

אסטרטגית הצמיחה של טלדור **Taldor** 2010 go for IT <

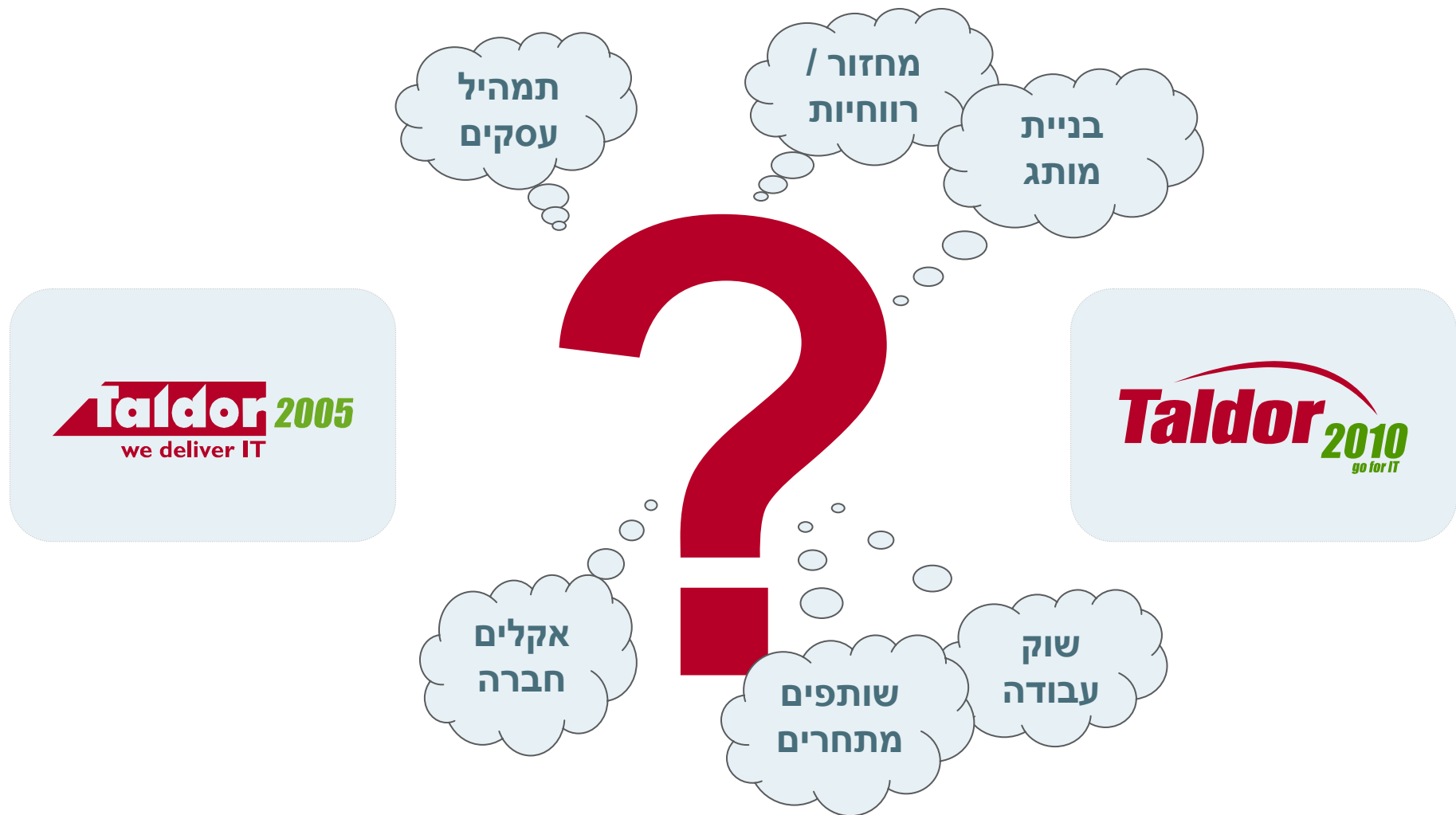


Disclaimer <

החברה מבהירה כי כל תחזית או אמירה צופה פני עתיד הכלולה במצגת זו, מבוססת על הערכת הנהלת החברה בלבד והיא נערכה לפי מיטב הבנתה ושיקול דעתה בהתייחס לנתונים והעובדות שעמדו בפניה במועד מתן התחזית. תחזיות ו/או אמירות הנכללות במצגת זו מתבססות על הציפיות של החברה במועד המצגת, ומעצם טיבן קיימת מידה של אי-ודאות וסיכון ביחס להתממשותן.

בהתאם חשוב להדגיש כי התוצאות בפועל עלולות להיות שונות באופן מהותי מהציפיות באותן תחזיות ו/או האמירות הצופות פני עתיד, כתוצאה מגורמים שונים אשר בחלקם אינם בשליטת החברה. החברה לא יוצרת ואינה מתכוונת ליצור באמצעות מצגת זו כל מצג בנוגע לדיוקן ו/או אפשרות התממשותן של התחזיות ו/או האמירות הצופות פני עתיד. תחזיות ו/או אמירות צופות פני עתיד מתייחסות למועד מצגת זו בלבד והחברה לא לוקחת על עצמה כל התחייבות לעדכן או לתקן איזה מן התחזיות ו/או האמירות צופות פני העתיד כדי לשקף אירועים או נסיבות לאחר מועד מצגת זו.

Crossing the Chasm **האתגר** <



שלב א הגדרת מבנה ארגוני



שלב ב החזון



שלב ג הגדרת ערכים



שלב ד הגדרת אסטרטגיה



שלב ה מדידת ביצועים

◀ שלב א - הגדרת מבנה ארגוני

◀ הגדרת מבנה ארגוני

◀ מבנה שטוח

◀ צמצום תקורות

◀ ייעול תפעולי

◀ יצירת יתרון לגודל

◀ גיבוש צוות ההנהלה ויצירת תקשורת אישית וסינרגיה ארגונית

◀ שלב א - הגדרת מבנה ארגוני



* מנכ"ל טלדור תקשורת - חברה משותפת לטלדור (51%) ולמוטורולה (49%)

◀ שלב ב - החזון

◀ הגדרת חזון אשר ישמש כמצפן החברה

◀ כלפי השוק

◀ כלפי הלקוחות

◀ כלפי העובדים

◀ כלפי בעלי המניות

◀ חזון אשר יוכל ללכד סביבו את עובדי ומנהלי החברה

◀ חזון אשר יצור יתרון תחרותי ובידול לאורך זמן



◀ שלב ב - החזון

בתמונה: מפגש קיסריה



” להיות הבחירה הראשונה של הלקוחות והעובדים בישראל
ובשווקים בינלאומיים, ביצירת פתרונות עסקיים וטכנולוגיים
מיטביים, תוך הבאת ערך לבעלי המניות ”



◀ שלב ג - הגדרת ערכים



← שלב ד - הגדרת אסטרטגיה

תמונת הסביבה - שוק שירותי ה-IT

מגמות ותהליכים איומים
הזדמנויות עבור טלדור



אפיון תרחישים - זיהוי גורמי מפתח
להצלחה (נוכחיים וצפויים)

תמונת המצב בטלדור

הערכת יכולות ומשאבים של טלדור



מיפוי חוזקות וחולשות



ניתוח אינטגרטיבי



זיהוי נושאי מפתח אסטרטגיים



גיבוש וניתוח חלופות אסטרטגיות



גיבוש אסטרטגיה מנצחת לטלדור

◀ גיבוש אסטרטגיית צמיחה ארבע שנתית

◀ חיזוק יכולות בתוכנה כמנוע צמיחה מוביל

◀ עליה בשרשרת הערך תוך מתן דגש על פתרונות תכנה ופתרונות ניהוליים מבוססי IT

◀ הוספת מוצרים, פתרונות ושירותי ייעוץ לתמהיל העסקי של טלדור

◀ שימוש בפרויקטי Siebel ו- SAP כמנוף להעמקת האחיזה בתחום ה- OS
האפליקטיבי והתפעולי

◀ המשך כניסה לפרויקטים גדולים מאוד

◀ גיבוש אסטרטגיית צמיחה ארבע שנתית

◀ המגזר הפיננסי יהיה המגזר המוביל במיקוד פעילות טלדור

	2007 E
Total local IT spending *	4.1B\$
Financial Services Sector local spending *	1.36B\$
Taldor revenue from Financial Services Sector 2006	27%

* source : 2006 STKI.INFO

◀ גיבוש אסטרטגיית צמיחה ארבע שנתית

◀ פיתוח יכולות החומרה הייעודית, התקשורת וה- BPO לפתרונות עסקיים

◀ מיזוגים, רכישות ופעילות בחו"ל

◀ שדרוג התנהלות פנימית

◀ יעדים פיננסיים

◀ טלדור תשאף להכפיל את היקף פעילותה הנוכחי עד לשנת 2010

◀ טלדור תמשיך להתקדם במסלול שיפור הרווחיות, מתוך כוונה להעמיד את שיעור

רווחיות למקובל בארץ בקרב החברות הגדולות

- < להיות החברה מובילה בישראל במתן פתרונות עסקיים וטכנולוגיים מיטביים
- < להתקדם במעלה בשרשרת הערך של כלל הפתרונות שמציעה טלדור ללקוחותיה
- < המגזר הפיננסי יהיה המגזר המוביל במיקוד פעילות טלדור
- < הרחבת ההתמחות במגזר הביטחוני
- < הכפלת מחזור העסקים של החברה
- < חו"ל יהיה מנוע צמיחה מרכזי בפעילות טלדור עד לשנת 2010

◀ שלב ה - מדידת ביצועים

◀ בניית Balanced Score Card

◀ הגדרת מדדים פשוטים ומובנים

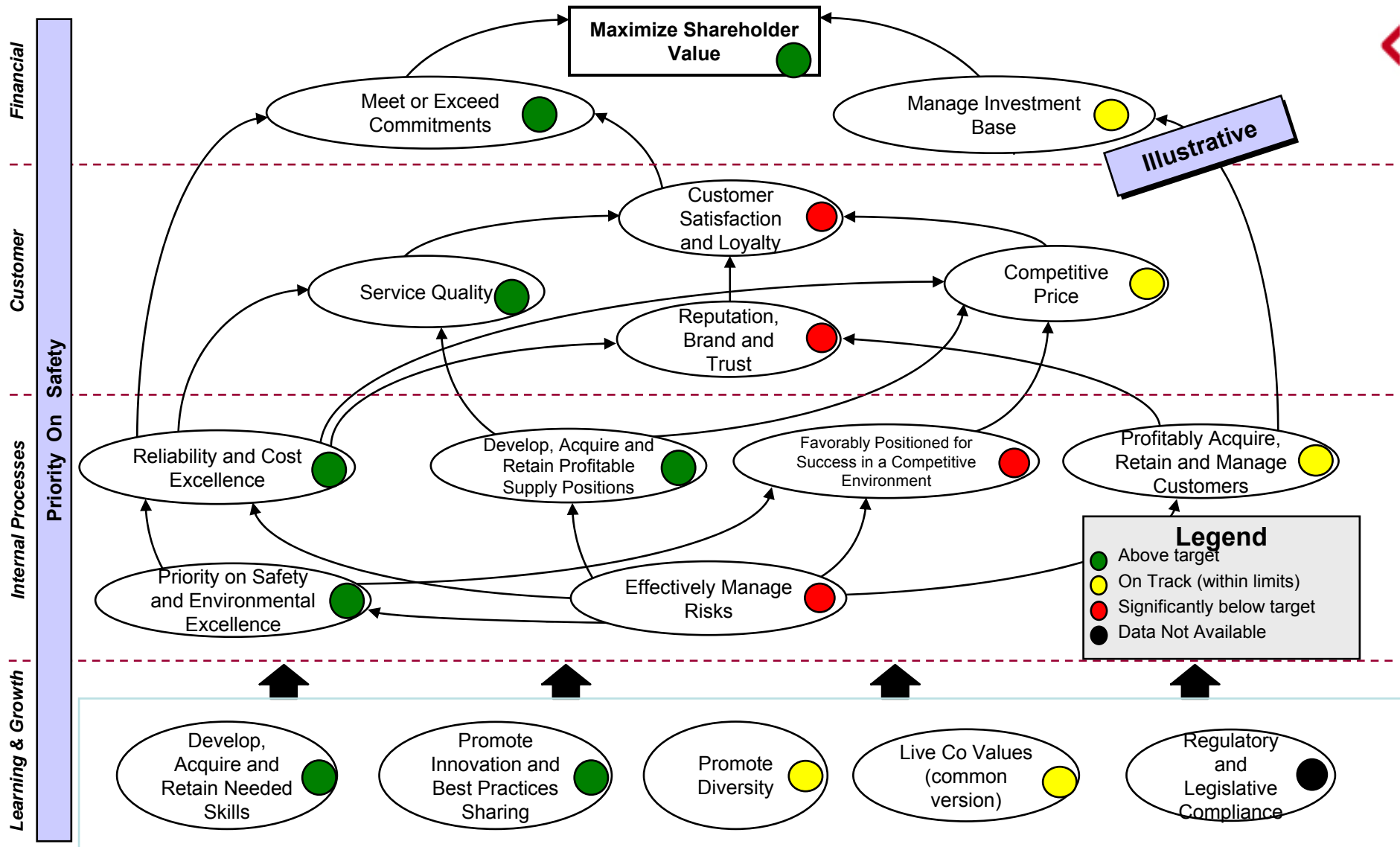
◀ מדידה פשוטה ככל הניתן

◀ מדידת תפוקות (ולא תשומות)

◀ כמות מינימלית של מדדים המשקפים את מירב הביצועים

◀ מינימום של עבודה "ידנית"

◀ שיפורים מתמידים בתהליך



תודה על ההקשבה



פרטים נוספים באתר טלדור

www.taldor.co.il

20
שנות מצויינות