

נדרש להיות מהיר יותר, אין לארגונים את הפריבילגיה שלא לנוע מהר. ה-IT נדרש לייצר ערך עסקי מוכח ומהיר. כיום, שם המשחק הוא לפעול מהר."

דנציג ציין שיש לנס ישראל "יותר מ-500 מומחי סאפ בתחומים השונים, בהם יישום, ניהול פרויקטים, בדיקות הדרכות ו-BI. חיבור כל הידע הזה עם המתודולוגיה שיש לנו לתחום מערכות סאפ מניב ערך טכנולוגי ותפעולי לארגוני הביניים."

"המנמ"ד יכול לעסוק בחדשנות ובהבאת ערך עסקי לחברה ולא בתפעול השוטף", אמר. "עשרות ארגונים בגודל בינוני כבר הטמיעו מערכות ERP של סאפ ומדובר בשוק שיש בו עוד מאות ארגונים. הוא כולל ערך אמיתי ללקוחות."

"נס מובילה את ביצוע הפרויקטים והיישום של פתרונות סאפ בקרב לקוחות רבים במגזר התעשייה והפיננסים", ציין דנציג. "פעלנו והשקענו בלימוד וביצוע פרויקטי ליבה, שמחייבים ידע מעמיק בתהליכים העסקיים והשירותיים של הלקוח. ניסיון זה מעניק ללקוחות פתרון עסקי בעל ערך מוסף באמצעות פרויקטים שעיקרם פתרונות ליבה של סאפ, תוך התמחות מגזרית והבנה עסקית מעמיקה."

הוא סיכם בציינו, כי "נס היא הגוף היחיד שמאגד כיום פתרון שלם, מקצה לקצה, לכלל עולמות סאפ, וזאת לאחר יישום עשרות רבות של פרויקטי ליבה לארגונים גדולים. כיום, הידע והניסיון הללו מועברים לחברות בסדר גודל בינוני."

### צמיחה שנתית של יותר מ-35% מדי שנה

"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", כך אמרה **סתית נבון**, מנכ"לית סאפ ישראל.

לסניף הישראלי של ענקית היישומים הגרמנית, אמרה נבון, יש יותר מ-3,400 לקוחות

עם פתרון SAP Business One, וקצב הגידול עומד על יותר מ-200 לקוחות חדשים בכל שנה. "סאפ מבינה בתעשיות", אמרה נבון, "היא מבינה את הביזנס של הלקוח, בין אם זה בבנקאות, כלומר להבין את הרגולציה של המפקח על הבנקים, ובין אם זה תרופות - להבין את הרגולציות של FDA. אנו מבינים בלהעביר חשמל ולשנע מים, ובלמטב את שרשרת ההפצה בארגון ייצור."

ההצלחה של החברה בישראל, ציינה נבון, "נובעת מהרצון ליותר תחרותיות והרצון להצליח של ארגונים מקומיים, לצד שילוב יצירתיות, בניית מודלים עסקיים חדשים, אספקת חדשנות, היכולת לשנות ולהשתנות מהר. אנו נדרשים להבין את הימויום של הלקוחות". בהתייחס לארגונים בסדר גודל בינוני, אליו מכוונת החברה, ציינה



סתית נבון

**גיא דנציג: "המנמ"ד יכול לעסוק בחדשנות ובהבאת ערך עסקי לחברה ולא בתפעול השוטף, עשרות ארגונים בגודל בינוני כבר הטמיעו מערכות ERP של סאפ ומדובר בשוק שיש בו עוד מאות ארגונים. הוא כולל ערך אמיתי ללקוחות"**

מתחת לשטיח: ניהול ספקים הוא מיומנות ואי ביצועו עלול להמיט בלגן טכנולוגי על הארגון."

לדברי ד"ר שמר, יש חמישה שלבים ביחסים שבין ה-IT לשאר חלקי הארגון: אי ודאות וסקפטיות, שנאה ותיעוב הדדי, קבלה של כל אחד את השני, בשל ההכרה שהם תלויים זה בזה, יצירת אמון ובסופו של דבר, כבוד הדדי. "בדרך כלל, היחסים ברוב הארגונים נמצאים באחד משלושת השלבים הראשונים. על המנמ"ד לשאוף לקדם את היחסים לשלבים הרביעי והחמישי."

הוא סיכם באמרו כי "מינוף ה-IT ייעשה על ידי זריזות וגמישות - משמע, אגיליות. על ה-IT לסייע לארגון ליצור או להעמיק את הבידול מול מתחרי. המנמ"ד חייב לייצר ולתמוך בכל רבדי הארגון ובכל היבטיו העסקיים. הוא חייב למדוד את תרומת ה-IT ולהוכיח אותה לכל. על המנמ"ד לתקשר עם הארגון בכל רבדיו. עליו לפתח את המותג העצמי, שלו ושל המערך שבראשותו."

### "מנמ"רים שיחסכו 25% מעלויות ה-IT - עתידם בארגון מובטח"

"המנמ"רים אחראיים לכך שמערכות המידע בארגון יעבדו מדי בוקר, אלא שמה שקורה הוא שתקציבי ה-IT מקוצצים בלא הרף - עובדה שמקשה עליהם את העבודה. הם יכולים לנקוט בדרך פעולה שיטתית שתגרום לכך שהם יוכלו לקצץ ביוזמתכם את תקציב ה-IT הארגוני.

אם הם יורידו אותו ברבע, המנמ"ל יקבל את פניהם בנשיקות ובפרחים - ועתידם בארגון מובטח", כך אמר **עופר שגב**, מנכ"ל ונשיא נס טכנולוגיות.

לדברי שגב, "יישמנו בנס שינוי שכזה והדבר הוכיח את עצמו. מנמכ"ל החברה, אני יכול לקבוע שעשינו זאת בבית, בבחינת 'נאה דורש - נאה מקיים', ובהצלחה מלאה. יש לנו יכולת ליעל את עבודת ה-IT בקרב הלקוחות הארגוניים שלנו, תוך התבססות על מוצרי סאפ, בלי לפגוע בהיבטים העסקיים בארגון ובלי להוריד את כמות ורמת השירותים המסופקים לו. מדובר בצמצום עלויות בהיקף של בין 20% ל-25%. צמצום שכזה יביא לשביעות רצון לא רק אצל המנמכ"ל, אלא גם אצל עמיתיהם של המנמכ"רים, חברי ההנהלה, שחושבים שכל מה שה-IT עושה הוא 'לשתות' כסף."

הוא סיכם באמרו כי "מינוף ה-IT ייעשה על ידי זריזות וגמישות - משמע, אגיליות. על ה-IT לסייע לארגון ליצור או להעמיק את הבידול מול מתחרי. המנמ"ד חייב לייצר ולתמוך בכל רבדי הארגון ובכל היבטיו העסקיים. הוא חייב למדוד את תרומת ה-IT ולהוכיח אותה לכל. על המנמ"ד לתקשר עם הארגון בכל רבדיו. עליו לפתח את המותג העצמי, שלו ושל המערך שבראשותו."

### "שם המשחק: לפעול מהר"

**גיא דנציג**, סמנכ"ל בכיר למכירות בנס ישראל, אמר כי "חוקי המשחק השתנו. אם פעם, הניצחון במשחק השחמט היה כאשר שני הצדדים שיחקו לפי כללים ידועים ונתונים מראש, והפסיד מי שעשה יותר טעויות, הרי שזמני התגובה משתנים, המציאות העסקית שונה וזמני ההגעה לשוק התקצרו."

הוא הוסיף כי "שינוי המציאות העסקית וקצב ההתקדמות המהיר של הטכנולוגיה הביאו לשינוי גם במערכות היחסים עם הלקוחות. החזר ההשקעה



עופר שגב



גיא דנציג