

הסיכה הישראלית במפה של אינטל

בכנס שותפי הפלטיניום הגדול שערכה אינטל באירלנד באפריל, נכחו גם כמה שותפים ישראלים ♦ "ישראל מאוד מיושרת עם טכנולוגיה חדשה, ותמיד ראינו אימוץ מהיר מאוד בישראל", אמר מנכ"ל אזור EMEA בחברה, כריסטיאן מורלאס ♦ "חברות ישראליות מוכרות את הפתרונות שלהן ללקוחות בחו"ל, ולכן השמים הם הגבול", הוסיף אילן תורג'מן, מנהל ערוץ האינטגרטורים וההפצה בישראל, יוון וקפריסין

צבי קצבורג



כריסטיאן מורלאס

בתחום הזה", מודה סגן הנשיא, ומנכ"ל אזור EMEA **כריסטיאן מורלאס**, בשיחה שניהלנו איתו. "זה כמו בליגת האלופות. אנחנו לא רוצים להיות מקום רביעי, לא שלישי ולא שני - רק מקום ראשון, ויש לנו את הכלים לקחת את המקום הראשון. אנחנו נמצאים כאן לתחרות מרתון. כשיש לך את הביצועים הטובים ביותר, את יעילות החשמל הטובה ביותר ואת הקישוריות הטובה ביותר, אתה תנצח. ולנו יש את כל הדברים הללו". לדבריו, אין כיום חברה בשוק שיכולה להתמודד עם מה שמציעה אינטל לשוק. "אנחנו מספקים את הארכיטקטורה הכי טובה עבור כל מכשיר שמבצע חישובים. כל מכשיר שניגש לאינטרנט או מבצע גלישה באמצעות האינטרנט זקוק להרבה כוח עיבוד, ואת זה אנחנו נותנים לו, מכל כיוון ובכל היבט שתבדוק אותו", הוא טען.

ב-2013 מתכוונת החברה, לדברי מורלאס, להתמודד אמנם בתחום

באירלנד, מזה כמה שנים, מנסים להחיות את השפה האירית לצד השפה האנגלית המושרשת במדינה, שהייתה פעם תחת שלטון השכנה אנגליה. אלו שלומדים את השפה ועורכים בה את המבחנים שלהם, זוכים לתוספת נקודות במבחנים, וברחבי העיר אפשר למצוא אתרים שקשורים לשפה ולמנהגים הגאליים של אבותיה.

אחד הביטויים הברורים לכך הוא שלטי הרחוב, שמות הבניינים ואפילו שמות תחנות האוטובוס הפזורות ברחבי העיר היפה. על כל שלט אפשר למצוא את השם המתאים באנגלית וגם באירית. כך זה בדיוק גם במרכז הכנסים הבינלאומי של העיר, שממוקם על גדת הליפי, בסמוך לגשר התלוי **סמואל בקט**, שהוא אחד הגשרים הרבים שחוצים את הנהר ומחברים את שני צדי העיר. מרכז הכנסים נקרא באנגלית בפשטות The Convention Centre Dublin, אך באירית שמו *Ionad Comhdála Bhaile Atha Cliath* - שלוש המילים האחרונות הם שם העיר באירית.

זו אולי הסיבה שאל כנס שותפי EMEA האחרון שערכה בעיר אינטל במהלך אפריל האחרון, כנס ISS, היא החליטה - בשם הדואליות של העיר - להצמיד גם את כנס ה-Distributor Enabling Conference, הכנס הפנימי של החברה, המיועד לאותם עובדים שעוסקים בכל מה שקשור לשיווק והפצה של המוצרים השונים שמציעה אינטל לשוק הצרכני והארגוני כאחד.

תמכרו, הם אמרו, תמכרו

הכנס, ששמו המלא Internet Solution Suppliers (ITP Technology Provider) המוגדרים כמשווקי פלטיניום באזור EMEA. היו בו נציגים של כ-470 משווקים מרחבי האזור, כולל כמה נציגים ישראלים. תחת הכותרת Partnership Unleashed, המסר העיקרי שניסו אנשי אינטל להעביר לנוכחים במקום היה שיש סימנים של התאוששות ויציאה מהמיתון הכלכלי, ואפילו ההאטה, וזה הזמן של המשווקים להתחיל למכור יותר.

תוך התמקדות במוצרים החדשים של החברה, ובמיוחד כמונן בקטגוריית מחשבי האולטרה-בוק ובמוצרי המעבדים החדשים המיועדים לשוק הטלפונים החכמים ולטאבלטים, אבל מצד שני גם לשרתים מתקדמים, הציגו דוברי החברה את האסטרטגיה שלה ל-2013 ולשנים הקרובות. בנוסף, הוצגו הכלים החדשים שהיא מאפשרת לשותפים כדי שיזכו להטבות רבות יותר ככל שימכרו יותר.

התחום הנייד משך באופן טבעי הרבה תשומת לב משני הצדדים של המתנס. לצד הצגת מחשבי האולטרה-בוק המודרניים, המבוססים על מעבדי Ivy Bridge של החברה ובקרוב גם על מעבדי Haswell, מיקדו אנשי אינטל את תשומת הלב של המשווקים במעבדים העתידיים, שיחזקו את כוחה של החברה בתחום הטלפוניה והטאבלטים, שבו היא הגיבה קצת מאוחר לפריצת הדרך של ARM.

"היו לנו שתיים-שלוש שנים קשות, אבל חזרנו ואנחנו ננצח גם