

מערכות ספר ראשי, ניהול עו"ש, הלוואות וריביות. בחברות ביטוח יש החלפה של מערכות ביטוחיות - חיים ואלמנטרי. חברות יוצאות למכרזי בילינג וגבייה, וכך גם ארגוני בריאות. בכל המגזרים, ארגונים מתחילים ליישם מערכות ליבה".

בדבריו ציין שינבויים מגמה נוספת: התחלת ייצור כמות רבה של נתונים בארגונים, ובעקבותיה "הם מחפשים מה לעשות עם אותם נתונים". הוא אמר כי "יש לנו יכולת להשתמש בנתונים על מנת לחזות פעילות לקוחות עתידית". שינבויים אף ציין שמאחר שארגונים שואפים לחסוך בעלויות, "הם רוצים פרויקטים מעוטי סיכון, אגיליים וקצרים".

הוא הוסיף כי "יצרנו בחברה שלנו, נס, פלטפורמה תחת קורת גג ניהולית אחת, שמספקת פתרון מקצה לקצה. כאשר מסיבב יש מעטפת של בדיקות, מסירה, מערך הדרכה והטמעה, עם יכולת לקבלת תמיכה של לשכת שירות, פתרון ורטיקלי והתאמה של הפתרון ללקוח הארגוני. אנחנו מרוויחים מהניסיון העולמי של סאפ, לצד הניסיון שצברנו בארץ לאותו תחום. נס הולכת עקב בצד אגודל עם האסטרטגיה של סאפ, שמתאימה פתרונות למגזרים ספציפיים".

"לנהל לפי מה שעומד לקרות"

נועם זיגרסון, CTO בחטיבת ה-BI של נס, ציין את חברת גילון, שפועלת בשוק מזה שני עשורים ושנס רכשה אותה לפני ארבע שנים. הוא אמר שבפעילותה, מנסה החברה "לקחת דאטה ולעשות ממנו כסף".

זיגרסון הציג כיצד פתרונות החיזוי מבוסס ניתוח (Predictive Analytics) של החברה מסייעים לארגונים להניב יותר מכירות ורווחים. לדבריו, "מרבית הארגונים רוצים לשמור על רווח קבוע ומתוכנן. המטרה היא למנוע מצבים של תנודתיות".

"החיזוי מבוסס הניתוח נועד למנוע את המצב של ה-BI הקלאסי, שנדמה כנהיגה על בסיס מה שרואים במראה האחורית. הוא מביא גישה פרו-אקטיבית - לנהל לא לפי מה שקרה אלא לפי מה שעומד לקרות", אמר. לדבריו, שלושה בעלי תפקידים בחברה נדרשים על מנת לבצע חיזוי שכזה: מנהל השיווק, סמנכ"ל הכספים ואיתו אנשי הפיננסים, ואנשי ההנדסה.

החיזוי מבוסס הניתוח, הסביר, "מסייע למנהל השיווק לעבוד טוב יותר מול הלקוחות ולצפות את ההתנהגות העתידית שלהם, תוך שימור לקוחות ופנייה ייחודית ללקוח. מנהל הכספים יכול להוריד עלויות ולהגדיל רווחים בלא פגיעה בלקוחות, בעזרת כלים אלה ולתכנן טוב יותר את התקציב, ואילו אנשי ההנדסה יכולים לנהל את המלאי שלהם טוב יותר ולפתור בעיות הנדסיות בעזרת חיזוי צופה עתיד".

הוא סיכם באמרו כי "שילוב ה-BI הקלאסי עם החיזוי צופה פני עתיד, מביא לכך שניתן לטפל בנתונים טוב יותר ולהניב מהם ערך, עם יותר רזולוציה על הנתונים, תוך טיפול במידע בלתי מובנה, ויכולת לרתום את הנתונים לטובת החיבור לתהליך העסקי".

את האירוע חתמה הרצאתו של **כרמי גילון**, ראש השב"כ לשעבר, שעמד בראש הארגון בעת הרצח של ראש הממשלה **יצחק רבין** ז"ל.

ב-24 ורטיקלים, מתוכם זיהינו 18 שמתאימות לארץ". לדברי מנחם, "ארגונים בסדר גודל בינוני שרוצים לבצע פרויקטי ליבה מעוניינים לענות על כמה דרישות עסקיות, כגון צמצום עלויות, עמידה בלוח זמנים קצר והפחתת הסיכונים הטמונים במהלך מימוש הפרויקט. הם רוצים לבצע את זה תוך מימוש דומה ככל האפשר של אופן ההטמעה בפרויקטים דומים שנעשו בחברות דומות (Best Practices) ובאותו מגזר שוק שבו הן פועלות. לטובת כך פיתחנו פתרונות למגזרים וגופים שונים, בהם גופי ההשכלה הגבוהה והחינוך בכלל, לתעשיית הכימיקלים, לעולמות התשתיות והאנרגיה, לתאגידי המים, למגזר הפיננסי ולרשויות המוניציפליות. כמו כן, יצרנו חבילות שנקראות RDS (ר"ת Rapid Deployment Solutions), שמבוססות על הצלחות מוכחות במסגרת החבילה אנחנו מתחייבים להחזר השקעה מהיר, כאשר תהליך ההטמעה אורך כשמונה שבועות".

"אנחנו עם הפנים לענף", אמר מנחם. "המפתחים מסבים הכול לשם, אל עבר הענף, על מנת שנוכל לספק את כל היישומים השירותיים והמוצרים שלנו במתכונת של תוכנה כשירות (SaaS) הענף צובר תאוצה". פתרון של החברה אותו ציין מנחם בהקשר זה הוא Cloud CRM, "שיתחרה ראש בראש ב-Salesforce.com".

מנחם סיכם באמרו, כי "הכיוונים שאליהם הולכים ארגוני הביניים הם פשוט, צמצום עלויות ועבודה במתכונת של תוכנה כשירות".

יכולות חיזוי פני העתיד של סאפ

יכולות חיזוי פני העתיד של סאפ

שמוליק סיטון, מומחה פתרונות בסאפ ישראל, הסביר על פתרונות החיזוי צופה פני העתיד (Predictive Analytics), שמטפלים ביכולות של הלקוח הארגוני לכוון לצרכי הלקוחות ולהבין מה יהיו צעדיהם הבאים, וכיצד ניתן להיערך לקראתם באמצעות פעולות פרו-אקטיביות.

"אחוזי הפגיעה של פתרונות אלה גבוהים, אבל לא 100%", אמר סיטון. "האתגר הוא למצוא את האנשים הנכונים שיפעילו את הכלים הללו כדי להפיק מהם יותר רווחים ויותר שיפורים עסקיים בארגון".

הוא ציין כי יכולות חיזוי פני העתיד של סאפ נותנות מענה למוצרי ה-SPSS של יבמ ולמוצרים בתחום מבית סאס. לדבריו, גם

בפלטפורמת ה-HANA של החברה יש יכולות זיהוי. "בסופו של דבר, אנחנו מספקים ללקוחות הארגוניים יכולות חיזוי צופות פני עתיד תוך שימוש במחסן הנתונים הארגוני, יכולות BI קלאסיות וניצול מחדש של המידע לטובת שימושים שונים של חיזוי".

ממערכות מנהלתיות להטמעת מערכות ליבה

"בעשור האחרון, ארגונים היו עסוקים בהטמעת מערכות לוגיסטיות ואחרות, מערכות בק אופיס, ולאחר מכן בשדרוג שלהן. באחרונה אנחנו מבחינים שאותם ארגונים עוברים אחרי עשור לשלב הבא ומתחילים ליישם מערכות ליבה", כך אמר **עומר שינבויים**, סמנכ"ל חטיבת סאפ בנס טכנולוגיות. לדבריו, "אנחנו רואים את המגמה הזאת בכל הארגונים, והיא מחליפה יישום של ERP גנרי. במגזר הבנקאות רווחת הטמעה של



שמוליק סיטון



עומר שינבויים



נועם זיגרסון