

הנהלה חדשה, אתגרים חדשים: מפעיל עם הפנים ל-2013



הפניקס וטבע העבירו נתח משמעותי של פעילות ההוצל"א אל תוך הארגון, בנק לאומי מפיץ יותר ויותר במערך הפנימי שלו, וגם בתי הדפוס הצבאיים, הנדרשים לכמויות גדולות של דפוס במידע משתנה ובאיכות גבוהה החלו במעבר לפתרונות של מפעיל מדובר בעשרות מכונות!

מה לגבי פעילות הפורמט הרחב?

"זהו תחום עיסוק וותיק של מפעיל, שכיום עובר לצבע. לנו יש פתרון ייחודי של חברת KIP היפנית שנותן תפוקה גבוהה בטכנולוגיית לייזר. חדשנות זו מאפשרת עמידות לשמש ואיכויות שהיו שמורות פעם רק לפלוטרים ולא למכונות. אנחנו רואים בתחום הדפוס המקצועי מנוע צמיחה וחלק משמעותי מהביזנס שלנו", מסכם רז, "ולכן הקמנו מערך חדש הכולל סוכני מכירות וטכנאים ייעודיים."

ומה העתיד בפעילות המחשבים הניידים?

"בעולם המחשוב האישי אנחנו עדים למהפכות של ממש שמובילה טושיבה בארץ ובעולם: הטמעת ממשק המגע החדשני של מערכת ההפעלה חלונות 8 במחשבי הלוח ומערכות ה-all in one המתקדמות, הצלחת סדרות האולטרא-בוק החדשות במגוון קהלי יעד - מחשבים קלים ועתירי ביצועים אלו משנים את הדרך בה אנחנו עובדים ונהנים מהמחשב שלנו. טושיבה היא מובילה מסורתית בתחום זה וגם השנה הדהימה שוב בהשקת הנייד המתקדם הקל בעולם. גם מחשבי הלוח ("טאבלט") של טושיבה מציעים עיצוב ונוחות לצד שימושיות ללא תחרות, הן לעסקים והן לפנאי. כמו כן, השנה אנחנו נערכים לחיזוק הפעילות שלנו בתחום העסקי, לרבות שירות ה-"on site" במשרד או בבית הלקוח. חשוב להזכיר שטושיבה מציעה כיום חבילת אחריות מקיפה וחסרת תחרות - "Toshiba all risk" הדור הממשיך של חבילת ה-"no matter what" שהשיקה החברה בעבר ושינתה את הכללים בקטגוריה.

לסכום, מבהיר רז דרבי מנכ"ל החברה, "בזמן קצר עשרות בתי דפוס ולקוחות מוסדיים נתנו את אמונם בפתרונות ובשירות של מפעיל, ולקוחות מרוצים אלו הם למעשה צינור השיווק שלנו - השמועה עוברת מפה לאוזן, ואנחנו נדאג שהתנופה תמשך" הנהלה חדשה, אתגרים חדשים: מפעיל עם הפנים ל-2013.



Toshiba UltraBook Portege



רז דרבי, מנכ"ל מפעיל

לאורך השנים ביססה עצמה חברת מפעיל כמובילת השוק בתחומי הדפוס וההדמיה. השילוב המנצח בין ייצוג והפצת החברות המובילות בעולם בתחומי הדפוס, הצילום וניהול המסמכים, המקצוענות והשירות במחשבים ניידים והיכולת הבלעדית להתאים ב"תפירה אישית" פתרונות תוכנה וניהול הולידה את תפיסת total office solutions החדשנית, בה צוות היועצים של מפעיל לומד את צרכי העסק ומתאים עבורו את המוצר האופטימלי המורכב

מחומרה, תוכנה ותמיכה. במהלך השנה שחולפת התבססה הנהלה חדשה בחברה בראשות המנכ"ל רז דרבי, שנכנס לאחרונה לתפקיד לאחר ניסיון רב כמנהל חטיבת ההדמיה בחברה. שוחחנו עמו על השינויים והאתגרים הצפויים למפעיל בשנה החדשה.

"פיתחנו יכולת בלעדית לתמיכה בלקוחות גדולים", מספר רז דרבי, "תמיכה שמכילה למעשה שני אלמנטים: המעבר ממוצר מדף לפתרון כולל התפור לצרכי הלקוח, ומיקוד בכל רמות החברה עד לרמה של ספק כולל. אנחנו גאים להציע פתרון מקיף זה ללקוחות הגדולים במשק, כדוגמת HOT, AIG, דלק, ישראל כרטיס ועוד". דוגמא לפעילות ייחודית ומתקדמת נוכל למצוא בפרויקט המצליח בו הועצמו יכולות הדפוס וההפקה של חברת טבע - מעבר מהדפסה מבוזרת להדפסה מבוקרת, פרויקט חלוצי שהצלחתו בטבע ישראל שימשה פיילוט לפריסתו בכל אתרי טבע בעולם.

ומה לגבי הלקוחות הבינוניים?

"ללקוחות הבינוניים אנחנו מציעים שירות ותמיכה ללא תחרות. הפתרון שלנו מכוון ללקוח שמחפש ראש שקט ופתרון איכותי ולא חסכון רגעי של אחוזים בודדים בקניית מכונה משומשת."

היכן טמון המיקוד העסקי שלכם בשנה הקרובה?

"בעולם הדפוס המקצועי נתמקד בשני מישורים: דפוס צבע בנפחים גבוהים ו"פורמט רחב" בצבע. הראשון פונה לשני סוגי לקוחות, בתי הדפוס האיכותיים והוצאה לאור של ארגונים גדולים."

מדוע ארגון גדול זקוק להוצאה לאור משלו?

"ממספר סיבות. לעיתים אלו שיקולי סודיות, המידע והזמינות נשארים בארגון ובשליטתו ולפעמים פשוט משיקולי עלות תועלת. לקוחות כמו



Toshiba AT300 (Tablet)

