

אדום מקצה לקצה

חברת 'אדום', המתמחה בהתאמת פתרונות מחשוב לחברות SMB, מציעה שירותי הכוונה, ייעוץ וניהול במטרה להתאים את מערכת ה-ERP באופן מדויק לצרכים, למקסם את ערך הפרויקט, ולחסוך משמעותית בעלויות • דוד מלר, מנכ"ל החברה מסביר כיצד עושים זאת ב'אדום'



דוד מלר, מנכ"ל חברת 'אדום'

מערכת ERP. דוד מלר: "אנו מבצעים עבור הלקוח ניתוח כדאיות כניסה ל-ERP כולל משמעויות, סיכונים ותועלות, הכנת מסמך אפיון ובקשה להגשת הצעות RFP, קביעת קריטריונים לבחירת תוכנת ה-ERP והספק ליישומה, ניתוח חלופות ובחירת התוכנה המתאימה וניהול ולייווי פרויקט היישום".

העתיד - ב-SMB

"שוק ה-ERP הנוגע לארגונים

הגדולים נמצא כרגע בשיאו, אבל אני סבור שהוא עומד בפני המיצוי המלא של יכולתו בכל הנוגע לפרויקטים חדשים. העתיד נמצא אם כן בחברות ה-SMB", אומר דוד מלר. לדבריו, אף שוק ה-SMB מצוי במציאות עסקית קשה ותחרותית. היכולת של חברות למכור ולהרוויח תלויה בהתייעלות מתמדת ובתגובה מהירה לשינויים בשוק ובדרישות הלקוחות. "טכנולוגיות ה-IT אומנם מציעות מבחר גדול של כלים לניהול הליבה של העסק, לתכנון, לבקרה ושליטה וכן לשיפור השרות ללקוח, אולם, כדי לבחור את הכלים המתאימים לכל ארגון, לרכוש וליישם אותם ביעילות מרבית, יש צורך בידיע וניסיון במחשוב, וזה מה שמביאה עימה חברת אדום ללקוחות שלה. אנו מחויבים לשירות איכותי, מקצועי וממוקד צרכי לקוח וכל זאת על פי אמות מידה גבוהות של אתיקה מקצועית במטרה להבטיח שירות אובייקטיבי ללקוחותינו. אנו גם מצהירים וגם עומדים על כך שאין לנו תלות עסקית בחברות מבצעות, כגון: קבלני משנה להספקת ציודים, בתי תוכנה וכדומה. דבר זה מהווה עקרון יסוד נוסף בשירותים הניתנים על ידינו".

ERP בעלויות נמוכות

דוד מכליל תחת הכותרת SMB חברות בהן כ-20-200 משתמשים. "עבור חברות מסדר גודל כזה פתרונות של SAP, אורקל וכו' אינם רלוונטיים, הם אינם ברי השגה עבורם, ואין כדאיות כלכלית ביישום פתרון שכזה. אני צופה במאמצי חברות האינטגרציה הגדולות, כגון: נס, מטריקס, מלם, הן עושות מאמצים כבירים כדי לחדור לשוק ה-SMB עם הפתרונות שהם מייצגים, אבל הצלחתן מועטה. הסיבה לכך שיש בשוק חברות כמו 'אדום' שמציעות ניהול פרויקטי ERP בעלויות קטנות משמעותית מהצעות ניהול הפרויקטים של חברות האינטגרציה הגדולות, שידוע, אלו מחויבות להוצאות תפעול גדולות, מה שמעמיס על המחיר הסופי שהלקוח נדרש לשלם. אדום נבנתה מראש עם הפנים לשוק ה-SMB. אנו יכולים לנהל פרויקט ERP עבור חברות בינוניות/קטנות באופן מוצלח, גמיש, דינאמי, ללא היררכיית מנהלים מייגעת, וכמובן, בעלויות פחותות משמעותית, שדאי לא באות על חשבון הידע והמקצועיות האגורים בחברה".

צבע האדום בעת העתיקה קשור באצילות ומלוכה. דימוי של מלכים ודאי אינו שלם מבלי שיהיה בתמונה גם גביע יין אדום. ואם כבר הקשרים ויין אז רצוי שהגביע יהיה מלא בקברנה סוביניון - האציל מבין הזנים של ענבי היין. מוצאו של זן משובח זה מבורדו שבצרפת, ומאפיו העיקרי הוא אריכות ימים. יש לו טעם עז, גוף מלא ונוכחות מרשימה. בעיני רבים, זהו מלך הזנים האדומים. בעת החדשה הצבע אדום נראה בטקסים יוקרתיים במה שמכונה "טיפול בשטיח אדום" - שם נרדף ליחס מיוחד, דרז וכבוד. כל ההקשרים שצוינו כאן ועוד רבים אחרים הובילו את המנכ"ל, דוד מלר, לקרוא לחברת ה-IT שלו 'אדום'. "אני מאמין שהדרך לצמיחה והתרחבות, עד למעמד של מובילות שוק, עוברת דרך ההתייחסות ללקוח כאל מלך", מסביר דוד.



ניהול פרויקטי ERP לתחום ה-SMB

לדוד מלר ולמומחי 'אדום' ידע רב בכל הקשור ליישום מערכות ERP לתחום ה-SMB והיבטים רבים הקשורים בתחום הלוגיסטיקה. ל'אדום' יש מתודולוגיה מובנת לבחינת הקמתה וייעוץ בבחירה ויישום



דוד מלר: שוק ה-ERP הנוגע

לארגונים הגדולים נמצא כרגע

בשיאו, אבל אני סבור שהוא עומד

בפני המיצוי המלא של יכולתו בכל

הנוגע לפרויקטים חדשים. העתיד

נמצא אם כן בחברות ה-SMB, אף

שוק ה-SMB מצוי במציאות עסקית

קשה ותחרותית. היכולת של חברות

למכור ולהרוויח תלויה בהתייעלות

מתמדת ובתגובה מהירה לשינויים

בשוק ובדרישות הלקוחות



מאת: בן לביא

הלקוחות בפרויקטים השונים. "במקרים רבים לא שווה לארגון עד גודל בינוני להחזיק במומחה IT, אבל בכל זאת, מערכות המידע של העסק הזה חייבות להיות מעודכנות ולשרת אותו באופן אופטימאלי", כאן נכנסת 'אדום' לתמונה ואומר דוד מלר. "אנו יושבים עם מנהלי הארגון בכדי לסמן בדיוק מה הן המטרות והיעדים של החברה. אנו מאפשרים לחברה להגדיר את החזון הטכנולוגי שלה, את אסטרטגיית מערכות מידע הכוללת וארכיטקטורת מערכות המידע הנגזרת מאסטרטגיה זו. עם האינפורמציה הזו אנו נגשים לבחון את המציאות, ובזדקים מה הם הפערים בין המצוי לרצוי. אחרי זהיו הצרכים וסימון הבעיות אנו בונים תוכנית אב ארוכת טווח - בין 3-5 שנים שתתווה את התנהלות הארגון בתחומים שהוגדרו. הגדרת תוכנית האב כוללת פרט התוצרים ברמה טכנולוגית - תוכנית אינטגרציה, פיתוח, ארכיטקטורה, תשתיות, והגדרת משאבים נדרשים. אנו מגדירים מראש את התהליכים השונים ליישום ומימוש. ברמה העסקית אנו מעריכים את העלויות והתשומות נדרשות. מומחי אדום מבצעים ניתוח ושיפור של עלויות המחשוב, ניתוח ובניה של תקציב מחשוב להשקעות ותפעול. חישוב הוצאה שנתית והשוואה למקובל בארץ ובעולם. איתור אפשרויות ליעול תקציבי וניתוח כדאיות ההשקעה ROI. למעשה, אנו מציעים להנהלה ליווי לכל אורך מחזור חיי הפרויקט, אולם אנו גם יכולים להכנס לפרויקט בכל שלב ולעזור מתי שחפצה ההנהלה. בכל מקרה, אם זו התערבות ארוכת טווח או קצרת טווח, המעורבות שלנו בפרויקט מאפשרת לחברה לעסוק בליבה שלה - בדבר שלשמה היא קיימת ופועלת".

אופטימיזציה בכל שלב

'אדום' מתמחה גם בניהול ובקרת פרויקטים ספציפיים. "אנו יודעים לבצע אופטימיזציה בכל שלב של הפרויקט - התקנה, הטמעה ותפעול של מערכות שרת מגוונות והתאמתן לצרכים הפרטניים של הארגון", מספר דוד מלר. "לחברה יש את היכולת וניסיון של ביצוע פרויקטים בסביבת Microsoft כגון: Microsoft Exchange Server, SQL Server, File Server כמו כן בסביבת Novell ו-Linux. בקרת הפרויקטים מבוצע באמצעות ניהול ובקרת סיכונים בכל שלבי הפרויקט - בקרת לו"ז, תקציב, איכות, ובסיום מדידה ויעילות אפקטיביות של המערכת". 'אדום' אף מאפשרת קביעת מדיניות אבטחת המידע בארגון. "מומחי אבטחת המידע שלנו מובילים תהליכי אבטחת מידע החל מגיבוי מדיניות, דרך קביעת נהלי אבטחת מידע, ועד לביצוע אינטגרציה בין כלל פתרונות האבטחה בארגון", אומר דוד.

תמורה מלאה להשקעה

לסיכום, אומר דוד מלר, אדום היא חברה ייחודית במינה, ושונה בנוף חברות האינטגרציה המקומיות. "אנו באדום שמים דגש מיוחד על ההיכרות עם הלקוח והבנת הצרכים שלו, ולא רק בטווח הקצר. רק היכרות מעמיקה עם הארגון תבטיח הצלחה של המשימה. בנוסף, השילוב של שירות אישי המאפיין חברות קטנות, ואיכות הביצועים הגבוהה המוכרת בחברות הגדולות, מביטיח ללקוח תמורה מלאה להשקעתו. ברור לי שהפתרון הכולל שמעניקה אדום יחסך מארגונים רבים הוצאות מיותרות בעתיד ויאפשר להם צמיחה, התייעלות ותכנון עסקי נכון לטווח הרחוק". ■

מקרים בהם פרויקטים של ERP לא הצליחו להתרומם, והחברות שחשבו לחסוך נתקעו עם מערכות יקרות שעומדות כאבן שאין לה הופכי. המקצוענים ב'אדום' יודעים לשים את האצבע על הסיכונים לפני הפרויקט ובמהלכו, ואנו מיומנים ב'הסתת ההגה' הרבה לפני שמתקרבים לבורות עמוקים בדרך".

מיצוי מלא של הפוטנציאל

האתגר הגדול של 'אדום' הוא, לדברי דוד מלר, הגברת המודעות לפוטנציאל היעילות והצמיחה שניתנים להשגה באמצעות יישום של מערכת ERP התפורה באופן מדויק עבור תכנות בינונית וקטנות. "קורה שאני מגיע לחברה במטרה לעניין את מנהליה בשירותים שאדום' מציעה, והתגובה שאני מקבל היא רתיעה מפני עלות הפרויקט, ללא כל התייחסות לצד השני של המשוואה - פוטנציאל ההתייעלות, הצמיחה והגברת היכולת התחרותית. חברות רבות סבורות שאם במערכת המידע שלהם פועלת חשבשבת ועוד כמה תהליכים מנוהלים ב-אקסל, וחלק אפילו מתבצע באופן ידני, אז הכל בסדר. האמת היא שחברה שכזאת מתעלמת מהפוטנציאל האדיר הטמון במערכת מידע המותאמת לצרכיה. חברות בגודל זה נמצאות בדרך כלל בתחרות עסקית קשה, ושיפורים במערכות המידע יכולים להקפיץ אותן קדימה באופן משמעותי. מעניין לציין שכמו שמטפל מימן אינו יודע לפתור לעצמו בעיות בחיי ובקשרים שלו, כך גם במספר חברות היי-טק ששיטפו אותי בבעיות הקשורות בתהליכים עסקיים אצלם, התגלה שהם התעקשו לבצע פרויקטים ללא סיוע של גוף ייצוגי ולכן נתקעו עם פרויקט כושל או כזה שלא מאפשר לחברה להגיע ליעדים אותו היא הציבה לעצמה".

מציאות בכל תחום

חברת 'אדום' - אסטרטגיה, טכנולוגיה ומערכות' עוסקת במתן יעוץ טכנולוגי וניהולי בכל תחומי המחשוב החל מהגדרת צרכים, דרך הגדרת החזון הטכנולוגי, אסטרטגיות IT, תכנון ארכיטקטורות מערכות מידע - חומרה, תוכנה ותשתיות טכנולוגיות אחרות, בחירת פתרונות, ניהול פרויקטים הדרכה והטמעה. כל זאת עם מחויבות לאיכות ומצוינות, ועם כוונה ברורה להוות מאיץ עסקי ומנוע להגדלת הרווחים ופלטפורמה לשם השגת יתרון תחרותי משמעותי עבור לקוחות החברה. "חרטנו על דגלנו שאיפה למקצועיות גבוהה ומצוינות בכל תחום, תוך שימת לב לפריטים הקטנים ביותר", אומר דוד מלר, ומוסיף כי את שירותי הניהול הכוללים שלה למערכות המידע מפנה אדום לשוק העסקים הקטנים והבינוניים, מתוך הנחה שבידי אלו אין תקציב או נפח עבודה המצדיק משרה מלאה של אדם בכיר בתחום זה.

ליווי לכל אורך מחזור חיי הפרויקט

חברת 'אדום' צברה במהלך שנות עבודתה ניסיון רב במגוון תחומים, ביניהם: ניהול מערכות מידע, תכנון ועיצוב אסטרטגיית מחשוב כוללת, תכנון מדיניות אבטחה כוללת, המשכיות עסקית, תכנון אסטרטגי ברמת כלל תשתיות ה-IT והפלטפורמות, שירותי סיסטם, תכנון תשתיות תקשורת, ניהול ובקרת פרויקטים, בחירת פתרונות תוכנה למחשוב הארגון, ויעוץ בבחירה ויישום של מערכות ERP - הידע העצום הזה המצוי בפני מומחי חברת 'אדום' עומד לרשות

מתרגם רב לשוני

דוד מלר מציע להסתכל על חברת 'אדום' כעל מתרגם רב לשוני מיזמן שנחלץ לעזרתו של תייר מבלבל בסביבה זרה. דרושה מיומנות רבה להבין מה דרוש לחברה מבחינת מערך המחשוב, וכאשר ידוע מה נדרש צריך לדעת לקרוא את ההצעות השונות שמגישים הספקים הרלוונטיים, הם מסבירים. "העמידה שלנו בתוך בין הלקוח לספק אף מאפשרת לספק לנקות מהצעת המחיר שלו את מרכיב חוסר הוודאות וכך כולם זוכים - הלקוח יודע שהוא קיבל בדיוק את מה שצריך ובעלויות נמוכות יותר והספק יודע שהוא נכנס לפרויקט מנוהל ומובנה עם הגדרות ברורות באשר למה הוא בדיוק אמור לספק", אומר דוד.

הבחירה ביך - הצלחה או כשלון?

"בשוק קיימים שלל פתרונות מצוינים עבור

ידועים לי מקרים בהם פרויקטים של ERP לא הצליחו להתרומם, והחברות שחשבו לחסוך נתקעו עם מערכות יקרות שעומדות כאבן שאין לה הופכי. המקצוענים ב'אדום' יודעים לשים את האצבע על הסיכונים לפני הפרויקט ובמהלכו, ואנו מיומנים ב'הסתת ההגה' הרבה לפני שמתקרבים לבורות עמוקים בדרך

החברות הבינוניות/קטנות, אבל בהחלט יש הבדלים ביניהם ביכולות, בקישור למערכות אחרות ובעלויות", מספר דוד. "ידוע לי על מספר מקרים בהם הנהלת החברה החליטה לצאת לאפיון של בחירת מערכת באופן עצמאי וניהול הפרויקט. הסיכוי ליפול במקרה זה הוא גדול, ובמקרים רבים זה גם מה שקרה. חברה המתמחה בניהול פרויקטים מודעת להיבטים רלוונטיים כה רבים, וזדאי שכאשר חברה יוצאת להרפתקה של בחירת מערכת וניהול הפרויקט לבדה מפסידה ידע רב שעשוי לחסוך לה, כסף רב, הרבה מעבר למה שהיא קיוותה לחסוך בכך שהחליטה לא לגייס את שירותיה של חברת המתמחה בניהול. למעשה, ידועים לי