hoje mais de 90% dos clientes da Delage® atuam no mercado de saúde e beleza, “de onde concluímos que, pela especialização e conhecimento acumulados, criamos uma espécie de vacina ou vitamina para estes clientes”, comenta. “Desenvolvemos um sistema que por todas as suas características diminui drasticamente erros operacionais e permite que distribuidores e varejistas de medicamentos potencializem seus negócios”, comemora.

“A Plataforma RX® já está em produção em todos os nossos clientes farma há mais de um ano, e agora estamos finalmente disponibilizando para o mercado de forma diferenciada, com equipe especializada e condições especiais para associados da ABRADILAN.” **Eduardo Peixoto**

O carro-chefe da plataforma é o ERP Delage RX®, o sistema de gestão empresarial com maior base instalada no setor farmacêutico em todo o país. Completo, o ERP Delage RX® contempla todas as especificidades do setor, como legislação, tributação, gerenciamento de medicamentos controlados e EDI-farma, além das relações entre distribuidores, governo, varejistas e indústria. “O sistema é totalmente voltado para o mercado de distribuição farmacêutica”, explica Peixoto, “além de já possuir módulos de custos e rentabilidade, WMS, automação de força de vendas e pedido eletrônico”, acrescenta. “São diferenciais e melhorias que dificilmente serão encontrados nas soluções da concorrência, o que por si só já representa uma considerável diminuição de custos e prazos para os nossos clientes, pois praticamente não há necessidade de customização”, conclui.

Implementação e treinamento também são grandes vantagens. Ao contrário dos outros ERPs disponíveis no mercado, desenvolvidos para atender a clientes dos mais diversos setores, o ERP Delage RX® não promove grandes mudanças de rotina. A implementação ocorre em no máximo 60 dias, com rápida adaptação e treinamento dos usuários.



O resultado vem se observando no elevado grau de satisfação dos clientes. Quando analisadas apenas as empresas que atuam no setor farmacêutico, o índice de clientes satisfeitos e muito satisfeitos sobe para mais de 90%. J.M. Freire, da Distribuidora Rio Drog's, é um dos que aprovaram a especialização. “A opção por um sistema ao mesmo tempo especializado no mercado farmacêutico e flexível a ponto de acompanhar o crescimento da empresa vem proporcionando ótimos resultados”, analisa. “Temos certeza que optamos pelo melhor para o porte e o segmento do Rio Drog's”, comemora o presidente da empresa, vencedora da VII edição do prêmio Destaque ASCOFERJ como melhor distribuidor de produtos similares de marca do estado do Rio de Janeiro em 2006. ■

Diferenciais do ERP Delage RX®

- Sistema com maior base instalada no setor farmacêutico em todo o Brasil
 - Implantação em 60 dias
 - Licenciamento acessível a distribuidoras de todos os portes
 - Suporte 24 x 7
 - Sem necessidade de customização
-
- Contempla múltiplos centros de distribuição
 - Comercial: custos e rentabilidade
 - Contact Center: televendas, força de vendas, pedido eletrônico e SAC
 - WMS: rádio frequência, rastreamento de lote, FIFO, FEFO, segregado e múltiplas áreas de armazenamento
 - Compras: EDI-Farma, ressuprimento automático de filiais, gestão por categoria e curva ABC
 - Fiscal: benefício fiscal, livros fiscais e Sintegra

Para saber mais sobre a Plataforma RX®, visite www.delage.com.br ou agende a visita de um dos nossos analistas: (21) 2274-6487.

Case Emefarma Rio



Sérgio e Jony Sousa, diretores da Emefarma Rio.

“A parte logística do negócio farma é impecável no sistema da Delage®”
Sérgio Sousa - Diretor



A distribuidora possui capacidade para faturar até 4.600 unidades / hora.

Emefarma Rio: excelência e ética no trato com clientes e parceiros

Criada em 1988 pelo senhor Eurico Sousa e dirigida hoje por seus filhos Jony e Sérgio Sousa, a Emefarma Rio é reconhecida pela responsabilidade com os produtos comercializados e, acima de tudo, pelo respeito por seus clientes e parceiros. Acumulando os prêmios “Destaque ASCOFERJ” de 2002, 2003 e 2005 como melhor distribuidora de produtos similares de marca no Estado do Rio de Janeiro, a empresa está localizada em uma área de 6.000 metros quadrados às margens da Rodovia Presidente Dutra em Nova Iguaçu, no Rio de Janeiro, onde possui um centro de distribuição que utiliza os mais modernos conceitos logísticos. São aproximadamente 2.800 produtos de 72 fornecedores de perfumaria e medicamentos, como Sandoz, Eurofarma e Neo Química, comercializados por 61 representantes que atendem a 4.220 clientes de todo o estado.

No início de 2006 a empresa migrou para o ERP Delage RX®, sistema de gestão desenvolvido pela Delage® exclusivamente para o mercado farmacêutico. O diretor de integração e sócio da Delage® Bruno Honório elogia a organização do gerente de TI da Emefarma, Alan Sousa, durante o processo. “A comunicação foi excelente, o que facilitou muito, possibilitando que a transição fosse tranqüila”, lembra, acrescentando que em exatos 60 dias o sistema já estava em produção na distribuidora.

Jony Sousa, um dos diretores da empresa, ressalta que o fato de o sistema ser focado no mercado farmacêutico também facilitou muito o processo, pois não houve grandes alterações de rotina. “Esta é, inclusive, uma característica muito importante e que faz toda diferença, possibilitando continuamente ferramentas melhores em prazos mais curtos”, afirma, acrescentando que o relacionamento e o suporte também têm sido os melhores possíveis.

Já o supervisor de logística da Emefarma, Jorge Luis Santana, aproveita para enumerar as melhorias trazidas pelo módulo WMS. “O processo de devolução está muito mais rápido, e agora nós finalmente estamos trabalhando com prioridade de rota”, explica. Ele ressalta ainda que o picking automático e a separação de pedidos estão muito bem organizados no ERP Delage RX®, e lembra que a logística de uma distribuidora de medicamentos tem muitas particularidades, como o gerenciamento de medicamentos controlados. “Mas o sistema já reconhece e trata o produto de forma diferenciada, facilitando todo o processo”, conclui.

A implementação do ERP Delage RX® possibilitou ainda que a Emefarma conseguisse automatizar a sua força de vendas. O diretor Sérgio Sousa conta que, antes da utilização da nova versão do ERP da Delage®, a automação “era uma novela complicada”. Hoje 100% do segmento farma já está trabalhando com palms, e, segundo Sérgio, o processo está caminhando bem e já gerou um retorno significativo. “Tivemos uma economia financeira substancial, além de ganho de tempo operacional do vendedor”, comemora, lembrando que o pedido eletrônico também já está em produção.

À frente da ABRADILAN (Associação Brasileira de Distribuidores de Laboratórios Nacionais) como presidente da entidade, Sérgio elogia ainda o apoio que a Delage® tem dado ao setor. “Temos sugerido a Delage® a outras empresas e tenho conversado com algumas pessoas que estão muito satisfeitas com o sistema. A empresa está crescendo muito dentro da entidade”, completa. ■



“Consideramos o módulo de custos e rentabilidade da Delage® estratégico para os objetivos da Emefarma. Vender tendo sob controle a rentabilidade de um pedido, cliente ou até mesmo de um produto ou fornecedor faz toda a diferença.”

Jony Sousa - Diretor

Delage®

Av. Ataulfo de Paiva, n° 226 / sala 601 - Leblon · Rio de Janeiro, RJ · CEP 22440-030
Tel/fax: (21) 2274-6487 · negocios@delage.com.br · www.delage.com.br



Business Intelligence Solutions
ISV Software Solutions



A Delage® também contribui para a preservação do meio ambiente, porque acredita que isto é importante para a sociedade em que atua.