

Índice

- 02 Quem tem Delage,
tem mais
- 03 Solução R1
- 04 Viagem Técnica
Internacional 2008

CHEGOU O R1

Delage lança sistema de gestão exclusivo
para distribuidoras de pequeno porte

Veja na pág. 3



VTI 2008

Viagem Técnica Internacional leva
distribuidores à Europa

Veja na pág. 4



Quem tem Delage, tem mais

A Delage atua como parceira de seus clientes, entregando diferencial



Por Eduardo Peixoto

Ao adquirir um produto ou serviço de uma empresa de tecnologia, o que você geralmente espera é que seja bom e funcione bem. Mas segundo o presidente da Delage, Eduardo Peixoto, entregar um sistema correto e prestar um bom suporte não deveria ser considerado um diferencial. "O cliente paga pelo sistema e pelo suporte de qualidade. Não é isso que faz uma empresa de TI melhor do que as outras", explica. "Se a sua fornecedora de TI não apresenta uma boa solução e um bom atendimento, ela está quebrando o contrato com os seus clientes. O que faz a diferença é possuir um fornecedor de TI que trabalhe como um parceiro do seu negócio, preocupado em prever e entregar soluções e serviços que de fato aumentem os lucros e criem diferenciação em relação à concorrência. E é assim que a Delage trabalha", conclui.

Para 2008, Peixoto explica que a Delage preparou um pacote de ações para os seus clientes que vão muito além da melhoria contínua do sistema. Podemos citar como exemplos:

Ecosistema Delage RX

Mais uma vez atuando de forma inovadora, a Delage disponibilizou um novo canal de comunicação com os seus clientes e parceiros. Suporte, Blog, Fóruns e muitos mais estão disponíveis criando um novo patamar de transparência jamais visto.

Nota Fiscal Eletrônica

A NF-e é uma exigência do governo para distribuidores de produtos farmacêuticos de todo o Brasil a partir de setembro, e os sistemas da Delage já estão 100% prontos para atender a essa exigência. Além da adaptação da Plataforma RX à NF-e, a Delage prepara uma série de eventos sobre o tema, voltados exclusivamente para o mercado de distribuição de produtos farmacêuticos. O primeiro será em abril, em São Paulo. Entre em contato conosco no telefone (21) 2274-6487 e veja como podemos ajudá-lo.

Solução R1

Outro grande projeto da Delage para o início de 2008 é o lançamento da Solução R1 para pequenos distribuidores de produtos farmacêuticos. Hoje já é possível que distribuidoras com faturamento de até R\$200 mil utilizem um sistema de gestão de ponta, pensado para não sobrecarregar a rotina da empresa e para efetivamente alavancar os lucros. Veja todos os detalhes na matéria da página 3.

SuaDrogaria.com.br

Um site de varejo online que compreende todas as especificidades do mercado farmacêutico, assim é o SuaDrogaria.com.br. Pensado para permitir parcerias com a indústria,

através de estratégias de venda casada e compras programadas, para medicamentos de uso contínuo, o SuaDrogaria.com.br é um sucesso principalmente entre distribuidores, que utilizam o sistema como ferramenta de marketing junto a seus clientes varejistas.

VTI

Conhecimento é o bem mais precioso de qualquer empresa, e, pensando nisso a Delage desenvolveu um exclusivo programa de viagens técnicas internacionais, que serão anuais e sempre para locais diferentes, que permitam o contínuo enriquecimento do setor. Nesta primeira edição, realizada entre 22 de fevereiro e 03 de março de 2008, a VTI 2008 contou com o apoio da Abradilan e da Knapp. Saiba mais na página 4.

Contabilidade Integrada

No segundo semestre estará disponível na Plataforma RX o módulo contábil 100% integrado com os demais módulos hoje existentes. Não será mais necessário utilizar sistemas de terceiros reduzindo assim custos diretos e indiretos relacionados.

Desta forma é possível observar que nenhum outro parceiro de TI oferece um pacote tão completo e diferenciado como a Delage. Conhecimento, sistemas e serviços que, somados, proporcionam aos nossos clientes todas as ferramentas necessárias para que a diferenciação da concorrência e o aumento da produtividade caminhem juntos. Não à toa, as empresas com maiores índices de crescimento fazem parte do nosso portfólio de clientes. Porque quem tem Delage, tem mais.

Delage lança Solução R1 para pequenas empresas

Distribuidoras com faturamento até R\$200 mil encontram a solução ideal.

Agora as distribuidoras de produtos farmacêuticos e hospitalares de pequeno porte têm um problema a menos com o que se preocupar - será lançado na Abradilan 2008 a Solução R1, um sistema de gestão sob medida, desenvolvido pela Delage com todo o seu conhecimento sobre o mercado farmacêutico.

Estimulando o crescimento

O Presidente da Delage, Eduardo Peixoto, explica que sempre houve no mercado de TI uma enorme ausência de soluções pensadas com exclusividade para este segmento, que tinha como hábito utilizar uma solução caseira restrita ou adaptar uma solução simples de outro segmento. "Observávamos os empresários de pequenas distribuidoras lutando contra sistemas limitados ou completamente inadequados, o que muitas vezes dificultava a operação e administração da empresa", explica. "O R1, pelo contrário, foi pensado para ser de simples operação e estimular, de fato, o crescimento dessas empresas", acrescenta.

Compreendendo o cliente

Por isso a Delage passou o ano de 2007 desenvolvendo um sistema diferenciado com exclusividade para este segmento do mercado, que tivesse as melhores práticas do mercado farmacêutico e, além disso, compreendesse as necessidades e dificuldades dos clientes de pequeno porte: custos, rotinas administrativas e suporte.

Simplicidade e aderência

Com a nova Solução R1, em menos de uma semana, com um ou dois usuários e simples infra-estrutura, o cliente já poderá fazer uso das principais funcionalidades necessárias para atender às complexas exigências do mercado farmacêutico, sem necessidade de contratação e deslocamento de analistas de sistemas. Além disso, o sistema é totalmente intuitivo, de forma que os usuários identificam imediatamente os módulos e a forma de utilizar o sistema, que trabalha de fato como uma distribuidora de medicamentos, seguindo a mesma rotina.

Custos reduzidos

Outra grande vantagem da Solução R1 está na enorme diferença de custos em relação aos sistemas de grande porte. Tanto no licenciamento quanto na manutenção mensal, o pequeno empresário irá encontrar na Delage um aliado para a viabilização do projeto.



Conhecimento e processos

A principal preocupação na elaboração da Solução R1 foi a de não oferecer ao mercado de pequenas distribuidoras um produto "pio" por um custo "melhor". "Simplicidade não quer dizer mediocridade, muito pelo contrário", explica Peixoto. Passamos boa parte do tempo de produção do novo sistema convertendo módulos complexos para serem utilizados, em sua plenitude, de forma mais fácil e ágil, como essas empresas precisam. Nossa maior preocupação sempre foi de que todo o nosso conhecimento no mercado farmacêutico pudesse ser disponibilizado para o setor de PME em processos que sejam facilmente comportados por suas estruturas", comemora.

A empolgação de todas da equipe da Delage é tanta que certamente vários dos desenvolvimentos realizados para o R1 serão aplicados também no RX. "Hoje entendemos que o R1 será um dos principais provedores de soluções e facilitadores para o RX", complementa Eduardo Peixoto.

Entenda porque quem tem Delage tem mais.

Peça uma apresentação da Solução R1 ou acesse o site www.delage.com.br/R1 para maiores informações.

Delage e Knapp realizam com sucesso a primeira Viagem Técnica Internacional Abradilan

Executivos de distribuidoras de medicamentos de todo o Brasil visitaram as mais modernas distribuidoras da Europa.

Desde já, podemos considerar a VTI Abradilan 2008 um marco no segmento farmacêutico. Pela primeira vez, distribuidores farmacêuticos puderam conhecer profundamente não só o modelo de negócio adotado nos países visitados, mas principalmente o estado da arte em automação em algumas das principais empresas da Europa.

Dando mais um passo na estratégia de posicionar a Delage como uma parceira completa de tecnologia e processos, tornamos possível ao distribuidor brasileiro "realizar um MBA em logística e distribuição em apenas 10 dias", como afirmou Francisco Gomes (Chagas) da Total Comércio e Distribuição.

A Knapp, em sintonia com a Delage, se baseou em critérios previamente solicitados às empresas interessadas, para que a escolha dos centros de distribuição europeus fossem de encontro aos objetivos da missão. Como premissa básica, estes deveriam ser de médio porte para que as empresas nacionais pudessem nelas identificar semelhanças com suas operações, podendo assim planejar evoluções e melhorias a médio e longo prazo.

VTI 2008

Delage[®] **KNAPP** 

Cada centro de distribuição chamou a atenção de todos por motivos diferentes. Qual não foi a surpresa de todos verem com os próprios olhos a distribuidora Cofano movimentar 120.000 unidades/dia em média, com picos de 200.000 unidades com apenas 12 funcionários no processo de picking? Também chamou especial atenção a Socofasa, com um faturamento mensal de 12 milhões de reais operando uma instalação 100% automatizada. Qual empresário brasileiro não ficou com os olhos brilhando ao constatar a Coopprofar, uma novata no mercado português, se



As empresas visitadas foram:

Empresa	Cidade	Unid./Dia	Sku's
Socofasa	Salamanca	28.000	22.000
Coopprofar	Porto	155.000	15.000
Cofano	Vigo	120.000	60.000
Hefagra	Granada	120.000	300.000

tornar líder em poucos anos graças a principalmente à qualidade e a eficiência dos seus processos e serviços, mesmo com margens brutas inferiores a 6%? E na Hefagra, todos puderam ver de perto o estado da arte num depósito com 25.000m², considerado atualmente o mais automatizado da Europa.

Os principais objetivos do evento foram alcançados. Certamente, os empresários que puderam fazer parte dele passaram a ter a oportunidade de posicionar suas empresas anos luz à frente dos seus concorrentes.

Quem participou:

Nome	Empresa
Machado	Baiana
Ivanilson	Brasil PB
Rodrigo	Dimebrás
Ronald	Dismed
Jony e Sérgio	Emefarma
Ivanilton e Inaldo	Galindo
Márcio	Gauchafarma
Luis Augusto	Genésio Mendes
Juliano	Meditem
Vicente	Megafarma MT
Marcelo e Cledson	Navarro
Pablo	Prosper
Freire e Bruno	Riodrog's
Chagas	Total
Vilmar	Vilfarma
Wanderley	WW

A Delage se orgulha de ter criado mais este diferencial para os seus clientes!

Para obter maiores detalhes acesse:
<http://www.delage.com.br>

Delage[®]

Av. Ataulfo de Paiva, n° 226 / sala 601 - Leblon · Rio de Janeiro, RJ · CEP 22440-033
Tel/fax: (21) 2274-6487 · negocios@delage.com.br · www.delage.com.br

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

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.