

# אין ERP אחד לכולם

זו הסיסמה שמלווה את אינפור, חברת פתרונות המיחשוב הארגוני השלישית בגודלה בעולם, שמוצגת בארץ בידי אינטנטיה ישראל ♦ "המוטיב שלנו כיום: להתמקד בוורטיקלים ספציפיים בתעשייה", אמר לאנשים ומחשבים בראיון בלעדי אלן רפליה, סגן נשיא לערוצי הפצה באזור EMEA בחברה ♦ "אנו רוצים להגדיל את מספר הלקוחות שלנו בישראל, למנף את מה שיש לנו", הוא הוסיף

## צבי קצבורג

אף אחד לא יכול לשכנע אותי שיש פתרון ERP אחד שמתאים מהקופסה ישירות לכל חברה ולכל ארגון. פתרונות כאלה, כלליים, דורשים הרבה תפירה והתאמה. אנחנו באינפור (Infor) כן רוצים לספק פתרון מהקופסה, וזו הסיבה שהבנו וקיבלנו החלטה שאנחנו צריכים להתמחות בוורטיקלים, להתמקד בכמה תעשיות מובילות, ולתת לכל ורטיקל כזה את פתרון ה-ERP המדויק שהוא זקוק לו. זה המוטיב שלנו כיום: להתמקד בוורטיקלים ספציפיים בתעשייה", כך אמר אלן רפליה, סגן נשיא, ערוצי הפצה באזור EMEA בחברה שהיא השלישית בגודלה בשוק המיחשוב הארגוני. רפליה אמר את הדברים בראיון בלעדי לאנשים ומחשבים בעת שביקר לאחרונה בארץ.

הכיוון הזה שבו בחרה החברה הופך אותה, לטענתו, לחברת ההזנק הגדולה ביותר שיש כיום בעולם, בטח בתחום התוכנה הארגונית. לדבריו, ההתמקדות הראשונית במספר תעשיות שהם בחרו, תעשיות שבהן יש להם מומחיות, מובילה אותם כעת לשלב חדש, שבו הם יכולים לספק פתרונות מדויקים אפילו למיקרו-ורטיקלים, פתרונות שמייושמים בעזרת השותפים שלהם ללא כל צורך בשינוי. "אנחנו יכולים להתמקד גם בפתרונות של המיקרו-ורטיקלים, לתת להם פתרונות שמוכנים מהקופסה בלי צורך בהתאמה רבה, מה שבדרך כלל מרתיע את הארגונים הללו.

אנחנו מציעים יישום עם סיכון נמוך, עלות נמוכה, פחות סיכון לכישלון, כי אנחנו מביאים את הפתרון הכי טוב לוורטיקלים שאנחנו מתמקדים בהם. אף אחד לא יכול להציע את מה שאנחנו מציעים", הוא אמר. וכשהוא מתכוון לאף אחד, הוא מתכוון בעיקר לאורקל ולסאפ, יצרניות התוכנה הארגונית הגדולות בשוק, ובטח הידועות ביותר. למעשה לא אחת הוא צריך להתמודד עם השאלה מי זו בדיוק אינפור, ואיך היא מתמודדת מול שתי חברות הענק הללו. "כן, הייתי אומר שלא רק בישראל שואלים את זה. זה נושא שעולה בכל מקום. אין ספק שאלו שמות מותג. גם השם שלנו הוא מותג, אבל אנשים מכירים יותר את המוצרים שלנו מאשר הם מכירים את החברה. M3 זה השם החדש של Movex, ופתרון ה-ERP הזה מוכר היטב בשוק. אבל כיום זו טכנולוגיה חדשה ומחודשת, וזה ה-ERP שמגיע ממקום עם הרבה מאוד ניסיון. ואנחנו היינו הראשונים להציע שמוכר ERP שמבוסס על ג'אווה גם בליבה, לדוגמה, וכעת אנחנו הראשונים שבחרים להתמקד בתעשיות מסוימות כדי לחדור כמה שיותר מטה ולתת פתרונות מדויקים", הוא מספר.



אלן רפליה

"המערכת לא פותחה בשביל חברות הביטוח, בשביל הבנקים ובשביל גופים פיננסיים. יש לנו מערכות מוכנות לתעשייה ולא צריך לקחת ולשלוף ממערכת ענקית הגדרות לתעשייה כזו או אחרת. התפקודיות מאוד גבוהה לוורטיקלים השונים של התעשייה"

כעת, כאמור, היא מעדיפה להתמחות בתעשיות שונות, בהן תחבורה, כימיקלים, הפצה, אופנה, מזון ושתייה והשירות הציבורי. בסך הכל היא פונה ל-12 ורטיקלים שונים, בהם לפי החברה יש להם ניסיון וידע רב יותר, וכאמור לאחרונה היא גם מבצעת חדירה עמוקה יותר אל התעשיות הכלולות בוורטיקלים הללו. לפי רפליה, יש כיום בשוק כ-21 סקטורים תעשייתיים שמוכרים כתעשיות ברמה הגבוהה, אבל לעומת זאת יש יותר מ-2,000 מיקרו-ורטיקלים. "אם לדוגמה אנחנו מתייחסים לענף המזון והשתייה, אז הוא מכיל בתוכו מחלבות, מבשלות בירה, רשתות לאספקת מזון טרי וכדומה. אנחנו רוצים, ונותנים, מענה ERP מדויק לכל אחד מהם. זו הייחודיות שלנו", הוא מסביר.

לדבריו, היתרון של M3 הוא בכך שזו מערכת ממוקדת. "היא לא פותחה בשביל חברות הביטוח, בשביל הבנקים ובשביל גופים פיננסיים. יש לנו מערכות מוכנות לתעשייה ולא צריך לקחת ולשלוף ממערכת ענקית הגדרות לתעשייה כזו או אחרת. התפקודיות מאוד גבוהה לוורטיקלים השונים של התעשייה, והיא מאפשרת יישום מהיר כמעט כמו תוכנה מהמדף, וזה יתרון מאוד גדול לעולם התעשייה. מעבר לכך, שימוש ב-M3 מבטיח כלים מבית אחד, להבדיל מחברות שרכשו כלים מבחוץ ויוצרים אינטגרציה עם המערכת".

אינפור רשמה ב-2013 הכנסות של 2.7 מיליארד דולרים, והחברה מעסיקה כ-13,500 עובדים שמפוזרים ב-168 משרדים עם נוכחות של פתרונות שמוותקנים ב-194 מדינות. בישראל היא פועלת באמצעות