

המשתמשים, הוא נדרש לספק יותר פתרונות בפחות זמן ומשאבים, ובנוסף, עליו לקצץ בהוצאות מערך ה-IT.

פרלסביג ציין כי החברה פועלת בחמישה עמודי תווך בעולם ה-IT: ניידות, Analytics - בינה עסקית וניתוח נתונים צופה פני עתיד, יישומים, ענן, בסיסי נתונים וטכנולוגיות. מבין חמשת אלה, אמר, "פלטפורמת ה-HANA היא החשובה ביותר בשל יכולת העיבוד בזיכרון שלה. אנחנו יכולים כיום לבצע באמצעותה פרויקטים שפעם היינו עוצרים אותם, או שכלל לא היינו מתחילים לבצע, כי חשבנו שאנחנו לא יכולים לספק אותם. הפלטפורמה היא למעשה 'דבק' של שאר הטכנולוגיות אותן אנו מספקים. היא מאפשרת ליישומים לרוץ מהר יותר ולכלל מערך ה-IT להניב ביצועים טובים יותר."

עוד אמר, כי "השוק הישראלי מעניין מאד. הוא מתאפיין באימוץ מוקדם של טכנולוגיות, בחדשנות וביצירתיות. הנושאים הללו מעניינים מאד את סאפ, אף אם השוק הישראלי מוגבל בגודלו הפוטנציאלי שמגיע ממנו הוא גדול". פרלסביג סיכם באומרו כי "אנו מאמינים כי רעיונות רבים יגיעו אלינו מצד הלקוחות. הם אלה שיכולים להוות את הפלטפורמה המיטבית ליצירתיות ולחדשנות. עלינו להדק את הקשר עם הלקוחות ואנו עושים זאת".

"סאפ מספקת מענה להתנגדויות לענן"

גדי רחלזון, מנהל מכירות חדשנות בסאפ ישראל, אמר כי "אנו מציעים כיום חלק לא קטן מהשירותים והיישומים בענן. זאת כפועל יוצא מהרכישות הגדולות של סקסס פקטורס, ואריבה. כך, אם ארגונים רוצים לרכוש את הפתרונות כשירות - הם יכולים לעשות זאת".

הפתרונות כשירות, אמר

רחלזון, מגיעים בשתי רמות - תוכנה כשירות, SaaS, ופלטפורמה כשירות, PaaS. בתחום התוכנה כשירות, ציין את "סקסס פקטורס, הנותנת לארגון יכולת לנהל את כל ההיבטים של HR, מטיפול בעובדים, ניהול כישרונות, גיוס, הכשרה, והכל בענן. חלק מהפעולות נעשות



גדי רחלזון

בשירות עצמי על ידי העובדים בקיוסק מידע". לדבריו, "אופן הפעולה הזה מתאים לארגונים מבוזרים, שהעובדים נמצאים במקומות שונים בעולם, כאשר התשלום על השירות מבוצע מדי חודש על בסיס מספר העובדים. המערכת מתממשקת גם למערכות ה-ERP הוותיקות. יש לנו כבר לקוחות ממגזר ה-IT טק המקומי העובדות במתכונת זו".

בתחום פלטפורמה כשירות, אמר, "אנו מספקים ללקוחות את HANA, בלי לרכוש את הסביבה והשרתים, אלא במתכונת פלטפורמה כשירות, כ-HANA Enterprise Cloud (HEC). כך ארגון יכול לנצל הפלטפורמה לצורך ביצוע חישובים מהירים בתדירות יומית, לשלם לפי נפח או לפי משך הצריכה, ולהפעיל על הענן הזה יישומים שלו".

הוא סיכם באומרו, כי הם מצויים בתהליך של איתור שותפים בישראל שיספקו את תוכנת סאפ כשירות מנוהל בענן, ושעבודה עם נס בנושא כבר מתרחשת. המטרה, אמר, "היא שהלקוחות יוכלו לרכוש כל פתרון סאפ - לא במתכונת הוותיקה של רכישת התוכנה, ביצוע פרויקט הטמעה, ותשלום לפי רישוי, אלא לרכוש את השירות דרך שותף עסקי מוסמך. סאפ נותנת מענה להתנגדויות הטבעיות של הכניסה לענן".

ניצול נכון יותר של אנשי ה-IT

"בטרם הצענו את לשכת השירות שהקמנו ללקוחות הארגוניים שלנו, הפעלנו את השירות לטובתנו. בשנתיים האחרונות העבודה במתכונת זו

נכון כי "להבדיל מארגוני ענק, אין לארגון בסדר גודל בינוני היקפי כוח אדם שיש לגדולים, אין לו עשרות אנשי IT. לכן מימוש פתרונות הוא קל יותר עם תצורות מוכנות מראש. דרך זו מאפשרת לבינוניים להתחרות בעולם כמו הגדולים". לדבריה, "הניסיון שצברנו בהטמעת פתרונות עסקיים לחברות הגדולות בעולם מאפשר לנו לבצע התאמה של התכולות לשוק ארגוני הביניים".

רכישות ב-20 מיליארד אירו

ישי חובב, סמנכ"ל מכירות General Business בסאפ ישראל, אמר כי שוק ה-SME בחברה מוגדר כלקוחות ארגוניים שמחזורם הינו עד 500 מליון אירו בשנה, דבר שדרש מסאפ העירכות בכמה היבטים. כיום, אמר, יותר ממחצית ללקוחותיה הארגוניים של החברה (88 אלף) הם לקוחות של ארגוני ביניים,



ישי חובב

כאשר מערכות החברה עברו גיוויים ותמיכה ביותר מ-40 שפות.

במהלך העשור החולף, אמר חובב, החברה ביצעה רכישות בהיקף כ-20 מיליארד אירו, ושינתה את פניה מחברת ERP ויישומים ארגוניים לחברת IT כוללת, הפועלת בכמה שדות. את סייבייס, ציין, רכשה החברה לטובת

פעילות בעולמות בסיסי הנתונים, המובייל, היתוך מידע וחשיפתו, את ביזנס אובג'קט לטובת עולם הבינה העסקית, את אריבה וסקסס פקטורס לטובת מיחשוב הענן, ועוד.

חובב ציין כי החברה פועלת בחמישה עמודי תווך בעולם ה-IT: ניידות, Analytics - בינה עסקית וניתוח נתונים צופה פני עתיד, יישומים, ענן, בסיסי נתונים וטכנולוגיות. הוא סיכם בציינו כי "לקוחות מחפשים כיום פתרונות מהירים עם החזר השקעה קצר. אנו נותנים מענה לאתגרים אלו עם פתרון טכנולוגי מוכח, תוך התבססות על תהליכי ה-Best Practice שיושמו בפרויקטים דומים".

לאמץ את החדשנות מהלקוחות הארגוניים

"אנחנו יודעים שלא כל החוכמה נמצאת אצלנו בבית. לכן מה שאנו עושים זה להימצא בקשר הדוק עם הלקוחות שלנו, כמו גם עם סטארט-אפים שמפתחים בסביבת סאפ, על מנת לממש ולהוציא לפועל רעיונות ופיתוחים חדשניים", כך אמר **סטן פרלסביג**, מנהל ערוצי שותפים בסאפ לאזור EMEA (אירופה, המזרח ואפריקה).

לדבריו, כחלק מאותה מגמה של חדשנות, ענקית היישומים הגרמנית הקימה לפני ימים אחדים קרן הון סיכון חדשה, SAP Ventures, לה יוקצו יותר מ-650 מיליון דולר.



סטן פרלסביג

"באמצעות השקעה בסטארט-אפים, אנו זוכים במבט ראשוני על חברות ורעיונות שבשלב מסוים עשויות לסייע לנו לשפר את פעילותנו. הסטארט-אפים, מצידם, מקבלים גב של שחקנית חזקה בשוק שיכולה לסייע להם להיבנות", אמר.

המנמ"ר יום, אמר פרלסביג, "מתמודד עם מכשולים ואתגרים רבים, ובמקביל עם מצב שלא עתיד להשתנות: חל גידול מתמיד בדרישות המגוונות שלו מצד