

גם לקטנים מגיע

◆ אנדריאס וולפינגר, סאפ: ה-ERP נע במהירות לעבר עולמות המיחשוב הנייד והענן "העולם העסקי בימינו מתאפיין בתחרות מהירה וחריפה, לצד דינמיות מרובה. מצב זה מחייב ארגונים בינוניים וקטנים להעריך על בסיס יומיומי את האסטרטגיה הארגונית שלהם", אמר וולפינגר - סגן נשיא בסאפ העולמית ומנהל קבוצת SAP Business One ◆ מיקי מגדל, מנכ"ל סאפ ישראל: "מחזור המכירות של SAP Business One גדל ב-27% בשנה החולפת"

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

חמישה עמודי פעילות

"המכירות בישראל של מוצר ה-ERP שלנו לארגונים בינוניים וקטנים, SAP Business One, גדלו ב-25% ב-2010 וב-27% בשנה החולפת. אני צופה שקצב הגידול הזה יימשך גם השנה", כך אמר בכנס מיקי מגדל, מנכ"ל סאפ ישראל.



מיקי מגדל

לדברי מגדל, החברה חוגגת בימים אלה 40 שנים להקמתה, מה שמעניק לה ניסיון מצטבר בתחום התוכנות העסקיות: "אנו יודעים בדיוק מה אנו עושים ולמה". מחזור המכירות של ענקית היישומים הארגוניים עמד בשנה

החולפת על 17.88 מיליארד דולרים, מה שמוכיח, לדברי מגדל, "את הגידול בצורך בעולם הרחב לתוכנה שתניע את העסקים". החברה, אמר, חוותה בשנה החולפת גידול במכירות של 22%. היא משרתת 183 אלף לקוחות ארגוניים, מתוכם 35 אלף לקוחות SAP Business One.

מגדל הציג את האסטרטגיה של החברה, הבנויה לדבריו על חמישה עמודים. הראשון, ציין, הוא פעילות רחבת היקף בעולם היישומים העסקיים. תחום זה, אמר, "מהותי לחברה וכ-20 אלף מפתחים שלנו עוסקים בו". תחום פעילות נוסף הוא בינה עסקית וניתוח צופה פני עתיד (אנליטיקס), המבוסס על רכישת ביזנס אובג'קטס (BusinessObjects). כיום, אמר מגדל, "כל ארגון מודרני נדרש לדעת להפיק תובנה עסקית מאינסוף הנתונים העומדים לרשותו".

שתי מהפכות במקביל

לצד הטכנולוגיה, שאותה ציין כעמוד החמישי, אמר מגדל, כי העמודים השלישי והרביעי הם מיחשוב נייד ומיחשוב ענן. "המדובר בשתי מהפכות, הקורות במקביל, וכל אחת מהן איננה בבחינת סימן שאלה האם היא אכן מתרחשת, אלא כיצד להשיג אותה ולרתום אותה לטובת הצרכים העסקיים בארגון. מיחשוב נייד לא רק טלפון חכם בכיס, ומיחשוב ענן זה לא רק אמזון", אמר מגדל, "המדובר בשינוי מהותי של האופן בו העובדים פועלים בארגון, כאשר היישומים הארגוניים והמידע הארגוני נגישים עבורם בכל מקום ובכל עת. העובד והטלפון החכם שלו הופכים להיות תחנת עבודה מרוחקת, בבחינת שלוחה של החברה". הוא ציין את הרכישה של סאפ את סייבייס, לטובת פעילות בעולם הנייד, ואת רכישת SuccessFactors, לטובת פעילות בענן לסוגיו.

רמי מנחם, מנהל פעילות SAP Business One בסאפ ישראל, **וארי שפירא**, מנהל מוצר ב-SAP Labs, הציגו יותר מ-100 החידושים שכוללת גרסה 8.8.2 וסיפקו הצצה עתידית לגרסה 9.0 שתצא בשנה הבאה. לאחר מכן חולק הכנס למסלולים.

עולם המיחשוב חווה כמה וכמה תהפוכות, אלא שלצד כל אלו, שתי מגמות-על צפויות לשנות את ה-IT הארגוני: מיחשוב ענן ומיחשוב נייד. עולם ה-ERP, ואנו בתוכו, נע לעבר הענן והנייד במהירות, כך אמר **אנדריאס וולפינגר**, סגן נשיא בסאפ העולמית ומנהל קבוצת המוצרים והפתרונות, SAP Business One.

וולפינגר היה דובר המפתח בכנס הלקוחות השנתי של SAP Business One בישראל. הכנס, בהפקת אנשים ומחשבים, נערך במרכז הכנסים אבניו שבקריית שדה התעופה. את האירוע, שהתקיים תחת הכותרת



אנדריאס וולפינגר

"Run Like Never Before", הנחה מור סגמון מקבוצת המחקר של סאפ בישראל, והשתתפו בו יותר מ-1,300 מלקוחות החברה.

העולם העסקי בימינו, אמר וולפינגר, מתאפיין בתחרות מהירה וחריפה, לצד דינמיות מרובה. מצב זה, הסביר, מחייב ארגונים בינוניים וקטנים להעריך

על בסיס יומיומי את האסטרטגיה הארגונית שלהם, על מנת להתמודד באופן הולם מול האיומים הניצבים לפתחם מצד מתחריהם, שהם לעיתים גדולים מהם. זאת, לצד הצורך שלהם לספק מענה ללקוחות התובעניים, והרצון להתפתח ולצמוח - הן בהיבט המכירות וגודל הארגון והן במציאת שווקים ולקוחות חדשים.

לראות את "התמונה הגדולה"

על מנת לשמור על היתרון התחרותי, אמר וולפינגר, ארגונים בינוניים וקטנים נדרשים לראות את "התמונה הגדולה" של כל היבטים העסקיים של הארגון: "עליהם לייעל לתהליכים ולמצוא דרכים טובות יותר להגיע למידע, לצד היכולת להפיק ממנו ערך עסקי רב יותר עבור מקבלי ההחלטות", ציין.

SAP Business One, אמר וולפינגר, הוא מוצר ה-ERP הנמכר ביותר של החברה, המשרת 35 אלף לקוחות עם 510 אלף משתמשים. הוא ציין, כי המוצר עבר "גירור" ב-41 ארצות ל-26 שפות, וכולל 350 פתרונות מוכוונים תעשייה ו-50 אלף הורדות של יישומים ל-iPhone ול-iPad. "המדובר בפתרון מקיף ומשולב, המייעל את כל התהליכים העסקיים על בסיס מערכת אחת", אמר וולפינגר, "מערכת המחזקת את הקשר והנאמנות של הלקוחות ואשר מבצעת פעולות על בסיס מידע מיידי ומלא".

הוא הוסיף, כי "אנו מספקים כיום לא מערך של פתרונות, כי אם פלטפורמה הניתנת לצריכה בשתי אפשרויות: ברישוי מסורתי או לפי דרישה, עם יכולות גבוהות של בינה עסקית ושילוב פתרונות שלנו ושל שותפינו העסקיים".

"סאפ מובילה את שוק היישומים הארגוניים כבר 40 שנים", סיכם וולפינגר, "ואני מעריך כי נמשיך בכך עוד שנים רבות".