



פרדור מרזיה על השקת פתרון ה-ERP של מיקרוסופט לעסקים קטנים.
 האירוע יתקיים ב-24 בינואר 2012, בשעה 09:00 במשרדי מיקרוסופט ברעננה.
 באחרונה, לאחר קבלת הסמכה ממיקרוסופט לפיתוח לוקליזציה מעל מערכת ה-Dynamics NAV, השלימה פרדור פיתוח לוקליזציה פונקציונלית רחבת היקף למערכת ה-ERP של מיקרוסופט, הכוללת את דרישות החוק ורשימה ארוכה של אביזרי נוחות ופרקטיקות עסקיות הרלוונטיות לשוק הישראלי.
 ההשקה הרשמית תלווה בכרזת "Take Five", שבמסגרתו מציעים פרדור ומיקרוסופט חבילה של חמישה רשימות NAV + שרת ב-3000 דולרים.
 לפרדור 25 לקוחות Dynamics NAV בישראל, בהם ניתן למנות את פוינטר, ISS, Holmes Place, H&M ועוד.

העולם הולך אל מיחשוב הענן. מה המענה שלכם לתחום?

"השוק מצוי בשינוי, והעתיד הא במיחשוב ענן. כבר כיום אנו מציעים את מערכות ה-CRM וה-Dynamics NAV בתצורת ענן. במקביל לקמפיין המקוון של מיקרוסופט שהושק בדצמבר, השקנו את תוכנית ההתקשרות של פרדור ללקוחות במיחשוב ענן, המבוססת על הצעת ערך אמיתית ללקוחות שרוצים להתנסות בטכנולוגיית Dynamics בענן. כל המוצרים שאנו מפתחים מותאמים גם לרשימי המסורתי וגם למיחשוב ענן."

פיתוח לטובת סניפי החברה בעולם

מה לגבי מערכת ה-CRM של מיקרוסופט?

"למערכת יש אלפי לקוחות בעולם. לטובת הפעילות בארץ גייסנו נבחרת כוכבים, הכוללת את מיכל הררי, ורד חזרתי ותומר צפיר. בתחום ה-CRM יש לנו, לצד פעילות ההטמעה, גם מרכז מו"פ ומצוינות באשדוד, שאותו מובילים מיקי איטין ואיתן חתם. המרכז מספק פתרונות פיתוח ל-16 מדינות שפרדור נוכחת בהן בעולם. אנו מפתחים תוכנה וקניין רוחני מבוסס CRM של מיקרוסופט, אשר נותנת פתרונות ספציפיים למגזרים תעשייתיים שונים - קמעונות, שירותים מקצועיים, ניהול כריזטיבים, משאבי

מערכות ה-ERP של מיקרוסופט. פעילות זו מתחלקת ליישום מערכת AX Dynamics - הפונה לשוק ה-High Mid Market ולאטרפרייז - ולמכירות ויישום מערכת Dynamics NAV הממוצבת במגזר העסקים הקטנים והבינוניים. הפעילות השנייה היא יישום והטמעה של מערכות CRM ו-SharePoint. פעילות נוספת הקמנו ב-2009, והיא מרכז מו"פ באשדוד של ה-CRM של מיקרוסופט. הפעילות הרביעית היא מרכז Off-shore, המספק שירותי בילינג, טלמרקיטינג ותמיכה בצרפתית. זה חלק מהפעילות הציונית של בואזיז.

"ככלל, אנו הולכים עקב בצד אגודל עם מיקרוסופט ומהווים את בית הפתרונות הגדול בעולם למערכות ה-CRM וה-ERP של הענקית מרדמונד. לצד הפצת מוצרי החברה, אנו מפיצים תוכנה שלנו, המהווה שכבת פתרונות משלימים למערכות ה-ERP וה-CRM בחתך מגזרי תעשייה ספציפיים."

האם יש מקום לשחקנית ה-ERP נוספת, לצד סאפ, אורקל ויצרניות ה-ERP המקומיות?

"השוק של מערכות ה-ERP אינו רווי כלל. אנו מכוונים לשוק ארגוני הביניים את Dynamics AX של מיקרוסופט. מדובר בארגונים המונים 50-500 עובדים. זהו שוק שמשווע למערכת ה-ERP קלה, ידידותית, ובמחיר שווה לכל נפש. חסרה לפלח שוק זה חבילה של יצרן תוכנה בינלאומי, עם מפת דרכים טכנולוגית לעשר שנים קדימה, עם גיור לשוק המקומי, עם מערך תמיכה מקצועי ומנוסה. יש למערכת כבר 35 לקוחות בארץ, בהם רדום לוגיק, סרגון, ארי. ככר חרוב, בקרה גבע, סופלקס, KIKI, DSNR, טבע נאות, רכס ועוד."

תנו דוגמאות ליישומים.

הטמענו פרויקט ה-ERP ב-ISS, המעסיק הפרטי הגדול בישראל, שלו 12,000 עובדים. את המערכת הטמענו ויישמנו בקרב 17 חברות שונות בקבוצה. ב-H&M הטמענו יישום ייחודי בעולם, עם מודולים פיננסיים, לוגיסטיים ו-WMS, מבוסס ורטיקל אופנה וקמעונאות.

"לצד ארגונים אלה, אנו מכוונים גם לשוק הארגונים הקטנים, המונים 5-50 משתמשים. לשוק זה אנו מייעדים את Dynamics NAV, שאנו מפיצים לאחר שעברה התאמה מקומית. למוצר יש 90,000 לקוחות בעולם ו-25 לקוחות בארץ, כגון הולמס פלייס, איקאה, גינרל אלקטריק ישראל, הסניף הישראלי של יצרנית המחשבים דל, ועוד.

"בעוד שסאפ ואורקל הן מערכות סגורות, המציעות דרך עיקרית אחת למימוש התהליכים העסקיים בארגונים, הרי שמערכת ה-ERP של מיקרוסופט היא מערכת גמישה. היא מאפשרת לתכנן את התהליך המיטבי עבור הלקוח וליישם אותו בעלויות נמוכות, תוך קבלת החזר השקעה מהיר."

"הטמענו פרויקט ה-ERP ב-ISS, המעסיק הפרטי הגדול בישראל, שלו 12,000 עובדים. את המערכת הטמענו ויישמנו בקרב 17 חברות שונות בקבוצה. ב-H&M הטמענו יישום ייחודי בעולם, עם מודולים פיננסיים, לוגיסטיים ו-WMS, מבוסס ורטיקל אופנה וקמעונאות"



מיקי איטין



מיכל הררי