

חיישנים, מיילים, מידע הזורם ברשת הארגונית ושיחות טלולריות. ניתוח כל שפע החומר הזה מאפשר לזהות ולגלות מגמות ואיומי סייבר פוטנציאליים. אורקל יודעת לאחד את שני סוגי המידע, המובנה והבלתי מובנה, על מנת לספק ללקוח תמונה כוללת ואחודה של כל המידע העומד לרשות ארגונו של הלקוח."

"המחצית השנייה של השנה תהיה טובה יותר"

המחצית השנייה של 2013 תתאפיין במגמת שיפור - כך חוזה **אורן לשם**, מנכ"ל FreeForm מקבוצת אוטופונט. לדבריו, "בעוד שהמחצית הראשונה של השנה התאפיינה בחששות של ארגונים ובאטיות בקבלת החלטות האם להטמיע מוצרים ופרייקטי IT ואילו להטמיע, המחצית השנייה שלה תהיה טובה יותר, וארגונים יטמיעו במהלכה פתרונות שמביאים להם ערך עסקי."

לדברי לשם, "אנחנו מצליחים להוכיח למנמ"רים את היכולת שלנו לספק ליחידות העסקיות בארגון - השיווק והמכירות - כלי יעיל שתורם מיידית לשורת ההכנסות והרווח שלהם. החברה מסייעת להיבטים העסקיים של הארגון, לגידול במכירות על בסיס המידע הקיים בארגון אודות הלקוחות. המוצר שלנו מאפשר לארגון לנצל את המידע הקיים על הלקוחות כדי להקים פלט חכם ומותאם אישית, כזה שמניע לפעולה."

הוא ציין ש"זכינו בפרויקט גדול בארגון מגזר הציבורי-ממשלתי. נבחרנו להיות המוצר לניהול פלט בכל הארגון, בן מאות משתמשים. הפרויקט ישפר משמעותית את השירות לאזרחים ואת איכות הקשר עימם."

"אנחנו צופים שב-2014 נכפיל את כמות הלקוחות ואת המכירות, בין השאר עקב הסכם שחתמנו עם מטריקס, שבמסגרתו היא תמכור ותטמיע את מוצרי החברה", סיכם לשם.

"מגמת אימוץ מיחשוב הענן צוברת תאוצה"

"מגמת אימוץ מיחשוב הענן ממשיכה לצבור תאוצה בתקופה האחרונה. יותר ויותר ארגונים מבינים את היתרונות שיש בעבודה בתצורה זו", אמרה **גילי שלזינגר**, סמנכ"לית השיווק של One1. עם זאת, באשר ל-Big Data, המצב שונה: "לקוחות בודקים אותו, אולם ייקח זמן עד שהוא יתפוס תאוצה", לדבריה.

לדבריה, "המצב השנה מאתגר, 2013 היא שנה לא פשוטה. למרות זאת, אנחנו מעריכים שבשנה הבאה תהיה עליה בכמה תחומים בהם אנחנו פועלים. הלקוחות הארגוניים מבינים שמנהלי הפרויקטים שלנו מביאים להם ערך. בנוסף, למרות המצב, היקף כוח האדם שלנו מצוי במגמת גידול."

היא אמרה שהגישה השיווקית-ניהולית המסורתית, ששלטה בעבר, דגלה בארבעת ה-PIPs: מחיר, מקום, קידום ומוצר. "בגלל המצב השנה, לקחנו את הגישה הזו ושיפרנו אותה: אנחנו עונים על צורכי הלקוח ולא מתמקדים במוצר; הראייה שלנו היא לספק ללקוח



אילן שפיגלמן

אילן שפיגלמן: "יש

צורך לטפל בעולם

Big Data, על ידי

ניתוח כמויות אדירות

של מידע לזיהוי כוונות

זדון ולקבלת החלטות.

המגמה כיום היא להבין

מגמות ולזהות כוונות

ואיומים ברשת לפני

שהם מתקיימים"



אורן לשם



גילי שלזינגר

ומה שביניהם, עם יכולת לשנע מידע ונתונים מצד לצד לפי הצורך. החברה מתעמקת בעולמות אבטחת המידע וה-Big Data ובונה פתרונות רבים לתחום. המטרה היא שהמנמ"ר יידע להגיב במהירות לבעיות, בטרם הן יהפכו בתוך שעות מעכבר לפיל".

"עמדנו בשנה הכספית ביעדי הגידול שלנו, אבל הדרך הייתה קשה יותר"

"בשנה הכספית האחרונה, אותה סיימנו בחודש מאי, עמדנו ביעד של גידול דו-ספרתי באחוזים, אולם הדרך לעמוד בו הייתה מאתגרת", כך אמר **אילן שפיגלמן**, סמנכ"ל השיווק של אורקל ישראל. לדבריו, "העמידה ביעדי הגידול אירעה רק לקראת סוף השנה הכספית, בעוד שבדרך כלל אנחנו מגיעים לכך מוקדם יותר."

לפי שפיגלמן, הסיבה לכך שאורקל ישראל השיגה השנה את יעדה, אולם מאוחר מהרגיל, היא ש"הלקוחות אמנם רכשו מאיתנו את מה שהם צריכים מבחינה מיחשובית, אלא שתהליכי קבלת ההחלטות שלהם וסגירת ההזמנות היו ארוכים יותר מאשר שנים עברו."

לדבריו, "ארגונים מתחילים להבין שפתרונות IT משולבי חומרה ותוכנה, דוגמת אלה שלנו, מסייעים לשיפור התפעול של ה-IT בצורה משמעותית. הם מביאים לשיפור משמעותי בביצועים, ההטמעה שלהם קלה והם כוללים אפשרות לגידול עתידי ולהתרחבות, כמו גם שיפור גדול בעלויות התחזוקה השוטפת. זה קורה משום שהמערכות האלה מאוד יציבות ולא נוטות להתקלקל". הוא ציין, כי החדרתן לשוק של המערכות הללו מבית אורקל-Exadata, Exalytics, Exalogic, Exalytics-1 - נעשית מזה שלוש שנים. "בשנה הראשונה העברנו ללקוחות את הידע והסברנו להם את חשיבות התחום, בשנה השנייה מכרנו שמונה מערכות ואילו השנה מכרנו עשרות."

שפיגלמן התייחס לשירותי הענן שמציעה ענקית ה-IT: "אורקל רכשה לפני חצי שנה את Eloqua, ספקית של תוכנות בתצורת ענן למיכון השיווק ולניהול ביצועים. הרכישה נועדה לספק לארגונים יכולת להעניק ללקוחותיהם חוויית משתמש זהה בכל ערוצי ההתקשרות עימם. הנרכשת נותנת לאורקל יכולת לספק ללקוחותיה הארגוניים יכולות של שיווק, מכירה, תמיכה ושירות לקוחות בהתאמה אישית ובכל נקודת מגע מול הלקוח. רכישה נוספת הייתה לפני יותר משנה, של טליאו, שפועלת בתחום ה-HCM (Human capital management) - ניהול ההון האנושי). היא מציעה תוכנה ויישום בתחום, בתצורת מיחשוב ענן, שמסייעת לארגונים לפתות ולגייס כוח אדם, לשכור אותו ולהניע אותו לפעולה, באופן טוב יותר מאשר שיטות HCM מסורתיות."

הוא סיים באומרו, כי "יש צורך לטפל בעולם ה-Big Data, על ידי ניתוח כמויות אדירות של מידע לזיהוי כוונות זדון ולקבלת החלטות. המגמה כיום היא להבין מגמות ולזהות כוונות ואיומים ברשת לפני שהם מתקיימים. לשם כך יש צורך באיסוף מידע רב ממקורות רבים, כגון בלוגים, מצלמות אבטחה,