



## סיפורי הצלחה - לקוחות SAP Business One בנייה ונדל"ן

### "המבחר אינו רחב, ובעצם אין חלופות ממשיות ל-SAP Business One בשוק העסקים הקטנים והבינוניים".

רו"ח תדהר כהן, דירקטור ומנהל כספים, קבוצת מרכז הבנייה הישראלי

## קבוצת מרכז הבנייה הישראלי

קבוצת מרכז הבנייה הישראלי היא למעשה קבוצה של שבע חברות, עם מחזור עסקי שנתי של למעלה מארבעים מיליון שקלים. הקבוצה, שמשרדיה הראשיים ואולם התצוגה הגדול שלה ממוקמים בנעש, מהווה את מרכז העסקים, הידע והמידע העסקי בישראל בתחומי הנדל"ן והבנייה. האבחנה בין המידע לידיע, כך מסבירים בקבוצה, מתארת את ההבנה הרחבה לגבי מגוון גדול של נושאים בתחומי הבנייה והנדל"ן, כגון היכרות עם הספקים והטכנולוגיות המגוונות, לעומת עומק ההבנה בכל תחום ותחום. הווי אומר, איך בפועל יש לעשות זאת.

רו"ח תדהר כהן, הינו דירקטור ומנהל הכספים של הקבוצה. מתוקף תפקידו הוא אחראי על מערך הכספים והמחשוב של מרכז הבנייה הישראלי. כהן מספר על הדרך השלובה של מרכז הבנייה עם ה-SAP Business One: "ה-SAP Business One הינו אבן דרך בהיסטוריה של מרכז הבנייה הישראלי. המרכז פעל תקופה ארוכה ללא מערך ניהול כספים פנימי, ללא ניהול חשבונות פנימי, ואחת ההחלטות האסטרטגיות שקיבלנו הייתה לכנס את מערך הכספים פנימה אל תוך הקבוצה. לקחתי על עצמי להוציא זאת לפועל. אף על פי שמבקר החברה, כבר התחיל לקדם את ההטמעה של מערכת מקומית לניהול חשבונות, מבוססת DOS, החלטתי לעצור את המיזם ולהתקין את המערכת של SAP".

**מדוע העדפת את SAP על פני התוכנה המקומית?**  
"למרכז הבנייה הישראלי הגעתי עם ידע רחב בכל הנוגע למערכות מחשוב ארגוניות. במסגרת אחד מתפקידי הקודמים במס הכנסה הקמתי צוות ביקורת מערכות מידע ממוחשבות, מה שחשף אותי כמעט לכל מערכות

### במבט מהיר

#### פרטי החברה

- שם החברה: קבוצת מרכז הבנייה הישראלי
- תעשייה: בנייה ונדל"ן
- מוצרים ושירותים: מסחר ושירותים בתחום הבנייה והנדל"ן, מדיה, תערוכות וכנסים, מכללות
- אתר החברה: [www.building.org.il](http://www.building.org.il)
- שוותף עסקי: e-Top מקבוצת מלם

#### צרכי החברה

- כינוס מערך הכספים פנימה אל תוך הקבוצה
- מערכת שתתמוך בתהליכים חוצי ארגון בתוך הקבוצה
- מערכת שתתמוך בהרחבת הפעילות המתמדת של הקבוצה

#### פתרון SAP

- SAP Business One

#### הצלחות עיקריות בהטמעה

- תמיכה של המערכת בניהול תקין של התהליכים לכל רוחב הקבוצה
- שימוש כמודול ה-UDF המאפשר להוסיף שדות למערכת בהתאם לדרישות הקבוצה
- ניהול וחיזוק הקשר עם הלקוחות באמצעות מודול ה-CRM (ניהול קשרי לקוחות) המובנה במערכת

- שימוש ב-SAP Business One כתוכנת מכללות ייעודית

- סיוע בפיתוח תחום הקהילות העסקיות של מרכז הבנייה

#### מבט לעתיד

- תמיכה בהתרחבות הקבוצה לתחומי פעילות נוספים
- ניצול יכולות המערכת לבניית הקבוצה כקונצרן שיעסוק בתחומים נוספים כגון הייטק וסחר בינלאומי

## והאם אכן מספק ה-SAP Business One את הערך האסטרטגי הזה?

"כמו תמיד" אומר כהן, "אנחנו בקבוצה מודדים הצלחה לפי השורה התחתונה, ובמקרה הזה, השורה התחתונה מבטאת הכי טוב את יתרונותיה של המערכת. אם בעבר, הקבוצה גלגלה פחות מ-10 מיליון, היום, עם SAP Business One, המחזור העסקי שלנו הוא פי ארבע גדול יותר, ולהערכתנו למערכת המידע חלק מהותי בהגשמת יעדי הצמיחה. כשרכשנו משרד הבינו והשיכון בשנת 1999 את המותג מרכז הבנייה הישראלי הוא היה לא יותר מנוף ממשלתי בהפסדים, והיום זוהי קבוצה פרטית ורווחית, עם איתנות פיננסית מוצקה".

## מה לגבי חלופות אחרות, בינלאומיות, הקיימות כיום בשוק?

"המבחר אינו רחב, ובעצם אין חלופות ממשיות ל-SAP Business One בשוק העסקים הקטנים והבינוניים. חלק מהחברות הגדולות מציעות פתרונות פחות טובים, חלקן כלל לא תומכות בעברית ובניהול כספים בישראל, וחלקן גם מסורבלות. הייחודיות של ה-SAP Business One היא הגמישות יוצאת הדופן שמתאימה אותה למעשה לכל שוק ורטיקאלי. זה אולי יישמע מפתיע, אבל אין לנו תוכנות מכללות ייעודיות. תוכנת המכללות שלנו היא ה-SAP Business One. יש לנו בשנה כ-5000 תלמידים, בין מהתחום הפרטי ובין מהמקצועי, עם סל מוצרים של כ-50 קורסים, ואנחנו משתמשים ב-SAP בשביל לתת לתלמידים שירות ולארגן את כל המידע - לזימון מרצים, לסידור כיתות ומערכת שעות, כשאת כל השדות אנחנו מוסיפים בעצמנו באמצעות מודול ה-UDF ב-SAP Business One. מודול ניהול קשרי הלקוחות (CRM) של ה-SAP Business One מנהל עבורנו את ההכנות לתערוכה השנתית הבינלאומית שלנו בנושאי בנייה ועיצוב בגני התערוכה. תהליך המכירה כולו - קבלת החלטות בנושא לקוחות, לידים, ניתוח הצלחות, התקשרויות עם לקוחות - עובר גם הוא באמצעות מודול ניהול קשרי הלקוחות של ה-SAP Business One. כמנהל כספים אני יכול לדעת מה הסטאטוס של כל לקוח ולקוח בכל יחידה. אילולא ה-SAP Business One, בכדי לקבל את אותן תועלות לכל יחידה בקבוצה, הייתי צריך כ-15 מערכות מידע שונות, בעלות גבוהה פי ארבע, לא כולל התאמות ותפירות מיוחדות בין לבין עצמן".

## "הייחודיות של ה-SAP Business One היא הגמישות יוצאת הדופן שמתאימה אותה למעשה לכל שוק ורטיקאלי".

רו"ח תדהר כהן, דירקטור ומנהל כספים, קבוצת מרכז הבנייה הישראלי

המידע הקיימות. נכון להיום במקומה של SAP אי אפשר להעמיד שום פתרון מקומי קיים באותו יחס תועלת עלות. עוד בשנות השמונים אמר ביל גייטס שאין מקום במחשוב גלובלי לבתי תוכנה קטנים ופתרונות קטנים ומקומיים, למשל בתחום מעבדי התמלילים. בדיעבד, גייטס צדק. ההוכחה לכך - ה-WORD תפס את מקומם של מעבדי התמלילים המקומיים. החלופות המקומיות הולכות ונעלמות. המחשוב הארגוני עובר את אותם תהליכים שעבר המחשוב הכללי. לדעתי, אפשר כבר היום להגדיר את מירב הפתרונות המקומיים כהיסטוריה. אחטא לארגון אם אפעל בניגוד לחזון של הקבוצה ואשקיע בפתרון מקומי. אני, כמנהל בארגון צריך להתמקד בהווה ובעתיד, ו-SAP זה העתיד.

את ה-SAP Business One הטמיעה במרכז הבנייה הישראלי חברת e-Top מקבוצת מלם, שותפה עסקית של SAP לשיווק ויישום של ה-SAP Business One. ההתאמות אותם ביצעה e-Top עבור הקבוצה באמצעות הכלים המובנים ב-SAP Business One באו לתת מענה לפעילות המגוונת של המרכז. "במהלך השנים האחרונות הרחיבה הקבוצה את תחומי פעילותה להרכב תחומים חדשים", אומר כהן. "כיום הקבוצה כוללת את המכללה הגדולה בישראל בתחום הבנייה והנדל"ן, המנהלת את נושא הידע. כמו כן, מרכז המידע שלנו כולל 3000 מ"ר של תצוגות, ויש בקבוצה גם את מרכז הדיור הישראלי, הוצאה לאור העוסקת בפרסומים מקצועיים, חברת "אולטימה": העוסקת בפתרונות ריהוט יוקרתי לאלפיון העליון בארץ ובעולם, מרכז להשמת בכירים בתפקידי מפתח ועוד כהנה וכהנה. כמנהל כספים נדרשתי לנהל את כל הפעילות הזו,

הנפרשת על פני שבע חברות. מדובר על כעשרים מרכזי רווח, כאשר כל מרכז נמדד ברווחיות חודשית וכמה מזומנים מייצר או מפסיד. מרכז לא רווחי לא ימשיך להיות חלק מהקבוצה. כל מרכז רווח מצריך ניהול התקציב, והתהליכים העסקיים-ניהוליים האופייניים לו כגון: דרישות רכש, הזמנות רכש ועוד. הכול, כמובן, לפי הנוהל הכללי בקבוצה. יותר מהצורך אותו ממלאת מערכת SAP Business One כספקית מידע, היא גם תומכת עבורי בתהליכים. בין אם מדובר בבדיקת תקציב אל מול בקשה לרכש ובין אם ניהול המלאי בחנות הספרים. בניגוד למערכות המסורתיות, ה-SAP Business One תומך בניהול תקין של התהליך לכל אורכו, ומאפשר הלכה למעשה תקציב בריא ונכון, שלא יחרוג מהמסגרת, ויביא בסופו של דבר רווח ממשי".

<http://www.sap.com/smallbusiness>

מיזם חדש במרכז הבניה הישראלי הן הקהילות. על פלטפורמת התצוגות, מנהל מרכז הבניה הישראלי קהילות עסקיות. **e-Top** סייעה לקבוצה למנף את ה-**SAP Business One** לניהול היעיל ביותר של כל המידע המופק גם מהקהילות: "אנו מאמינים שעיקר הפעילות בתחום באה מתוך הקהילה עצמה. לדוגמה, החברים בקהילת נדל"ן ובנייה יוצרים את השפע הנדרש לעסק משגשג, תוך שימוש בכלים שלנו המהווים גם את הקרקע וגם את ה"קטליזטור" המתאימים. כל זאת, כשהיזם וגם היצרן בקהילה נהנים מהמידע אותו אנו מפיקים. אם נוסיף גם את הקהל הפרטי, רוכשי הדירות, הבונים והמשפצים, אנחנו מעצימים את נפחי המידע אותו יש לנהל ביעילות ובמקצועיות. המערכת מסייעת לנו להמשיך ולפתח את תחום הקהילות. באמצעות ה-**SAP Business One** אנו עוקבים אחרי תכנים למפגשים ותכנים משותפים לקהילה, ומתאימים את האגשים לאירועים על פי המאפיינים שהגדרנו".

### מה לגבי ההמשך?

"אנחנו ממשיכים להתרחב לתחומי פעילות נוספים, ולבנות את הקבוצה כקונצרן שיעסוק בתחומים נוספים כגון היי-טק וסחר בינלאומי, וה-**SAP Business One** ימשיך להיות ולתמוך גם בהרחבת הפעילות שלנו. הקבוצה גדלה עם ה-**SAP**, שליווה אותנו מהתחלה. גם הקבוצה וגם המערכת, צמחו יחד, ואני משוכנע כי ימשיכו לצמוח יחדיו גם בעתיד".

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



© 2007 by SAP AG. All rights reserved. SAP R/3, mySAP mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary. Printed on environmentally friendly paper.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.