



טיח לוי



אופיר רון



אריה דרעי

**אריה דרעי**, מנהל מיקור-חוץ בחטיבת ES של HP ישראל.

לדברי דרעי, מאחר שהיה פעם לקוח - מנהל תשתיות ה-IT של סלקום - הוא מצליח לשרת בתפקידו טוב יותר את הלקוחות. "אני יודע מה מרגיש הצד השני ולמה הוא מצפה", אמר.

"אנחנו לוקחים אחריות על אתר ה-IT של לקוח רק אחרי שלמדנו מהם היעדים העסקיים שלו, מאחר שאנחנו רואים את עצמנו כשותפים עסקיים של הלקוח ורוצים שהוא יצליח ויעמוד ביעדים העסקיים שלו", ציין. "יש לנו מתודולוגיה כלל עולמית לתחום מיקור-החוץ שכוללת סקרי שביעות רצון, קביעת מדדים ויעדי מצוינות לידע. אנחנו באים עם חדשנות ואתיקה עסקית. לצד מתן פתרונות טכנולוגיים, אנחנו מספקים גם פתרונות של 'גולגולות', וככה עוטפים את הלקוח במגוון שירותים".

### "הצביעו ברגליים" לשבוע אורקל

**אילן שפיגלמן**, סמנכ"ל השיווק של אורקל ישראל, ציין שהחברה חששה שלא יבואו אנשים לשבוע אורקל השנתי, שהחל יומיים לאחר פתיחת מבצע עמוד ענן. "לשמחתנו, הגיעו כ-2,000 איש - ירידה של 6% בלבד לעומת הצפוי. לא האמנו, אנשים הצביעו ברגליים", אמר.

שפיגלמן ציין, כי "אנחנו נמצאים במשבר כלכלי - מצב שעל אף היותו לא טוב, הוא טומן בחובו הזדמנות. ה-IT יכול להיות התרופה והכלי ליעול של חברות וארגונים ולנו, באורקל, יש את הכלים לכך".

"המיחשוב עשוי להיות הכלי שעמו ארגונים יכולים להתייעל, משמעותית ושם טמונה ההזדמנות של ה-IT", הוסיף. "לאורקל יש כלים שמאפשרים התנהלות יעילה ותכליתית יותר. תפיסת השירות העצמי שלנו מאפשרת חיטכון ניכר, כי המשתמש בארגון עושה דברים לבדו. התווכה שלנו מחברת בין תוכנות, למשל אלה של מיקרוסופט, יבמ, סאפ ושלנו. ה-OSB, פלטפורמת ה-Enterprise ESB (Service Bus)) שלנו משמשת כתווכה מרכזית



אילן שפיגלמן

לסביבת הדטה סנטר, כמו גם לעולמות הענן הפרטי והציבורי". לדבריו, "ממוצע הצמיחה השנתי שלנו עומד על 25%, ואת המחצית הראשונה של השנה סיימנו עם צמיחה של 22.6% לעומת המחצית המקבילה לה אשתקד".

"הפרויקט המשמעותי ביותר מכלל הפרויקטים שהחברה ערכה השנה היה זה במסגרתו העלינו לאוויר מערכת טלה-רפואה (רפואה מרחוק) מבוססת טכנולוגיות של אוויה לטובת המטופלים של מכבי שירותי בריאות", ציין לוי. "מדובר במיזם של מכון המחקר הלאומי גרטנר לחקר אפידמיולוגיה ומדיניות בריאות, בראשות פרופ' **מוטי שני**, ושל **רן סער**, מנכ"ל מכבי. המיזם מיועד להתמודד עם אתגרים רבים שנובעים מהגידול בשכיחות התחלואה הכרונית ובמטרה לתת שירות טוב יותר לחולה הכרוני. פיילוט ראשון של המערכת עם חולה אמיתי בוצע באחרונה בהצלחה".

### "העולם הנייד - בלב הליבה העסקית של ארגונים"

**אופיר רון**, מנכ"ל אפליקט, ציין שהחברה מתמחה במתן פתרונות מובייל לארגונים וחברות טכנולוגיה, תוך התאמה לצרכים העסקיים של הארגון והעצמת חווית המשתמש. "אנחנו מספקים שירותי פיתוח לכלל הפלטפורמות הניידות המובילות", אמר. "בשל הניסיון שצברה החברה בעשרות פרויקטים המשלבים פתרונות צד שרת, יישומי מובייל ומוצרי ניהול ארגוניים, אנחנו מאפשרים הטמעה וההתממשקות עם מערכות הארגון בפרק זמן קצר וממצבים את הארגון כמוביל בתחומו", הוסיף. הוא סיכם באמרו, כי פרויקטים בעולם הנייד הפכו להיות בליבה העסקית של ארגונים.

### המעבר של סינריון

**איל תמיר**, סמנכ"ל פעילות ישראל בסינריון, אמר שבבעבר התמחתה החברה במערכות ניהול זמן ונוכחות ואילו כיום היא מתמחה "במתן פתרונות תוכנה מתקדמים לניהול ההון האנושי, שתומכים בניהול כל שלבי מחזור חיי העובד בארגון".

הוא ציין ש"הפתרונות שלנו מגשרים בין פעילות כוח האדם השוטפת לניהול יזום ומעצים של ההון האנושי, ובכך מאפשרים לארגונים למקסם את המשאב היקר ביותר - כוח האדם - וליצור סינרגיה בין ביצועי העובדים לאסטרטגיה העסקית".

### "הדרך למצוינות ב-IT עוברת בחדשנות, מתודולוגיה ואתיקה עסקית"

"הדרך למצוינות ב-IT ארוכה ולא פשוטה. היא כוללת יצירה של חדשנות, מימוש עקבי של מתודולוגיה ואתיקה עסקית", כך אמר