

יואב צור, סמנכ"ל בכיר למכירות ושיווק, נס ישראל

2012: מעבר מ-ROI תפעולי ל-ROI עסקי



גם השנה המשכנו להתמקד באספקת פתרונות עסקיים המעניקים ערך מוסף ללקוחות והעוזרים להם להצליח בעסקיהם. המשכנו בביצוע אינטגרציה ופרויקטים בהם התוצר הוא על פי תפוקות ולא תשומות. אם בעבר הערכת התרומה של מערכות המידע נעשתה על בסיס ROI תפעולי, הרי שהיום הערכת תרומת המחשוב לארגון ולעסקי, נעשית על בסיס ה-ROI העסקי. אנו שואפים, ובדרך כלל גם מצליחים, שבאמצעות הפתרונות העסקיים והשירותים שלנו, לקוחותינו יצליחו יותר בתחומם: ימכרו יותר, יגבו יותר, ישרתו טוב יותר את לקוחותיהם, ינהלו טוב יותר את השקעות, ישפרו רווחיות וכמובן ייצרו גם הם ערך מוסף רב עבור לקוחותיהם בשוק הרלוונטי.

גם בשנת 2012, בה ממשיכה במגזר העסקי מגמת ההתייעלות והידוק החגורה. אנו מאמינים כי בכלל המגזרים תמשיך המגמה של אימוץ פתרונות ומודולים תפעוליים ועסקיים אשר תורמים לכך תוך החזר השקעה לארגון. דוגמאות טובות לכך הם הטמעת פתרונות בינה עסקית (BI), עבודה עם מודלים שונים של מיקוד חוץ, הכנסת מערכות פיננסיות המייעלות את כל תהליכי התכנון וניהול התקציב, מערכות גבייה, מערכות תומכות שירות ומכירה ועוד.

נס הנה חברת הפרויקטים והאינטגרציה הגדולה ביותר לשירותי ערך מוסף בשוק הישראלי - בדגש על קבלת אחריות כוללת על שירות או פרויקט בעל תפוקה ברורה, עסקית או ארגונית, ללקוח בתחום פעולתו. פרויקט המתנהל על פי לוחות זמנים, תורם ללקוח ערך מוסף עסקי ומייצר לו עסקים רבים יותר או משפר את תפוקתו מול לקוחותיו. בגישה זו נס מובילה כיום את שוק ה-IT.

צוראל חורין, סמנכ"ל בכיר ומנהל המגזר הפיננסי, נס ישראל

מערכות המידע הם ליבת העסקים הקריטית של המגזר הפיננסי.



המגזר הפיננסי הכולל בנקים, חברות ביטוח, חברות כרטיסי האשראי ואת שוק ההון, עבר בעשור האחרון תהפוכות רבות. לקוחות הקצה, דרשו מארגונים אלו לקבל מידע ב-Real time עבור כל עסקה שנעשית מולם. לצד תביעה צרכנית זו, המגזר הפיננסי חייב לפעול תחת רגולציה הכוללת דרישות מחמירות ומורכבות אשר כל הגופים הפיננסיים צריכים לעמוד בהן.

כל אותם שינויים דרמטיים מחויבי המציאות במגזר הפיננסי בעולם בכלל ובישראל בפרט, לא יכלו לקרום עור וגידים ללא אדפטציה מתאימה של מערכות המידע במגזר הפיננסי. פועל יוצא מן האמור, הוא תלות קריטית, של המוסדות הפיננסיים במערכות המחשוב לצורך קיום מהלך עסקים שוטף ותקין כמו גם יצירת ערך עסקי ותחרותי עבורם. מתוך הבנה זו הגדלנו בנס ליצור צוותי מומחה מיומנים המכירים הן את ליבת העולם הפיננסי בכלל על הרגולציות, התהליכים העסקיים וצרכי הלקוחות והן את הצרכים והתהליכים הספציפיים של הצרכנים הסופיים בפרט. כל זה לצד בקיאות מתודולוגית-טכנולוגית בעולם מערכות המידע והפתרונות העסקיים המתאימים לצרכים אלו. מומחיות זו נועדה לספק לארגונים הפיננסיים פתרונות עסקיים היוצרים עבורם יתרון תחרותי וערך מוסף אל מול לקוחות הקצה. גם בשנת 2012 נמשיך להיות קשובים לרחשי המגזר- לצרכים השיווקיים והתפעוליים וננסה להוות גשר עסקי בין כל הגורמים בארגון במטרה להעניק פתרונות טכנולוגיים חדשניים אך תואמים את האתגרים של הרגולציה, אבטחת המידע ושאר התנאים הפנימיים והיצוניים שהמגזר כפוף להם.

דדי דבורסקי, סמנכ"ל בכיר ומנהל קבוצת NessPRO

נמשיך לספק למגזרים השונים של המשק מוצרי תוכנה חדשניים



ב-2011 זכינו בשורה של מכרזים, כאשר גולת הכותרת היתה הזכייה במכרז הממשלתי הגדול ס.ע.ר. שנחשב לאחד המכרזים האסטרטגיים החשובים בתחום ניהול התוכן הארגוני (ECM). המוצר שזכה הינו מערכת ניהול התוכן Documentum. זכייה משמעותית נוספת השנה של Documentum היתה בחברת מקורות.

חתמנו על הסכמי הפצה עם חברות נוספות וביניהן Neebula המספקת דור חדש של כלים לניהול שירותים עסקיים, Nolio לניהול ואוטומציה של תהליך העברת שינויי אפליקציות לסביבות ייצור, Fanzila שמפתחת פתרונות לשימוש עסקי בפייסבוק ועוד. השנה הקדשנו תשומת לב רבה לנושא הרשתות החברתיות וה-Mobile. כך, לדוגמא, מקורות בחרה במוצר של Sybase שאותה אנו מייצגים לפיתוח וניהול אפליקציה מתקדמת למסופונים. Sybase אף העניקה פרס למקורות על השימוש בטכנולוגיה זו. גם בנושא הענן אנו חובטים חבילת פתרונות שחלקה כבר משווקת בימים אלו ותתפוס תאוצה

בשנת 2012. בשנה הקרובה נמשיך להתום על הסכמים עם חברות נוספות, תוך טיפוחן של חברות ישראליות צעירות, ונמשיך לספק למגזרים השונים של המשק הישראלי מוצרי תוכנה חדשניים. נמשיך ונקדם את קשרינו עם שותפים עסקיים ונעמיק את יכולותינו בתחומים שצוברים תאוצה, כגון תקשורת ניידת, רשתות חברתיות, תחום שליטה ובקרה ופתרונות לנושא הענן.

רמי פדלון, סמנכ"ל בכיר ומנהל מגזר תעשייה ומסחר, נס ישראל

מזהים את הפוטנציאל במגזר התעשייה והמסחר - מרחיבים את יריעת הלקוחות



השקעות ה-IT המסורתיות הגדולות במגזר התעשייה והמסחר מקורן בחברות התעשייה, התשתיות, ההיי-טק, הטלקום והרשתות הקמעונאיות. רוב הלקוחות הגדולים של המגזר היו וממשיכים להיות לקוחותינו הנאמנים. בלקוחות אלו אנו מפתחים, מטמיעים ומתאימים את המערכות הארגוניות המרכזיות, החל ממערכות ERP ו-CRM גדולות, דרך פתרונות פיננסיים למנהל הכספים וכלה במערכות BI וקמפיינים שיווקיים למחלקות השיווק, השירות והמכירות.

נס כחברת פרויקטים גדולה, באופן טבעי, התמקדה עד היום בעיקר בתאגידיים ובחברות הגדולות הללו. אך במהלך השנה האחרונה הבנו, שדווקא הארגונים המציגים את שיעורי הצמיחה הגדולים ביותר הם הארגונים בסדרי גודל בינוני (Upper Mid Market). ארגונים צומחים אלו, באופן טבעי מגלים עניין גדול יותר בחדשנות טכנולוגית

ובהתפתחות לכיוונים חדשים אשר מהווים עבור נס מומחי המגזר אתגר ועניין. אנו מאפשרים ללקוחות החדשים והוותיקים של מגזר התעשייה והמסחר בנס, להשיג את היעדים שלהם ביעילות ובלוח הזמנים הקצר ביותר, באמצעות מגוון רחב של פתרונות מבוססים אך יצירתיים. בזכות היותה של נס טכנולוגיות חברה גלובלית, אנו יכולים להביא מסינפים אחרים בעולם ניסיון נצבר, ידע ומומחיות של יישום פרויקטים דומים ובתחומים מסוימים ולהתאימם בדיוק למאפיינים ולצרכים של הלקוח המקומי תוך עמידה במסגרת לוח הזמנים, בהוצאות וביעדים. אותו - know how זה זמין ללקוחותינו הוותיקים והחדשים כאחד.