

אדוונטק מציגה גישה המבוססת על ברית ושותפות עסקית עם המנמ"ר

מערכות מותאמות ללקוח. לחברה יכולת טכנית מוכחת בפלטפורמת NetWeaver. בנוסף, במסגרת שיתוף הפעולה עם SAP, מציגה אדוונטק פתרון המיועד לעסקים בינוניים SAP ALL IN ONE, המכילה סט תהליכים המותאמים במדויק לתעשיות ותתי תעשיות. בכך מתקצר משמעותית משך היישום ותהליך הטמעת המערכת בארגון. אדוונטק מציגה כיום סל חדש של פתרונות מבית SAP, כגון SAP HANA, יישומים ומימוש בענן - Cloud, ויישומי Mobile.

לחברות שעדיין לא שדרגו את מערכות ה-SAP למהדורה החדשה, מוצעים שירותי שדרוג (SAP ERP, SAP BI/BO, SAP CRM), לרבות שדרוג ה-DB ומערכות ההפעלה.

חטיבת אורקל באדוונטק מנוהלת ע"י שי ארנרייך ופועלת כשותף של חברת אורקל. החברה מיישמת את פתרון ה-ERP של אורקל בכל גרסאותיו, לרבות יישום ושדרוג ל-R12 בארץ ובעולם. בין השאר, לחברה התמחות מיוחדת בביצוע Rollout, למשל כאשר לארגון סניפים ושלוחות ברחבי העולם, או לאחר ביצוע פעולת מיזוג/רכישה. אדוונטק עוסקת בתחום זה בייעוץ אסטרטגי ללקוחות בנושא טכנולוגיות מערכות מידע ופתרונות עסקיים, ומקיפה את מכלול הפתרונות מבית אורקל - הן הפתרונות הארגוניים והן מגוון הכלים הטכנולוגיים. מימוש תהליכים עסקיים בארגון, מבוצע בין השאר תוך יישום Oracle SOA Suite אצל הלקוח. לאחרונה מיישמת אדוונטק ERP OVER EXADATA, פתרון המתאים גם לסביבות שאינן מבוססות בהכרח על ORACLE ERP (כגון SAP).

חטיבת מיקרוסופט באדוונטק מנוהלת ע"י גיא שדה, פועלת כשותף עסקי ברמת Gold של מיקרוסופט, ומתמחה במתן פתרונות עסקיים מבוססי טכנולוגיות מיקרוסופט מתקדמות. כחלק ממגמת המעבר לענן, החטיבה מציגה ללקוחותיה פתרונות מבוססי CRM online ו-Office 365 ובכלל זה פרויקטי מיגרציה לענן. החטיבה מציגה פתרון ייחודי לניהול ידע למוקדי שירות ומכירות מבוססי SharePoint 2013, המהווה חלק מתפיסת Contact 360 של אדוונטק ומעניק פתרון מקצה לקצה למוקדי שירות. כחלק ממגמת ה-Social מוצעים מספר פתרונות BI מתקדמים הכוללים ייבוי מידע מרשתות חברתיות ואתרי אינטרנט כולל יכולות ניתוח מידע לא מובנה (מסמכים, דפי אינטרנט וכו') ושילובם כחלק מפתרון BigData ארגוני. החטיבה עוסקת גם בפיתוח אפליקציות Mobile ארגוניות (IOS\Android\Windows Phone), שמתחברות באופן מאובטח למערכות LOB ומאפשרות לנציגי שטח עבודה קלה וידידותית באמצעות טלפונים חכמים וטאבלטים.

בנוסף לפעילות החטיבות המקצועיות, אדוונטק מייצגת מספר מוצרי תוכנה, בניהם ניתן לציין את CALLIDUS המספקת פתרון לניהול תמריצים וניהול הצעות מחיר. פתרון זה נועד לתמוך ולהגדיל את מחזור המכירות של הארגון. כמו כן תוכנות מבית CLICK SOFTWARE שנועדו לבצע אופטימיזציה של שיבוץ בעלי תפקידים ומשמרות (כגון טכנאים), פתרון המביא לשיפור ברמת השירות של הארגון ללקוחותיו תוך השגת חיסכון תפעולי. אדוונטק אמצה לעצמה נקודת מבט של הארגון, המתיישבת עם זו של המנמ"ר, ובכך יצרה מעין ברית להצלחה משותפת.



זאב ינאי

כספק מוביל של פתרונות תוכנה, אדוונטק מקפידה להימצא תמיד בחזית הטכנולוגית, אולם אדוונטק איננה רואה בטכנולוגיה מטרה, אלא אמצעי - אמצעי להשגת מטרות ויעדי הארגון. המנמ"ר, שהינו כיום חבר בכיר בהנהלת הארגון, מהווה חלק מהצוות האמון על משימה זו, ובכך הופכת אדוונטק לשותפה להצלחה. בבסיסה של תפיסת עולם זו עומדת היכולת של אדוונטק להבין את מטרותיו ודרכי פעולתו העסקיים/ארגוניים של הלקוח. לביצוע משימה זו נרתמים

באדוונטק אנשי המקצוע הנמצאים בעמדות ניהול בכירות, בעלי ניסיון, וכמו כן הכשרה של מהנדסי תעשייה וניהול, רואי חשבון, וכיו"ב. צוותים שמעבר ליכולות הטכנולוגיות שלהם מסוגלים לבחון את הארגון גם בהיבטים המוזכרים לעיל, וניסיונם העשיר מאפשר שילוב מוצלח בין השניים.

כדי להבטיח את איכותו של הפתרון, אדוונטק פועלת ב-3 שלבי חיים עיקריים של הפרויקט: א) ייצוב הפתרון וקביעת אסטרטגיה; ב) פיתוח (ג) הטמעה, תחזוקה והמשך פיתוח. בשלב הראשון בו מעוצבת המערכת, אדוונטק מנסה להביא לארגון תובנות מפרויקטים אחרים שבצעה, ובכך מיישמת מעין CROWDSOURCING בו משתמשים עוזרים בשקיפות זה לזה (מעט בדומה למודל של תוכנת הניווט WAZE). בנוסף, מנצלת החברה את ההיכרות שיש לה עם השוק, ופועלת עבור הלקוח להשגת העסקה הטובה ביותר אצל הוונדור. בשלב השני של היישום, אדוונטק מקפידה על הצמדות למתווה הפרויקט המתוכנן, בין השאר באילוצי זמן ותקציב. למעשה מטרה זו מושגת עוד בשלב הראשון, כאשר ניסיונה של החברה מאפשר לבצע אומדנים אחרניים, ולא להיגרר "להרפתקאות". פעולה זו חוסכת מהמנמ"ר דרישה של תקציבים נוספים (המסיבה אי נוחת, ומקטינה את אמינותו אצל ההנהלה) כמו גם מתן הסבר למשתמשים "מדוע הפרויקט מתעכב...". בשלב השלישי של ההטמעה והמשך הפיתוח והתחזוקה, מיושם עיקרון סוף מעשה במחשבה תחילה. מערכת שעוצבה ותוכננה באופן שיהיה ברור וידידותי למשתמש, מקלה על תהליך ההטמעה - תהליך שלרוב נתקל בקשיים הנובעים מהתנגדות טבעית לשינויים. בשלב זה, כאשר המשתמשים נחשפים לראשונה לתוצרים מוחשיים (ולא רק מסמכי אפיון), עולים באופן טבעי בקשות לשינויים. בשלב זה גורם הזמינות הופך להיות קריטי, ומסייע במתן מענה מהיר. מעבר לשיפור הפונקציונאלי האובייקטיבי, היענות זריזה לבקשות המשתמשים מעניקה להם תחושה "שהמערכת עובדת עבורם".

במישור הטכנולוגי אדוונטק פועלת ב-3 סביבות עיקריות: סאפ, אורקל ומיקרוסופט:

חטיבת סאפ באדוונטק המנוהלת ע"י שמוליק לשם, פועלת כשותף זהב של SAP ברמת Gold Partner, ובמסגרת זו מורשה למכור הן רישיונות והן פרויקטים משולבים הכוללים רישיונות ויישום ואינטגרציה. אדוונטק מתמחה במתן פתרונות CRM, ERP, BI/BO ו-PORTAL מבוססי SAP, פתרונות SEM (BCS, IP/BPS), פתרונות מתחום הרגולציה (GRC - Process Control, Access Control), פתרונות HCM (ניהול משאבי אנוש) המבוססים הן על הפתרון הקלאסי והן על כלים כדוגמת SuccessFactors שנוכחו ע"י SAP. כמו כן החברה עוסקת בפיתוח

