

"תחום פעילות נוסף הוא בניית פתרונות לעולם ניהול השירות העסקי, BSM, עם מוצרי HP לתחום. אנו מספקים לארגונים את היכולת לנהל את מערכי ה-IT שלהם באופן ממוכן לחלוטין, דבר המביא לכשירות מבצעית, להתייעלות תפעולית ולחסכון כספי".

פעילות בחו"ל

צביקה אלפי, סמנכ"ל המכירות והשיווק ומנהל חטיבת התשתיות בקבוצת אמן, ציין כי "לצד כלל הפעילויות בארץ, קבוצת אמן פועלת ברוסיה, בקזחסטן ובמזרח אירופה באמצעות חברות בנות ומייצגת

על החברה לאוטומציה, במסגרת המרכז שהוציא מרכז השלטון המקומי. עד כה רכשו את פרטי המרכז כמה מחברות אינטגרציות ה-IT הגדולות בשוק, לצד חברות נוספות שלהן קופות מזומנים, לאו דווקא מעולם ה-IT, אשר יחברו לספקיות ה-IT וייקחו את שירותיהן כקבלניות משנה. בכך מקדם פסטרנק מהלך המנוגד לזה של מלם-תים: בסוף 2010 פנתה מלם-תים גם להיוון נכסים והודיעה לבורסה על חתימת הסכם למכירת 85% ממניות החברה הבת מטרופולינט תמורת 32 מיליון שקלים. מטרופולינט, הנחשבת למתחרה הגדולה ביותר של החברה לאוטומציה בהקמה ותפעול של מערכות מיחשוב מוניציפליות ועירוניות, נרכשה על



"משוכנע שהחברה תבצע רכישה נוספת במחצית השנייה של 2013". מימין: צביקה אלפי וכן פסטרנק מקבוצת אמן

בין השאר את החברות הישראליות נייס ואקטימיזי. התחומים החמים קשורים גם לניהול מידע מהסוג שאנו מספקים באמצעות אינפורמטיקה וכן אבטחת מידע, הלימה לרגולציות ו- Big Data. החברה-הבת של אמן ברוסיה היא DIS Group, ואילו בפולין אמן פועלת באמצעות Integral Solutions Poland. פעילות אמן פולין התחילה עם פתרונות ניהול ידע במוקדי שירותים לצד פתרונות אינטגרציות נתונים של אינפורמטיקה, עם דגש על מגזרים כגון בנקאות וטלקום. תחום מתפתח אחר במדינות הסלוביות הוא ניהול ידע במוקדי שירות, באמצעות פתרונות של KMS Lighthouse שבבעלות אמן".

לדברי אלפי, "אופי הפעילות בקזחסטן דומה לזה שברוסיה, עם דגש על פתרונות אינטגרציות נתונים של אינפורמטיקה, לצד עסקאות יפות עם מערכות של סטריקס. מאז שלקחנו את נציגות סטריקס בקזחסטן לפני כשנתיים, מינינו מעל 10 שותפים פעילים וחלה צמיחה של כמעט פי שניים בהכנסות סטריקס בקזחסטן ביחס לתקופה שלפני הנציגות". פסטרנק סיכם באומרו, כי "אנו כבר לא חברת נישא. אני מדמה אותנו לקניון ובו כמה וכמה בוטיקים. ישנם מספר שחקנים גדולים בשוק זה המתחרים בנו. בשנה וחצי האחרונות אנו מבחינים במגמה של העדפת לקוחות ארגוניים את ספקיות ה-IT הגדולות, בשל יתרון הגודל, כמו גם היצע הפתרונות עם היציבות הפיננסית. איתנות כספית זו מסייעת לנו לצלוח כל תקופה ולהמשיך ברכישות ובתמיכה בלקוחות. יש לנו תוכנית ברורה מאד של תהליכים מובנים, 'אמן-2020 שמה, כאשר בין שאר המטרות, סימנה לעצמה המשך גידול והתרחבות בנתחי השוק בארץ ובעולם. המסר שלי ללקוחות: אני פה כדי להישאר".

ידי מילגם המתמחה בגביה עירונית. המתחרה של החברה לאוטומציה הוקמה ב-1999 ופעלה עד לשנת 2006 בשוק שנשלט לחלוטין על ידי המתחרה. מאז החלו הרשויות לפרסם מכרזי מיחשוב, הפכו מטרופולינט והחברה לאוטומציה ליריבות קבועות, כאשר הראשונה רשמה לעצמה לא מעט הישגים בשוק שהיקפו מוערך במאות מיליוני שקלים בשנה. לדברי פסטרנק, "יש בחברה לאוטומציה לא מעט בעיות אמיתיות, מבניות וקשות. אולם, אנו רואים במגזר המוניציפאלי הזדמנות להרחבת הפעילות של הקבוצה, הזדמנות שלא הייתה קיימת ובעלת בשלות בעבר".

מהם עוגני הפעילות העיקריים של הקבוצה?

"תחום פעילות שבו ראינו התפתחות רבה בשנה האחרונה הוא פעילות Near-Shore בעולם הפיננסי. אנו מספקים פרויקטי פיתוח בעלויות טובות ללקוחות, עם התמחות מקצועית ומתן פתרונות בזמן הגעה קצר לשוק. "עבור אחד הבנקים אנו עורכים פעילות Near-Shore באופן מלא: פעילות שלמה של הבנק עברה לידינו בסוג של מיקור- חוץ באחריות מלאה - כולל קליטת כל העובדים. מודל חדש זה מחזק את המגמה של העברת פעילויות לגורמי חוץ, כדי להקטין את ההשקעה בכוח אדם. במגזר הטלקום, הערכנו לחומרה את הכיוון הצפוי שם, ואנו פועלים בו כיום באספקת פתרונות המניבים לחברות הסלולר יעילות תפעולית וחסכון. "הימרנו נכונה על הליכה לעולם הסייבר. בתחום זה אנו מספקים היצע מגוון, הכולל ייעוץ, מודיעין רשתי, מוצרי הגנה, ובניית מרכזי SIM-SOC. אנו עורכים לארגונים סקרי פערם וצרכים להתגוננות מפני איומי הסייבר, מכינים ספר תרחישים, ועל בסיסו בונים את ההמלצות.