

התפעולי בארגון. אלה האחראים יכולים כתוצאה מכך להניע את העסק בצורה יעילה, חכמה, שקופה ומהירה יותר. בעידן של ימינו בו השינוי הוא דרך חיים, מערכות אלו לעתים רבות קריטיות להישרדותו של הארגון.

חברת מיטווח מקיימת מזה עשרות רבות של שנים גם פעילות בתחום פיתוח התוכנה, בעיקר בנושאים בהם יש לה יתרון יחסי, כמו למשל בתחום הכספומטים, ובתחום מערכות סליקת הצ'קים. פעילות התוכנה בחברה כוללת גם יישומים מסחריים, וכמובן שירותים בתחום מחסני נתונים.

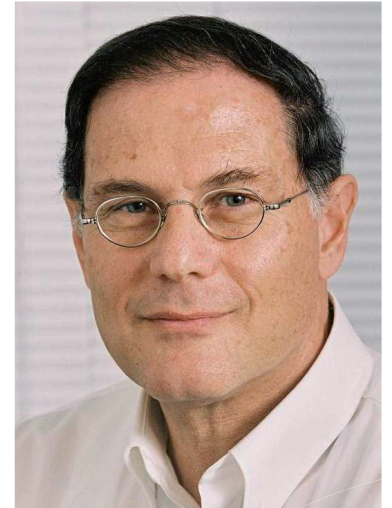
תחום נוסף, שרלבנטי כיום כמעט בכל ארגון וארגון, הוא תחום עזרי המחשוב. החטיבה לעזרי מחשוב בחברת מיטווח היא One Stop Shop בתחום, ולה פעילות ענפה. גם היא בת עשרות שנים בתחום, אצל ארגונים גדולים כקטנים במשך.

### מה הסוד של המיטווחים?

"אנו פעלנו, פועלים ונפעל על בסיס של כמה עקרונות מפתח: הראשון, הוא היכולת שלנו לשמר לאורך כל השנים את אותה מסורת שעליה גדלנו וחוננו. גידלו אותנו לאורם של ערכים כמו יושר ללא פשרות, כללי אתיקה נוקשים



ד"ר עלי מיטווח



ד"ר דידי מיטווח

צ'קים. זה התחיל במערכות מכאניות, והמשיך בפיתוחות אלקטרו-מכניים ואלקטרוניים המשולבים במערכי תוכנה מתקדמים. הבנקאות הישראלית מפעילה כיום מערכות מתקדמות ביותר בתחומים אלה, אותן מעמידה NCR בשיילוב פיתוחים הנעשים על ידי המומחים המקצועיים של מיטווח, לרשותם של הבנקים בארץ.

### תובנה עסקית מעמיקה

בשנות ה-90 התווספו לרשימת הפיתוחות של מיטווח מערכות מחסון הנתונים של Teradata. "פיתוחות אלה נחשבים למובילים בתחומם ומשרתים בנקים, חברות כרטיסי אשראי, רשתות קימעונאיות, חברות תקשורת, חברות תעופה, ועוד... מרשימת החברות הגדולות בעולם. כיום, לא מספיק להציע לכל הלקוחות את אותה ההצעה. כיום הדברים דורשים תובנה עסקית מעמיקה, יחד עם יכולת טכנולוגית מתאימה. אנחנו עושים שימוש בשני המרכיבים הללו בפיתוחות מחסון הנתונים של Teradata. השקעות הענק לאורך השנים בתחומים האלו הביאו את Teradata להיות המובילה בתחומה, והיא גם נבחרה, לאחר בדיקות מעמיקות, כפתרון התשתית לבינה העסקית בארגונים מובילים בארץ". כיום אנו מרחיבים את הנושא הזה גם לעולם ה-Big Data, כפי שעושה Teradata בעולם.

המערכות האלה מספקות יכולת ליישם תהליכי שיווק מודרניים ומאפשרות לספק להנהלות הארגונים ידע והבנה מעמיקים לגבי ניהול עסקיהם, תוך יכולת הסקת מסקנות והנעת העסק קדימה על סמך עובדות וניתוחן המעמיק, ולא על סמך אינטואיציות בלבד" מוסיפים דידי ועלי. "על כן המערכות האלה פעילות בשני כיוונים: הן בצד שיפור הגישה ללקוח והיכולת האפקטיבית להציב אותו במרכז העשייה, והן בצד המידע שעומד לרשות הדרג הניהולי והדרג



ואמינות מוחלטת. הכללים הללו היו נכונים אז והם נכונים גם היום. ארגונים שעובדים איתנו יודעים שמילה היא מילה וחווה הוא חווה. עבור הלקוחות שלנו מדובר בסלע יציב של אמינות בתוך ים סוער.

עיקרון שני נוגע לרמת השירות שאנו מספקים. במהלך כל השנים דאגנו, ואנחנו ממשיכים לדאוג לכך, שהשירות שלנו יהיה לעילא ולעילא. למרות התגובות המצוינות שקיבלנו, ושנחנו ממשיכים לקבל מהלקוחות, אנחנו לא שוקטים לרגע על השמרים, אלא ממשיכים לשכלל את השירות עוד ועוד ולייעל אותו.

ועיקרון חשוב לא פחות: האנשים בחברה - אמינותם, מקצועיותם והאיכויות שהם מעניקים ללקוחות החברה הם אבן יסוד בהתנהלותנו. אין ספק כי ההון האנושי הזה, גם הוא בסיס חשוב להצלחתה של החברה עד כה ואנו מאמינים שגם להמשך הצלחתה לעתיד", אומרים דידי ועלי מיטווח.

