

# "אני בהחלט יכול לסכם כי שנת 2012 היתה עבורנו שנה חיובית"

נתי אברהמי מנכ"ל קבוצת יעל מסכם את שנת 2012 ומספר מה יהיו תחומי הפעילות העיקריים של הקבוצה בשנה הקרובה

מלא לעבודה מול SharePoint מהתקנים ניידים. הפתרון מאפשר להפוך את ה-SharePoint האירגוני לפלטפורמת מובייל מתקדמת. בנוסף, התחלנו לשווק מוצר של Mobideo, המאפשר מעקב וניטור בזמן אמת אחר הביצוע וקצב ההתקדמות של עובד השטח. כמו כן, השקנו בישראל מספר כלים חדשים של טיבוק ביניהם - Tibco silver mobile, שהיא פלטפורמה לפיתוח מהיר, הפצה, חשיפה וניהול אפליקציות HTML5 ארגוניות.

גם הכריזה השנה על מספר מוצרים חדשים ביניהם Datacap של IBM שמאפשר ניהול סריקה מרכזית ומבוצרת כולל זיהוי וחילוץ של מידע במהירות מפורמטים בלתי מובנים כמו חשבוניות, טפסי תביעה, החזרי מס ועוד. בחברת יעל פתרונות, שהינה דרוע התשתיות של קבוצת יעל, הרחבנו השנה את מיוגון פתרונות Dell לארגוני SMB ואנטרפרייז. זאת, החל ממחשבים ניידים ושולחניים, דרך שרתים ועד לעמדות אחסון ולפתרונות וירטואליזציה. כיוון שאנחנו הזכיינים המובילים של כל תחום השירות מטעם חברת Dell היינו גאים לאחרונה מתוצאותיו של סקר צרכנים שנערך ביוזמת עיתון גלובס, לפיו עולה כי Dell דורגה במקום הראשון ביחס לשיעור רצונם של הצרכנים ממוצרי ושירות החברה.

## מהם תחומי הפעילות המרכזיים עליהם יושם דגש בשנת 2013?

קבוצת יעל תתמקד בשנה הקרובה במספר אפיקי פעילות עיקריים. ראשית, נחזק את התחומים המסורתיים שלנו, ביניהם: ECM, CRM, ORACLE, PLM, מגה סנטר, BI ועוד. זאת, לצד פיתוח המרכזים החדשים שהקמנו בתחומי ה-BIGDATA, ענן (בעיקר ע"ב השותפות החזקה שלנו עם גוגל) בפיתוח כלים וישום פתרונות בעולם המובייל. בנוסף, נעמיק את המכירות והשימוש במוצרים של שותפינו הנאמנים סיבל, אורקל, דל, טיבוק ויבמ.

אנו מקפידים על העקרון שבכל תחום ותחום שאנו עוסקים אנו מובילים למשל בעולמות ה-BI שימשיכו להיות בחוד החנית גם בשנה הקרובה. בהקשר לכך נמשיך לקדם את מערכת ה-SPOTFIRE שהיא כלי מתקדם ביותר לאנליסטים הקיימים בכל ארגון גדול ובינוני. כמו כן נספק פתרונות ERP ופתרונות משלימים לעולם זה, כדוגמת פתרונות מעולם חברת SSA, המספקים לאנשי הפיננסים בארגון כלים המבוססים על אקסל ויושבים על ה-ERP.

בעולם ה-ECM נמשיך להטמיע כלי יבמ ומוצרים משלימים. תחום ההנדסה אצלנו ימשיך לספק מוצרים מבית דאסו הצרפתית, שנחשבת מובילה עולמית בפתרונות תיב"ם.

בעולם ניהול התהליכים והאינטגרציה נעמיק את השימוש במוצרי טיבוק המהים כבר היום חוד חנית בתחום בשוק הישראלי. בנוסף, נמשיך לשים דגש על תחום השירות - בעולם התחרותי של היום לא מספיק לספק פתרון מתקדם אלא יש גם לוודא כי השרות שניתן סביבו הינו מיטבי. בכונתנו להמשיך ולהשתפר ולשמור על מעמד מוביל בנושא מול לקוחות עם מוצרים הנמתכים על ידנו, כדוגמת מוצרי דל, טיבוק, מגה סנטר ועוד.



נתי אברהמי מנכ"ל קבוצת יעל

## כיצד תסכם את פעילות החברה בשנת 2012?

היתה זו שנה טובה לקבוצת יעל, שנה של הרחבת סל הפתרונות ומעגל הלקוחות שלנו. השנה צרפנו לקוחות חדשים לקבוצה עם פרויקטים משמעותיים. אנו רושמים תוצאות משיבועות רצון עם עלייה של כ-10% ברווח שלנו ואני בהחלט יכול לסכם כי מדובר עבורינו בשנה חיובית.

## אילו פרויקטים משמעותיים בצעתם השנה?

השנה השלמנו עשרות פרויקטים במיוגון רחב של מיגדרים ותחומים. בין המעניינים שבהם, שניתן לחשוף, אני יכול לספר על פרויקט בתהליכי השלמה מתקדמים בישראל במסגרתו הטמענו מערכת BI של חברת Spotfire. המערכת שעלתה לאויר, משמשת עשרות משתמשים בישראל באגפי החברה השונים ומאפשרת ניתוח של מידע עסקי בזמן אמת, כולל חיזוי תוצאות עסקיות, ניבוי מגמות שוק ועוד. מערכת דומה עלתה לאויר גם בשרותי בריאות כללית. בנוסף, מרכז ההתמחות בתחום הסיבל שהקמנו השנה, בו אנחנו רואים את אחד ממנועי הצמיחה המרכזיים שלנו ב-2013, מבצע פרויקט גדול במסגרתו אנו מקימים את מערכת המבוססים החדשה של שירותי בריאות כללית. פרויקט זה הינו אחד מפרויקט הסיבל הגדולים המתנהלים כיום בישראל, אם לא הגדול שבהם.

במיגזר הטלקום ביצענו השנה מספר פרויקטים, ביניהם פרויקטי ניידות מספרים באלון סלולר ובטלור - 019 והשלמנו עלייה לאויר של פרויקט פרוק ואקטיבציה של חבילות בפרטנר. הפרויקט בפרטנר מבוסס על תשתית טכנולוגית של חברת טיבוק והוא מיועד לפירוק אוטונומי ומהיר במיוחד של מרכיבי הזמנת לקוחות וניהול ובקרה של התהליך אל מול כלל מערכות הקצה בחברה.

במיגזר הפיננסי בצענו גם כן מספר פרויקטים ביניהם הטמענו את מערכת ה-CRM - MegaCenter שלנו בבנק יהב. המערכת משמשת את נציגי מוקדי השרות של הבנק ואת 40 סניפיו, היא מציגה בזמן שיחה עם הלקוח, תמונת לקוח מלאה הכוללת מידע על מצבו הכספי ובעזרת מידע זה ניתן להציע הצעות ערך ממוקדות לקוח, שהינן בעלות פוטנציאל מכירתי גבוה. בנוסף, ניתן באמצעותה ללמוד על אופיו ופעילותו של הלקוח ולהעניק לו את המענה המתאים בזמן הקצר ביותר. גם בחברה הבת IFN השלמנו השנה מספר פרויקטים משמעותיים אצל לקוחות גדולים כולל שיוכן ובינוי והבנק הבינלאומי.

## אילו מוצרים הוספתם לסל הפתרונות שלכם?

על מנת להרחיב ולהעמיק את סל הפתרונות שלנו, חתמנו השנה על מספר הסכמי ייצוג חדשים. לדוגמה, התחלנו לשווק בשוק המקומי את Mobile Entrée של חברת H3 Solutions האמריקאית שהינו פתרון

