

# GIV-Solutions - עשור של מנהיגות טכנולוגית ופריצת דרך לפתרונות ניהול מתקדמים

GIV-Solutions חוגגת עשור של הצלחה בנושאי המיקוד שלה EAM, PLM, יעוץ אסטרטגי וניהול השינוי ונמצאת במגמת התרחבות • מאיר גבעון, המייסד ומנכ"ל GIV מספר על חברה שהינה יחידת עלית, פורצת דרך, שחרתה על דיגלה חתירה למציאות, מחויבות להשגת יעדי הלקוח ומתן ערך מוסף גבוה

## בן לביא

הן מאתגר תפירת פתרון מדויק לצרכים והן משיפור התשתיות לרווחת הציבור הרחב, הוא אומר ומגבה בדוגמה מתחום תשתיות הדרכים. בשנים האחרונות השתפרה באופן דרמטי רמת התחזוקה של הכבישים בישראל, זאת כתוצאה מפעילות מקצועית, ניהול פרויקטים ופתרונות מתקדמים עבור



מאיר גבעון

חברות מובילות בתחום תחזוקת ותפעול תשתיות כבישים על כל סוגיהן במדינת ישראל ומחוצה לה. "תחום תחזוקת תשתיות התחבורה הוזנח שנים ארוכות ובשנים האחרונות הנושא חוזר לקבל עדיפות מתאימה יותר במדינה. המערכות ש-GIV מספקת ומתקינה כיום אצל לקוחותיה על בסיס GIV-RMS - INFOR EAM ו-GIV-BMS מאפשרות שליטה בתפעול הכביש כולל ניהול אירועי התנועה, התחזוקה והשירות, וכן ניהול הנדסי ותחזוקתי הכולל תפעול האחזקה, הבטחת איכות, ניהול פעילות הקבלנים, ניהול SLA, תשתיות אלקטרוניות, חשמל, מערכות בטיחות, מנהרות, גשרים ומבני דרך.

## פתרון ה-EAM האולטימטיבי לניהול נכסים ותשתיות הארגון

התפיסה החדשה וקפיצת המדרגה הניהולית של-GIV מאפשרת לארגונים על בסיס פתרונותיה בחברות עתירות תשתיות וציוד, מושכת את תשומת הלב של ארגונים ותאגידים שונים כגון רשויות מקומיות, תאגידי מים, חברות תשתית ואנרגיה, חברות תחבורה ותפעול וכמובן מפעלים וקונצרנים תעשייתיים. אחד הגדולים בהם פנה ל-GIV ונעזר בשירותיה במפעליו בארץ ובחו"ל.

"יותר מתמיד קיימת בשוק הישראלי של היום מודעות לכך שצריך לתחזק, לשמר, ולהפיק יותר מכל שקל שמושקע בתשתיות. הרעיון הוא לאפשר רמת שירות טובה לאזרח, תוך צמצום עלויות הקיום של כל ארגון שעוסק בתשתיות, בין אם ארגון ממשלתי, מוניציפאלי, ביטחוני או פרטי", אומר גבעון ומבטיח כי הכלים והמתודולוגיות שמציעה GIV בנושא זה, עם כלים כמו EAM Infor, שמאפשר ליצרנים וארגונים לחסוך זמן וכסף על ידי יעול משאבים, תחזוקה, שיפור פרודוקטיביות הצוות והציוד.

את כל היכולות הללו ורבות נוספות מיישמת GIV במערכת אינטגרטיבית אחת, מודולרית ומתאימה החל ממספר משתמשים ועד לעשרות אלפי משתמשים בפריסה רב אתרית, רב חברתית ורב מדינתית, ובמחיר כלכלי ותחרותי ביחס לפתרונות אחרים ולוונטיים עבור פרויקטים אלו.

## ייחודית בפתרונות קיימות

תחום הקיימות (Sustainability) אף הוא מהווה עבור GIV מנוף לצמיחה. היום, אומר גבעון, הציפייה היא לתפעול חסכוני של הציוד, כזה שגם

GIV-Solutions חוגגת בימים אלה עשור להיווסדה, ומאיר גבעון, המייסד ומנכ"ל החברה, מתרגש בדרכו המאופקת, ומסתכל אחורה בגאווה. "החזון שלי ביחס ל-GIV היה בניית חברה עתירת ידע, שתדע לפרוץ דרכים ולספק מענה לפרויקטים מורכבים תוך שמירה על מקצועיות, גמישות ושרות מעולה ללקוח. עשר שנים אחרי, גבעון מקפיד לשמור על GIV כקבוצה גמישה בעלת מספר תחומי מיקוד, בעלת אופי של מו"פ, בעלת יכולת לפתור בעיות מורכבות במהירות, היכן שחברות אחרות בתחום מתקשות לתת את המענה הראוי. GIV, מתנהלת כסיירת מובחרת גוף זריז ומיומן, ממוקד מטרה ומכוון לקוח". לדבריו, GIV נבנתה מלכתחילה מתוך שאיפה להגיע למצב של ספק פתרונות עצמאי Self contained, שיש בו את הדיסציפלינות הנדרשות ואיכות כוח אדם גבוהה במיוחד, על מנת להצליח ולממש ביעילות ואפקטיביות, באופן מלא פרויקטים מורכבים במיוחד בתחומים בהם GIV מתמקדת. חברת GIV, מסביר גבעון, מבוססת על אנשים איכותיים עם ידע ורסטילי ויכולת אינטגרטיבית, בעלי יכולת מהירה ביותר ללמידה והבנה של עולם התוכן הרלוונטי של הלקוח. לכן אנו מצליחים ללמוד את תהליכי הליבה של הארגון ולהעניק יתרון תחרותי בתהליכים הייחודיים לארגון. "ההרכב האנושי בחברה לא דומה לרוב החברות האחרות, ב-GIV כישורי המומחים הם מעל הממוצע, הישיגים מעל הממוצע", מחייך גבעון. כוח האדם המיומן והמודל הייחודי של החברה מוכיחים עצמם כהצלחה, אומר גבעון, ומספר על שגשוג וצמיחה מתמידים למן ההתחלה, מאז החל בפעילות החברה במשרד קטן שפתח בביתו ב-2001. כיום פועלת החברה במשרדיה הנאים והמרווחים ברעננה, כשהיא צומחת בקצב גדול ממוצע של כ-50 אחוז לשנה על פני תקופה של 10 שנים.

## טריפל WIN

מרכיב נוסף בנוסחת ההצלחה של GIV הוא היצמדותה למודל "WIN-WIN-WIN". "אנו מוודאים בכל פעילות של GIV שבינות רצון של שלוש המרכיבים המעורבים: הלקוח, העובד ו-GIV כחברה. לדבריו מתכונת זו היא גם הסיבה לכך של-GIV יש רשימה מרשימה של לקוחות מובילים הממשיכים ליהנות מהשרות של חברת GIV במשך שנים רבות ופנימה, בתוך החברה, קיימת שדרה ניהולית איכותית שהולכת הרבה שנים אחורה עם גבעון. "הלקוחות המרוצים שלנו הם הממליצים שלנו והעדים להצלחה, ותורמים תרומה חשובה בהגעת לקוחות חדשים. לקוח המתקשר עם GIV לפרויקט יודע ומגלה בעצמו כי GIV לוקחת אחריות ממשית על הצלחת הפרויקט עבור הלקוח ועמידה בכל יעדיו: לז", תקציב והפונקציונאליות הנדרשת, גם אם הדבר אומר פעילות מעבר למחויבות החוזית. הערך של מחויבות זו של GIV הוא יקר מציאות עבור ארגונים ומנהלים הפועלים בסביבה מורכבת, עם רמות סיכון שונות.

## שליחות לאומית - ניהול מתקדם בתשתיות תחבורה, מים ואנרגיה

מכיוון שפרויקטים רבים מבוצעים בחברה עבור גופים ציבוריים ומשרדים ממשלתיים, העניין בהצלחת הפרויקט ומתן מענה ייחודי עבורו מתעצמת. "אנו חשים שליחות ברמה הלאומית, ונהנים פעמיים