

# אותה הגברת בשינוי אדרת

נאוה גולד, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה, מספרת על המעבר של חטיבת קופות רושמות של יבמ לטושיבה, ומבטיחה: חדשנות, איכות השירות, הזמינות והאמינות ממשיכים להיות בראש סדר העדיפויות של החברה ♦ "כבר עכשיו השקנו עמדת מכירה מולטי טאץ' מהראשונות בתחום, ובעתיד תרחיב טושיבה את סל המוצרים לעמדות מכירה על גבי טאבלטים", אומרת גולד

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

נאמד בכ-850 מיליון דולרים. טושיבה טק רכשה את מכלול הפעילות של עמדות המכר של יבמ, ובכלל זה את תחומי הפיתוח, המכירות והתחזוקה. עם השלמת העסקה הפכה טושיבה ליצרן הגדול בעולם של עמדות מכירה לעסקים קמעוניים. שתי החברות ממשיכות לשתף פעולה ביניהן בעבודה מול קמעונאים ולקוחותיהם בכל העולם.

במסגרת העסקה חתמו החברות על הסכם רב-שנתי, המקנה לטושיבה מעמד של שותף עסקי בכיר של יבמ בתחום פתרונות המסחר החכם. ההסכם מבטיח, כי סל המוצרים הארגוניים של יבמ בתחום המסחר החכם והשירותים המוצעים על ידי החברה - החל ממרכזי עיבוד נתונים ועד לרמת החנות הקמעונית הבודדת - ימשיכו להיות זמינים יחד עם הקופות הרושמות ועמדות המכירה (POS) של טושיבה ללקוחות בכל העולם. יצוין, כי עסקי עמדות המכר של יבמ הניבו בשנת 2011 מכירות בסך של כ-1.15 מיליארד דולרים ומועסקים בהם כ-1,000 עובדים בכל העולם.

**קרייג היימן**, מנכ"ל עסקי הפתרונות הייעודיים לתחומי תעשייה בקבוצת התוכנה של יבמ, אמר, כי "השילוב בין יבמ ובין טושיבה טק מציג את ההיצע הרחב ביותר בעולם של מוצרים בתחום נקודות המכירה הקמעוניות הצמיחה בעולם הקמעונות דורשת אסטרטגיה שתאפשר לשרת את

השוק הדינמי הזה. בשל הרכישה, טושיבה היא שותף עסקי מרכזי של יבמ בדרך למימוש המיזם האסטרטגי שלה בתחום המסחר החכם".

היימן הוסיף, כי "קמעונאים יכולים להשקיע בפתרונות האלה מתוך ביטחון מלא ביכולות המוכחות של שתי החברות המובילות, ובכוחן לספק חוויית מסחר רב-ערוצי ללקוחות תובעניים יותר, המעוניינים בחוויית קניות זהה בתקשורת מקוונת, בחנות, במכשיר הקצה הנייד, ברשת חברתית או בערוצים אחרים".

לדברי הידאקי יאסודה, אנליסט ב-Ace Securities בטוקיו, "הרכישה תשפיע באופן נרחב על עסקי טושיבה טק. היא תוכל להרחיב את היקף הפעילות שלה בעולם הקמעוני בצורה ניכרת, תוך הישענות על בסיס הלקוחות הנרחב של יבמ והמותג החזק של הענק הכחול בתחום, ויצירת הרחבה של בסיס לקוחות זה".

## הובלה בארץ ובעולם

לדברי גולד, "יבמ הובילה את התחום של עמדות מכירה בעולם. המצב בארץ בתחום דומה לזה שבעולם: אנו המותג החזק והשולט בארץ, עם

תחום הקופות הרושמות מתפתח בזכות הרצון לשיפור חוויית קניית לקוח ומתן שירות טוב ומהיר. בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים מספרת **נאוה גולד**, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה ישראל, על המעבר של חטיבת קופות רושמות ומערכות מידע מיבמ לטושיבה ומבטיחה: השירות שסופק בעבר לרשתות הקמעוניות הרבות, עשרות לקוחות החברה - נשאר כשהיה, והזמינות, האמינות ורמת השירות הגבוהה - ימשיכו להיות כרטיס הביקור שלה ושל צוותה.

מעט רקע: בחודש אפריל בשנה שעברה מכרה יבמ את חטיבת עסקי עמדות המכר והפתרונות לחנויות קמעוניות (Retail Store Solutions), לטושיבה טק - חברה בת בבעלות מלאה של טושיבה. שווי העסקה



נאוה גולד, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה ישראל