

## ב-IT | אין יותר בפחות - יש יותר ביותר

"ארגונים שמכינים עצמם לקפיצה הבאה, משקיעים יותר ב-IT", אומרת סתוית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל בראיון מיוחד ♦ נבון "מאוד אופטימית" לגבי השוק בישראל ב-2014 ♦ "אני רואה את החברות הישראליות הופכות להיות יותר ויותר גלובליות בהיבט הטוב של המילה", היא אומרת

יוסי הטוני < צילום פלי הנמר

על מנת שיוכלו להתחרות בארגונים הגדולים בעולם, זו הדרך שלהם לצמוח בשל העובדה כי השוק הישראלי הוא שוק קטן יחסית."

### איך אתם מתמודדים עם הציפיות של המנמ"ר?

"הקשר שלנו עם הלקוחות הוא אינטימי ולטווח ארוך. השיח שלנו עם הלקוחות לא נשאר ברמה הטכנולוגית - אנו מנהלים שיח עסקי לחלוטין עם הלקוחות שלנו. הפרויקטים שאנו מעורבים בהם היום בשוק הם פרויקטים עסקיים לגמרי - פרויקטים להתייעלות ולהגדלה של פרויקט. בפרויקטים הללו הארגונים מבינים, שמנמ"ר ברמה הכי גבוהה הוא הפונקציה שתאפשר את המהפכות הללו. ממערכות מידע היום מצופה להיות בשולחן קבלת החלטות העסקיות, ולכן אנו מדברים על גידול בפעילות ה-IT ולא ההיפך."

"להבדיל מהציפיות של השוק, 2013 תהיה שנה טובה. אנו גדלים בקצב שבו תכננו לגדול. אנו ממשיכים להיכנס לפרויקטים מאוד גדולים ומעניינים אשר מאפשרים מהפכות עסקיות אצל הלקוחות שלנו. לגבי 2014, אני מאד אופטימית בהיבט השוק המקומי, כך אמרה **סתוית נבון**, מנכ"לית סאפ ישראל.

הריאיון עם נבון הוא השביעי בסדרת המפגשים המיוחדים שעורכת מערכת אנשים ומחשבים. קודם לכן התארחו, לפי סדר כרונולוגי, **בן פסטרנק**, מנכ"ל קבוצת אמן; **משה חורב**, מנכ"ל אורקל ישראל; **מיכאל גולן**, מנכ"ל גולן טלקום; **מוטי גוטמן**, מנכ"ל מטריקס; **נתי אברהמי**, מנכ"ל קבוצת יעל, ו**יגאל שניידר**, מנכ"ל אלכסנדר שניידר.

נבון, לדבריה, "מאוד אופטימית" לגבי השוק בישראל ב-2014. "אני רואה את החברות הופכות להיות יותר ויותר גלובליות בהיבט הטוב של



סתוית נבון

בניגוד לדברי מנכ"לי ספקיות IT אחרות, נבון טוענת, כי "תקציבי המנמ"רים יגדלו לטובת פרויקטים שמביאים ערך עסקי ולא עבור פרויקטי שדרוג טכנולוגיה בלבד. איני מזהה היגיון עסקי במסר של הקטנת עלויות באמצעות 'לעשות יותר בפחות'. ארגונים אשר מכינים עצמם לקפיצה הבאה עושים יותר עם יותר ב-IT. המקומות שבהם

המילה, היא אומרת. "השוק הישראלי הוא קטן, והדרך של הארגונים הישראליים להתחרות היא לצאת החוצה אל העולם - גם חברות קטנות וגם חברות גדולות. כך גם אצל לקוחותינו. הדרך שלהם להתחרות היא לצאת לעולם ולהיות חדשניים. תפקידנו הוא לסייע להם - לספק להם את הטכנולוגיה והתהליכים העסקיים, שיאפשרו להם חדשנות עסקית