



מכלול של מתודולוגיות עבודה, ידע ארגוני נרחב, תפוקות ושילוב יכולות. הלוקוח דורש כיום מספק ה-IT שלו רוחב פס, דהיינו - שילוב יכולות ביצוע פרויקטים, אספקת שירותים מנוהלים ואינטגרציה בין מערכות. לשם כיוונו את כל פעילותנו וזו הייתה גם אסטרטגיית הרכישות שלנו בשנים האחרונות. כיוון ששוק ה-IT הולך לכיוון הזה אני צופה את המשך

הצמיחה עליה דיברתי. עם זאת, בפעילויות או חברות המבוססות על השכרת שירותי כוח אדם אני מעריך שתימשך ההיחלשות גם השנה. "מחלקות ה-IT חייבות להפוך מגורם פונקציונלי עם תפקיד מוגדר לגורם שמשפר את יכולתה של החברה לעשות יותר עבודה ועבור הלוקוחות שלה", אמר אוזון. "ה-IT יכול להיות אחד הגורמים שמייצרים בידול תחרותי בשוק בו פועל הלוקוח. אצל לקוחות רבים מרגישים בשינוי גישה - הם הופכים להיות יעילים יותר ומפנים מקום לחברות שירותים מתמחות".

"2012 הייתה רוויית שינויים ואתגרים"

אפי קוטק, נשיא נס ישראל, אמר ש-"2012 הייתה שנה רוויית שינויים ואתגרים עסקיים וניהוליים לא פשוטים למשק הישראלי. למרות אינטנסיביות האירועים והשינויים חווינו בנס שנה של הצלחות לא מעטות, שמחזקות את מעמדנו כמובילים בפתרונות מיקור-החוך בשוק המקומי, עם חוזים חדשים וחידוש של חוזים ותיקים. אנחנו נכנסים לתחומי עניין חדשים ופתרונות בנושאים טכנולוגיים מתקדמים, כגון Big Data, פתרונות מבוססי חוויית משתמש וענן".



אפי קוטק

הוא הוסיף, כי "ב-2013 תשיך נס שתי פעילויות בעלות ערך לאומי ועסקי עצום למשק ולה עצמה. הראשונה נובעת מזכייתנו בהקמת והפעלת המסלוקה הפנסיונית. המסלוקה תאפשר ייעול של תהליכי עבודה, הקלה על שיווק וייעוץ פנסיוני ובעיקר נגישות ושקיפות מלאה לאזרחי המדינה באשר למידע עדכני ומדויק אודות חסכונותיהם הפנסיוניים. השנייה היא הקמת מרכז הפיתוח בבאר שבע. המרכז, שמוקם בימים אלה בפארק ההיי-טק החדש בעיר, הוא העשירי מבין מרכזי הפיתוח של נס טכנולוגיות בעולם, והוא יממש יחזק את החזון של פיתוח הנגב. המרכז נסמך על מתודולוגיות מוכחות של פיתוח תוכנה עבור עשרות לקוחות נס בארץ ובעולם. זו הפעם הראשונה בה מוקם בישראל מרכז פיתוח זמן ונגיש יותר עבור חברות ישראליות".

"גידול בהשקעות ב-IT להקטנת עלויות תפעול"

לדברי **אריה רימיני**, מנכ"ל טלדור, "המאפיין הבולט בשוק ה-IT הישראלי ב-2012, וזה שלבטח ימשיך ויהווה את הסמן המרכזי בתחרות בענף גם ב-2013, הוא גידול בהשקעות ב-IT כאמצעי של החברות להקטנת עלויות תפעול ולשיפור השירות ללקוח. הצורך הדוחק בהתייעלות מחייב את חברות האינטגרציה הגדולות במתן מענה כולל, שמרכב מאספקת פתרונות תשתיות מיושבות מתקדמות, פתרונות לשירות עצמי ופתרונות תוכנה תומכים. בענף הפיננסים, שהחל תהליך שכזה במהלך 2012, יש ביקושים ברורים לפתרונות ערוצים ישירים ושירות עצמי. אנחנו מאמינים שפתרונות IT שעונים על צרכי התייעלות החברות יהיו צו השעה גם ב-2013 ושמגמה זו תומנת בחובה פוטנציאל עסקי רב לענף ה-IT בכלל ולטלדור בפרט".

"2012 הייתה שנת צמיחה עבור טלדור", הוסיף רימיני. "מלבד גידול אורגני יציב בהכנסות החברה ביצענו במהלכה שתי רכישות אסטרטגיות, שהפכו אותה

לשנה מכוונת מבחינת החברה: בעולם התשתיות רכשנו את גלאסהאוס ישראל ובעולם ה-Big Data - את טריבייס. הרכישות ממצבות אותנו כגוף עם היצע הפתרונות הרחב ביותר וכאינטגרטור מוביל של פרויקטי ICT מקצה לקצה שניתנים מבית אחד". כמו כן, רימיני ציין שטלדור זכתה



אריה רימיני

במרכז התיקשוב האסטרטגי של מרכז ההדרכה של משטרת ישראל - פרויקט בהיקף ענק למשך 22 שנים.

"אי הוודאות לגבי 2013 גבוהה הרבה יותר משנים קודמות"

"2013 קצת מפחידה. רמת אי הוודאות לגביה גדולה הרבה יותר מאשר אי הוודאות שהיתה קיימת בשנים קודמות", אמר **נתי אברהמי**, מנכ"ל קבוצת יעל, "הדאגה שלי נובעת דווקא על רקע העובדה, שברבעון האחרון של 2012 היו הרבה מאוד סגירות של פרויקטים בארגונים. למרות גל קיצוצים שנעשה בארגונים שונים. החשש שלי הוא, ולדעתי גם של יתר הספקים, כי אחרי הגל הזה תבוא תקופת הקפאה למשך זמן בלתי ידוע".

לדבריו, "אנחנו נכנסים לשנה מאוד לא ודאית, שמושפעת מגורמים גיאופוליטיים - משבר 'הצוק הפיננסי' האמריקני, שמאיים על כל



נתי אברהמי

כלכלת העולם, כמו גם אווירת קיצוצים שקיימת בהרבה מאוד ארגונים, כאשר בחלק מהם זו נבאה שמגשימה את עצמה". הוא הוסיף, כי "גם תקופת הבחירות שבה אנו נתונים כעת אינה תורמת למצב: לממשלה אין תקציב, מדברים על קיצוצים במשק וכל זה כמובן לא מוסיף לאווירה".

אברהמי המשיך ואמר, כי יעל נערכת לתסריט אפשרי שבו הרווחיות עלולה להיות נמוכה יותר מהשנה החולפת. "המענה שלנו הוא להתמקד בהצעות לארגונים במוצרי ליבה, שמהווים את עמוד השדרה של הארגונים. כמובן שנהיה טובים ויעילים יותר. אין לי ספק שתהיה צמיחה - אבל אולי איטית יותר", ציין אברהמי.

לגבי השנה הנוכחית שמגיעה לקצה, אומר אברהמי, כי קבוצת יעל תסיים את 2012 בגידול של יותר מ-10%. מנועי הצמיחה של החברה בשנה החולפת היו בענף התשתיות, במגוון תחומים, בהם מכירת חומרה - בעיקר מחשבי דל לשוק הארגוני, ושיפור ברמת השירות למחשבים אלו במיקור חוץ.