



מדברת רוסית, עברית גרמנית, סינית ו... עסקית

מה המשותף לגרמניה, נפאל, חוף השנהב, אנגליה, סין, ישראל ועוד מדינות רבות בעולם? בכולן עושים אנשי עסקים שימוש בתוכנת מולטיפלנר של חברת פלניום, ככלי לתכנון עסקי ולקבלת החלטות. תוכנה ישראלית עם יישום גלובלי

אלון שפירא

למה בעצם צריך את התוכנה? מהו תכנון עסקי?

"בעולם וגם בארץ מוקמים כל הזמן עסקים חדשים ומצד שני נסגרים עסקים קיימים. זה חלק מהחיים בעולם העסקי", קובע אמנון. "למרבה הצער, רבים מהעסקים החדשים נכשלים בשנים הראשונות לפעילותם. ניתן לומר כי כ-40% מהעסקים החדשים נסגרים בתוך שנתיים וכ-80% לא שורדים חמש שנים. זה מייצר עבודה רבה לעורכי דין ורואי חשבון. יש כאלה שיאמרו כי זה תהליך בריא שבו שורדים רק העסקים הטובים. זו גישה קפיטליסטית שראינו מה השלכותיה בגרימת המשבר העולמי האחרון. בפועל, לכל עסק שקם ונסגר השלכה הרסנית על בעליו, לקוחותיו, ספקיו ומשקיעיו. זה יוצר חוסר ודאות, סיכונים והפסדים שחלק גדול מהם ניתן למנוע על-ידי תכנון עסקי! להקטנת אחוז העסקים הנכשלים אפילו באחוזים בודדים משמעות עצומה לכל הנוגעים בדבר ובעיקר ליזם."

הלקוח הישראלי מעורב

חיים מורד, יועץ עסקי בעל ניסיון רב, מציין כי "היתרון של התוכנה הינו בכך שהיא עושה סדר בדברים ומקלה על הניתוח של החברה עימה אני עובד. תוכנת מולטיפלנר חוסכת לי עבודה רבה לעומת שימוש באקסל מפני שהיא נותנת תשובות מיידיות ומאפשרת ליצור סימולציה מהירה של העסק, דבר שבאקסל לוקח הרבה יותר זמן ומחייב ידע טוב בשימוש בו". "התוכנה הינה כלי חיוני לכל מנהל ובעל עסק שרוצה לקבל החלטות על סמך ניתוח של סיכויים מול הסיכונים", אומר **פיטר ויימן**, בעל חברה לייעוץ ומחשוב בגרמניה. "בעקבות דרישות מחמירות של הבנקים כאן, הצורך לבצע תכנון עסקי ובקרה ניהולית של תכנון מול ביצוע הולך ועולה בשנים האחרונות ותוכנת מולטיפלנר נותנת תשובה מצוינת ומהירה לצורך זה". **דמיטרי דורסקי**, מנהל עסקי באנגליה, מסביר, כי "השימוש בתוכנת מולטיפלנר גורם למיקוד של כל המנהלים בחברה לכיוון השגת המטרות העסקיות".

האם יש הבדל בין המשתמשים השונים בעולם? לדברי אמנון, אינקה ומוטי, הלקוח הישראלי שונה במקצת מרוב הלקוחות האחרים בעולם. טוב, את זה כולנו יודעים, לא כן? הוא רוצה תגובה מיידיית לכל שאלה ובעיה, מעדיף לשאול שאלות בטלפון עשר פעמים בשעה במקום לעיין במדריך התוכנה, ו... הוא צריך ללמוד את התוכנה היום אחרי הצהריים ולהגיש את התוכנית העסקית מחר בבוקר בפגישה בבנק. מצד שני, הלקוח הישראלי מעורב, איכפתי, ישיר, מעיר הערות חכמות ומציע הצעות טובות לשיפורים.

"דבר נוסף שמאפיין דווקא את הלקוח הישראלי", מספר מוטי רוזן, "מתבטא בכך שהוא מעדיף לעסוק בתכנון ובעתיד אך אין לו סבלנות לבקרה ניהולית, כלומר למדוד כיצד הביצוע של העסק עומד ביחס לתכנון. זו פעילות חשובה שכדאי לבצע מדי חודש והתוכנה מאפשרת לעשות זאת בקלות. ככל שנעשה זאת באופן שוטף וקבוע כך נדע טוב יותר לאן העסק מתקדם ונוכל לנקוט בפעולות לתיקון בזמן."

מה המשותף לגרמניה, נפאל, חוף השנהב, אנגליה, סין, ישראל ועוד מדינות רבות בעולם? מסתבר כי במדינות השונות בעולם מדברים שפות שונות, אך השפה העסקית דומה. גם העקרונות שלפיהם עסקים פועלים דומים בכל העולם. הרי אנשי עסקים רוצים להקים ולנהל עסקים באופן מוצלח כך שיהיו רווחיים וערכם לבעליהם יעלה. זו כנראה הסיבה מדוע תוכנה ישראלית, **מולטיפלנר** של חברת **פלניום**, משמשת בכל המדינות הללו ככלי לתכנון עסקי שבו נעזרים יזמים, משקיעים, מנהלים ויועצים לבחינה וקבלת החלטות על הקמה של עסקים חדשים וניהול עסקים קיימים. בנוסף, התוכנה משמשת ככלי לימוד ותרגול בלימודי מנהל עסקים באוניברסיטאות ומכללות ובקורסי יזמות שונים. אם תרצו, התוכנה של פלניום מכוונת לתת מענה אוניברסלי לבעלי עסקים בכל העולם.

איך הכל התחיל? לפני שמונה שנים החליטו בני הזוג **אינקה ואמנון רפפורט** להתחיל לפתח תוכנה לתכנון עסקי ולשווק אותה בארץ ובעולם. אמנון בא מתחום הניהול הפיננסי והייעוץ העסקי ועסק מספר שנים בפיתוח של תוכנות בתחום התמחותו. אינקה עסקה לפני כן בחינוך ובשיווק. בהשקעה משפחתית צנועה פותחה התוכנה והשיווק שלה החל דווקא בגרמניה. "היה לי קשר טוב עם יועץ עסקי גרמני, שנטל על עצמו את תרגום התוכנה לגרמנית ואת השיווק שלה שם", מספר אמנון. מאז נמכרו בגרמניה למעלה מ-6,500 תוכנות והיקף המכירות הולך וגדל משנה לשנה ומהווה נתח עיקרי ממכירות החברה.

האם הכנתם תוכנית עסקית לפני שהתחלתם לפתח את התוכנה? "ודאי", משיבים אינקה ואמנון. "הכנו תוכנית עסקית ועברנו תהליך של תכנון עסקי שבו הגענו למסקנה כי יהיה קשה לגייס כספי השקעה לנושא זה על רקע התפוצצות בועת ההיי-טק באותה שנה. היו לנו חששות רבים, אך ראינו כי נוכל לממש את התוכנית בצורה צנועה וחלקית יותר באמצעים עצמיים והתחלנו".

שיווק אינטרנטי

לפני כארבע שנים החל שיווק התוכנה גם בארץ. "ראינו חשיבות לעבוד עם השוק הקרוב לנו כדי לעמוד בקשר קרוב יותר עם לקוחות", מציינת אינקה. תרגום התוכנה לעברית לא היה קל, אולם בוצע במהירות והשיווק החל. לחברה הצטרף **מוטי רוזן** כסמנכ"ל המכירות והיקף המכירות בארץ הלך ועלה וכיום יש לתוכנה כבר למעלה מ-800 משתמשים, ובהם יזמים, מנהלי עסקים, משקיעים יועצים עסקיים ורואי חשבון. מדובר בעסקים קטנים רבים בכל הענפים העסקיים, אך גם עסקים גדולים יותר ובהם מפעלים רבים בתעשייה הקיבוצית.

בנוסף, החברה פיתחה גירסה מיוחדת הנקראת **יזמית** ומשמשת את מרכז ההשקעות במשרד התמ"ת למגושי בקשות למפעל מאושר, וגירסה אקדמית המשמשת ללימוד ותרגול באוניברסיטאות, מכללות ובעידוד משרד החינוך גם בבתי ספר במגמת הנדסאי תעשייה וניהול. במקביל, פלניום החלה לשווק את התוכנה דרך האינטרנט וערוצי שיווק אחרים למדינות רבות בעולם, כולל כאלה שאין לישראל יחסים דיפלומטיים איתן. התוכנה תורגמה לשפות נוספות ובהן רוסית, סינית ובלגרית, וכיום מתבצע תרגום לצרפתית, פורטוגזית ומתוכנן תרגום לספרדית וערבית.