



למיחשוב ענן, לניידות, לתחום בסיסי הנתונים ולתחומים נוספים. "ההשקעות שלנו בעולם ה-In-Memory עם פתרון ה-HANA שלנו הן מהפכה עסקית בנוסף למהפכה טכנולוגית", אמרה נבון, "כי עכשיו אפשר לנהל תהליכים בזמן אמת. הצלחנו לזהות את הבעיה הקיימת בבסיסי הנתונים המסורתיים כבר לפני חמש שנים ופיתחנו את HANA, וזו דוגמה לחשיבה מהפכנית לעומת המתחרים. אנו גאים בכך שמתחרים שלנו מאמצים את החדשנות שלנו שלוש שנים אחרינו".

מה המלצתך למנמ"רים?

"פעלו בזירה העסקית, היו בצומת קבלת ההחלטות, היו הזרוע שמממשת את יעדי הארגון, היו אנשי עסקים, היו במצב שבו אתם מסוגלים לתחקר את המידע שברשותכם. תחקור שכזה - ניתוח צופה פני עתיד - יניב תועלות עסקיות, יביא לכם יכולת להתחרות טוב יותר, ימנע מצב של בזבוז. יהיו ניצול טוב של משאבים, התייעלות, עלייה בפריון, עלייה בהכנסות, הקטנת הוצאות ועוד".

מה יהיו מנועי הצמיחה של החברה בשנה הבאה?

"אחד ממנועי הצמיחה המאוד חזקים שנראה ב-2014 הוא עולם ה-OEM, לצד עולמות ה-HANA, Predictive Analytics, חלקים של ERP, והעולם של הניידות".

איפה מנהיגותך בתעשייה?

"אני משתדלת לפעול בצניעות ולהביא ערך ומשמעות בעשייה שלי". "היום אנו כ-100 עובדים בסאפ ישראל, סיכמה נבון, "זהו ארגון מצליח, מצטיין. יש בו קבוצה קטנה ואיכותית של אנשים, אשר עובדים בסינרגיה זה עם זה. הם ותיקים בתעשייה הזאת, מומחים, מבינים את הביזנס ועובדים בסינרגיה עם העמיתים בעולם. הם עובדים ישירות מול העולם, מביאים את האינפורמציה והידע, והוא מגיע ללקוחות. אנו ארגון מוכוון לקוח. חרתנו על דגלנו יחסים לטווח ארוך לטוב ולרע. גם כאשר קשה ללקוח אנו שם איתנו, עד הסוף. לא עוזבים אותו. אני נהנית מכל רגע - מן הלקוחות, מן העובדים ומן השותפים. יש צפי לגידול בכוח האדם ב-2014. נגדל בעיקר באזורים הטכנולוגיים. נכשיר מומחים לעולמות של טכנולוגיה Customer Centric-1. סאפ מאמינה בישראל ובחירה להשקיע בישראל. החברה קנתה שטח ברעננה ותקים שם את בית סאפ החדש הן למרכז הפיתוח שלנו, הן למשרד המכירות".

השתתף בהכנת הידיעה פלי הנמר.

מקצצים ל-10 הם המקומות שבהם הארגון לא מייצר את השינוי המהותי. היום מנמ"רים נמצאים בתוך העשייה העסקית, הם חלק בלתי נפרד מעשייה זו, הם חברי הנהלה, וככאלה - יש להם יותר משאבים.

"סאפ כיום זה לא רק

ERP. הפכנו לחברה

טכנולוגית, שבתוך

שלוש שנים רק 20%

מהכנסותיה יבואו

מעולם ה-ERP.

הביזנס שלנו צומח

ביותר מ-35% מדי

שנה"

מה היתרון של סאפ מול מתחורתייה?

"בסאפ יש אנשים שיש להם כבוד ללקוחות. אנשים שמבינים מאל"ף ועד ת"ו מה המשמעות של קשרים לטווח רחוק, אינטימיות לטווח רחוק. החברה קיימת 41 שנים, עם גישה עקבית ביחסה ללקוחותיה". לנבון, בת 41, יש ארבעה ילדים. "התחלתי בחברת מנהל של ראובן אגסי, מורי ורבי", סיפרה, "האיש שלימד אותי את מרבית הדברים הטובים שאני יודעת היום. התחלתי כמנהלת מכירות. לאחר מכן ניהלתי את המכירות והשיווק. עם הרכישה של סאפ את מנהל, ב-2002, התמקדתי בשני דברים - הקמת הסניף הישראלי של SAP Manage ששעסק בתחום ה-SME. הקמנו ערוץ שיווק לחברות בתעשייה, מבוסס פתרון ללקוחות קטנים ובינוניים. הובלנו שינוי של מעבר ממכירות ישירות ללא ישירות". בכובע השני, אמרה, "היה לי תפקיד מול הגלובל - הזרוע שהקימה את התוכנית - להטמעת SAP Business One ב-50 מדינות, בארגונים בגודל בינוני".

"כיום ל-SAP Business One יש 40,000 התקנות בעולם, יותר מ-3,400 מהן בישראל. בשנת 2008, כשסאפ העולמית רכשה בישראל את פעילות סאפ מחברת נס, התמנית לסמנכ"לית תפעול של החברה. זהו תפקיד מרתק בסאפ: הוא חולש על כל התהליכים הארגונים בחברה", אמרה. נבון מונתה למנכ"לית הסניף הישראלי של ענקית היישומים הארגוניים בינאר השנה.

ERP

על פי חברת המחקר STKI, שוק ה-ERP בישראל יגלגל השנה 120 מיליון דולרים, מתוך 285 מיליון דולרים של כלל שוק התוכנות ליישומים ארגוניים בארץ. לפי חברת המחקר, סאפ אוזתת בקרוב לחצי ממנו, אורקל בפחות מרבע ממנו, ומטריקס, המטמיעה את מערכת ה-ERP הישראלית תפנית, אוזתת בשישית מהשוק לערך. "האסטרטגיה של סאפ בעולם ה-ERP היא לגדול בקצב אחיד. יש לנו נתח שוק של 85% במערכות ERP בארגונים הגדולים בישראל ו-49% מסך כל השוק", אומרת נבון. "קצב הגידול השנתי של פתרון SAP Business One עומד על יותר מ-200 לקוחות חדשים בכל שנה. סאפ מובילה את שוק ה-ERP בארץ ובעולם באופן חד משמעי, כי היא מבינה בעסקים ו-ERP זו הליבה העסקית שלה".

לא רק ERP

"סאפ כיום זה לא רק ERP", אמרה נבון, "הפכנו לחברה טכנולוגית, שבתוך שלוש שנים רק 20% מהכנסותיה יבואו מעולם ה-ERP. הביזנס שלנו צומח ביותר מ-35% מדי שנה".

סאפ עקבית בהתפתחות שלה בעולם שמעבר ל-ERP, אמרה נבון, "היא לא תזזיתית. בשלוש השנים האחרונות ערכנו שש רכישות בעלות של כ-20 מיליארד דולרים. מדובר ברכישות שמטרתן העמקת החדירה