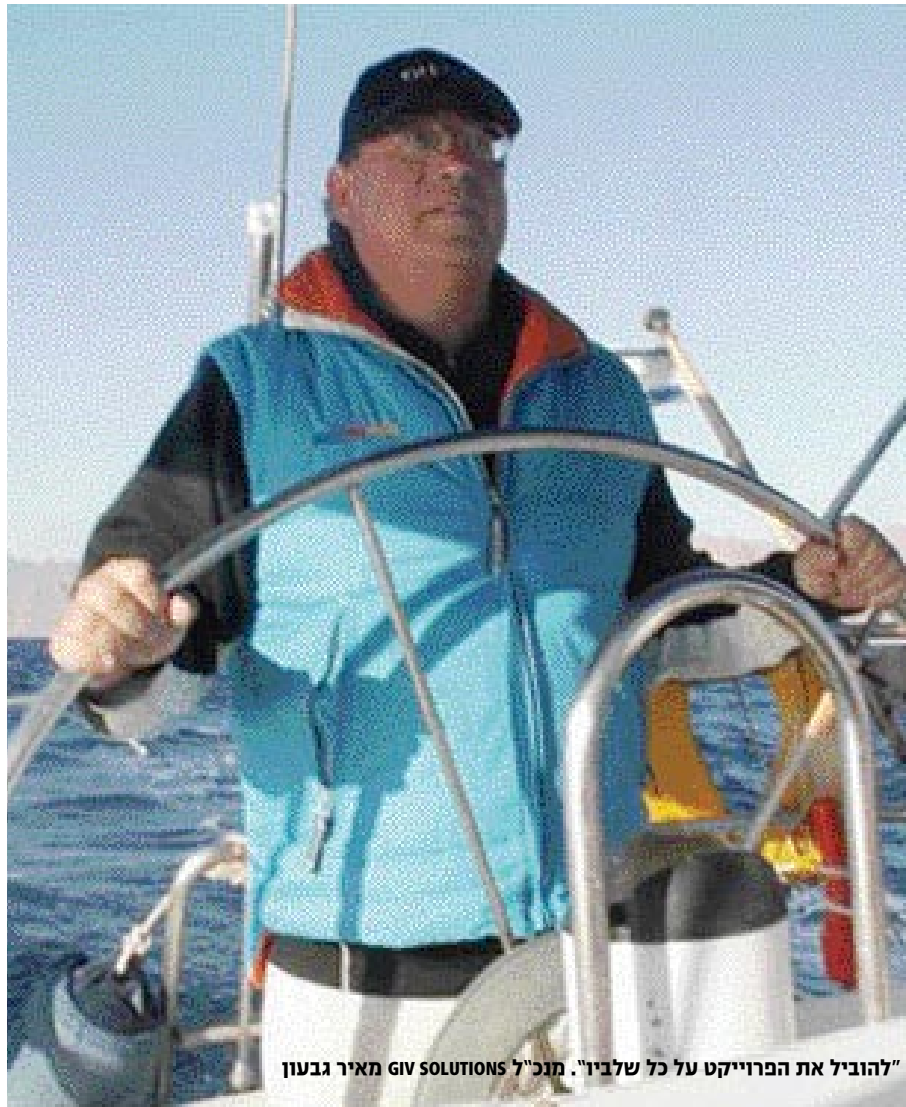




# לאן שתרצה להגיע



"להוביל את הפרוייקט על כל שלביו". מנכ"ל GIV SOLUTIONS מאיר גבעון

קשה, עד כמעט בלתי אפשרי, למצוא הגדרה ממצה, שתקיף את מכלול הפעילויות המאפיינות את פעילותה של חברת GIV SOLUTIONS (להלן GIV). בתמצית, החברה מעניקה ייעוץ לניהול ומתן פתרונות לכל הקשור במערכות המידע והתקשורת בארגונים פרטיים וציבוריים. בפועל, החברה מתמודדת עבור לקוחותיה עם אין ספור אתגרים, שכל אחד מהם, הוא הגדרת המקום, והשינוי - הניהולי או הטכנולוגי, אליו שואף הלקוח להגיע.

ברשות הספנות והנמלים (רספ"ן), פעלה GIV למציאת הדרך היעילה והקצרה להתארגנות מערך המחשוב בשינוי ממינהל הספנות לרשות הספנות והנמלים; ברכבת, סייעה החברה ביצירת שפה משותפת ופתרונות ניהוליים ממוחשבים לכלל תשתיות הארגון הקבועות והניידות, תוך שהרכבת גדלה בהיקפי הפעילות והשירות לציבור בצעדי ענק; בחברה הלאומית לדרכים, סייעה בארגון ובמחשוב, בנהלים, ובתהליכי הדרכה; בחברת דרך ארץ, נקראה GIV להקים את מערכת ניהול האחזקה התפעול והאירועים, במשולב עם מרכז הבקרה של כביש 6.

הרשימה ארוכה והיא כוללת פעילות אינטנסיבית מול חברות פרטיות העוסקות בתחבורה, תשתית, היי-טק ומגוון רחב של תחומים. בסיומה, נגלה שכל ההישגים שצוינו, הם חלק ממכלול ערכים מוספיים, שהביא לניצול יעיל יותר של משאבים אנושיים וממוחשבים, על כלל ההיבטים הנדרשים לפעילות הארגון.

"עבורי, שאלת המפתח להבנת השירות לו זקוק הלקוח, היא בהבנה והגדרה משותפת להיכן הוא רוצה שהעסק יתפתח - ולהגיע אליו", אומר המנכ"ל והמייסד של GIV, מאיר גבעון, "המומחיות של GIV, היא במתן סיוע לארגון לעבור באופן אופטימאלי מנקודה א' לנקודה ב', שאליה החליט הלקוח לשדרג את עצמו. זאת אנו עושים באמצעות הגדרת היעדים, הדרך הנכונה, האמצעים והמשאבים, הנדרשים לארגון, מבעוד מועד. "בהמשך, אנו מובילים את הפרוייקט על כל שלביו. מראשית הגדרת הפתרון וגיבושו, מימוש, ההדרכה והטמעת המערכת ועד להשלמת השינוי הארגוני. בכך, כמשל, אנו מספקים גם את המנוע, או הרוח הדרושה, להגעת החברה אל החוף הנכון. ההגדרה של

**ההחלטה של ארגון, או חברה עסקית לשדרג את עצמו, היא נקודת המוצא לפעילותה של חברת GIV SOLUTIONS. המנכ"ל מאיר גבעון, מספר על המומחיות של מי שרואה את הקשר בין מחשבים לאנשים, מגדיר את יעדי החברה ומוביל פתרונות ליצירת שינוי ארגוני**

מאת אנה דבלמן

יעדי הארגון, מסייעת בהתייחסות לתהליכי הליבה של הארגון בכל שלב בדרך.

## 100% צמיחה

"GIV הוקמה תוך זיהוי צורך שהתפתח בארגונים רבים ונותר ללא מענה. המוניטין שלנו נבנה באמצעות לקוחות מרוצים. בדרך הזו, רשמה החברה נתוני צמיחה בשיעור ממוצע של כ-100 אחוז לשנה, בכל אחת מחמש שנות פעילותה".

ההמלצות מפה לאוזן, הן שהביאו את עיקר לקוחות החברה, ובהם נכללים טבע תעשיות פרמצביות, משרד התחבורה, הסוכנות היהודית, חברת החשמל, דן, 012, בזק, עלית, זוגלובק ועוד. בענף הספנות והנמלים, ליוותה GIV את הליך הפיכתו של מינהל הספנות במשרד התחבורה לרשות הספנות והנמלים (רספ"ן). "האתגר כאן, היה בהגדרה נכונה של אסטרטגיית המחשוב הנגזרת מצורכי הניהול והפיקוח המוגדרות בחוק הנמלים, ותרגומה לתוכנית מימוש רב שנתית, של פעילות הספנות והנמלים".

## כיצד היית מייחד את GIV ממתחרותיה?

גבעון: "החלוקה המקובלת היום בשוק הישראלי, מפרידה בין חברות הייעוץ לבין ספקי זר. הראשונות נותנות ייעוץ ומגדירות עבור הלקוח מה נדרש לעשות, בעוד שהספקים מציעים את פתרונות קיימים ומנסים למכור כמה שיותר מוצרים. הייחודיות שלנו מול שאר חברות הייעוץ,

היא בכך שמעבר להגדרת היעדים, הניתוח, האפיון והגדרת הצרכים, אנו מאמינים בניהול מלא של הפרוייקט, בכל שלביו, כצורך האמיתי של הלקוח. גישה זו של אחריות כוללת בניהול הפרוייקט, משלב האפיון והגדרת הצרכים ועד המימוש, תופסת לה מקום לא רק במחשוב אלא גם בהקמת תשתיות כגון כבישים.

"אנו מספקים ללקוחותינו מענה לצרכים, שבסיסם הוא ניהולי, תוך התמקדות ביעדי החברה. לצרכי הניהול מגובשים ונבנים הפתרונות והגדרת המוצרים, או הטכנולוגיות

**"המומחיות של GIV, היא במתן סיוע לארגון לעבור באופן אופטימאלי מנקודה א' לנקודה ב', שאליה החליט הלקוח לשדרג את עצמו. אנו עושים זאת באמצעות הגדרת היעדים, הדרך הנכונה, האמצעים והמשאבים הנדרשים לארגון"**

הנדרשות. למעשה, GIV משלבת באופן המעשי ביותר מנקודת המבט של הלקוח ולתועלתו, בין שני העולמות, בין אם היא מנהלת את הפרוייקט מטעם הלקוח, ומנהלת ספקים אחרים שאיתם התקשר הלקוח, ובין אם הלקוח מבקש שנפעל כאינטגרטור עם אחריות מלאה ונפעיל קבלני משנה על פי הצורך".

ביצוע שינוי בארגון ושילוב טכנולוגיות חדשות, וודאי מהווה איום עבור עובדים וותיקים הרגילים לסגנון עבודה משל עצמם. למעשה, ברוב החברות, מביאים מומחים המדריכים כיצד לפעול עם מערכות המחשב

בארגונים גדולים. הגענו להישגים מרשימים בנושא הדרכת העובדים, הטעמת המערכת ושביעות רצון הלקוח".

**האתגר וודאי גדול יותר בחברות ממשלתיות.**

גבעון: "האתגר ייחודי לכל מקום באשר הוא. אחד הפתרונות החשובים שסיפקנו, היה ביישום מערך מיחשוב ארגוני כולל לתשתיות הרכבת. בשנים האחרונות, הגדילה רכבת ישראל על פי כל מדד, את תפוקותיה. נצפו עלייה במספר הנוסעים, הרכבות, הקילומטרים למסילה. במקביל לגידול התפוקות, נוצר גידול ניכר בתשתיות



התחזוקה השונים ברכבת. "מרכיב חשוב להצלחת הפרויקט והפעלת המערכת הממוחשבת בזמן שהוגדר, היה הניתוח המהיר של שגרת עבודת העובדים העתידיים להשתמש במערכת.

"תוך זמן קצר למדנו את שפתם הטכנית לעבודת המסילה. בכך פתחנו דלת להצלחה ויצרנו סביבת עבודה משותפת ובריאה. בפרויקט הושם דגש חזק על הדרכה והטמעת המערכת.

"לא מיהרנו לסמן 'וי' על שלב ההדרכה. סיום הדרכה בתפיסת עולם ניהולית נכונה, מושג כאשר העובדים מגיעים לשליטה מלאה בתהליכי העבודה שלהם המבוצעים באמצעות המערכת. מיקדנו את כל תשומת הלב שלנו ושל גורמי הרכבת לשלב מכריע זה.

"שילובה של המערכת שיושמה לניהול התשתיות, התחזוקה וצריכת המשאבים והתקלות היה חיוני, על מנת לאפשר לרכבת להמשיך לצמוח בתפוקותיה ובתשתיותיה. כוח האדם, אגב, גדל בשיעור מתון בהרבה ביחס לכך.

"במודול יחודי לדוגמה שפותח ויושם עבור הרכבת לתכנון אחזקה על פי מצב הפגמים במסילה, ניתוחם וקביעת תוכנית עבודה מיטבית לתיקוני מסילה, הובטח החזר ההשקעה בפרק זמן קצר. העלות השנתית של שירות העיבוד היתה כ-500 אלף שקל בשנה. פיתחנו מערכת בעלות חד פעמית של 250 אלף שקל, תוך השגת כל היעדים, עם פונקציונליות מתקדמת בהרבה ושביעות רצון מלאה של הלקוח. עלות האחזקה השנתית בנושא ירדה ב 80%".

**בתנאים האלה, לא היה עדיף לכם עסקית לעבוד על בסיס של אחזים מהרווח של הלקוח?**

גבעון צוחק מכל הלב: "אתה צודק במידה ועשיית מקסימום כסף היתה המוטיבציה העיקרית שלנו. כמובן חשוב לנו להיות מאוזנים פיננסית ואף יותר. אנו מצליחים בכך במקביל לגידול הפיננסי הגבוה והמתמיד. הסיפוק שלנו, הוא בעשייה וביצירה וכמובן, עבודתנו מוערכת ומתוגמלת על ידי הלקוחות, גם במודלים המקובלים. אנו סוכנים של עשייה ויצירת שינויים ושיפור. יש לנו זכות גדולה להיות שותפים בעיצוב דמותם של חברות וארגונים".

## משפיעים על ההיסטוריה

### עשרות מערכות המידע הנפרדות של הסוכנות היהודית, צומצמו לחמש מערכות פונקציונליות בתוך מערכת ה-ERP

מאיר גבעון, מנכ"ל Giv Solutions, מתרגש במיוחד, כאשר הוא מספר על לקוח יוצא דופן, הסוכנות היהודית, שפעילותה התגבשה בעשורים רבים של פעילות מגוונת בהבאת עולים לישראל מכל קצוות העולם. הקשר בין הצדדים נוצר לפני שנתיים ו-Giv התבקשה לבחון את מידת ההתאמה ואופן השילוב של מערכות המחשוב הקיימות בסוכנות היהודית במערכת ה-ERP (Enterprise Resource Planning) שהינה מערכת מחשוב ארגונית אינטגרטיבית.

"בשלב הראשון, מיפינו וניתחנו את כל אחת ממערכות המחשוב בפני עצמה וכמכלול", מספר גבעון, "עשינו זאת באמצעות בחינה, השוואה ומיפוי הקשרים והזיקות בין המערכות, בהתאם לאסטרטגיית הניהול ויעדי הארגון.

"למעשה, התוויון מתודולוגית מיפוי חדשנית, אשר אפשרה לנו, ביחד עם הלקוח, למצות, לזקק ולהציף את הפרמטרים המכריעים לקבלת ההחלטות. כתוצאה לדוגמה, עברנו לניהול תפיסה בה הלקוח עומד במרכז והפעולות והפרויקטים השונים, שהסוכנות מבצעת מול העולים או הקהילה היהודית בעולם הם למעשה שירותים המוצעים לו.

"נבנתה תובנה הנגזרת מיעדי ופעילויות הארגון, הרואה בשירותי הסוכנות לעולים וליהודי העולם שירות ללקוחות כמו 'עולה חדש' ו'מתיישב', או קהילה יהודית בחו"ל. ובכך הוגדרו ומופו מערכות שצריכות להיות מיושמות בתפיסת מערכת לניהול ושירות לקוחות - CRM כחלק אינטגרלי ואחיד במסגרת מערך המחשוב הארגוני המרכזי.

"בדומה, גובשה תפיסה בה עשרות מערכות נפרדות עם פונקציונליות ותהליכים לא אחידים ייושמו בחמש מערכות מאוחדות באמצעות מודולים של מערכת ה-ERP, או באינטגרציה מלאה ובתהליכי ניהול ועבודה אחידים.

"הפעילות בוצעה כפי שאנו מאמינים שחיוני לעבוד - בשיתוף ותיאום מלא עם הלקוח - מנהל מערכות המידע דב יהב וצוותו. במשולב עם הנהלת הסוכנות, אנו שמחים לסייע ב"עשיית היסטוריה בארגון הסטורי" וביישום טכנולוגיות של המאה העשרים ואחת, בארגון שהוקם בתחילת המאה הקודמת, ומחדש ומתאים את עצמו ליעדים חדשים ומשתנים גם כעת."



השונות לסוגיה וניהולן הופך למורכב יותר ויותר.

### עיצוב הארגון

"אנשי המפתח בחטיבת התשתיות הבינו במהרה את הצורך בפיתוח מערכת מיחשוב. זאת לאור הצורך בעבודה מול מספר מוקדים עם בעלי תפקידים שונים. הפרויקט בו עסקה Giv, כלל בניית בסיס נתונים ממוחשב, שהקיף את כלל התשתית של רכבת ישראל.

"בסיס הנתונים כולל בתוכו את כלל הציוד והמידע הטכני בחטיבת התשתיות, כגון שיגרת הטיפוליים, שיגרת האחזקה, רשימת חלקי החילוף דרושים ועוד. ריכוז המידע מאפשר לחטיבה להפיק תוכניות עבודה לתשתית הציוד, ולנהל אחזקת שבר, או אחזקה לפי מצב (ON CONDITION MAINTENANCE) תוך כדי תכנון נכון של משאבים, הן מבחינת כוח אדם והן מבחינת חלפים טכניים. המערכת יצרה שפת עבודה משותפת המאפשרת שיתוף פעולה יעיל בין אגפי



# מובילים את שרשרת האספקה

- ניהול כולל של שרשרת האספקה
- שילוח בינלאומי - אווירי וימי
- ניהול החומר, אחסון והפצה
- שילוח תערוכות ופרוייקטים מיוחדים

**בעולם שבו לשרשרת האספקה יש משמעות מכרעת על ההצלחה העסקית, פריץ קומפניס תופסת תפקיד מרכזי בכל ההערכות התפעוליות של לקוחותיה: החל מהטיפול בחומרי הגלם בתהליך הייצור - איסוף, ניהול החומר והבאתו לפס הייצור, ועד להפצתו אל הלקוחות הסופיים.**

המקצוענות, הניסיון, הפריסה הבינלאומית, השימוש בשיטות וטכנולוגיות עדכניות, לימוד מתמיד של הדינאמיקה המשתנה של השווקים השונים, הם הכלים העומדים לרשותנו. איכות האנשים, היעילות, המחויבות הטוטאלית לתהליך, ללוחות הזמנים ולצרכי הלקוחות, הם שעושים את ההבדל.

### פריץ קומפניס זה ליהנות ממערך UPS-SCS בכל העולם

העוצמה הכלכלית של מותג בינלאומי, עם פריסה גלובלית, טכנולוגיות מתקדמות ושיטות עבודה ייחודיות, עם למעלה מ-40,000 עובדים ב-400 סניפים ברחבי העולם, עומדים הכן לרשות לקוחותינו בכל רגע נתון.

פריץ קומפניס מספקת פתרונות לוגיסטיים ללקוחות מובילים בארץ ובחו"ל מתחומי עסקים שונים ומגוונים.

אנו מזמינים אותך להצטרף אליהם ולהיות חלק מהמערך של פריץ קומפניס מקבוצת UPS Supply Chain Solutions.



Fritz Companies

מקבוצת UPS Supply Chain Solutions™

Synchronizing the World of Commerce

טלפון: 03-7351000 פקס: 03-7351111 info@fritz.co.il www.fritz.co.il