

שמוליק אנג'ל, סימנטק ישראל:

"הלקוחות צריכים להתייחס אלינו כאל שותף אסטרטגי בעל יכולות וידע"



שמוליק אנג'ל, מנכ"ל סימנטק ישראל

"סימנטק משנה מעט את כיוונה ומעמיקה את המיקוד שלה בלקוחות", אמר שמוליק אנג'ל, מנכ"ל הסניף הישראלי של ענקית אבטחת המידע, "אנו בוחנים כיצד אנו יכולים להעניק יותר ערך ובצורה יותר כוללת. לא לספק רק מוצר כפתרון, אלא להביא משהו מהכוח האמיתי של החברה" ♦ "זוהי גישה חדשנית בדיאלוג מול הלקוחות", קובע אנג'ל

שתבוא התייצבות שתביא לצמיחה. בסך הכל, הביקושים ל-IT אינם קטנים".

מה נדרש מצידם של מנהלי אבטחת המידע בארגונים?

"עליהם להבין שיש מספיק טכנולוגיה ומספיק מה לעשות בהיבטים האלמנטריים. לעתים אנו רואים גופים רצים טכנולוגית, ובכך יוצרים פערים בדברים הבסיסיים. הדבר נכון לכלל ה-IT ולאבטחת מידע בפרט. לצערי, אנו רואים ארגונים 'נופלים' על הדברים הבסיסיים. כך, היעדר תכניות מסודרות, היעדר הצטיידות על פי תכנית. אין אבני דרך, אין סדרי עדיפויות. בסופו של דבר, אם קיימת אסטרטגיה - המימוש שלה ישיג תפוקות. חלק מההתמודדות היא תהליכית ומסודרת, תוך היצמדות לכללים הבסיסיים. הקביעה הזו אינה שמרנית".

"הענן כבר פה"

מה לגבי מיחשוב ענן?

"הענן כבר פה, בחלקו הוא קיים כבר זמן רב, כגון כשמדובר במערכות HR, או Salesforce.com. הענן הוא נתון והוא ילך ויצבור תאוצה. היצורך לצאת החוצה, לענן, נובע מהדרישה לעמידה ביעדים עסקיים, ובצורך בזמני השקעה קצרים יותר. מגמת BYOD, הבא את רכיבי המחשוב שלך מהבית לעבודה - היא חלק מהענן ומשתלבת בו. הטלפון החכם הפך לרכיב ולאמצעי להשגת עוד תפוקות עסקיות. לא משנה היכן אתה נמצא, ובלבד שתתחבר למערכות המידע ותעמוד ביעדיך העסקיים, כמו שלא משנה היכן נמצא היישום. מה

"על" הלקוחות להתייחס אלינו כשותף אסטרטגי, בעל יכולות וניסיון וידע היסטורי של פרויקטים גדולים. אנחנו יכולים לקחת לקוחות בשותפות ולייצר יחדיו ערך מוסף כלכלי גבוה עבורם", כך אומר בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים **שמוליק אנג'ל**, מנכ"ל סימנטק ישראל.

מה המסר שלך למנמ"רים, לכבוד הגיליון היוצא במלאת 15 שנה להקמת מועדון C3?

"תודאו שאנחנו נמצאים עמכם, מבינים את צרכיכם, ומסוגלים לתקשר עמכם באופן שהוא גם מלמד וגם מייעץ. ודאו שאנו בקשר המייצר ערך עסקי למנמ"ר ולבעלי התפקיד בקרב הלקוח הארגוני. ודאו כי אנו מספקים עבורכם גם את המענה האבטחתי-טכנולוגי המיטבי וגם זה המניב ערך עסקי".

אחת הטעויות הגדולות שעושים ספקי ה-IT בענף, היא שהם לא מצליחים להעביר בצורה טובה את הערך העסקי ללקוחות. ארגונים, לא בהכרח מחוסרי ידע והבנה, מקבלים כך ייעוץ לא נכון. יש לחנוך את הלקוחות לכיוון פתרון הכולל בתוכו מטרות עסקיות. זו המשימה שהטלנו על עצמנו - יחד עם האינטגרטורים שותפיו העסקיים - להיות מסוגלים להעביר ללקוחות את הערכים המוספים בצורה כלכלית. אנו, ספקי ה-IT, נדרשים להתבונן בראש ובראשונה על צרכי הלקוח: לא מה יש לנו להציע, אלא מה צריך להתאים ללקוח".

מה צפוי לנו השנה?

"קשה להתנבא מה יהיה. אני מעריך כי יהיה 'עוד מאותו דבר'. לאחר ה'בלגן' בשוק התקשורת והחרדות בשוק הפיננסי, אני מניח

"הענן כבר פה. הוא נתון והוא ילך ויצבור תאוצה. יחד עם מגמת ההצטרפות והעלייה של ה-BYOD, שגם היא חלק מהענן, מכשירים חכמים וטכנולוגיה ניידת באמת מחלחים לעסקים. השפעתם הניכרת של אלה על ארגונים רק תימשך."