



גם ב-Mid Range. ההסבר לגידול נעוץ בשינוי הטכנולוגי והאסטרטגי שחל בחברה: מחברת איחסון שיעקר מיקודה בארגונים גדולים הפכנו לחברת IT שמספקת מגוון רחב של טכנולוגיות, מוצרים ושירותים בתחום ניהול תשתיות המידע. אלה מיועדים למגוון רחב של לקוחות - ארגונים גדולים, בינוניים וקטנים כאחד, בכל המגזרים.

הוא הוסיף, כי "בשנתיים האחרונות הפכנו לגורם דומיננטי מאוד גם בעולמות הגיבוים, בעיקר עם רכישת דטה דומיין. הרחבנו משמעותית את המכירות בתחום זה, ובמקביל - השלשנו את כמות כוח האדם שמטפלת בתחום בישראל".

נוברגר סיים בציינו, כי "יש התעניינות מרובה במיחשוב ענן בקרב לקוחות, כיוון שהשוק הישראלי הוא מאמץ מוקדם של טכנולוגיות. הענן בן הכלאים יתבסס בשנים הקרובות ויהפוך לאסטרטגיה המרכזית של ארגונים שיעברו לענן".

"בכל שנה יש קפיצת מדרגה נוספת ב-IT"

"בכל שנה אנחנו זוכים לחזות בקפיצת מדרגה נוספת בעולם ה-IT וזו הסיבה שהמציאות כל כך חשובה לטיפוח. אני מברך את מצטייני המיחשוב של 2011, ושמח לראות את לקוחותינו ביניהם", כך אמר אריה רימיני, מנכ"ל טלדור.



אריה רימיני

"אני סבור שב-2012 נראה יותר ויותר פרויקטים מבוססי מוצרים ולא רק בגלל העלות בעלות כוללת, TCO, המזכה

משמעותית מכל פתרון פיתוח", הוסיף רימיני. הוא התייחס בדבריו לכייה של טלדור באות הארטיקטורה מוצרת דרך במגזר הבנקאות הקמעונאי. "אני מאוד גאה על הזכייה", אמר. "טלדור מובילה פרויקטים רבים במגזר זה, כולם עם דגש על הטכנולוגיה המתקדמת הבאה וחשוב לא פחות - על אופן היישום שלה". לדבריו, "זיהינו את המגמה המאיינת את מגזר הבנקאות העולמי, כמו גם את המגזר הביטחוני - מעבר לפתרונות מבוססי חבילה - ואנחנו מובילים את השוק בתמיסה זו. בהדרגה ובעזרת שותפים עסקיים מהעולם בינו היצע מוצרים שנותן מענה לצרכי הלקוחות".

"מרבית הדרישות כיום בעולם ה-IT בתחום הבנקאות הן למוצרי מדף", ציין רימיני. "הלקוחות לומדים להעריך ניסיון נצבר מלקוחות אחרים, Best practice, ויש יתרונות משמעותיים נוספים - זמן הגעה מהיר לשוק והכנסת מוצרים ותהליכים מתקדמים, בהתבסס קודם כל על הידע שקיים במוצרי המדף".

לאחר מכן העניק רימיני את האות לניגיי אשכנזי, סמנכ"לית המגזר הפיננסי בחברה, ואמר שהיא "ארכיטקטית פורצת דרך בעצמה".



נמרוד הירשהורן

נמרוד הירשהורן, CTO ומנהל אגף התשתיות והטכנולוגיה בכלנית, קיבל את פרס ההצטיינות לשנת 2011 בנין הפרויקטים והפעילויות של החברה. הוא ציין בדבריו, כי "השנה הרחיבה כלנית את מערך מרכזי התמיכה וקידמה פרויקטים רבים בתחומי התשתיות, הטכנולוגיה וההדרכה. כמו כן, כלנית נכנסה לפעילות בתחומים חדשים, דוגמת תחום מיחשוב הענן, בשיתוף עם סטריקס".

חדלו מלאחז בתפיסה שלפיה ענן הוא וירטואליזציה והבינו שאין להתעלם מהשכבות האחרות שמהן הוא מורכב: פלטפורמה, תוכנה ויישומים. המיקוד כיום בשכבת היישומים נעשה יותר ויותר משמעותי".

לדברי שטרן, "ארגונים מתחילים להבין את התועלות הטמונות במיחשוב הענן הציבורי ולבחון האם ליישם ענן פרטי או ציבורי". הוא הוסיף, כי "כל ארגון יכול למצוא את עצמו עם יישומים בענן הציבורי".

"אנחנו, במיקרוסופט, מתייחסים לכלל ההיבטים בענן - החל מכיסוי מלא מרמת התשתית עבור פלטפורמה וכלה ביישומים, לרבות השימוש בהם בשני סוגי העננים, כיוון שלשם העולם הולך", סיכם שטרן.



יובל שטרן

ענף ה-IT המקומי יודע לעבוד קשה"

"ענף ה-IT המקומי שואף למציאות, ופעמים רבות אף מממש אותה, כחלק מהעשייה. בשל כך, לא מעט פרויקטים עולים לאוויר בהצלחה", כך אמר זאב ינאי, מנהל העסקים הראשי של אדוונטק.

לדברי ינאי, "המתכון להצלחה של פרויקטי IT הוא השילוב בין השאיפה



זאב ינאי

למציאות, האנשים וההבנה שלהם את הצרכים העסקיים של הארגון". הוא ציין, כי אדוונטק פועלת בסביבות מיקרוסופט, סאפ ואורקל. "נכנסנו לאירופה, וזוכים שם להערכה מקצועית רבה", אמר. "לאחר שרכשנו את החברות אדוונטק-פרו באיטליה ובספרד, כוונתנו לנצל את הנוכחות שלנו במדינות הללו כדי לבצע בהן יישומים בתחומים שאנחנו מתמחים בהם. בשלב הראשון יבוצעו יישומי סאפ, כשאנחנו כבר נמצאים במגעים מתקדמים עם כמה לקוחות. היישום מתבסס על מומחים שנשלח מישראל והכשרה של הצוות המקומי. בנוסף, אנחנו נערכים לשיווק Click Software - מוצר תוכנה לניהול ומיטוב של שיבוץ הטכנאים, אנשי השירות וכוח האדם בארגון, שאנחנו מייצגים אותו בישראל".

"2011 - שנה מוצלחת מאוד ל-EMC"

דני נויברגר, מנכ"ל EMC ישראל, ציין ש-"הפכנו מחברת איחסון

לארגונים גדולים לחברת תשתיות ניהול מידע. אנחנו מממשים כיום פרויקטים טכנולוגיים בעולמות המידע, הגיבו, ניהול ואבטחת המידע". לדבריו, שתי מגמות מרכזיות מצויות במרכז העשייה המיחשובית - "הטיפול בכמויות המידע הצומחות בקצב אקספוננציאלי, קרי - המעבר לטיפול ב-Big Data, מידע בהיקף נרחב, לצד המעבר לעבודה בתצורת מיחשוב ענן.



דני נויברגר

אני מעריך שנראה פרויקטים רבים בתחומים הללו בשנים הקרובות". "השנה המסתיימת מסתמנת כשנה מוצלחת מאוד עבורנו בכל המישורים", אמר נויברגר. "במישור העסקי, זו הייתה עבורנו שנה של גידול מתמשך במכירות ובכוח האדם - עם גידול של יותר מ-50% בשנתיים וחצי האחרונות. בהתאם, גדלנו גם בנתח השוק שלנו במגזר ה-High End, כמו