

בועז פרלמן, מנהל חטיבת מכירות סאפ בנס טכנולוגיות:

"עתידי הסאפ בישראל - אצל לקוחות בינוניים"

נס טכנולוגיות ואמן מחשבים ערכו אתמול (ב') כנס ובו הוצגו פתרונות ERP של סאפ לארגונים קטנים ובינוניים? לדברי פרלמן, שתי החברות רואות חשיבות רבה במגזר הארגונים הבינוניים, ולכן מתמקדות בו? וגם: כיצד מוודאים שפרויקט ERP לא יהפוך לתעלת בלאומילך?

יוסי הטוני, מערכת DailyMaily אנשים ומחשבים | צילום: ישראל דורי

כמה עשרות מנכ"לים, מנהלי כספים ומנמ"רים של ארגונים בינוניים, התכנסו אתמול (ב') במועדון הפיצ'ר בהרצליה פיתוח, ליום עיון שנושאו פתרונות סאפ למגזר התעשייתי. את יום העיון פתח בועז פרלמן, מנהל חטיבת מכירות סאפ, נס טכנולוגיות, שציין כי שתי החברות שעורכות את המפגש - אמן מחשבים ונס טכנולוגיות - רואות חשיבות רבה במגזר הארגונים הבינוניים, ולכן מתמקדות בו.

לדברי פרלמן, "בארגונים הבינוניים - טמון עתיד הסאפ בארץ", ולכן נס טכנולוגיות וסאפ משקיעות במגזר זה, הן בהיבט המו"פ והן בשיווק. הוא ציין כי ייחודיות החברה היא בשילוב בין המוצר, לו אלפי התקנות בעולם התעשייה, עם המתודולוגיה שפותחה ליישום יעיל וחסכוני. כך, ציין, גדלה מידת ההתאמה - שכן הארגונים מקבלים מוצר מדף עם התאמה של 85%.

פרלמן סיכם בצינון כי מטרת המפגש היא לעניין את הלקוחות בסדנה בת 3-4 ימים, שבסופו הארגון יתווה את דרכו לשיפור התהליכים העסקיים שבו. הוא סייג בצינון כי לא בהכרח שבסופה של אותה התוויית דרך עסקית תבוא החלטה של הלקוח על רכישת ERP של סאפ.

בן פוסטרנק, מנכ"ל אמן מחשבים, אשר מיישמת סאפ בקרב ארגונים בינוניים וקטנים, בירך את המשתתפים וציין, כי "אמן הגיעה וצמחה מתוך עולם היישומים הארגוניים, עוד בטרם קראו לכך". ERP הוא ציין כי המשמעות של יישומי ה-ERP עבור אותם לקוחות, היא קיצור משך ההטמעה, כמו גם הפחתה משמעותית של עלויות.

מערכת אחת - שפה ארגונית אחת

עמיקם שמואלי, מנהל תחום סאפ באמן מחשבים, אמר כי ארגונים מתאפיינים בריבוי מערכות ייעודיות, המקושרות ביניהן בממשקים. מצב זה, ציין, מוביל לעלויות אחזקה גבוהות, כפילות וסתירה בין הנתונים, היעדר שפה אחידה בארגון והעדר עדכון מקוון. היתרונות עבור ארגון שהטמיע מערכת ERP, אמר שמואלי, הם בהיות מערכת אחת, נטולת ממשקים, אין כפילות בנתונים, ואין נתונים סותרים - מה שמוביל לעדכון מיידי בכל חלקי הארגון. וכן יש שפה אחידה עם עלויות תחזוק נמוכות.

לדברי שמואלי, טרם הכנסת מערכת ERP יש לשאול כמה שאלות: האם יש לארגון מערכת מידע העונה לצרכי הסביבה העסקית ומאפשרת להתחרות בשוק הגלובלי? האם ניתן לענות לשינויים עתידיים באופי העסקי? האם יש אפשרות לשיתוף בין מרכזי פיתוח בארצות נפרדות? האם המערכת תומכת בפיתוח אבטיפוס בזמן קצר? האם יש אפשרות לרכש מרכזי לחברות הבנות דרך החברה האם?

שמואלי המליץ כמענה לשאלות אלו על מערכת "SAP All-in-One בקרב הארגונים הקטנים בישראל היה עד כה חשש מיישום מערכות של סאפ", אמר, "כי אלו נתפשו כמערכות שמתאימות לארגונים בסדר גודל בינוני וגדול בלבד. המעבר של סאפ למערכת Best Practice פותח עולם חדש ושלם עבור סאפ, ועבור חברות בינוניות וקטנות."

לדברי שמואלי, "על מנת שיישומי מערכות סאפ תצלחנה, יש צורך בהיענות וגמישות מצד הארגון, ובכוננות להתאים את התהליכים בארגון לתהליכים שבנתה סאפ. בנוסף, יש צורך בזמינות מירבית, לזמן מוגבל של כל המשאבים הנדרשים לפרויקט. מדובר במשאבים כספיים, משאבי ייצור והנהלה. הנתונים במערכות המידע חייבים להיות באיכות טובה, על מנת להימנע מהצורך להתמודד גם עם טיוב נתונים. יש להפריד בין תהליכים עיקריים לתהליכים ספליים. יש צורך לוותר על תהליכים או חלקי תהליכים, שלאכורה נראים משמעותיים, אך בפועל אינם מהווים מפתח להצלחה עסקית."

שמואלי אמר כי לסאפ 29 פתרונות מגזריים, ולסאפ בארץ יש 2,100 התקנות, ב-1,700 חברות. "החברות הקטנות והבינוניות בישראל יכולות לקבל 'מערכת של הגדולים' במחיר שמתאים למשאביהם הכספיים וליכולות הניהוליות שלהם", סיכם.

חבילות מדף מותאמות למגזר

בועז ניסימוב, מנהל חטיבת ה-SME בנס טכנולוגיות, פירט בפני המשתתפים את המגמות העיקריות בתעשייה: שוק תחרותי, לקוחות תובעניים, מוצרים מורכבים, צורך מתמיד בהורדת עלויות, בגמישות ובתגובות זריזות, וכן ההלימה לרגולציות.

לדבריו, סאפ העולמית זיהתה בשנים האחרונות, ששוק העסקים הבינוניים והקטנים, SME, הוא שוק הולך ומתפתח, "לא רק בישראל, אלא בכל העולם. שוק זה מחפש פתרונות איכותיים, ברמה גבוהה, שעד היום לא היה חשוף להם. האתגר של סאפ היה להציע לשוק זה פתרון איכותי ברמה גבוהה ובמחיר שיתאים ליכולותיו."

הפתרון, אמר ניסימוב, היה על ידי יצירת שורה של חבילות מדף המותאמות באופן ייחודי לכל מגזר בנפרד. לדבריו, המדובר במשפחת פתרונות mySAP All-in-One אשר מבוססת על תפיסת Best Practices שפותחה על-ידי סאפ העולמית, מתוך כוונה לספק פתרונות מוכנים לארגונים קטנים ובינוניים, תוך התבססות על מבחר תהליכים מיטביים ומוכנים מראש - בכל תחומי התפעול והניהול בחברה.

המתודולוגיה, אמר, מאפשרת מימוש פתרון אשר מבוסס על אימוץ תרחישים עסקיים מוכחים, במקום ניתוח ואיפיון מ"דף חלק". כך, ציין, "מתקבל היסכון ניכר בשעות אדם יקרות והפחתה משמעותית במשך זמן היישום. העובדה שהפתרונות עושים שימוש בתצורה והגדרות תוכנה שכבר נוסו ונבדקו בארגונים רבים אחרים, מביאה גם לצמצום ניכר של סיכוני כשל בהרצת התרחישים העסקיים."

ניסימוב ציין כי פתרונות mySAP All-in-One כוללים יישומים עסקיים ארוזים ומותאמים למגזרים שונים וכן פתרונות רחביים: פרטל ארגוני, משאבי אנוש, ניהול לקוחות, ניהול ספקים ועוד. הוא הוסיף כי לסאפ יש היום 23 חבילות Best Practice שונות, "אשר מאפשרות פתרון לפלחי התעשייה השונים, עם מעט מאד התאמה ייחודית". ניסימוב סיים בצטטו את חברת המחקר

גרנטר, לפיו הפתרון של סאפ הוא המתאים ביותר עבור ארגונים בסדר גודל בינוני.

לא להציף את בית הלקוח

חתם את המפגש **מנחם רוזנבלום**, יועץ בכיר ומנכ"ל משותף ב**אלטרנטיבה**, חברה המסייעת לארגונים בטיוב התהליכים העסקיים שלהם. לדבריו, החברה עוזרת לארגונים להגדיר את הבעיות בפניהן הם עומדים, עד למציאת הפתרון. "אנו מתמקדים בהיבט של מטרות העסקית של הארגונים", אמר רוזנבלום, "ובוחנים האם הם זקוקים למערכת ERP ואם כן - איזו". הוא הוסיף כי ההתמקדות של החברה היא בכמה משכבות הארגון, CRM, ERP – רצפת הייצור, i CPM-ניהול מדדים ארגוניים).

רוזנבלום הביא סיפור לקוח של קבוצת **מעברות**, המייצרת ומשווקת מזון תינוקות, אוכל לחיות ותרופות, ונתפסת כארגון SME. לפני שנתיים בדקה אלטרנטיבה עבור החברה את הצורך בהטמעת מערכת ERP, יעצה להטמיע מערכת שכזו, תוך קביעה כי נדרש שהמערכת תהא בינלאומית ולא מקומית. זאת, בשל פוטנציאל העבודה מול חו"ל, והיות והקבוצה בעלת חמישה מפעלים, כמו גם הצורך באינטגרציה בין קווי המוצרים.

הפרויקט, אמר רוזנבלום, ארך שמונה חודשים, תוך עמידה בתכולות, לוחות זמנים ובמסגרת התקציבית. "למערכת יש 200 משתמשים, היא יושמה על ידי **טלדור** ונס טכנולוגיות, והוכיחה החזר השקעה לאחר שלושה חודשים", ציין. "על מנת שלא תהיה תעלת בלאומילך בעת יישום מערכת, ERP סיכם רוזנבלום, "יש לבחון האם יש הצדקה לפרויקט, להבין את מטרתו, ולוודא כי התעלה - המיותרת - לא תציף את בית הלקוח ואת כל הרחוב."