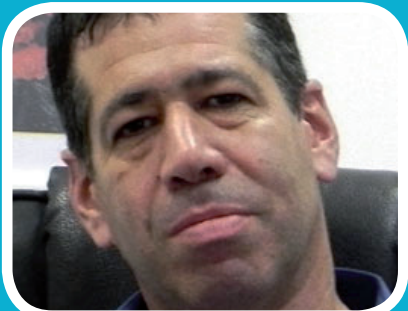




הרכבת הדוהרת של האחסון

שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, מדמה את החברה לרכבת השועטת בעולם האחסון, ואומר ללקוחות: "השקיעו בתחרות העסקית, אנו נטפל לכם בתשתיות" (עמ' 12)



ד"ר עופר רימון, ראש מינהל מדע וטכנולוגיה במשרד החינוך, מונה גם למנמ"ד המשרד (עמ' 36)



נתי אברהמי, מנכ"ל קבוצת יעל: "2013 נפתחה קשה - אבל תסתיים טוב מהצפוי" (עמ' 48)



לארי אליסון, מנכ"ל ומייסד אורקל, נכנס לעידן בסיסי הנתונים ב-In-Memory (עמ' 18)



BCP 2013

23.10.2013
מלון שרתון
תל-אביב

המשכיות עסקית



דויד בלדר
IT Director
radware



מיכה ארגמן
סגן מנהל חטיבה
בנק מזרחי טפחות



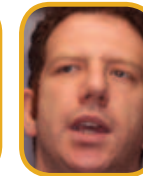
רחל מנדלוביץ'
OCIO, מנורה
מבטחים



פיני כהן
EVP & Senior
Analyst, STKI



ד"ר דן לנדא יו"ר
וועדת מומחים
למערכות ניהול
ביטחון, מכון התקנים



חבר ועדת היגוי
אופיר זילברגר
SECOZ מנכ"ל

ועידה ייחודית העוסקת בהמשכיות עסקית של הארגון בראיית ניהול סיכונים. זאת בהשלמה למוכנות הטכנולוגית

בין הנושאים:

- מתודולוגיות וסטנדרטים לניהול המשכיות עסקית
- מערכות לניהול המשכיות עסקית.
- תכניות ביקורת ומידע פרקטי למבקרי פנים
- המשכיות עסקית לגופי ניהול סיכונים

בנוסף לנושאים אלו, הוועידה תעסוק ברובד הטכנולוגי ובפתרונות שרידות IT.

בין ההרצאות והמרצים:

טכנולוגיות בשירות התאוששות עסקית וטיפים למימוש תוכנית מוצלחת,
פיני כהן, STKI, EVP & Senior Analyst

מיכה ארגמן, סגן מנהל חטיבה לתכנון ותפעול ומנהל המשכיות עסקית, בנק מזרחי טפחות

אביבית קוטלר, מנהלת מחלקת אבטחת מידע, כללביט מערכות, קבוצת כלל

רחלי מנדלוביץ', OCIO, מנורה מבטחים

יציבות תפעולית בעידן של זעזועים - מערכת לניהול חוסן ארגוני
ד"ר דן לנדא יו"ר וועדת מומחים למערכות ניהול ביטחון במכון התקנים

האבולוציה של BCP והמימד האנושי, **דויד בלדר**, IT Director, radware

האיומים הפיסיים והקיברנטיים שמדינת ישראל נתונה בהם, לצד תסריטי תקלות וכשלים שיכולים לגרום להשבתת מערכות, מעלים שוב ושוב לסדר היום את הנושא של התאוששות והמשכיות עסקית - BCP.

זהו התהליך הישיר שנובע מכל תחום ה-DRP הלאומי והאזרחי שכה מרבים לדבר עליו.

קהל יעד: מנמ"רים, מנהלי המשכיות עסקית, מנהלי סיכונים, מנהלי ביקורת פנים, אחראים על שרידות מערכות המידע ומנהלים בכירים בארגון.



הצפון הוא המרכז החדש!

חברת IBC מבני תעשייה מציגה:
קרייטק B - מתחם חכם
לעסקים חכמים!

15,000 מ"ר להשכרה
של שטחים למשרדים ולתעשיות עתירות ידע
באיזור התעשייה החדש של יקנעם

evolve media



IBC Ltd
מבני תעשייה בע"מ
משיטים אותך אל היעד הבא שלך

IBC מבני תעשייה בע"מ מנווטת בבטחה ומובילה את שוק הנדל"ן הישראלי כבר למעלה מ-50 שנה. החברה מתמחה בייזום, תכנון, בניה, שיווק וניהול של נכסים מניבים בכל רחבי הגלובוס. החברה, שבבעלותה כ-2 מיליון מ"ר להשכרה, מייצרת עבור שוכריה ערך מוסף המושתת על מקצוענות, אמינות, איכות ביצוע וחוסן פיננסי.

OREN@BUILDING.CO.IL | 052-4204013 | 04-6573210
WWW.BUILDING.CO.IL

InformationWorld

חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה

thepeople.media
www.pc.co.il



People & Computers, Print, Online, Newsletters, Events, Forums
InformationWorld Israel is an affiliation of InformationWeek, by UBM LLC, NY
www.informationworld.com

President & Editor in Chief:
Peli Hanamer, tigerlove@pc.co.il
CEO & Publishing Director:
Dahlia Pelled, dpmagic@pc.co.il

Editor: Yehuda Konfortes, yehudak@pc.co.il
Deputy Editor: Yossi Hatvany, yossih@pc.co.il
Reporters: Or Yaakov, Ran Meron, Avi Blizovsky, John Ben Zaquen, Danny Zudkevich, Zvi Katsburg, Avner Frank, Aviv Eylon, Dana Pelled, Nehama Almog, Avi Assis, Ben Pelled, Hadas Geifman, Dr. Eitan Lasri
Media Manager: Eva Shklar, evas@pc.co.il
Sales: Ziva Lobel, zival@pc.co.il Yifat Grinfeld, yifatg@pc.co.il

Graphic Design:
Michal Lidani, michall@pc.co.il
Nir Matarasso, nirm@pc.co.il
Studio: Rinat Bidani, Etti Zach, studio@pc.co.il

InformationWorld
online: <http://informationworld.co.il>
Website: www.pc.co.il
Newsletter: www.dailymaily.co.il
Editor: Or Yaacov, editor@pc.co.il

VP events: Nataly Gabay, natali@pc.co.il
VP operations: Dana Pelled, danapelled@pc.co.il
Program Director, Conferences & Events: Rephael Fogel, fogel@pc.co.il
CFO: Ilan Gibly, ilang@pc.co.il
Website: www.events.co.il

People & Computers Ltd.
53 Derech Hashlom St, Givatayim 53454 Israel.
Tel: +972-3-7330753,
Fax: +972-3-7330703

Subscription: subs@pc.co.il
International \$299
Israel 339 IS including VAT

כל הזכויות שמורות. אין לצלם, להעתיק או לשכפל חומר מערכתי ו/או חלק ממנו, בכל צורה שהיא, ואין לעשות בו כל שימוש מסחרי מבלי לקבל אישור בכתב מהמערכת. אין המערכת אחראית לתוכן המודעות. השמות המסחריים המופיעים במאמרים הם סימנים מסחריים של החברות. כתובת המערכת: דרך השלום 53 (מגדל הוורד), גבעתיים 53454 טל: 03-7330733 פקס: 03-7330703 info@pc.co.il

- ◆ מכתבים לעורך האחראי פלי הנמר tigerlove@pc.co.il
- ◆ מאמרים והודעות למערכת השבועות editor@pc.co.il
- ◆ מכתבים והודעות לעורך, יהודה קונפורטס yehudak@pc.co.il
- ◆ הודעות לסגן העורך יוסי הטוני yossih@pc.co.il
- ◆ סטודיו אנשים ומחשבים studio@pc.co.il
- ◆ מחלקת פרסום pirsum@pc.co.il
- ◆ אתר אנשים ומחשבים www.pc.co.il

InformationWorld, השבועון הגדול בעולם למנהלי עסקים וטכנולוגיה, יוצא לאור לפי הסכם זכויות עם חברת CMP Media ארה"ב.

נשיא ועורך אחראי:
פלי הנמר tigerlove@pc.co.il
עורך ראשי: יהודה קונפורטס yehudak@pc.co.il
סגן עורך: יוסי הטוני
עורך חדשות: אור יעקב
עורכת לשונית: נחמה אלמוג
כתבים ומשתתפים: אור יעקב, ג'ון בן זקן, אבי בליזובסקי, רני מירון, זיו מנדל, עו"ד אביב אילון, יונתן קורפל, אבי עסיס, עידו לוי, יניב פאר, דנה פלד, צבי קצבורג, סימונה ברונפמן, נאוה שקד, בן פלד, נחמה אלמוג, דני זודקביץ, אלכס דורון, ישראל ביבר מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד

מכירות פרסום: זיוה לויבל, יפעת גרינפלד, גלית ליבו
עיצוב: מיכל לידני studio@pc.co.il
ניהול הפקה ומדיה: אוה שקלאר evas@pc.co.il

דפוס: גרפוליט בע"מ
צלם מערכת: קובי קנטור

לפרוש את מרחב ה-ID שלך במהירות וללא סיבוכים.



מדרכי פתרונות לפרישה קלה ומהירה!

פשטות

אנו מחוייבים להעמיד לרשותכם פתרונות קלים להתקנה, להגדרה ולאינטגרציה במערכות ID או במרכזי נתונים קיימים או במתקנים חדשים. הפתרון שלנו מגיע אליכם במצב "מוכן להתקנה" ככל הניתן (כלומר התקנה בארונות ללא צורך בכלים ופתרונות סטנדרטיים לניהול כבלים). הודות לתשתית שלנו המאפשרת הגדרת תצורה קלה ופשוטה, תוכלו להתרכז בסוגיות בוערות יותר כגון אימונים על אבטחת הרשת.

אפשרויות הגדרת תצורה עבור כל מרחב זו!

גמישות ואפשרויות התאמה

הפתרונות שלנו מאפשרים התאמה לכל קונפיגורציית ID בכל זמן ובכל גודל של דטה סנטר! לדוגמה, ארונות ציוד אוניברסליים, מגיעים במידות עומק, גובה ורוחב שונות, כך שתוכלו לפרוש את ציוד ה-ID שלכם בחלל הזמין – החל מחללים קטנים ולא-יעודיים ועד מרכזי נתונים גדולים.

אפשרויות ניטור וניהול של מרחבי ה-ID מכל מקום!



ניהול קל וגמיש

כדי להקל על הניהול המקומי או הניהול מרחוק, אנו מספקים פתרונות הכוללים אפשרות בקרה של יציאת ה-UPS, כלי ניטור מובנים של הסביבה המקומית וכלי דיווח על צריכת האנרגיה. אפשרות ניהול מרחוק באמצעות הרשת, ויכולות דיווח מגוונות מסיעים לכם למנוע היווצרות בעיות בתחום ה-ID, ומאפשרים לכם לפתור אותן במהירות במקרה שהן כן מתרחשות, וזאת מכל מקום שבו אתם נמצאים! בנוסף, השירות המקיף שלנו מבטיח תפעול אופטימלי של המערכת.



InfraStruxure

הפתרונות האינטגרליים של InfraStruxure כוללים את כל מה שאתם צריכים כדי לאפשר פרישה קלה ופשוטה של תשתית ה-ID הפיזית: פתרונות גיבוי לאספקת חשמל ולחלוקת כוח, פתרונות קירור, ארונות ותוכנת ניהול. פתרונות גמישים המאפשרים התאמה לכל חלל – החל מהקטנים ביותר ועד למרכזי נתונים בהפסקים של מספר מגה-וטים.

תשתית ID פיזית קלה לפרישה

מדרכי פתרונות מקילים עליכם לבחור את המפרט הנוכח כדי לספק מענה הולם לאתגרים הניצבים בפניכם. מאפיינים מרכזיים של המערכת שלנו כמו ארונות אוניברסליות ויחידות PDU בכל מדף, הופכים את הפרישה לקלה ומהירה. רכיבים המאפשרים התאמה קלה ומהירה כגון מסגרות מודולריות, רגליות איזון מובנות ואביזרים לארגון הכבלים שהרכבתם אינה מצריכה כלים מיוחדים מבטיחים התקנה קלה ופשוטה.

Business-wise, Future-driven.™

APC®

by Schneider Electric

תוריד בחינם! עותק של מאמר "ם מקצוע" יים של APC במהלך 30 ימים הבאים ותוכל להיכנס להגרלה ולזכות ב-iPhone 5!

בקר ב- www.apc.com/promo קוד מפתח 39648p • התקשרו לטלפון 1-809-452206





טלפון קרבי

מוטורולה סולושנס השיקה טלפון קשיח חדש, שמיועד לעבודה מחוץ למשרד. המכשיר, TC55 touch computer, מציע יכולות להתמודד עם תנאים שונים של עבודת שטח, בהם מסך בבהירות גבוהה מאוד, רמקול חזק במיוחד, עמידות למים, שרידות ממכות ונפילות וכן סוללה גדולה במיוחד.

ה-In-Memory עם שורה של הכרזות חדשות. "אנחנו מסוגלים היום לספק תוצאות שמתקבלות במהירות המחשבה. זה מדהים", אמר אליסון על בימת כנס הענק. **פלי הנמר ואור יעקב**

Oracle Open World
2013

התשובה של לארי אליסון, מנכ"ל ומייסד אורקל, ל-HANA: אורקל נכנסת לעידן

סיפור השער

12 שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, מציג את היצע האחסון של חברתו וקובע: "אנו צוברים מומנטום בשוק האחסון הישראלי". **יוסי הטוני**

טורים ומדורים

60



- 08 על סדר היום
- 10 מאחורי הכותרות
- 11 הזווית של קורפל
- 40 מיינפריים
- 42 TheNewCom
- 50 ממשל ID
- 52 מתוך ה-InformationWeek
- 54 אבטחת מידע
- 56 אינטרנט
- 60 גאדג'טים
- 62 עסקים והיי-טק

חינוך ו-IT

36 עם פתיחת שנת הלימודים, עולה 132 אלף תלמידים ילמדו השנה את מקצועות החינוך הטכנולוגי. תקציב החינוך הטכנולוגי נותר השנה ללא שינוי ועומד על כ-300 מיליון שקלים. **יהודה קונפורטס**



36

כנס המפתחים של אינטל

28 בריאן קרזניץ, המנכ"ל החדש של ענקית השבבים, הציג את קווארק, מערכת העל-שבב הקטנה שיוצרה אי פעם, וקבע בהופעת בכורה: "הגל הטכנולוגי הבא עוד לפנינו". **אור יעקב**

מערכת אנשים ומחשבים מארכת

34 מוטי גוטמן, מנכ"ל מטריקס, מעריך: "המחצית השנייה של 2013 ו-2014 כולה יהיו טובות יותר, כי אחרי החורף בא האביב ומנמ"רים יאלצו, בסופו של דבר, להשקיע ב-IT". **יוסי הטוני, פלי הנמר ויהודה קונפורטס**

48 נתי אברהמי, מנכ"ל קבוצת יעל צופה: "2013 נפתחה קשה יותר מקודמותיה - אבל תסתיים בצורה טובה מהצפוי". התוכניות של יעל לעתיד הקרוב: "אנו שוקלים לקנות חברה". **יוסי הטוני, פלי הנמר ויהודה קונפורטס**

סיפור השער

12





שלושה דגלים אדומים

מכון הייצוא, התאחדות התעשיינים והלמ"ס פרסמו דו"חות חמורים בנוגע לענף ההיי-טק הישראלי - והעתיד לא נראה ורוד יותר • כיצד מחזירים את הקטר של המשק למסלולו הטבעי?

לענף ה-IT, אבל זה לא מנע מהנהלות החברה לבצע פיטורים. על אף המיתון, כך מאמינים בענף, חברות ההיי-טק ישחררו תקציבים לפחות ברבעון האחרון - אבל התמונה לגבי השנה הבאה אינה ברורה כלל. הנהלות למדו שמנמ"רים מסוגלים להסתדר עם תקציבים קטנים ולעשות הרבה יותר. הן לא רואות שום סיבה להגדיל את התקציב, כל שכן בשנת מיתון. בפועל המציאות קצת שונה: המנמ"רים אולי עובדים קשה יותר, אבל בסוף הדרך, תוכניות והשקעות חדשות עפות החוצה מהחלון. זהו הנזק הבלתי נראה של המיתון, שאיש לא יכול לכמת אותו - אבל יש לו השפעת שרשרת על יתר התחומים.

השאלה המרכזית היא, כמובן, מה עושים. אין לכך כתובת אחת או פתרון אחד. ברמה הלאומית, הממשלה, האוצר, משרד הכלכלה ומשרד ראש הממשלה חייבים לבצע שורה של פעולות כדי לצמצם את הנזק בידיה בייצוא - ובעיקר בשער הדולר. לפעמים נדמה כי הפקידות הבכירה החדשה באוצר לא ממש מפנימה את העובדה שירידה בייצוא ההיי-טק אינה בעיה רק של הענף, אלא של כל המשק - ולו רק בגלל העובדה שהוא אחראי על כרבע מכלל הייצוא הישראלי, שמכניס מדי שנה 21 מיליארד דולרים.

אלא שהדולרים האלו נשחקים בגלל ירידה בשער המטבע האמריקני, מצב שהתעשיינים זועקים נגדו כבר כמה שנים. שילוב של האטה בשוק עולמי עם דולר חלש הוא שילוב קטלני, ששלח הביתה עד כה יותר מ-1,000 עובדים ועתיד לשלוח ללשכת העבודה מספר זהה גם בשנה הבאה. השורה התחתונה: הנתונים שסיפקו לנו מכון הייצוא, התאחדות התעשיינים והלמ"ס אינם מעודדים. מי שחי את הנושא לא מופתע, כי הכתובת הייתה על הקיר כבר יותר משנה. מה שצריך עכשיו זה לא לבכות, כי אם לשנס מותניים ולכנס את טובי המוחות ואת בכירי התעשייה. הפתרון הוא להיכנס לדיאלוג עם מקבלי ההחלטות, שצריכים להראות סימני דאגה אמיתיים לנוכח הנתונים המאיימים.

שלושה דגלים אדומים הונפו בשבועות האחרונים בפני הממשלה - וכולם עוסקים בנושא אחד: המשבר בענף ההיי-טק והשלכותיו. מכון הייצוא מסכם את שנת 2013 וקובע, כי התחזיות המעט ורודות לגבי שיפור בייצוא הישראלי כנראה מתברות, והייצוא הישראלי יהיה במצב של קיפאון ולא צמיחה. התחזית היא כוללת לכל הענף, לרבות ייצוא ההיי-טק לסוגיו השונים. בתוך כך, פרסמה הלמ"ס את הדו"ח השנתי שלה, שכלל אף הוא, בין היתר, התייחסות לייצוא תעשיית ההיי-טק. על פי הדו"ח, תעשיית ההיי-טק מהווה כ-38% מסך הייצוא הישראלי, והיקף הייצוא ירד ב-21.3%. יש לנתונים אלו גם מחיר אנושי, הבא לידי ביטוי בפיטורי עובדים. הנתונים האלו הובאו בדו"ח אחר של התאחדות התעשיינים, אשר חושף את הפיטורים המתמשכים בענף המחשבים והציוד האלקטרוני. המספרים מדאיגים: החל מהרבעון האחרון של 2011 ועד עתה פוטרו קרוב ל-2,000 עובדים בענפי ההיי-טק השונים. כמות העובדים ירדה ב-6%, והיא עומדת היום על 155 אלף מועסקים בענף.

במקביל להודעות אלו פורסם על כמה חברות היי-טק גדולות שמתכוונות לפטר בקרוב מאות עובדים. ECI הודיעה על פיטורים של 300 עובדים מתוך הסניף הישראלי, המונה כ-1,100 עובדים. בנוסף, עוד חברות הוזכרו כמי שעלולות לפטר עובדים נוספים: סרגון (Ceragon) וטקסס אינסטרומנטס (Texas Instruments). מעבר לפיטורי העובדים, המשמעות הכואבת של צעדים אלו היא, שחברות רב לאומיות ממשיות להקטין את פעילותן בישראל. אמנם זהו תהליך זוחל ואטי, אבל מתעוררת כאן מגמה מדאיגה.

ההשלכות על ענף ה-ICT ברורות, בעיקר כשרואים כי יש הקפאות תקציבים, ביטול תוכניות פיתוח, ועוד. משיחות של אנשים ומחשבים עם ראשי הענף - בהם מנכ"ל אמן מחשבים, **בן פסטרנק**, מנכ"ל מטריקס, **מוטי גוטמן**, ומנכ"ל קבוצת יעל, **נתי אברהמי** - עולה, כי הפגיעה בתחום השירותים הייתה נקודתית במגזרים מסוימים, בראשם מגזר הפיננסים, הבנקים וחברות הביטוח. לעומת זאת, דווקא מגזר חברות ההיי-טק סיפק לא מעט עבודה

ההתפטרות הרועמת של מנמ"רית הממשלה

הפרישה המפתיעה של כרמלה אבנר נובעת מהעובדה, כי שיקולים לא מקצועיים מנחים את פקידי האוצר להתעלם מהמלצות והבטחות שניתנו בעבר • מעבר לתוצאות המיידיות, המהלך משדר למנהלים במגזר העסקי מסר עם השלכות מפחידות: אל תבואו לשירות הציבורי, הפקידות הבכירה תוציא לכם את החשק

שהוקמה על מנת לבדוק את היתכנות הקמת האגף: מתן מעמד של יחידת סמך עצמאית על כל המשמעויות הנלוות לכך. אבנר הבינה כי שיקולים לא מקצועיים מנחים את הפקידים הבכירים להתעלם מהמלצות. האווירה שנוצרה סביב תפקוד האגף סללה את הדרך להחלטה שקיבלה. כדי לשבת ולא לעשות שום דבר ולרוב עם פקידי האוצר מדי יום אין צורך בתפקיד בכיר כל כך. אבנר הניחה



כרמלה אבנר

את המפתחות בלשכת השר ואיחלה לו הצלחה בהמשך הדרך. וכאן צריכה להישאל השאלה: מה יהיה בהמשך? כל הרעיון של הקמת אגף תיקשוב נולד במוחם של ראש הממשלה בנימין נתניהו ושר האוצר

התפטרותה הדרמטית של **כרמלה אבנר** מתפקיד הממונה על התיקשוב הממשלתי הפתיעה לא מעט גורמים בענף. אולם במחשבה לאחור, רבים מהם אמרו כי הכתובת הייתה על הקיר: מרגע שנכנסה לתפקידה הממשלה החדשה, וללשכת שר האוצר נכנס **יאיר לפיד**, היה ברור לכולם כי זה רק עניין של זמן עד שתתקיים אותה פגישה קצרה בין לפיד לאבנר, שבה היא הודיעה לשר על כוונתה להתפטר. מחשבות אלה קיננו אצלה כבר כמה זמן.

הסיבות למהלך המרעיש לא יפתיעו גם הן. לאחר שנתיים מאומצות של הקמת המסגרת הארגונית ששמה התיקשוב הממשלתי, לרבות ההכנות והמכרזים שכבר באוויר - הגיע הזמן לגשת לביצוע ומימוש היעדים שלשם הוקם האגף.

אבל בשביל זה היא הייתה צריכה סמכויות ותקציבים. כדי ליישם את החזון של האגף, נדרש האוצר לממש סעיף חשוב בהמלצות הוועדה,

שנה, והמלצותיה אושרו לבסוף על ידי הממשלה. תהליך גיוס ראש מטה התיקשוב היה ארוך מהצפוי.

אבנר, שהגיע מהסקטור הפרטי, החלה כמנהלת ממשל זמין - אחת משתי הזרועות של התיקשוב. בפברואר 2012 היא מונתה על ידי הממשלה לראש מטה התיקשוב. בתקופה זו היא הקימה את האגף מהיסוד, בתנאים לא פשוטים כלל.

המפסידים העיקריים, כרגיל, הם אנחנו, אזרחי המדינה. ממשלת ישראל תמשיך לדשדש בכל הנוגע לנושא התיקשוב, תחסל כל יוזמה להצמיד אותו קדימה ולהשוות אותו לסקטור הפרטי והעסקי.

לשעבר, ד"ר **יובל שטייניץ**, בעקבות מהלך דומה שעשה נשיא ארצות הברית ברק אובמה מיד לאחר כניסתו לתפקיד ב-2008. הוא מינה יועץ מיוחד בבית הלבן, **ויוק קונדרה**, לתפקיד מנמ"ר הממשל הפדרלי.

התיקשוב הממשלתי בישראל היה אז על פרשת דרכים. היה ברור לכולם שחייבים לעשות שינוי ארגוני, שעיקרו העברתו מאגף החשב הכללי לאגף התקציבים, ולמנות מנמ"ר ראשי לממשלה על תקן יועץ - בדומה לתפקידו של החשב הכללי או הנגיד. לשם כך הקים שטייניץ ועדה בין-משרדית, שכללה גם מומחים מבחוק, דוגמת ד"ר **נחמן אורון**, לשעבר מנמ"ר מנהל מקרקעי ישראל ומי שמלווה את התיקשוב הממשלתי שנים רבות. הוועדה ישרה על המדוכה כמעט

מישהו שם למעלה טעה ולקח אותו בגיל 38

דברים לזכרו של שולי גולובינסקי ז"ל, מנכ"ל PSG, שנפטר בטרם עת • על הישגיו הרבים, האיש המדהים שהיה והקריירה המבטיחה שנגדעה באיבה

חדשים שעלו במוחו. כך, למשל, המיזם האחרון - תחום ארגון כנסים ותערוכות בחו"ל. הוא כתב ספר במהדורה אינטרנטית בנושא, הפיץ אותו ברשת והופתע בעצמו מהעניין הרב שזה עורר.

מאז החל להופיע במקומות שונים בעולם, כדי להרצות על נושאים

הקשורים לארגון כנסים וכמובן לא שכח את הטכנולוגיה, אותה אהב ובה השקיע תמיד. אחד המיזמים הראשונים שלו היה צילום וידאו של כנסים, ובעזרת תוכנה של מיקרוסופט, שאותה הוא שדרג ופיתח לבד, היא אפשרה לקבל את ההרצאות של הכנסים, כולל המצגות, כאילו היית באולם.

אז, בתחילת שנות ה-2000, הייתה זו המצאה של ממש, שגרמה לכך שחברות ענק הזמינו את

הצוות של PSG לצלם אירועים מרכזיים בכל העולם. אחת מהן הייתה סאפ העולמית. שולי והצוות שלו צילמו את כל אירועי Tech ED שלהם ואירועי לקוחות באירופה ובמזרח. המצאה אחרת שלו, שהייתה בזמנו אף היא חדשנית, היא תוכנה שמאפשרת לך לקבוע מראש עם אנשים שבאים לכנסים ותערוכות בינלאומיות - ובכך למקסם את התועלת שאתה משקיע באירועים אלו, הן כלקוח והן כמציג.

ההתעסקות בעולם התערוכות, הבייבי האחרון של שולי, הייתה רק טבעית. ערב יום כיפור חזר מהרצאות בלונדון ופריז. כאיש משפחה ושומר מסורת עשה את כל המאמצים כדי להגיע בזמן הביתה בסופי שבוע. כזה הוא היה. איש קריירה, יזם וחלוץ - אבל גם איש משפחה למופת. גם אחרי לילות שלמים ללא שינה, עקב עבודה מאומצת מול גורמים בחו"ל, לא פספס אף פעם את המטלה של פיזור הילדים בבתי הספר. בבוקרו של ערב יום הכיפורים האחרון הוא חזר מעוד נסיעה קצרה לחו"ל. בשעות הצהריות חש עייפות והלך לישון עד לתחילת הצום. וכאשר בני משפחתו באו להעיר אותו, זה היה מאוחר מדי. לבו נדם תוך כדי שינה.

לפני פחות משנה השתתפנו בשמחת בר המצווה של בנו הבכור. נחשפנו למשפחה מלאת ערכים, אוהבת וחמה. בין האורחים הרבים היו גם אנשים מהענף ומקצוות אחרות של החיים. רבים מהם נפגשו ביום א' שעבר בבית הקברות ברעננה - המומים, כואבים ולא מסתירים את דמעתם. יש דברים שאי אפשר לעכל.

את הסיפור על שולי אפשר היה להמשיך ולספר עוד שנים רבות. אבל מישהו שם למעלה טעה והחליט לגדוע את חייו באישון לילה. סתם כך ללא כל סיבה. אין לכך שום הסבר, אין לכך שום הצדקה. אין לכך שום נחמה שיכולה להרגיע את המוח ולהבין.



שולי גולובינסקי ז"ל

יודעת SMS אחת, שמתקבלת לקראת חצות במוצאי יום כיפור מידיד שאינו נמצא עמך בקשר יום-יומי, לא יכולה לבשר טובות כשהוא שאל אותי האם אני ער, כתבתי ברעדה "כן", והמחשבות מיד החלו לרוץ: איזו בשורת איוב יש בפיו?

מודה על האמת: בתסריט המטורף שעבר לי בראש, לא חשבתי לרגע על השם שתיכף ייאמר. אין מצב. הוא צעיר, מוכשר, בעל משפחה. רק יומיים-שלושה קודם לכן התכננו במייל, איחלנו שנה טובה זה לזה. הוא אמר שהוא עושה את דרכו ארצה מחו"ל ויבוא לבקר אחרי החג. לצערנו, ההבטחה הזאת כבר לא תתממש.

"שולי גולובינסקי, ידידנו המשותף, נפטר באופן פתאומי בערב יום הכיפורים", כתב לי אותו חבר משותף. חזרתי ושאלתי שוב ושוב כדי להיות בטוח שאכן הבנתי נכון. בלתי נתפס, עד לרגע זה. במודעת האבל שפרסמה המשפחה נכתב כי הוא נפטר "באופן פתאומי". בן 38 היה במוותו. הפתאומיות הזאת היא החור השחור שנפער לך במוח, משהו אינסופי שאתה בכלל לא יודע איך להגדיר אותו.

שולי (משולם) היה שמו האמיתי, אבל כולנו הכירו אותו כשולי) היה בחור חייכן. בייבי-פייס. מי שלא מכיר אותו היה עלול לטעות ולחשוב שהוא לא לקח את החיים ברצינות. אבל כאשר התודעת אליו, גילית צעיר עם אין סוף אנרגיות, רעיונות נועזים שזכו להגשמה בחלקם, לב חם ובעיקר חבר טוב. יזם, בעל מוח מבריק, איש מחשבים, מפתח וגם מיישם. חלק גדול ממסכת חייו היו סטארט-אפ אחד גדול.

הכרתי את שולי אי שם בשנות ה-90 המאוחרות, כבר אז היה כוכב עולה במיקרוסופט ישראל. חברתי אז לצוות תוכנית המחשבים 9טק ברעננה, לצדו של הבמאי ומנהל האולפן שמוליק אללי והמנחים של התוכנית לובו ויזנר ושיא בכר. לשולי הייתה פינת גאדג'טים קבועה שבה הציג פתרונות תוכנה שימושיים לקהל הרחב. היינו צוות מגובש, שעשה עשרות תוכניות בתנאים לא תנאים, אבל נהנינו מכל רגע. במיוחד כאשר שולי היה מגיע (באיחור כהרגלו). הדקות היפות ביותר בתוכנית היו הדקות שלפני ואחרי ההקלטה, וכמובן הפינות שלו.

מאוחר יותר נפגשו דרכנו אחרי שפרש ממיקרוסופט והקים את PSG, בנסיבות הקשורות לעבודתי כעורך ראשי באנשים ומחשבים. פלי הנמר וליליה אסיא-פלד, הבוסים שלי, דליה ופלי והם חיבבו אותו. לימים גילה שהוא ואסיא-פלד, מנכ"לית אנשים ומחשבים, מחזיקים באהבה משותפת: שניהם עוסקים בקסמים. אצל שולי זה היה רק תחביב. בפגישות איתו אחת לכמה חודשים הפתיע אותי ברעיונות ומיזמים



מיני ליזה: ציורו המפורסם של לאונרדו דה וינצ'י, המונה ליזה, צויר על בד ברוחב 30 מיקרון

טכנולוגיה זו עשויה לשמש בייצור של רכיבים בגודל ננומטרי, בשימוש בדרך שבה שלטו החוקרים בריכוז המולקולות בכל פיקסל

"באמצעות שליטה בטמפרטורה, הצוות שלנו תמך את הריאקציות הכימיות כדי שישפוקו שונות בריכוז המולקולות בקנה מידה ננומטרי", אומרת ג'ניפר קרטיס, פרופסור עוזרת בביה"ס לפיסיקה במכון הטכנולוגי של ג'ורג'יה והחוקרת הראשית. הרייתוק המרחבי של כל פעולה כימית כזו במרחב מצומצם נדרשה כדי ליצור תמונה מורכבת כמו המיני ליזה. "אנו צופים כי ה-TCNL יוכל לבצע פעולות עדינות כאלה גם בשליטה במוליכות של גרפן, לדוגמה", אומרת קרטיס. "טכניקה זו תוכל לאפשר מגוון רב של ניסויים ויישומים שקודם היו בלתי אפשריים, בתחומים כגון ננו-אלקטרוניקה, אופטו-אלקטרוניקה וביו-הנדסה.

מעגלים לוגיים מבוססי גרפן

גרפן מתואר כחומר פלאי, שיוכל להצטייד קדימה את תחום המוליכים-למחצה אל מעבר לעידן הסיליקון, אולם העובדה כי הוא חסר את המרווח האנרגטי שבין פס הערכיות לפס ההולכה (bandgap) מגבילה מאוד את התהליך הזה. במקום לשנות את הגרפן כך שיווצר בתוכו מרווח אנרגטי זה, המוביל גם להפחתת ההולכה האלקטרונית הגבוהה שבתוכו, חוקרים מאוניברסיטת קליפורניה בריוורסייד (UCR) מציעים להשתמש בלוגיקה הלא-בוליאנית האצורה באופן טבעי בגרפן.

מסביר פרופ' אלכסנדר בלאנדין: "התקנים המבוססים על גרפן בהתאם להצעתנו הדגימו התנגדות דיפרנציאלית שלילית (negative differential resistance, NDR) - תופעה שמקורה במבנה הסימטרי של המרווח האנרגטי שבגרפן. ניתן להשתמש בתכונות זרם-מתח לא-ליניאריות אלו על מנת לקבל תוצאות בייציבות וב-ערכיות המשמעות היא, שעבור ערכי קלט מסוימים ניתן יהיה לקבל שני ערכי פלט - שלא כמו בשערים לוגיים רגילים, שבהם מתקבל פלט חד-ערכי בלבד (לדוגמה, אפס או אחד) - ואלו יוכלו לשמש לפיתוח מעגלים חשמליים המבוססים על שערים לוגיים לא-בוליאניים בעלי ניידות אלקטרוניים ומהירות רוויה גבוהות מאוד, ההופכים את המעגלים הללו למהירים במיוחד.

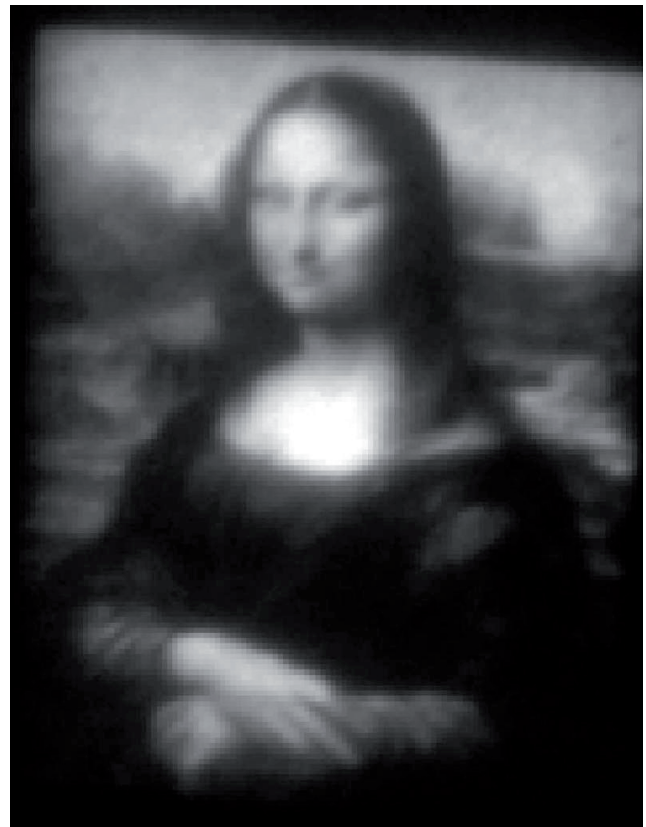
לפי דברי החוקרים, ניתן יהיה להטמיע את המעגלים הלוגיים הלא-בוליאניים המאוד מהירים הללו בתוך טרנזיסטורים המבוססים על גרפן כך שיוכלו לנצל את התופעה הייחודית הזאת (NDR). התקנים אלו יתאימו במיוחד למטלות הדורשות עיבוד מידע מהיר, כגון זיהוי תמונות, הצפנת מידע וחיפוש יעיל בתוך מסדי-נתונים.

"קיומה של תופעת ה-NDR בטרנזיסטורים המבוססים על גרפן מספק לנו אופק חדש לפיתוח מעגלים לוגיים אנלוגיים מיוחדים, שיוכלו להביא פתרון לבעיות שונות באופן יעיל יותר מאשר מעבדים ספרתיים רגילים", מוסיף ואומר החוקר הראשי.



תמונת מיקרוסקופ אלקטרוני סרוק של התקן גרפן חדשני, המנצל שני לוגי לא-בוליאני (כאשר שמליל האוניברסיטה, UCR, מוטבע על גבי משטח הגרפן). קנה המידה של הקו בתחתית התמונה הוא מיקרון אחד (באדיבות University of California at Riverside).

הציור המפורסם בעולם מגיע כעת גם בגרסה ננו-טכנולוגית. חוקרים במכון הטכנולוגי של ג'ורג'יה "צבעו" את המונה ליזה על פני שטח ברוחב של 30 מיקרון, או כשליש מרוחבה של שערה. טכנולוגיה זו עשויה לשמש בייצור של רכיבים בגודל ננומטרי, בשימוש בדרך שבה שלטו החוקרים בריכוז המולקולות בכל פיקסל.



מיני ליזה - הציור המפורסם בעולם, "המונה ליזה" בגרסה ננומטרית (צילום: המכון הטכנולוגי של ג'ורג'יה)

התמונה נוצרה באמצעות מיקרוסקופ כוח אטומי, בתהליך המכונה ננו-ליתוגרפיה תרמו-כימית (ThermoChemical NanoLithography - TCNL). החוקרים מיקמו תומכה פיקסל אחר פיקסל (בקוטר 125 ננומטרים). החוקרים מיקמו תומכה מחוממת על מצע ויצרו סדרת ריאקציות כימיות בקנה מידה ננומטרי. באמצעות שינוי רמת החימום בכל נקודה, שלטו החוקרים במספר המולקולות החדשות שנוצרו. ככל שהחום היה גבוה יותר, כך גדל הריכוז המקומי של המולקולות. אור רב יותר יצר את הגוונים הבהירים יותר של הצבע האפור במצחה ובידה של המונה ליזה. חימום לטמפרטורה נמוכה יותר יצר את הצללים הכהים בשמלתה ובשערה.



ניצחון הסלולר

בעל הטור מתחקה אחרי המגמות שמאחורי רכישת נוקיה על ידי מיקרוסופט * השאלה הגדולה: האם רכישת החברה הפינית תוביל את הענקית מרדמונד לתנופה מחודשת?

באמצעות המחשב הנייד. בשנה החולפת גדל היקף הפרסום בסלולר במונחים דולריים ב-111% לעומת השנה הקודמת, ואין סיבה שלא להניח שהשעטה קדימה בתחום זה רק תגבר.

קברניטי נוקיה, שהצליחו במשך כמה עשורים להשתלט על הענף הצעיר יחסית של הטלפוניה הניידת, לקו בסימפוטם הסנדלר היחף, שעליו עמדתי בטור זה אך לפני כחודשיים. מסתבר שחדשני מערכות המידע מנפצים בכישרון את הישגי קודמיהם, אולם רובם חסרי יכולת לעשות זאת שוב ושוב - ובקצב גובר. בכך הצטרפה החברה לרשימה

העולם והתעשייה אמנם רגשו סביב השקת מכשירי ה-iPhone החדשים, אולם שבוע לפני כן אירעה התפתחות משמעותית בעולם הסלולר: ספינת הדגל לשעבר של התעשייה, נוקיה, נרכשה על ידי ענקית התוכנה מיקרוסופט, תמורת סכום נמוך יחסית למחזוריה ומספר עובדיה. היעלמותה מהזירה של החברה הפינית, שהובילה במשך שנים את ענף הטלפוניה הניידת, מהווה אבן דרך משמעותית על נתיב ההתפתחות של טכנולוגיות המידע. על מה שהוביל לכך אנסה לעמוד בטור זה.



השאלה היא האם די בבליעת נוקיה כדי לנער את הקיבועון המתמשך ולהוביל את מיקרוסופט לתנופה מחודשת, או שמא זהו צעד פתטי שמקרב גם אותה לרשימת האגדות לשעבר

ארוכה של חברות מובילות שנעלמו כלא היו. דווקא הזינוק בחשיבות הטלפון הנייד, בשל הפיכתו לסוכן הבכיר של האינטרנט, הייתה בעוכרי נוקיה. מנהליה איחרו בהבנת תמונת המצב. מיקרוסופט, חברת התוכנה הגדולה בעולם, עשתה כן מאותן סיבות עצמן. בסיסה המקורי מצוי הרחק מעולם הסלולר, והיא התעוררה מאוחר אל מול המציאות החדשה. החברה פיתחה אמנם מערכות הפעלה לטלפוניה הסלולרית, שלחה ידיה לייצור חומרה בתחום זה ורקמה שיתופי פעולה עם נציגים מובהקים של תעשייה זו, כגון נוקיה, אולם כל אלה יושמו מאוחר מדי ועם לא מספיק הישגים מרשימים. השאלה הגדולה היא, האם הצעד החדש, של בליעת נוקיה, די בו כדי לנער את הקיבועון המתמשך ולהוביל לתנופה מחודשת, או שמא זהו צעד פתטי שמקרב גם את מיקרוסופט לרשימת האגדות לשעבר?

בעולם הגועש של טכנולוגיות המידע, שממנו מוציאים רבים מקוראי טור זה את פרנסתם, הולך ובוטל משקלו של האינטרנט. עולם הסייבר כשלעצמו נשלט והולך על ידי הסלולר. המספרים והעובדות מדברים בעד עצמם. בעצם הימים האלה עבר מספר מכשירי הטלפון הניידים בראשונה את מניין תושבי כדור הארץ. אצל הנמרים האסייתיים יפן ודרום קוריאה רוב הגלישה ברשת היא באמצעות הטלפונים החכמים. זה צפוי להיות כך גם ביתר ארצות תבל. על פי מחקר של סיסקו מהשנה הנוכחית, הרי שבתוך חמש שנים תוכפל התעבורה בנייד פי 13. בהיבטים המסחריים של התקשורת התמונה דומה. לפי מכון המחקר ABI, היקף המסחר האלקטרוני הנייד בעולם יגיע כבר ב-2015 ל-120 מיליארד דולרים לשנה, והקצב הרי רק יילך ויגבר. מחקרים מוכיחים, כי יחס ההמרה וממוצע הקנייה בסלולר גבוהים מאשר ברכישות

Thepeople.FORUMS **פורומי הידע של המקצוענים**
מפגשים, הרצאות, דיונים ו-Networking

הרכבת הדוהרת של האחסון

שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, מציג את היצע האחסון של חברתו וקובע: "אנו צוברים מומנטום בשוק האחסון הישראלי. הרבעון הראשון של השנה הכספית החדשה אף הוא היה עם גידול משמעותי לעומת הרבעון המקביל לו בשנה שעברה" ♦ המסר שלו ללקוחות: "השקיעו ביישום ובתחרות העסקית, אנו נטפל לכם בתשתיות"

יוסי הטוני

להוסיף עוד קטר

על מנת להמחיש את אופן הפעולה של מערכת ההפעלה לאחסון, משתמש פרייס בדימוי מעולם התחבורה: "בכו מסוים יש מיניבוס, שעליו עולים ויורדים אנשים. בשלב כלשהו, בשל ריבוי נוסעים, הוא מוחלף באוטובוס, גדול יותר, אלא שההחלפה גורמת להשבתה חלקית. חלופה לכך היא הבאה של אוטובוס נוסף, אלא שפה עלול להיווצר מצב

שבו אחד האוטובוסים נוסע ריק והשני מלא. עם מערכת ההפעלה החדשה, באה נט-אפ ומספקת רכבת מהירה עם קרונות. מצב זה מאפשר לערוך איזון בין הקרונות, ובמידת הצורך - להוסיף קרונות תוך כדי נסיעה. אם יש יותר מדי קרונות - אפשר להוסיף עוד קטר שידחוף מאחור. כך, מערכת ההפעלה החדשה שלנו נותנת יכולת להוסיף עוד אחסון מבלי להשבית את המערכות. היא מאפשרת להגדיל נפחי אחסון, או לבצע שדרוגי תוכנה או חומרה - בלא צורך בהשבתה, ובאופן שקוף למשתמש".

פתרון פלאש

כחלק מההכרזה על מערכת ההפעלה, הודיעה נט-אפ גם על הזמינות הכללית של פתרון Flash Cache 2 (EF540) - כרטיסי העברה חכמים, המשפרים על פי

החברה את קיבולת הזיכרון של המערכת ב-100%, בהשוואה לדורות הקודמים, לשני טרה-בייט. טכנולוגיית הפלאש החדשה, הסביד פרייס, "מאיצה את הביצועים עבור עומסי עבודה עתירי קריאות אקראיות, כגון שירותי קבצים, העברת הודעות, OLAP, מסדי נתונים ווירטואליזציה של שרתים ושולחנות עבודה".

הרעיון, הסביד, הוא כי "לקוחות מבינים שאין צורך להריץ את כל היישומים במערכות אחסון יקרות. הלקוחות מבינים, כי בחלק מהמקרים הם יכולים לרדת ממערכות Tier 1 למערכות Tier 2. זוהי הזדמנות עסקית עבור החברה: לקוחות מחפשים יכולת לצמצם את השקעותיהם בלא לפגוע ברמת השירות".

לצד מגמת הפלאש והמגמה שתקרה בתוך שנים ספורות, שבה כל הרכיבים בדיטה-סנטר יהיו וירטואליים, חזון המבוסס על התפיסה החדשה של SDDC (Software Defined Data Center), אמר פרייס, "יש את מגמת התשתיות האחודות". לדבריו, "אנו מציעים את התשובה שלנו

אני מדמה את מערכת ההפעלה החדשה שלנו לרכבת. אם יש לה יותר מדי קרונות, אפשר להוסיף מאחור עוד קטר כדי להאיץ את הפעילות של מערכת האחסון. באותה אנלוגיה, נט-אפ היא הרכבת הדוהרת של האחסון, עם יותר ויותר נתח שוק ועושר טכנולוגי", כך אומר שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים.

"אנו צוברים מומנטום בשוק האחסון הישראלי", אמר פרייס. "שנתה הכספית של החברה, שהסתיימה במאי, הייתה טובה. הרבעון הראשון של השנה הכספית החדשה אף הוא היה עם גידול משמעותי לעומת הרבעון המקביל לו בשנה שעברה. בשל שינויים שנעשו בהיבט הגיאוגרפי, נט-אפ ישראל עברה מאזור הארצות המתפתחות להיות חלק מאזור דרום EMEA, אזור הכולל את צרפת, ספרד, פורטוגל ואיטליה. חלקנו באזור זה בהיבט המכירות עומד על יותר מרבע".

לפני כמה חודשים, אמר פרייס, "הכרזנו על הגרסה החדשה של מערכת ההפעלה שלנו למערכות אחסון, Clusted Data ONTAP. הגרסה החדשה, Clusted Data ONTAP 8.2, פותחה במטרה לסלול את הדרך לאחסון מבוסס תוכנה ולהסרת מגבלות הביצועים, הזמינות ויעילות אמצעי החומרה המסורתיים".

לדבריו, "גרסה 8.2 מאפשרת למחלקות ה-IT להתאים את תשתית האחסון לדרישות המשתנות של הפעילות העסקית והיישומים. בין השיפורים שמציעה הגרסה החדשה, המתחייבים בעולם החדש של Big Data וענני מיחשוב בני-כלאיים, יש זמינות גבוהה יותר, יכולת הרחבה עם נפח אחסון של עד 69 פטה-בייט ו-24 צמתים, יעילות אחסון ויעילות תפעולית גדולות יותר".

תפיסת SDS - אחסון מוגדר תוכנה, אמר פרייס, "היא רק רכיב אחד מתוך המודל המתפתח SDDC (מרכזי נתונים מונחי תוכנה), המתמקד באספקה זריזה וגמישה של שירותי IT למשתמשים, תוך שיפור היעילות התפעולית ויעילות ה-IT. בדומה לוורטואליזציה של מחשבים ושרתים, מפשטת Clusted Data ONTAP את האחסון הפיסי לתוך סדרה של שרתי אחסון וירטואליים (SVM - Storage Virtual Machines).

לדבריו, "הגרסה מאפשרת למחלקות ה-IT להתאים את תשתית האחסון לדרישות המשתנות של הפעילות העסקית והיישומים. המערכת שאנחנו מספקים מאפשרת זמינות תמידית של הנתונים, עם יכולת לשלוט ולנייד אותם לפי הצורך, וצמצום עלויות האחסון עד ל-50%".

המנמ"ר כמתוך שירותי IT

"מנהלי מערכות מידע משמשים כיום, בין היתר, כמתווכים של שירותי מידע לארגון", אמר פרייס, "תפקיד חדש זה מחייב טכנולוגיות שיוכלות להאיץ את זמן התגובה של מערך ה-IT ולאפשר יעילות תפעולית ויעילות של המשאבים. Clusted Data ONTAP עונה על צורך זה כבר היום ומספקת את היתרונות של מודל SDS, ובכך מחליפה את הגישה הרווחת של מאגרי אחסון אטיים ולא יעילים. התוכנה החדשה שלנו מקנה לארגוני IT זריזות וגמישות חסרות תקדים, כולל הגמישות בביצוע פריסות בפלטפורמות מרובות ויכולת צמיחה כמעט אינסופית".

מכירת חומרה כדין מכירת תוכנה. המומנטום יימשך ונמשיך עם גידול דו-ספרתי במכירות גם השנה. "רוב לקוחותינו הם עשרות ארגוני SMB, שם יש לנו גם במגזר ארגוני ה-SMB, שם יש לנו מאות לקוחות. אנו עושים זאת עם שותפיו: בינת תקשורת, הראל טכנולוגיות, א.מ.ת. מיחשוב, We!, טלדור ואנקור".

מה לגבי המתחרים?

"EMC היא חברה מכובדת. יש לה יתרונות, אך לנו יש יותר. בגלל היקף ההשקעות הנרחב שעשינו, אנו רואים לקוחות ארגוניים מובהקים של מתחריו עובדים כיום גם עם נט-אפ, מתוך הבנה שהם יכולים לקבל יותר. "ההבדל היה ונשאר בתפיסה הארכיטקטונית של ניהול האחסון. אצלנו בנט-אפ יש מערכת הפעלה אחת ויחידה לאורך כל קווי המוצר. הלקוחות ממשיכים תמיד עם אותה מערכת הפעלה ככל שהם

למרכזי הנתונים והיא קרויה FlexPod. אנו שותפים בפתרון עם סיסקו - המביאה את הרישות והמיחשוב, ו-VMware - שמביאה את פלטפורמת ההפעלה. אנו בקשרים חזקים עם שותפיו ב-FlexPod והצלחנו כבר לשווק כמה מערכות FlexPod. פה המשולש המורכב מהחברות הוא מנצח, ומתבסס על שותפות ארוכת שנים בין השלוש. אנו מספקים פלטפורמת מרכז נתונים בארכיטקטורה גמישה, המעניקה לארגון את רכיבי המיחשוב והאחסון הנחוצים להגדלת היעילות ולהפחתת הסיכון".

עולם הניידות

בעולם הניידות, אמר פרייס, "השקנו באחרונה מוצר עבור גישה ניידת לנתונים המאוחסנים במערכות האחסון של הארגון. הפתרון, NetApp Connect, מבוסס על הטכנולוגיה של IonGrid, אשר נרכשה על ידי נט-אפ, ומשתלב בסביבות מבוססות נט-אפ ללא צורך בהגדרות מורכבות או בביצוע אימות VPN. זה פתרון המאפשר לכל הנתונים להישאר מקומיים לחלוטין. הוא פועל בדיוק כמו כל יישום אחר ב-iPhone או ב-iPad וכעת זמין גם עבור מכשירים מבוססי מערכות ההפעלה אנדרואיד. הוא יוצר מאגר מאובטח בהתקן הנייד, המאפשר למערך ה-IT לשלוט על המידע בכל עת".

ביכולת החברה, הסביר, "לחבר בין SDDC, דטה סנטר מוגדר תוכנה - ובין הענן. "הדבר נעשה תוך ניתוק החומרה מהתוכנה. למשתמש לא באמת חשוב איפה המידע. אנו מסייעים ללקוחות לנהל את המידע, בין אם הוא נמצא בענן הפרטי, הציבורי, או בן כלאיים. מערכת ההפעלה שלנו יודעת לעבוד באופן אגנוסטי עם כל סוגי העננים, ולספק תשתית מהירה ואמינה עבורם".

"נט-אפ מגייסת"

תאר את פעילות הסיני שבראשותך.

"אנו מונים 70 עובדים ומצויים במגמת גידול. נתח השוק של נט-אפ בישראל עומד על כ-30%. אנו משקיעים רבות בפריסייל, כיוון שאין דין



זו תקופה לא פשוטה, אולם דווקא עכשיו הולכת ועולה האוזן הקשבת בארגונים לשאלה מה יכולות לעשות עבורם מערכות האחסון. הם מבינים שהיכולת שלהן לספק לארגונים בימים קשים אלה ערך עסקי היא רבה יותר. בשל הפתרונות שלנו, זו שעתה היפה של נט-אפ לאנשי התשתיות, כי אנו מספקים יעילות עם אפס זמן נפילה של המערכות. המסר שלנו ללקוחות הוא 'השקיעו ביישום ובתחרות העסקית, אנו נטפל לכם בתשתיות'. אנו מספקים מערכת הפעלה אחת, גמישות עם יכולת גידול ויעילות, תוך נגישות 24/7 לנתונים. זה מה שהלקוחות הארגונים נדרשים לו."

גדלים, מה שמפשט את הדברים, מקל מאוד על הניהול ותורם להחזר השקעה מהיר. אצל מתחרינו יש מערכות הפעלה שונות לגדלים השונים של מערכות האחסון, אפילו שלאחרונה הם ניסו להציג חזות של מערכת הפעלה זהה למערכות קטנות וגדולות. אצלנו זו בדיוק אותה ONTAP. Data. נט-אפ מציעה את תפיסת Best of Breed. אנו עובדים גם עם ספקים משלימים."

"הלקוחות העסקיים, המנמ"רים ומנהלי התשתיות מושפעים מהסביבה הכלכלית-גלובלית", סיכם פרייס, "2013 היא שנה מאתגרת יותר, כמות הלחצים והדרישות ליותר הכנסות ולצמצום העלויות עולות.

מארק מונטיאל, נט-אפ: "הסניף הישראלי יצמח השנה ב-10% בהיקף הפעילות ובכוח אדם"

"ישראל ממוצבת במקום הטוב ביותר בהיקף המכירות יחסית להיקף הכלכלה במדינה. נמשיך להשקיע בסניף הישראלי משאבים לטובת הלקוחות הארגוניים", כך אמר מונטיאל, סגן נשיא נט-אפ לאזור EMEA, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "נתח השוק שלנו בעולם האחסון הפתוח עומד על 29%. אנו בפירוש מתקדמים ליעד שלנו - להיות מהמובילים באירופה עד מחצית העשור"



מארק מונטיאל

לנו נוכחות מסיבית בכלל מגזרי המשק - היי-טק, תעשייה, פיננסי, בריאות וביטחון. נמשיך להשקיע בסניף הישראלי משאבים לטובת הלקוחות הארגוניים. נעמיק את האחיזה שלנו בקרב לקוחות ארגוניים בגודל בינוני, זהו אחד ממנועי הצמיחה החזקים שלנו."

מהן מצוקות המנמ"ר ומנהל התשתיות כיום?

"הוא ניצב בפני כמה אתגרים. האחד, הקלאסי, המשפיע עליו כבר שלוש-ארבע שנים, הוא הצורך לעשות יותר שירותי זו ומוצרים בפחות משאבים. השני הוא הצורך להיות תחרותי ולהגיב בזריזות. השלישי הוא הכורח שלו להשקיע בטכנולוגיות חדשות על מנת להיות רלוונטי. בנוסף, ההנהלה בארגון דורשת ממנו יותר יעילות ומיטוב של ניצול ההוצאות. דרישה נוספת המגיעה אליו היא הצורך לספק מוצרים ושירותים עם זמן הגעה מהיר יותר לשוק. TDM. הוא כבר לא יכול לעסוק משך חודשים בפיתוח של יישום כלשהו - עליו לדבר במנחים של שבועות."

ומה לגבי המתחרים - EMC, יבמ והיטאצ'י?
"יתרונה של החברה הוא במיקוד העקבי שלה לאורך השנים, הפועלת רק בפתרונות

"הסניף הישראלי מפגין ביצועים טובים יותר מהמוצע העולמי של החברה והוא בין המובילים בקרב הסניפים בעולם. לאור זאת אני צופה כי היקף ההשקעה שלנו בסניף המקומי של נט-אפ יגדל השנה, למרות המצב הכלכלי, והסניף יצמח בממדי כוח אדם ומכירות בכ-10% ב-2013, כך אמר **מארק מונטיאל**, סגן נשיא נט-אפ לאזור EMEA (ר"ת אירופה, המזרח התיכון ואפריקה) ומנכ"ל אזור דרום אירופה, בראיון בלעדי לאנשים ומחשבים.

מונטיאל ביקר באחרונה בישראל. הוא עמד מקרוב על פעילות הסניף המקומי של ענקית האחסון וביקר אצל כמה מלקוחות החברה בארץ. הוא עובד בנט-אפ 14 שנים, ובהיותו בן 36 בלבד, ב-2006, מונה כמנכ"ל הסניף של החברה בצרפת.

הארצות שבאחריותו הן איטליה, ספרד, פורטוגל, צרפת וישראל. לדבריו, זו האחרונה "ממוצבת במקום הטוב ביותר בהיקף המכירות יחסית להיקף הכלכלה במדינה. על פי IDC, נתח השוק שלנו בעולם האחסון הפתוח עומד על 28% עד 29%, ואנו במקום השני ובמרחק מועט מהמקום הראשון. אנו בפירוש מתקדמים ליעד שלנו להיות מהמובילים באירופה עד מחצית העשור. יש לי את כל הסיבות להאמין שזה יקרה: אנו חזקים בארגונים גדולים ויש

אחסון וניהול נתונים. יש לנו פתרונות דחיסה ופתרונות מניעת שכפול, וזה משפיע על הלקוחות ועל היכולת שלהם להתייעל ולצמצם כוח אדם ומשאבים המטפלים באחסון. בשל המיקוד שלנו, אנו מציעים פתרונות עם יחס עלות-הביצוע הטוב ביותר בתעשייה. EMC ויבמ עוסקים בתחומים רבים נוספים, ואין להם את המיקוד שיש לנו. הבדל נוסף ומשמעותי הוא שהפתרונות שלנו פתוחים.

"העולם משתנה", סיכם מונטיאל, "ואנו אלה היכולים ללוות את המנמ"ר ולסייע לו להשתנות, כך שארגונו יהיה יעיל ותחרותי יותר. אנו מסייעים ללקוחותינו לקבל מגוון רחב ושלם יותר של יכולות, כאלה שיהפכו את הארגון שלו ליותר אגילי, מהיר וגם זמין".

יוסי הטוני

פלט אינטראקטיבי בדרך לחוויית לקוח אפקטיבית

שיתוף פעולה פורה בין מטריקס ל-FreeForm מאפשר ללקוחות לשלב באסטרטגית חוויית הלקוח של הארגון, פלט אינטראקטיבי ופרסונאלי. הארגון יכול, בקלות רבה, להפוך את הפלט התפעולי ה"רגיל" (מכתב לקוח, חשבונית, פוליסה וכו') לכלי שיווק ומכירות עוצמתי הכולל מידע שיווקי, קופוני הנחה, מבצעי קד"מ וכל מידע ממוקד אישית, לתועלת שני הצדדים

לפעולה, בנקודות "קבלת החלטה", משתנים אף הם בהתאם לסוג הלקוח.

"באחת מרשתות הקמעונאות הגדולות בישראל אשר פיתחנו עבורה אתר אינטרנט, מערכת "BI", מערכת מכירות, מערכת לניהול הזמנות המגיעות לסניף ועוד, לא טופל הערוץ הזה כראוי, והלקוח קיבל מן הסניף חשבונית נייר עירומה ומשמימה. ברגע שחתמנו על שיתוף פעולה עם FreeForm הצענו לרשת לאמץ את הפתרון שיאפשר להם לספק ללקוחות פלט, המסכם את נתוני החשבונית בשילוב קופוני הנחה מותאמים אישית, מבצעי קד"מ ועוד מידע פרסונלי שמקורו במערכת ה-"BI", מתאר אילון בהתלהבות.



אודי איילון, מנהל מרכז התמחות מטריקס דיגיטל

"שיתוף הפעולה עם מטריקס מהווה נדבך נוסף באסטרטגיה שלנו להתרחב ולספק לארגונים פתרון יעיל להעצמת חוויית הלקוח ומתן שירות אישי יוצא דופן", אומר עמית הרטמן, סמנכ"ל שיווק ומכירות FreeForm. "היכולת שלנו לחבור לפעולה יזומה של הארגון בפנייתו אל הלקוח, כדי לעדכן לגבי הטרנזאקציות שלו, מהדקת ומעצימה את הקשר של הלקוח עם הארגון. במקום לקבל אינסוף פניות שיווקיות מנותקות זו מזו, הוא מקבל את כל המידע הרלוונטי לו בצורה מרוכזת, בזמן שהוא ממילא עוקב אחר הטרנזאקציות שביצע. השיטה הזאת חוסכת זמן יקר ומאפשרת לשני הצדדים להיות בטוחים כי המידע הרלוונטי, החשוב ביותר, עבר בצורה מדויקת וממוקדת וכי ישנם סיכויים גבוהים מאד שהלקוח יונע לפעולה אם בתחום הקנייה החוזרת ואם בתחום חיזוק השירות".

באחת מקופות החולים לדוגמה, המליצה מטריקס על פתיחת ערוץ אינטראקטיבי עם הלקוחות, שיחליף את הדיוור הרבעוני "המסורתי" שכלל עד כה משלוח חשבונית וניוזלטר. "הצענו להנהלה לעטוף את החשבונית האינטראקטיבית במידע בעל אופי שיווקי - מכירת. אחת הפעולות הראשונות עליהן המלצנו היתה תמיכה בקמפיין מכירה גדול של הקופה. בשל הכרות המערכת עם נתוני הלקוח הבודד, הצענו לכל לקוח, על גבי החשבונית האינטראקטיבית, הטבות רפואיות עם רלוונטיות גבוהה

אליו, בהתאם לנתוני הקמפיין" מוסיף אילון. "כמובן שיכולנו לשים את המידע הזה באתר האינטרנט של קופת החולים אבל אז ההשפעה שלו היתה קטנה בהרבה".

"הסניגריה בין FreeForm כחברת מוצר חדשנית ומטריקס כשותף ואינטגרטור, מאפשרת תהליכי מכירה והטמעה מהירים לתועלת לקוחותינו המשותפים. יחד, אנו מעניקים יתרון תחרותי ללקוחותינו" סיכם הרטמן.

חוויית לקוח היא ה"באד-וורד" של השנה. בנקים, חברות ביטוח, חברות טלקום, רשתות קמעונאות, קופות חולים, מוסדות ציבוריים - כולם בסירה אחת. מצד אחד, הם מבקשים להקל על הלקוחות שלהם ולהעניק להם חוויה נעימה, מדויקת, רציפה ומעצימה, שלא תשכח במהרה. ומצד שני,

הם מבקשים לטפח נאמנות הלקוח לארגון וליצור את ה-Engagement הנכסף, בין הצדדים. ארגונים ישראלים צועדים בעקבות הניסיון בעולם ומשקיעים יותר ויותר בבניית אסטרטגיית חוויית הלקוח ובאיתור פתרונות טכנולוגים שיתמכו בחוויה כזאת.

אחת מחברות ערך המוסף הפעילות ביותר בתחום הזה היא מטריקס, המציעה ללקוחות מכל המגזרים, שילוב נדיר בין יכולות אסטרטגיות ויעוץ בגיבוש חוויית

לקוח, לבין יכולות תוכן, קריאטיב וטכנולוגיות בכל התחומים, ההופכות את האסטרטגיה שנבחרה למשמית ואפקטיבית. היתרון של מטריקס טמון בניסיון ובידע היישומי בכל מגוון ערוצי הקשר אל הלקוח (אינטרנט, מובייל CRM, מערכות סניפיות, מדיה חברתית), בחיבור מערכות אלה לעשייה האירגונית במגוון הטכנולוגיות והפתרונות המיושמים וברוחב השירותים, הכולל היום גם גוף תוכן וקריאטיב.

מטריקס צועדת מזה מספר שנים בראש החברות המיישמות אסטרטגיה רב ערוצית עבור - לקוחותיהן, וכשהיא חשה בצורך מסוים שאין לה מענה הולם עבורו, היא מאתרת את הפתרון הטוב ביותר בשוק. FreeForm מקבוצת אוטופונט, הוא פתרון כזה. "FreeForm משלים לנו אזור נוסף בתפיסה הרב ערוצית שלנו", אומר אודי איילון, מנהל מרכז התמחות מטריקס דיגיטל, "הוא מתיישב לחלוטין עם האסטרטגיה שאנו מובילים - להגיע ללקוחותינו בערוצים דיגיטליים חכמים ובצורה אחידה".

FreeForm הוא פתרון ישראלי בתחום ה-DOCCM Document Output for Customer Communication Management. מדובר למעשה בפלט אינטראקטיבי ופרסונלי, המאפשר לשגר מסרים שיווקיים המותאמים אישית ללקוחות, במגוון רחב של ערוצים ופורמטים, על גבי חשבוניות, מכתבים ללקוחות, סיכומי מכירה, תוצאות מעבדה, דפי מידע בעמדות שירות או בעמדות כספומט ועוד, וכל אלה על בסיס המידע האישי של הלקוח. המוצר מפיק על בסיס אותה תבנית מגוון פורמטים טכנולוגיים: PDF, HTML5, MP3, DocX ועוד.

ייחודו של הפתרון ביכולת להציג פלטים שונים ללקוחות שונים, בהתאם לנתונים אישיים ותחומי עניין אישיים. לדוגמה, בפלט או במייל האינטראקטיבי ניתן לשלב פרסומת מתחלפת בהתאם לסוג הלקוח, הפונטים גדלים כתלות בגילו, והמסרים האישיים העוזרים בהנעתו

”השוק הישראלי מביע אמון יוצא מהכלל בפלטפורמת ה-MDM של MobileIron, וההוכחה היא עשרות ארגונים שבחרו בפלטפורמה בשנה האחרונה בלבד”

”עולם המוביליטי מתקדם במהירות ומשנה את האופן בו ארגונים עובדים בארץ ובעולם. אולם לצד כך עולה הצורך של ארגונים לנהל ולאבטח את פעילות כלי המוביליטי. הפלטפורמה של MobileIron הינה מובילה עולמית בתחום כבר שלוש שנים מבחינה טכנולוגית, עסקית ושירותית, עם חזון ויכולת יישום גבוהה, והתאמה מירבית לדרישות השוק בישראל” כך אמר יונתן טורצקי, מנכ”ל חברת Extend, הנציגה הישראלית של חברת MobileIron, המתמחה בניהול מוביליטי ואבטחת מידע

את אומרת, שהמכשיר לא רק יתמוך בכניסה למערכות הארגוניות, אלא שבנוסף ישמש כדי לצלם את מופע סוף השנה של הילד, להפצת תמונות וסרטונים לחברים ומשפחה, לגלישה באינטרנט וברשתות חברתיות ועוד. זה

מציב בפני הארגונים אתגרים מסוג אחר מאלו המוכרים בעולם, ובעיקר בתחום היכולת לבצע הפרדה מלאה בין החלקים הארגוניים במכשיר ובין החלקים הפרטיים של המכשיר, מה שמזכיר יכולת לבצע Partition.

נקודה נוספת, ארגונים בישראל מעדיפים בצורה גורפת פלטפורמת MDM מלאה וחזקה, שתפעל בתוך הארגון - on premise. קיימים בשוק פתרונות ענן לניהול ואבטחת מידע של תחום המוביליטי, אבל מרבית גופי מערכות המידע בישראל מעדיפים פתרונות שפועלים אצלם, וזאת כדי לא להיות תלוי ביכולת של ספק, או באי יכולתו, לעמוד בתנאי ה-SLA אותם הוא מבטיח.

ונקודה שלישית, השוק הישראלי דורש תמיכה במגוון תשתיות ובסטנדרטים פתוחים, כלים שייתנו חופש לשלב מכשירים מסוגים שונים לעובדים, לתמוך בפרוטוקולי התקשורת הארגוניים, וזאת מבלי לגעת כלל בחוויית המשתמש של המכשיר, ובדגש ביכולת לתמוך בעברית.



יונתן טורצקי

”אנחנו רואים הכרה ברמה העולמית והמקומית במובילות פלטפורמת ה-MDM של MobileIron. ראינו את זה השנה בשלושה הזדמנויות שונות. פעם אחת כאשר החברה זכתה בתואר Best Enterprise Mobile

Service בקונגרס המוביליטי העולמי בברצלונה, פעם שנייה בהכרה המקומית שהחברה קיבלה מחברת המחקר STKI כמובילת תחום ה-MDM המקומי, ולבסוף בהכרה לה זכתה החברה מגרטנר שמיקמה אותה זו שנה שלישית ברציפות כ-Leader בריבוע הקסם של תחום ה-MDM העולמי” אמר יונתן טורצקי, מנכ”ל חברת Extend, הנציגה הבלעדית בישראל של חברת MobileIron.

טורצקי, יליד אנגליה שעלה לארץ בתחילת שנות השמונים, מצוי בזירת ה-IT המקומית למעלה מ-30 שנים. בין התפקידים אותם מילא היה הקמה וניהול של נציגות חברת אבטחת המידע Trend Micro, כפעילות בתוך חברת חילון טק. את חברת אקסטנד הקים טורצקי בשנת 2010, והיא מייצגת בלעדית בשוק המקומי את חברת התוכנה הבינלאומית MobileIron המתמחה בתחום של ניהול מוביליטי ואבטחת מידע.

איך מתאימה הפלטפורמה של MobileIron לשוק הישראלי?

אנחנו רואים התאמה מירבית. בשלושת ההיבטים - היכולת להתאים לצרכי השוק הישראלי ולתמוך בצורה מלאה ביכולת להפריד בין החלקים העסקיים של מכשיר הקצה לחלקים הפרטיים באמצעות תכונת Partition, תמיכה בשפה העברית, והצורך בפלטפורמה עם פתרון on premise מלא, לצד יכולת יישום בעלת רמה גבוהה בענן. בנוסף, הפתרון של MobileIron גם מציע יכולת תמיכה במגוון תשתיות וסטנדרטים, ואת החופש שהפתרון מעניק לארגון. כול אלו מוטמעים בפלטפורמה של MobileIron, ועמדו לנגד עיניהם של עשרות ארגונים שבחרו בפתרון של MobileIron בשנה האחרונה בלבד.

איך אתה רואה את שיתוף הפעולה בין MobileIron ו-Extend?

מדובר בשיתוף פעולה פורה ומוצלח, שנמשך כבר שלוש שנים, ובמהלכו ביצענו יחד עם המשווקים המקומיים שלנו הטמעות מוצלחות בעשרות ארגונים מובילים בישראל מתחומי הבריאות, תעשייה, ריטייל, היי-טק, ביטוח, פיננסים וביטחון. בנוסף, במסגרת הפעילות המשותפת שלנו אנו פועלים כדי להרחיב את שיתופי הפעולה הטכנולוגיים עם גופי פיתוח מקומיים של אפליקציות מוביליטי ועם פתרונות משלימים למוביליטי.

יונתן, מה האתגרים המרכזיים של ארגונים בתחום ה-MDM?

”תחום ה-MDM פרץ לעולמנו בצורה רצינית בשלוש השנים האחרונות. אנחנו מדברים על כך שארגונים מצאו עצמם בבת אחת בפני מובל של פתרונות מוביליטי חדשים, שפע של מכשירי קצה, מגוון מערכות הפעלה ודפוסי שימוש חדשים, שחייבו את הארגון ללמוד את התחום תוך כדי תנועה, ולמצוא פתרונות שיוכלו להתאים לצרכיו. אפשר לומר שהשוק בשנים אלו מצוי בסוג של חיפוש אחר הפתרונות המתאימים ביותר לארגון כדי לבצע את המעבר לעולמות המוביליטי - סמארטפונים וטאבלטים - בצורה החלקה ביותר, ובאופן שיביא תועלת לארגון ולעובדיו.”

האם אתם רואים ייחודיות בתחום הזה בשוק הישראלי לעומת השוק העולמי?

התשובה לכך היא כן. קיימים הבדלים מהותיים בין הרגלי השימוש במוביליטי בישראל לעומת העולם, והדבר בא לידי ביטוי הן ברמת העובדים משתמשי הקצה, והן ברמת הארגון ודרישות מנהלי ה-IT. בשונה מהעולם, בישראל העובדים אינם מביאים את המכשיר מהבית, מה שמזכיר בעולם כ-BYOD (Bring Your Own Device), אלא מצפים מהארגון לספק להם את מכשיר הקצה. יתירה מכך, העובדים מצפים מהארגון לספק להם סמארטפון שיתאים לעבודה, אבל גם לצרכיהם הפרטיים.

שנה שלישית ברציפות שפלטפורמת ה-MDM של MobileIron בריבוע ה-Leaders של גרטנר

בוב טינקר, מנכ"ל חברת MobileIron ציין כי "אנו מאמינים שהמיקום שלנו ברביע ה-Leaders בחקר מכיר ביכולות שלנו לייצר חזון מוביליטי חזק לאנטרפרייז, ולזכות באמון של לקוחותינו במסע שלהם להפוך מובילים בתחום המוביליטי. כדי לעשות זאת, הקמנו פלטפורמת מוביליטי בעלת יכולת גידול עולמית, שמתפתחת במהירות, ובעלת יכולת להטמעה קלה בתוך הארגון ובענן".

פתרונות MobileIron הוטמעו על ידי 5,000 ארגוני אנטרפרייז ברחבי העולם, כאשר 50 אחוז מכלל לקוחות החברה הם מחוץ לצפון אמריקה. שביעות הרצון מהשירות שמקבלים לקוחות MobileIron נאמד ביותר מ-95 אחוזים בזכות ההשקעה הגדולה של החברה בהכשרה של אנשי שירות וטכנולוגיה.



בוב טינקר, נשיא ומנכ"ל MobileIron

חברת MobileIron, ספקית עולמית של פלטפורמת ניהול מוביליטי ואבטחת מידע, הוכרה שנה שלישית ברציפות כ-Leader במחקר השנתי של תחום ה-MDM שפרסמה חברת המחקר גרטנר. ההכרה על ידי גרטנר באה לאחר, שמוקדם יותר השנה זכתה החברה בקונגרס המוביליטי השנתי בברצלונה בתואר Best Enterprise Mobile Service, ובנוסף הוכרה על ידי חברת המחקר המקומית STKI כמובילה את תחום ה-MDM בשוק המקומי זו שנה שנייה ברציפות. חברת המחקר ציינה את החזון של MobileIron, את היכולות שלה בפיתוח מוצרים, תמיכה והיכולת שלה להיות ראשונה בשוק עם פתרון אינטגרטיבי המתמקד בשוק המוביליטי לארגוני אנטרפרייז. עוד ציינה גרטנר את היכולות הניהוליות של החברה, היכולת שלה לגדול ואת החוסן הפיננסי שלה.

ראובן מייסטר, פרטנר:

"המעבר ל-mobile מצריך לתת מענה לתחומי שליטה, ניהול ואבטחה. פתרונות MobileIron מוכיחים את עצמם בשלושת התחומים"

כך אמר ראובן מייסטר, מנהל אגף פתרונות תקשורת לעסקים בחברת פרטנר, בראיון במלאת שנה לשיתוף הפעולה בין החברות פרטנר ו-Extend בהפצת פתרונות ה-MDM של MobileIron, המתמחה בניהול Mobility ואבטחת מידע

אלו. התהליך של כניסת פלטפורמות ניהול חכמות לסמארטפונים שהחל לפני כשנתיים, לווה מצדנו בלימוד מעמיק של ניצני המגמות העולמיות. מכאן צמחה ההחלטה שלנו להיכנס לתחום ה-MDM בארגונים. לאחר בחינת עומק של מספר פתרונות שונים שקיימים בשוק, החלטנו לבחור בפתרון של MobileIron. מדובר בפתרון שמצאנו כי הוא הבשל והמתאים ביותר לשוק הארגוני בישראל. הפתרון של MobileIron נחשב גם מוביל עולמית, ואומץ גם ע"י מפעילות סלולר גדולות כפתרון הבית, כגון: AT&T, Orange UK ועוד. MobileIron מובילה בתחומה, חברה חדשנית, קשובה מאוד לצרכי הלקוחות, עוקבת אחרי שינויי מגמות בשוק וכתוצאה מכך גם מקדימה באופן עקבי את מתחרותיה.



ראובן מייסטר

"המגמה בעולם העסקי היא מעבר לפלטפורמות mobile. אחד האתגרים המרכזיים שארגונים נתקלים בהם הוא כיצד לייצא את סביבת העבודה לסביבת mobile, אך במקביל להיות מסוגל לשלוט במידע, לאבטח אותו ולמנוע חדירה למשאבים הארגוניים. ככול שהארגון גדול יותר כך גדלה המורכבות של המעבר ל-mobile, והדרישה היא להתחבר מכול מכשיר קצה לאפליקציות הארגוניות", אמר ראובן מייסטר, מנהל אגף פתרונות תקשורת לעסקים, בחברת פרטנר בראיון לציון שנה של פעילות משותפת להפצת פתרונות ניהול ה-mobility ואבטחת המידע של MobileIron בישראל.

האגף לפתרונות תקשורת לעסקים בחברת פרטנר עוסק בפעילויות בעולמות ה-mobile, אינטרנט ותקשורת קווית. הפעילות כוללת מכירה והטמעה של פתרונות עסקיים, לדוגמה: רשתות תקשורת לארגונים המשולבות תשתית קווית וסלולרית, וכוללות פתרונות אבטחת מידע ושרידות. פעילויות האגף כוללות אפיון פתרונות ושירות, presale מכירה ואינטגרציה ותמיכה טכנית עם Helpdesk מקצועי, הן לארגונים המשתייכים ללקוחות חברת פרטנר וחברת הבת סמייל 012, והן לארגונים שאינם לקוחות שלהן.

ראובן, איך ולמה נוצר החיבור בין פרטנר ובין פתרונות MobileIron?

העיסוק בפתרונות ל-mobile נמצא עמוק ב-DNA של orange, והאגף שלנו עוסק בפעילויות שהן משלימות ובעלות סינרגיה גבוהה לעולמות

מה לדעתך הסיבות להצלחה של פלטפורמת MobileIron בשוק המקומי?

הפלטפורמה מתאימה הן לדרישות של מנהלי ה-IT והן לאלו של המשתמשים. כך לדוגמה, מנהלי ה-IT מציינים את היכולות הגבוהות של הפתרון בהטמעה שתהיה לוקאלית (on-premise). כמו כן, הם גם מציינים את היכולת של MobileIron לבצע חציצה והפרדה מוחלטת בין החלק הארגוני במכשיר החכם ובין החלק הפרטי. יכולת זו נחשבת קריטית במיוחד בשוק הישראלי, ונדרשת על ידי משתמשי הקצה שדורשים מכשיר שימש אותם הן לעבודה והן לצרכיהם הפרטיים.



תוצאות שמתקבלות במהירות המחשבה

התשובה של אליסון ל-HANA: אורקל נכנסת לעידן ה-In-Memory עם שורה של הכרזות חדשות
 ♦ מנכ"ל ומייסד אורקל, לארי אליסון, חשף את הטכנולוגיה החדשה שפיתחה החברה עבור
 גרסה 12c של בסיס הנתונים שלה, והציג שתי מכונות חדשות מתוצרתה ♦ "אנחנו מסוגלים
 היום לספק תוצאות שמתקבלות במהירות המחשבה. זה אומר שהתשובות מתקבלות מהר יותר
 משאנחנו יכולים לחשוב על השאלות. זה מדהים", אמר אליסון על בימת כנס הענק

פלי הנמר ואור יעקב < צילום: פלי הנמר

לפעול מהר מאוד כשהוא מעבד כמה שורות. בשנים האחרונות, חוקרים ומרצים החלו להציעו פורמט חלופי: במקום לאחסן את המידע בשורות, לאחסן אותו בעמודות. הרעיון הוא ליצור עיבוד שאילתות מהיר יותר. "לנו יש רעיון טוב יותר", קבע מנכ"ל ומייסד אורקל: "לאחסן את



לארי אליסון

א
 אורקל נכנסת לעידן בסיסי הנתונים ב-In-Memory - כך הכריז **לארי אליסון**, מנכ"ל ומייסד החברה. אליסון חשף את הטכנולוגיה החדשה שפיתחה החברה עבור גרסה 12c של בסיס הנתונים שלה, והציג שתי מכונות חדשות שפיתחה. הוא הדגיש, כי טכנולוגיית ה-In-Memory החדשה של אורקל מאפשרת לעבד שאילתות פי 100 מהר יותר, וטרנזקציות - פי שניים מהר יותר. אליסון אמר את הדברים במליאת הפתיחה של כנס הענק השנתי של החברה, Oracle Open World 2013. הכנס, שנערך כמדי שנה בסן פרנסיסקו, משך אליו לא פחות מ-60 אלף משתתפים - כ-20% יותר מאשר ב-2012. הטכנולוגיה החדשה שהציג אליסון תתחרה ישירות ב-HANA - פלטפורמת ה-In-Memory של סאפ, ששמה, כצפוי, לא הוזכר על הבמה. "כשמחליטים להעלות מידע לזיכרון, עושים זאת במטרה להאיץ את המערכת ולשפר את הביצועים", הסביר אליסון על הבמה. "כשהתחלנו לפתח את הטכנולוגיה הזו, הצבנו לעצמנו שורה של מטרות. אחת מהן היתה לבצע שאילתות מהירות הרבה יותר - לפחות פי 100 מהירות יותר. מדובר בתוצאות שמתקבלות במהירות המחשבה. זה אומר שהתשובות מתקבלות מהר יותר משאנחנו יכולים לחשוב על השאלות. זה מדהים". ואולם, הוסיף אליסון, "בזמן שאנחנו הופכים את השאילתות למהירות יותר, צריך להיזהר שלא לפגוע בטרנזקציות ובביצועים של הטרנזקציות. גם פה אני שמח לדווח שהצלחנו, ואפילו יותר מזה: לא רק שלא פגענו בביצועים של הטרנזקציות, אלא שאף מצאנו דרך להכפיל אותם". "כשבונים היום בסיס נתונים", הוא הסביר, "מאחסנים את המידע בו בשורות. כשאתה מבצע טרנזקציה, אתה משנה את השורה. הפורמט הזה, שקיים מאז המצאת בסיס הנתונים הרלציוני, נועד לאפשר לשרת

SOMO

MARKETING 2013

מדיה דיגיטלית ורשתות חברתיות

המפגש ראשון מסוגו בין סמנכ"לי השיווק המובילים בישראל לבין מנהלי הטכנולוגיה הבכירים בישראל. במפגש יוצגו כלים ומתודולוגיות לניהול יעיל של האסטרטגיה השיווקית.

The **S**ocial **M**obile Marketing Summit

28.10.2013
EAST, TEL-AVIV

ניצד ה-CIO וה-CMO משתפים פעולה בניהול המדיה החברתית

כשהמדיה החברתית כבר כאן, ארגונים צריכים ללמוד את כוח השיווק הדיגיטלי, את העבודה הפנימית בתוך הארגון, הקשר בין בעלי התפקידים בארגון בפעילות היום-יומית בעולם הדיגיטלי



יונתן לנדנברג
מייסד אידיאולוגיק
מנכ"ל
Infinity Augmented Reality

פלי הנמר
יוזם ומנהיג, קבוצת
אנשים ומחשבים



סיגלית הורן גלפרין, סמנכ"לית, איגוד השיווק הישראלי
אליאב אללוף, יועץ שיווקי ומנטור מדיה חברתית
אופיר כהן, מנכ"ל יוניברסל סקאן SEARCH
אמיר חונגה, סמנכ"ל בכיר Ness Interactive
שרה יופי, סמנכ"לית שיווק EMEA, סימנטק
גדי גילאון, יו"ר, מוביסק
פלורה לוי, מומחית בו, מנכ"לית משותפת, B-PRO, PRODWARE
מיקי איטין, מנהל פעילות ה-CRM הגלובלית
אלי ישראלוב, מנכ"ל יוניברסל סקאן SEARCH
אבי עסיס, מנכ"ל WideLink
נאור מן, מנכ"ל ACTIVETRAIL
ענבר אברון, מומחית מדיה דיגיטלית, יפעת מדיה צ'ק
ד"ר גיא יוגב, מרצה לשיווק ויזם טכנולוגי
טוני כהן, סמנכ"לית שיווק, חברת הביטוח מגדל
טל נברו, יועצת שיווק דיגיטלי
טילה ברנדס, מייסדת ומנכ"לית Publishers
יעד אורן, דירקטור SAP NetWeaver Gateway SAP Labs Israel
ד"ר דינו לוי, הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל-אביב

מנחה: **יונתן לנדנברג**, מייסד אידיאולוגיק, מנכ"ל, Infinity Augmented Reality

התכנסות ורישום	08:00
דברי פתיחה	09:00
דברי ברכה	09:15
כלים מוחיים למחקר שיווקי	09:30
שיווק מותאם ללקוחות דיגיטליים	09:45
רתום את הרשת החברתית למטרות הארגון עם הדור הבא של פתרונות ה-Social IT	10:05
Social Media and Mobile - the impact on business today	10:25
בניית אסטרטגיה דיגיטלית מותאמת לצרכן העתידי ואיך מנהלי שיווק צריכים להסתכל על הכל מלמעלה	10:40
TBA	10:55
Social by Design: כיצד לתכנן מוצרים ושירותים שמשווקים את עצמם	11:15
כיצד התרבות הצרכנית גרמה לשינוי עסקי בחברת הביטוח מגדל	11:30
ככה משיגים ROI: על סגירת מעגל בין שיווק דיגיטלי לתהליך המכירה	11:45
כיצד להפוך את הדיוור האלקטרוני למכונת מזומנים	12:00
למה המדיה החברתית לא עולה כיתה?	12:20
בדיקת האפקטיביות של קמפיין אינטרנט בכלים חדשניים	12:35
חשיבות הניוזלטר בתוך עולם המדיה החברתית	12:50
Big Data → Smart Data: איך מתחילים	13:05
השיווק - המצפן של ה-IT הארגוני לתחום המובייל	13:20
ניצול יעיל של הרשת החברתית ע"י קישורה ל-CRM	13:35
כיצד לבצע שיווק ממוקד במדיה החברתית	13:50
ארוחת צהריים	14:05





- שהוא האיטי ביותר, כונן ה-SSD בעל המהירות הבינונית וה-DRAM - שהוא כמובן המהיר מבין השלושה."

בסיס נתונים לבסיסי נתונים

בהמשך הציג אליסון מכונה חדשה מבית היוצר של אורקל, ה-M6-32. הוא כינה את המכונה "Big Memory Machine", וציין כי היא מכילה 32 טרה-בייט של DRAM ושלבסיסה משובץ מעבד ה-M6 SPARC החדש, שמציע 12 ליבות ו-96 נימים - פי שניים יותר מקודמו, ה-M5. המעבד, ציין אליסון, זמין בשוק החל מהיום, והדגיש כי ה-M6-32 היא המכונה המהירה ביותר בעולם להרצת בסיס נתונים In-Memory. ה-M6-32, אמר, תוצע גם כמחשב וגם כפורמט Super Cluster, כך שניתן יהיה לחבר אותה באמצעות אינפיניבד לאקסהדטה.

מכונה נוספת שהציג היא Oracle Database Backup, Logging, Recovery Appliance. אליסון סיפר, כי הוא היה מי שהמציא את השם ה-"קצר והקולע" והתבדח באומרו, כי "בזכות" הברקות כאלה משלמים לי את הכסף הגדול. "מכונות הגיבוי של היום לא מעוצבות במיוחד עבור בסיס הנתונים - הן מעוצבות עבור מערכות באופן כללי", הסביר אליסון את הרציונל לפיתוח המכונה. "הבעיה בהתייחסות לבסיס הנתונים כאל אוסף של קבצים, היא שאם צריך לאחזר, מאחזרים את בסיס הנתונים לזמן שבו בוצע הגיבוי האחרון - לפני כמה שעות או אפילו ימים. המשמעות היא שהתהליך הזה מוביל לאיבוד מידע. בנוסף, הגיבוי והשחזור דורשים הרבה מאוד זמן מעבד. זה יקר, בעיקר אם בסיס הנתונים צריך לבצע טרנזקציות במקביל לגיבוי. אם לא די בכך, אז המכונות האלה לרוב הן בלתי אפשריות להרחבה ושדרוג. השורה התחתונה היא סיוט של ניהול ותחזוקה."

גיבוי גם של לוגים

ה-"Oracle Database Backup, Logging, Recovery Appliance פועל אחרת", הסביר. "במקביל לגיבוי ה-'רגיל' של בסיס הנתונים, כמו זה שעושות מכונות הגיבוי הקיימות, אנחנו מגבים גם לוגים (logs). כך, אם צריך לשחזר את בסיס הנתונים, יש לנו לא רק את הגיבוי האחרון, אלא גם את כל השינויים שבוצעו מאז הגיבוי האחרון - ואנחנו לא מאבדים מידע. זה

לארי אליסון: "איך הטרנזקציות מתבצעות באופן מהיר יותר בזמן שעליהן לעדכן שני פורמטים במקביל?"

המידע בשני הפורמטים במקביל, גם בשורות וגם בעמודות, ובאותה הזדמנות מכניסים הכל לזיכרון. כשאתה מעדכן מידע בפורמט אחד, אתה מעדכן מיד את המידע גם בפורמט השני. השילוב הזה, כך גילינו, מאפשר את קבלת המהירות האדירה הזאת - של עיבוד שאילתות מהיר פי 100.

אין צורך בשינויים בקוד

"איך הטרנזקציות מתבצעות

באופן מהיר יותר בזמן שעליהן לעדכן שני פורמטים במקביל?", שאל אליסון והשיב: "לפני פורמט העמודות, כשהיינו יוצרים טבלה, היה עלינו להחליט איזה עמודות אנחנו עומדים ליצור. למעשה הגדרנו טבלה והחלטנו מראש מה לאנדקס בה. במקביל, יצרנו עמודות נוספות שאותן רצינו לאנדקס עבור החלק האנליטי. היום אנחנו אומרים: בואו נזרוק את האינדקסים האנליטיים ונחליף אותם בעמודות In-Memory. המטרה של האינדקסים האנליטיים מלכתחילה היתה להריץ שאילתות אנליטיות באופן מהיר יותר, אבל כבר לא צריך את זה, כי אנחנו יודעים להריץ שאילתות באופן מהיר פי 100. היום אנחנו מעדכנים את האינדקסים שאנחנו צריכים לעדכן - וזהו."

אליסון הוסיף, כי טכנולוגיית ה-In-Memory החדשה של אורקל לא דורשת שינויים בקוד: "כל מה שעובד היום, יעבוד גם עם אפשרות ה-In-Memory החדשה", קבע. "הכל רץ בלי שינוי אחד באפליקציה. האופציה עובדת גם עם כל האפשרויות הקיימות של 12c. מפעילים את יכולת ה-In-Memory החדש - וזהו."

"לא כל בסיס הנתונים חייב לשבת בזיכרון", אמר מייסד ומנכ"ל אורקל. "אפשר להחליט שרק המידע ה'חם' יישב ב-DRAM. מערכת אקסהדטה, למשל, מציעה היררכיית זיכרון ומאפשרת להעביר מידע באופן אוטומטי מהדיסק, ל-SSD ולזיכרון. כך, מתקבלת שלוש דרגות מהירות: הדיסק

ש-HANA היתה מוצר". מוקדם יותר פתח הרד את יומו השני של הכנס ונשא את הנאום המרכזי בו. הוא ציין, כי לאירוע השנה הגיעו 60 אלף משתתפים וחזר והדגיש, כי באורקל סופרים כל משתתף רק פעם אחת - רמז לכנסים אחרים שמתהדרים במספר משתתפים גדול יותר.

"בואו נדבר על Big Data", אמר הרד בהרצאתו. "שישה מיליארד מכשירים מחוברים היום לאינטרנט, רובם מחוברים על ידי בני אדם שמשתמשים בהם מדי יום. המגמה הזו, שמכונה The Internet of Things, תיצור המון מידע. הרים של מידע יודע להגיד לכם בכמה מידע מדובר בדיוק, אבל מדובר בהמון המון מידע".

"בואו נדבר במספרים", אמר. "אחד הבנקים הגדולים ביותר בארצות הברית מאחסן כיום כ-300 פטה-בייט של מידע. הגידול השנתי הממוצע עומד על 30% עד 40%. כדי להקל על החשבון, בואו נגלגל את התוצאה ונקבע שמדובר בגידול של 100 פטה-בייט בשנה. אנחנו יודעים שאותו הבנק משקיע 7,000 דולר באחסון, טיפול ותחזוקה של כל טרה-בייט. בחישוב פשוט, מדובר בגידול

מארק הרד: "בואו נדבר על Big Data שישה מיליארד מכשירים מחוברים היום לאינטרנט, רובם מחוברים על ידי בני אדם שמשתמשים בהם מדי יום. המגמה הזו, שמכונה The Internet of Things, תיצור המון מידע. הרים של מידע. אני לא יודע להגיד לכם בכמה מידע מדובר בדיוק, אבל מדובר בהמון המון מידע"

בדיוק ההבדל בין מכונת גיבוי ובין מכונה לגיבוי בסיסי נתונים". אליסון הוסיף, כי "בגלל שאנחנו רק שולחים לוגים, אנחנו מצליחים לייצר מעט מאוד עומס על הרשת, ולכן מכונת הגיבוי לא חייבת להיות אפילו באותו דטה-סנטר, אלא בכל מקום שהוא - אפילו בענן. המכונה אפילו כוללת קטלוג של גיבויים, כדי שנוכל לגשת לכל הגיבויים שלנו בקלות. אם תרצו, מדובר במעין בסיס נתונים של בסיסי נתונים".

אורקל פלאזה

את הכנס פתחה **ג'ודי סים**, מנהלת השיווק של אורקל, שציינה כי כנס Open World הראשון נערך לפני יותר מ-30 שנה, ואירח רק כ-50 משתתפים. היא ציינה, כי בנוסף ל-60 אלף המשתתפים שהגיעו למרכז הכנסים של סן פרנסיסקו, ייקחו חלק באירוע עוד כ-2 מיליון משתתפים, שייצפו בהרצאות ובמושבם אונליין. נתון מעניין נוסף שציינה סים הוא, כי 21% מהמשתתפים הגיעו מאזור EMEA. היא סיפרה, כי באירוע השנה נפתחו שישה אזורי תערוכה שונים, שיארחו 515 מציגים - המספר הגדול ביותר אי פעם.

כדי להכיל את כמות האנשים האדירה הזו, סיפרה סים, החליטו השנה באורקל לסגור במשך שבוע את רחוב הווארד במרכז סן פרנסיסקו, בחלק שבין הרחובות 3 ו-4, ולהקים במקומו מתחם אירועים ענק, שבו יוכלו המשתתפים לנוח, לאכול ולקיים פגישות. את המתחם מכנים בחברה "אורקל פלאזה ברחוב הווארד". סים אמרה כי באורקל החליטו שלא לכסות את המתחם בגג, "כדי שהמשתתפים יוכלו להיות קרובים יותר לענן".

"לא איחרנו את הרכבת"

"לא איחרנו את רכבת ה-In-Memory ולא הגענו למסיבה באיחור. אורקל היתה ב-In-Memory לפני ש-HANA בכלל היתה קיימת", כך אמר **מארק הרד**, נשיא אורקל העולמית. הרד אמר את הדברים בתשובה לשאלת אנשים ומחשבים בנושא, שהופנתה אליו במסיבת עיתונאים קצרה שערך בכנס הענק.

"אני לא רוצה שמישהו יחשוב שהפעם הראשונה שבה אורקל הציעה In-Memory הייתה בהכרזה שערכנו אתמול", אמר הרד לאנשים ומחשבים.



מארק הרד מתראיין לרשת CNBC (צילום: אור יעקב)

של 700 מיליון דולרים בשנה. אני לא יודע מה איתכם, אבל אני לא הייתי רוצה להיות איש ה-IT שנכנס ללשכת המנכ"ל ומבקש 700 מיליון דולרים בשנה רק בשביל לאחסן את המידע. אני מעריך שהפגישה הזו לא תהיה

"ב-אקסהדטה אנחנו מציעים היום זיכרון בנפח 26 טרה-בייט, מתוכם 4 טרה-בייט של DRAM ו-22 טרה-בייט של פלאש. רק ב-אקסלהיטיקס (Exalytics) לכדה אנחנו מציעים 4 טרה-בייט של זיכרון. אנחנו היינו ב-In-Memory לפני



"אורקל פלאזה ברחוב האוורד" - כך נראה אחד הרחובות הראשיים במרכז סן פרנסיסקו (צילום: פלי הנמר)

בטוויטר לפני שהוא יפנה אליי. זה אולי לא נשמע מטריד סתם כך, אבל תחשבו רגע על פוטנציאל ההרס: אם יש לי מיליון לקוחות, כ-50 אלף מתוכם כנראה לא מרוצים. אם כל אחד מהם יפרסם את הבעיה שלו בטוויטר לפני שהוא יפנה אליי, ההשלכות תהינה אדירות".

הפתרון לכך, אמר נשיא אורקל, הוא לבחור את הלקוחות שלך. "החברות שיצליחו בעתיד הן לא אלה שילמדו להתמודד עם הבעיה הזו ולפתור אותה, אלא אותן חברות שייבחרו את הלקוחות שלהן בחוכמה מבעוד מועד - וכך יימנעו מהבעיה הזו לחלוטין. זה שינוי מחשבתי ומתודולוגי, אבל יש בו הרבה מאוד היגיון".

"הצרכנים של היום מתוחכמים מאוד", ציין הרד, "אבל הצרכנים של מחר יהיו מתוחכמים פי כמה. 43% מהאמריקנים יגיעו לגיל פרישה בתשע השנים הקרובות. הם האנשים שמוציאים כסף היום. המחליפים שלהם יהיו ילדים בסטנדרטים של היום - אנשים שנולדו לתוך העידן החדש הזה. הם יהיו קהל קונים קשה הרבה יותר. הם מצפים לקבל שירות מיידי וסיפוק מיידי. אם הם לא יקבלו את זה ממך, הם ילכו למקום אחר".

יישומים ארגוניים בני 20 שנים

על רקע כל המידע הזה, אמר, "בואו נסתכל רגע על האפליקציות הארגוניות. הידעתם שהגיל הממוצע של אפליקציה ארגונית בארצות הברית הוא 20 שנה? 20 שנה! זה אומר שהאפליקציה הממוצעת שנמצאת בשימוש היום פותחה ב-1993. בואו נהיה מתירנים ונעמיד פנים שמדובר רק ב-15 שנים ולא ב-20, ונניח שהאפליקציה הממוצעת פותחה ב-1998. תחשבו רגע על הטכנולוגיות שהיו זמינות לנו אז: האם האינטרנט נראה אז כמו שהוא נראה היום? ומה לגבי הטלפון הסלולרי? האם היו אז מנועי חיפוש ורשתות חברתיות? מובן שלא. עכשיו בואו נשים את כל בקונטקסט ונחשוב על כל הדברים שהאפליקציות הארגוניות הללו מפספסות היום ועל כל הדברים שהן תפספסות בעתיד".

המסקנה, קבע הרד, "היא שאנחנו חייבים לחדש, וזה בדיוק מה שאורקל מתכוונת לעשות. אנחנו הולכים להשקיע במקביל בשני ערוצים שמתקשרים זה עם זה: שיפור משמעותי בביצועים, לצד קיצוץ העלויות. אחד מוביל לשני, ואנחנו מתכוונים להשקיע עוד הרבה מאוד משאבים

מוצלחת במיוחד...".

לדבריו, "לארי אליסון דיבר אתמול על ביצועים, אבל הביצועים הללו סומנים בחובם גם עלויות. כשבסיס נתונים רץ פי 100 מהר יותר, העלויות שלך יורדות במאית. זה עד כדי כך פשוט. זו האסטרטגיה שלנו - לסייע ללקוחות שלנו לעשות הכל מהר יותר, כדי להיות יעילים יותר, טובים יותר וזריזים יותר, ובכך להקטין את העלויות באופן משמעותי".

הלקוח של מחר

"הרישות החברתי הפך למגמה ענקית בכל העולם", ציין הרד. "אני, כגוף מכירות, כבר לא שולט ביחסים שלי עם הלקוח. כשלמדתי מנהל עסקים באוניברסיטה, לימדו אותי שבתור עסק, עליי לשאוף לשיעור שביעות רצון של 95% בקרב הלקוחות שלי. תמיד יהיו לקוחות לא מרוצים - לא משנה כמה טוב תהיה, אבל אותי לימדו שהעלות שתצטרך להשקיע כדי לספק את ה-5% הנותרים האלו, גבוהה מדי ביחס לתועלת".

"אבל כל זה היה מזמן, לפני עלייתו של הרישות החברתי", הסביר הרד. "בעבר הייתי עובד מול הלקוח, אחד על אחד. אם ללקוח היתה בעיה, הוא היה פונה אליי והייתי מטפל בו ישירות וכך, בין היתר, מגיע לאותם 95% שביעות רצון הלקוחות. היום, הלקוח יפרסם את המידע

מארק הרד: "אנחנו חייבים לחדש, וזה בדיוק מה שאורקל מתכוונת לעשות. אנחנו הולכים להשקיע במקביל בשני ערוצים שמתקשרים זה עם זה: שיפור משמעותי בביצועים, לצד קיצוץ העלויות. אחד מוביל לשני, ואנחנו מתכוונים להשקיע עוד הרבה מאוד משאבים בפיתוח ושיפור הקונספט הזה"



התור הארוך בתעשייה: משתתפי Oracle Open World ממתינים מחוץ לאולם הכנסים להרצאתו של לארי אליסון, מנכ"ל ומייסד אורקל (צילום: אור יעקב)

בפיתוח ושיפור הקונספט הזה."

"עתיד ה-IT מלא בהבטחות ובהזדמנויות"

"כשאני מסתכל קדימה, על העידן החדש של המיחשוב, אני אופטימי. עתיד ה-IT מלא בהבטחות ובהזדמנויות - ואנחנו ב-EMC מתכוונים לנצל אותן", כך אמר ג'ו טוצ'י, יו"ר ומנכ"ל EMC העולמית. לדבריו, "אנו חיים בעולם שבו מה שנכון עכשיו, לא בהכרח יהיה נכון בעוד 10 דקות. קצב השינויים מהיר עד כדי כך, ומערך ה-IT הארגוני צריך להתאים את עצמו לעבודה בעולם הזה".



ג'ו טוצ'י

טוצ'י אמר את הדברים בפתיחת יומו השלישי של כנס הענק. "ארגונים הופכים היום ליעילים יותר, גמישים יותר ואפילו ממוחשבים יותר", אמר

ג'ו טוצ'י: "מידע
שאתמול ישב
בזיכרון, יישב מחר
בכונן המגנטי, פשוט
כי הצרכים השתנו.
התהליך הזה חייב
להפוך לאוטומטי
- ואנחנו היחידים
שמציעים אוטומציה
אמיתית של התהליך
הזה"

טוצ'י. "כל השחקנים הגדולים מפתחים טכנולוגיות לעולם הזה - יבמ, אורקל, מיקרוסופט וכו', אבל אנחנו עושים דברים אחרת. אנחנו גדלים לרוחב במקום לגובה. בעוד ששאר ענקיות ה-IT רוכשת וממזגות, אנחנו מטפחים ארבעה ענפים במקביל: הענף של VMware, הענף של פיבוטל, הענף של RSA וכמובן הענף של EMC. כל אחד מהענפים הללו פועל באופן עצמאי, אבל מקבל הרבה מאוד תמיכה מההנהלה".

טוצ'י מנה את המגמות שמובילות, לדבריו, את השינוי שעובר הענף ופירט על כל אחת מהן. "בואו נדבר על SDDC (ר"ת Software Defined Data Center). תחשבו על איזו מהפכה עשתה הווירטואליזציה לשרתים - ותבינו

מה קורה היום באחסון ובנטוורקינג. אפשר לומר שהווירטואליזציה מתפשטת לעוד ועוד תחומים בדטה-סנטר ומוסיפה עוד שכבות שליטה למערך המיחשוב. הרבה מאוד מו"פ מושקע מצדינו בשכבות החדשות הללו, והתוצאה היא דטה-סנטר יעיל יותר, חכם יותר ומנוהל יותר".

"ואם כבר הזכרנו את תחום האחסון", המשיך מנכ"ל EMC, "בואו נתמקד בו רגע. השאלה העיקרית ששואלים אנשי ה-IT בארגונים היום היא, איפה לאחסן את המידע - בזיכרון? ב-SSD? אולי בכלל על הכונן המגנטי? זה כמובן תלוי מאוד באיזה סוג מידע מדובר. יש אפליקציות שדורשות רמות שירות מאוד גבוהות ממערך האחסון, ויש כאלה שלא. יש אפליקציות שצריכות שטח אחסון גדול מאוד, אבל לא דורשות מהירויות גבוהות. הצרכים האלה הם דינמיים - מידע שאתמול ישב בזיכרון, יישב מחר בכונן המגנטי, פשוט כי הצרכים השתנו. התהליך הזה

"מכרנו יותר מ-40 מכונות אקסהדטה בישראל"

"מכרנו יותר מ-40 מכונות אקסהדטה בישראל, וזו רק ההתחלה. השוק הולך לכיוון של מכונות מהונדסות, שמספקות למנמ"ר שקט - כל אחת בתחומה", כך אמר **אילן שפיגלמן**, סמנכ"ל השיווק של אורקל ישראל, בשיחה עם אנשים ומחשבים. לדבריו, "השנה הראשונה היתה קשה. היינו צריכים לחנך את השוק וזה לקח זמן. בשנה השנייה השוק התחיל להבין במה מדובר, והמכירות החלו. מהר מאוד המספרים גדלו עד מעל הציפיות וסיימנו את השנה עם נתונים גבוהים הרבה יותר מהצופה. עכשיו, בסוף השנה השלישית, הגענו למצב שבו נתוני המכירות ברבעון האחרון היו זהים לאלה של כל השנה השנייה. השוק הבין שמכונות מהונדסות זו הדרך הנכונה".



אילן שפיגלמן

"מכונות מהונדסות זה משהו שנהיה כבר באג'נדה של כל מנמ"ר בשוק", קבע שפיגלמן. "יצא לי לדבר עם מנמ"רים - כאלה שכבר קנו אקסהדטה וכאלה שחושבים לקנות - והם אמרו לי שהם קונים את המכונות האלה כדי לקבל שקט. בעבר, הם אמרו, הם היו הולכים להנהלה לבקש כסף לקניית מעבדים וזיכרונות, כדי להגדיל את הביצועים. שם, בהנהלה, היו אומרים להם: 'לפני שאתם קונים, תבדקו איך אפשר לכוון את המערכת כך שתרוץ מהר יותר'. בדיעבד, הכוונן הזה גורם להרבה מאוד בעיות: זה מפיל מערכות, מקשה על השדרוג והופך את התחזוקה למורכבת הרבה יותר. הכוונן הזה הוא לא משהו סטנדרטי - אף אחד לא יודע מה בדיוק הם עושים שם. זה משבית ארגונים שלמים. עם אקסהדטה אין כוונן ואין משחקים - זה פשוט עובד. המערכת בעצם פותרת בעיות לפני שהן התעוררו".

"בחזון שלנו, הדטה-סנטר הולך לכיוון של מכונות מהונדסות, שכל אחת עושה הכי טוב את מה שהיא עושה", הסביר. "יש מכונה לבסיסי נתונים, מכונה ל-BI, מכונה לתוכנה וכו'. השיטה הזו עובדת, כי הארגון מטיל משימה ספציפית על מערכת שנועדה לבצע את המשימה הספציפית הזו. זה לא רק ברמה של 'הברזלים' - המכונה מגיעה עם תוכנה שהותאמה במיוחד עבור החומרה ועבור המשימה. ככה יראה הדטה-סנטר העתידי, והוא ייתן הרבה מאוד שקט למנמ"רים ואנשי ה-IT". "הגרסה החדש של בסיסי הנתונים של אורקל, היא אחת ההכרזות המשמעותיות ביותר שעשתה אורקל מבחינה טכנולוגית", אמר שפיגלמן. "יש המון התעניינות בארץ סביב הנושא הזה, בעיקר בזכות יכולות הענן וה-In-Memory. אני מעריך שתוך כמה חודשים כבר נתחיל לראות אימוץ רחב של c12 בישראל. על פי הניסיון שלנו, יהיו ארגונים שימהרו לשדרג

חייב להפוך לאוטומטי - ואנחנו היחידים שמציעים אוטומציה אמיתית של התהליך הזה".

ה-Big Data

"אי אפשר לדבר על אחסון היום בלי להזכיר את ה-Big Data", קבע טוצ'י. "רוב החלטות בארגוני האנטרפרייז מתקבלות היום בהתבסס על מידע מובנה, אבל רוב המידע בארגונים הללו כלל אינו מובנה. זו בעיה שפוגמת באיכות החלטות המתקבלות. אבל זה לא עוצר שם, כי יש עוד סוגים של מידע שלא זמינים עבור הארגון, כמו למשל מידע שיש רק למתחרים, מידע שנמסר אצל השותפים והמפיצים, מידע ציבורי שלא זורם לארגון בשגרה, מידע על הלך הרוח ברשתות החברתיות ועוד. האתגר המרכזי של התעשייה כולה היום הוא לשלב בין כל סוגי המידע הזה ולהציג אותו בפני מקבלי החלטות. מדובר בשילוב מתוחכם של כמויות אדירות של מידע, שנועד לסייע בקבלת החלטות עסקיות נכונות יותר".

"העולם משתנה וה-IT משתנה איתו", סיכם טוצ'י. "ענקיות המיחשוב - ואנחנו בתוכם - עובדות שעות נוספות כדי לספק כבר היום את הטכנולוגיות שיניעו ארגונים מחר. ההבטחה גדולה וההזדמנויות אדירות".

אורקל השיקה עדכונים לשירותי הענן שלה

אורקל הודיעה על עדכון כל שירותי הענן שהיא מציעה במסגרת Oracle CX. הגרסאות החדשות כוללות אינטגרציה חברתית עמוקה יותר, ניידות מורחבת ושיפורים בממשק המשתמש, ותוכנו במטרה להקטין את עלות הבעלות הכוללת ולתמוך טוב יותר בסביבות מיחשוב מבוססות ענן. הפרטפוליו כולל פתרונות מכירות, שיווק, מסחר ושירות ותעשייה. אורקל הכריזה על הגרסה החדשה במהלך כנס הענן השנתי שלה. על פי אנשי אורקל, הגרסה החדשה של ענן המכירות של החברה, Oracle Sales Cloud, מאפשר כעת לנציגי המכירות למכור יותר, למנהלים לדעת יותר, ולארגונים לגדול יותר. הגרסה החדשה מתאפיינת בחוויית משתמש פשוטה יותר, ניידות משופרת, יכולת הגדרה מוגברת ויכולות שילוב חדשות עם ענן השיווק של אורקל.

ענן השיווק של החברה, Oracle Marketing Cloud, מאפשר על פי החברה ליצור מגע עם קהלים, לרכוש קונים ולהניע רווחים. שיפורים ועדכונים בענן השיווק כוללים שילוב בין ענן השיווק והענן החברתי של אורקל, יכולות קמפיינים ניידים חדשות ויכולות נוספות שהתווספו בעקבות רכישת Eloqua.

עם השקת הגרסה החדשה, מאפשר ענן השירות של אורקל, Oracle Service Cloud, לספק שירותים מחוברים ומקל על נציגי שירות לסייע ללקוחותיהם. שיפורים ועדכונים בענן השירות של אורקל כוללים בין היתר יכולות ניידות חדשות, פורטל לקוחות משופר, ניידות מוגברת במקדים טלפוניים, תקשורת ממוקדת יותר, נקודת מבט חברתית אל שירות הלקוחות ועוד.

הענן החברתי של אורקל, Oracle Social Cloud, מסייע לארגונים להיות מעורבים במדיה חברתית, להשיג תובנות באינטראקציות שלהם וספק שקיפות ללקוחותיהם. שיפורים ועדכונים בענן החברתי של אורקל כוללים תבונות מתוך תוכן של הודעות מדיה חברתית, יכולות מסחר חברתי, יכולות שיווק חברתי, טיפול אחוד ומשופר בלקוחות ושילוב בין ענן השיווק והענן החברתי של אורקל.

"ארגונים צריכים שתהיה להם את היכולת למסד בקלות את המערכות והתשתיות התפעוליות שנדרשות כדי לספק חוויית פשוטות, משולבות ורלבנטיות לאורך ולרוחב כל הערוצים ונקודות המגע", אמר **קן וולפה**, סגן נשיא בכיר לפיתוח מוצרים באורקל. "עם השיפורים החברתיים, הניידים והאינטראקטיביים לאורך כל הפרטפוליו של Oracle CX, אנחנו נמצאים בעמדה טובה מתמיד לעזור לארגונים ליצור חוויית לקוח נהדרת. לקוחותינו יכולים לנצל את היכולות החדשות באופן מיידי בענן, לעמוד ברישות הלקוחות שלהם, ולהגדיל הכנסות".

בו כדי להניח יוזמות ושירותים חדשים וכדי לבדל את עצמם מהמתחרים שלהם", כך אמר **כריס בייקר**, סגן נשיא בכיר ל-ISV's & OEM's ומנהל שותפים עסקיים, מכירות ג'אווה (Java) וערוצי הפצה באורקל. לדבריו, "אורקל עובדת בצמוד לקהילת השותפים שלה כדי לספק את הפלטפורמה הכי מקיפה, אמינה ומאובטחת בתעשייה עבור צרכי האינטרנט של הדברים" (Internet of Things) שלהם, כיום וגם לעתיד".

"ההתרבות המהירה של התקנים אינטליגנטיים וקצב הצמיחה המהיר של מגמת האינטרנט של הדברים יצרו שוק לפתרונות חדשים לחלוטין המבוססים על טכנולוגיית 'מכונה למכונה' (M2M)", אמר בייקר. "מכיוון שכך, ארגונים זקוקים לדרכים חדשניות לרתימת כמויות המידע הגדולות בהתמדה, כדי להשתמש בהן לצורך קבלת החלטות חכמות יותר, לאפשר שירותים ומודלים עסקיים חדשים ולהפחית עלויות".

הוא ציין, כי "אורקל ממשיכה להתייחס לאתגרים אלו עם המהדורה המעודכנת של Oracle Java ME Embedded, ובמקביל היא פועלת יחד עם שותפיה כדי לספק פתרונות 'אינטרנט של הדברים' משולבים, מקצה לקצה. כתוצאה מכך יכולים לקוחות ליצור הזדמנויות עסקיות חדשות, להתייעל, לעבד ולנתח מידע תוך כדי צבירה במהירויות גבוהות במיוחד, ולפעול בהתאם לאירועים ברגע התרחשותם".

אורקל, אמר בייקר, "ממשיכה לספק חידושים בקצב מהיר לאורך כל הפלטפורמה. כך, לאחרונה הכרזנו על Java ME Embedded 3.3, שמספקת תמיכה חזקה עבור ארכיטקטורות שבבים משובצות מובילות בתעשייה וכן קבצים בינאריים עבור לוחות פיתוח מבוססי ארכיטקטורת ARM, כולל Keil STM32 F200 Evaluation Board-1 Raspberry Pi עבור התקנים המבוססים על מעבדי ה-Cortex-M של ARM. כמו כן, שחררה אורקל בשבוע שעבר את Java ME Embedded 3.4 כשהיא מוסיפה תכונות פיתוח ושימושיות חדשות וכן תמיכה מתקדמת עבור פלטפורמת Qualcomm QSC 6270T".

לדבריו, רשת השותפים של אורקל תתחיל לספק ברבעונים הקרובים התמחות עבור M2M. הרשת, הוסיף בייקר, מציעה משאבים גם בתחומים אחרים שקשורים ל-"אינטרנט של הדברים", כולל ג'אווה, בסיס הנתונים של אורקל, תוכנת פיוז'ן (Fusion) ועוד.

* הכותבים הם שליחי אנשים ומחשבים לארצות הברית



כריס בייקר

כבר בתקופה הקרובה. אלה ארגונים שרצים תמיד לפני המחנה. את סבב השדרוגים השני יובילו ארגונים שרוצים לשדרג, אבל מחכים שהסבב הראשון יתגלח על הגרסה החדשה, וברגע שהם יראו שהכל בסדר, הם יעברו אליה גם. ויהיו גם כאלה שלא יעברו לגרסה החדשה. תמיד יש כאלה - וזה בסדר, אבל בשורה התחתונה אני מאמין שרוב משתמשי אורקל בישראל יבינו את היתרונות האדירים שב-12c וישדרגו אליה בהקדם".

"הזדמנויות משמעותיות לארגונים להפיק תמורה מלאה מהמידע"

"העולם המחובר מציע הזדמנויות משמעותיות לארגונים שיפיקו את התמורה המלאה ממידע הנאסף באמצעות מיליארדי התקנים, וישתמשו

משה חורב, אורקל: "אנו מצויים בתחילתו של עידן המידע"

"העידן החדש הזה משפיע על כולנו והוא מחייב מהפיכות ושינויים גדולים, ולא רק בהיבט המיחשוב", אמר חורב - סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל הסניף הישראלי של החברה, בשיחה עם אנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "במשך שנים העריכו שהמעבר לענן יתבצע באופן זהיר, אטי ובלה בלה. זה כמובן כבר לא המקרה. העלם רץ היום הרבה יותר מהר ממה שכולם חשבו, וכל הספקים חייבים לתמוך בזה"

לקוחות, שותפים ובכירי אורקל ישראל. "ההכרזות החדשות של אורקל פה בכנס מכוונות בדיוק לעידן החדש הזה שאני מדבר עליו", הסביר חורב. "למעשה, אנחנו יודעים כבר היום לתמוך בדטה-סנטר של מחר, בעזרת סט של מכוונות ייעודיות. זה הפך למשפחה שלמה של מוצרים, שיחד מספקים את התשתית לבניית דטה-סנטר שלם. לפני שלוש-ארבע שנים התחלנו עם המכונה הראשונה, אקסהטה, שהיתה בשורה גדולה מאוד. אחריה הגיעו אקסהלוג'יק ואקסהליטיקס והיום יש לנו את מכוונת הגיבוי החדשה לבסיס הנתונים ואת ה-SPARC M6-32 החדשה - שמניעים את הדטה-סנטר העתידי בעידן החדש הזה שאנו נמצאים בפתחו".

"אנו מצויים בתחילתו של עידן המידע. כולנו, כבני אדם, משתמשים היום במידע בכל מקום, בזמן אמת ובכמויות עצומות - הרבה יותר גדולות ממה שאי פעם דמיינו. דיברו על העידן הזה הרבה הזמן, אבל בתחושה שלי, הוא מתחיל עכשיו", כך אמר **משה חורב**, סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל אורקל ישראל, בשיחה עם אנשים ומחשבים. לדבריו, "העידן החדש הזה משפיע על כולנו והוא מחייב מהפיכות ושינויים גדולים, ולא רק בהיבט המיחשוב. הוא גם מצייב אתגרים גדולים שנצטרך ללמוד להתמודד איתם".

חורב אמר את הדברים לאנשים ומחשבים במסגרת כנס הענק, חורב הוביל את המשלחת הישראלית לאירוע, שכללה כ-150

באותה התשתית. אותו הדבר נכון, כמובן, גם ליצואני התוכנה הישראלים, כמו אמדוקס, קומברס ואחרים, שמפתחים מערכות על גבי פלטפורמת ענן.

סברוני אמר את הדברים לאנשים ומחשבים במסגרת כנס הענק. לדבריו, "נציגים של ISV's ישראלים רבים הגיעו לכנס השנה - חלקם אפילו מציגים בתערוכה ומרצים במושב שונים. רבים מהם כבר החלו ליישם את הטכנולוגיות החדשות שמציעה הגרסה, ואלה חדשות גדולות מאוד - גם עבורנו וגם עבורם. הם מחפשים טכנולוגיית תשתית שתאפשר להם להעביר אפליקציות לענן תוך שינוי מינימלי בקוד, וזה בדיוק מה שאורקל נותנת להם."

"הכנס השנה הוא חגיגה אמיתית עבור קהילת יצואני התוכנה הישראלית, ה-ISV's וה-OEM's, ציין סברוני, "גם כי יש פה מעל ל-60 אלף לקוחות פוטנציאליים שלהם, וגם כי יצואני התוכנה הישראלים

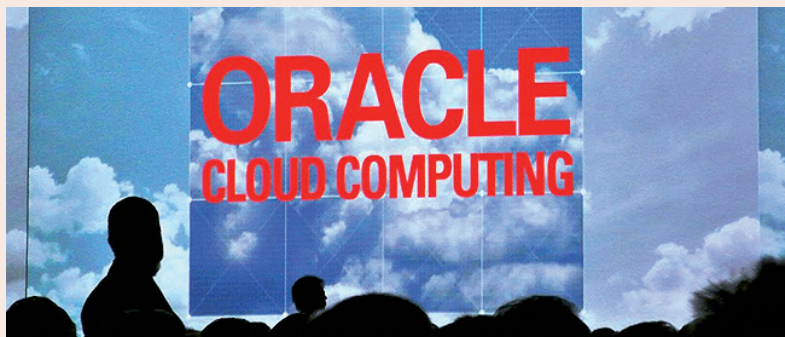


יובל סברוני

הם גופים שנמצאים תמיד בחזית הטכנולוגיה ובכנס הוכרזו כמה הכרזות מאוד דרמטיות. השנה ניתן למצוא פה נציגים מחברות כמו אמדוקס, קומברס, קלריזן, מלם שכר, RSA, מלאנוקס, לייברסון, נייס, פנאי ו-JFrog. מדובר בחברות גדולות ומוכרות, בהן הגדולות והמצליחות ביותר בתחומן."

הוא ציטט נתוני סקר שערכה IDC ישראל, שלפיהם 83% מכלל יצואני התוכנה הישראליים, הם יצואנים מבוססי טכנולוגיות אורקל. "אנחנו מלווים את החברות הללו מהשלב הראשוני, הפיתוח, ולאחר מכן עוזרים להן בשיווק ובמכירות בחו"ל", הוא פירט. "כך, אנו מקדמים את עסקיהן. כמחצית מהחברות הישראליות, יותר מ-150 שעמן אורקל נמצאת בקשרי OEM, כבר מייצרות הכנסות לעצמן ולאורקל, בכך שהן מטמיעות על הפלטפורמות שלהן את מגוון המוצרים והטכנולוגיות שלנו. זה win-win קלאסי."

אור יעקב



עד היום, אמר חורב, "חשבנו בצורה ליניארית: ידענו שבכל שנה-שנתיים כמות המידע מוכפלת ומהירות ה-CPU גדלה. המירוץ הזה הרבה יותר מהיר היום והגידול הוא כבר לא ליניארי, אלא אקספוננציאלי. הדטה-סנטר הארגוני חייב לתמוך בזה, וזה בדיוק מה שאורקל עושה עם המכונות החדשות הללו, וכמובן עם יכולות ה-In-Memory החדשות של גרסה 12c של בסיס הנתונים."

"פן נוסף בהכרזות החדשות של אורקל עוסק במיחשוב הענן", הסביר. "הענן של אורקל מציע היום את כל מה שהארגון צריך - אם זה ERP, אם זה CRM וכמובן גם בסיס נתונים. זו פריצת דרך משמעותית במשך שנים העריכו שהמעבר לענן יתבצע באופן זהיר, אטי ובלה בלה בלה. זה כמובן כבר לא המקרה. העלם רץ היום הרבה יותר מהר ממה שכולם חשבו, וכל הספקים חייבים לתמוך בזה. יהיה מעניין מאוד לעקוב אחרי השינוי הזה ולראות איך בדיוק הוא יתפתח."



משה חורב

חורב הוסיף, כי "יש השנה נציגות ישראלית גדולה מאוד בכנס, עם כ-150 מקצועני אורקל שטסו הנה במיוחד. אני יושב בחלק מהפגישות ורואה איך האנשים הטכניים של אורקל בארצות הברית מאותגרים מהשאלות המעמיקות של הישראלים ומתפעלים מתשומת הלב שלהם לפרטים. לא לחינם יצא לענף ה-IT הישראלי שם של קהילה טכנולוגית במיוחד, שמלאה ב-Early Adapters, וקל מאוד לראות את זה בכנס. יש פה שיחות מאוד אינטימיות עם אנשי הפיתוח של אורקל העולמית, ואין לי ספק שבחודשים הקרובים נראה יישומים ראשונים בישראל של המוצרים שהוכרזו פה בכנס."

"בסיס נתונים שידוע לטפל בפיתוח אפליקציות לענן"

"גרסה 12c החדשה של בסיס הנתונים של אורקל היא בשורה דרמטית מאוד עבור יצואני התוכנה, ובעיקר אלו שמפתחים אפליקציות בסביבת ענן. עד היום לא היה אף בסיס נתונים בעולם שידע לטפל בפיתוח אפליקציות לענן, שצריכה כמובן לתמוך בלקוחות שונים", כך אמר יובל סברוני, סמנכ"ל בכיר ליצואני תוכנה באורקל ישראל, בשיחה עם אנשים ומחשבים. לדבריו, "לקוחות הטלקום הגדולים, למשל, כמו ספרינט ורייזון, היו מפתחים אפליקציות שונות עד היום בהתאם ללקוח. זה יצר הרבה בעיות, אתגרים ועבודה כפולה. כעת, עם ההשקה של 12c, ניתן לפתח אפליקציה אחת לענן ולבנות לכל לקוח בסיס נתונים נפרד, כאשר כולם משתמשים

4x4 Platinum סדנאות



המפגשים ייערכו בג'ון ברייס הדרכה, חומה ומגדל 29 ת"א הלימודים ייפתחו בכיבוד בוקר ויסיימו בארוחת צהריים במסעדות מובחרות באיזור 16 שעות, 4 מפגשים, כל מפגש 4 שעות מ-09:00-13:00



שלומי בוטנרו
מטריקס

מרצים:

שלומי בוטנרו, מנהל מרכז התמחות אבטחת מידע וסייבר, מטריקס

דרור בן דוד, מנהל הטכנולוגיות בחטיבת הביטחון של מטריקס

קהל היעד

מנהלי אבטחת מידע, מנמרים, יועצי מחשוב ארגוני, מנהלי תשתיות בארגונים

שיטת הלימוד

הסדנא תציג את נושא ההתמודדות עם האיומים בעולם הסייבר על כל היבטיו: התפיסה, היישומים, הטכנולוגיות התומכות, המודלים העסקיים. הסדנא תכלול הרצאות פרונטאליות המשולבות בהצגת דוגמאות מאתרים מובילים בעולם.

התמודדות עם האיומים בעולם הסייבר

מחזור 7

סדנא מרתקת זו באה לסקור במבט על ובשפה נהירה את מרחב הבעיה והאתגרים הצפויים בהתמודדות בזירה זו, תוך התייחסות למרחב העיסוקי, ציבורי, פרטי והלאומי. בין היתר ננסה לפענח גם את מילון ה-Buzzwords הרלוונטי, לסקור איומים חדשים במרחב הדיגיטלי ולמפות את גזרות הפעולה.

מפגש שני איומי הסייבר ברשת 31.10.2013

- מושגי יסוד בתקשורת
- הצגת איומי וסכנות
- הצגת תקיפות ברמת הרשת
- **דרכים להתמודדות עם התקפות תקשורת**
- זיהוי חריגות ברשת
- ניטור תעבורת תקשורת
- התמודדות עם דלף מידע (DLP)
- האיום ברשתות חברתיות
- הצגת תקיפות ברמת תשתיות ה-IT

מפגש ראשון מבוא לעולם הסייבר 24.10.2013

- הצגת מושגי יסוד בעולם הסייבר
- הצגת השחקנים בעולם הסייבר
- הצגת השלבים בביצוע תהליך תקיפה של מערכת
- הצגת אירועי סייבר שהתרחשו בעולם

מפגש רביעי וירטואליזציה ומחשוב ענן 14.11.2013

- תיאור מרכיבי היסוד בהגנת סייבר
- תיאור תהליך ניהול סיכונים
- רגולציות

אמצעי להתמודדות עם איומים והקטנת סיכונים

- זמינות
- המשכיות עסקית
- הצפנה
- דלף מידע
- Best practices
- ניטור ובקרה בזמן אמת
- תגובה לאירועים וחקירתם (Incident Response and Computer Forensics)

מפגש שלישי איומי הסייבר הנסתרים בטכנולוגיות חדשות 7.11.2013

- Mobile Devices הסיכון באיבוד שליטה על מידע
- מחשוב ענן: "איך שומרים על מידע שלא מאוחסן אצלנו"
- התקפות ברמה אחרת - שבירה של אקסיומות אבטחה
- איך ארגון בכלל יודע שתקפו אותו?
- ומה הוא יכול לעשות?

כרמית ג'אן

054-5421817

פקס 03-7600668

טל 072-2721523

carmitj@pc.co.il

גל ועוד גל

בריאן קרזניץ' בהופעת בכורה: "הגל הטכנולוגי הבא עוד לפנינו" ♦ מנכ"ל אינטל החדש פתח את כנס המפתחים של ענקית השבבים בסן פרנסיסקו, והציג את קווארק - המערכת-על-שבב (SoC) הקטנה ביותר שייצרה אינטל אי פעם ♦ "גודלה של קווארק נאמד בכ-1/5 מגודלו של מעבד האטום שלנו והיא שואבת כ-10% בלבד מצריכת החשמל שלו", פירט קרזניץ' ♦ אינטל הכריזה על פלטפורמה למיחשוב לביש ♦ רנה ג'יימס, נשיאת אינטל, הציגה שימושים נוספים לטכנולוגיית המיחשוב הלביש החדשה והכריזה: "אנחנו לא מתכוונים לעצור רק בתכשיטים ובגדים"

אור יעקב < צילום: אור יעקב

"אני לא מצליח לחשוב על תקופה מרגשת יותר בתולדות התעשייה שלנו, מאשר התקופה הנוכחית", אמר קרזניץ', שנכנס לתפקידו החדש כמנכ"ל במאי השנה. "יש היום יותר חדשנות ויותר שינויים משראתי ביותר ב-30 שנותי בתעשייה. כולם אומרים לי שהכל משתנה מהר מאוד היום - בקצב מטורף. על כך אני תמיד עונה שבעוד חמש שנים נביט אחורה בערגה, ונתגעגע לקצב השינויים הזה - שרק יילך ויהיה מהיר יותר ויותר ככל שיחלפו השנים".

"כולם מבינים היום לאן הולכים תחומים כמו סמארטפונים, טאבלטים, מחשבים אישיים ושרתים", אמר. "מדובר בתחומים מרתקים, חשובים וחדשניים שעוד ילכו ויתפתחו לבלי היכר. אולם מתחת לפני השטח מבעבע שינוי חשוב יותר. גדול יותר. העולם כולו עובר מארכיטקטורה מבוססת מעבד, לארכיטקטורה מבוססת מערכת-על-שבב (SoC - System on a Chip). היכולת הזאת, להטמיע מערכת שלמה על שבב סיליקון בודד, מניעה חדשנות אדירה ואינטל מתכוונת להוביל אותה".

מערכת-על-שבב הקטנה ביותר שייצרה אינטל אי פעם

הוא הציג את קווארק (Quark) - המערכת-על-שבב הקטנה ביותר שייצרה אינטל אי פעם, והסביר כי היא מיועדת לתחום המיחשוב הלביש בעידן The Internet of Things. "גודלה של קווארק נאמד בכ-1/5 מגודלו של מעבד האטום שלנו והיא שואבת כ-10% בלבד מצריכת החשמל שלו", פירט. "זה חשוב מאוד, אבל לא מספיק, כי אם באמת מתכוונים להיכנס לתחום העתידי הזה - חייבים להבין את המכשירים שיתבססו על הפלטפורמה הזו. לכן, אינטל כבר החלה לעבוד על עיצובים לדוגמה, שעליהם יתבססו מוצרי העתיד".

הוא הציג על הבמה לוח שמיועד לתחום התעשייתי ומחבר לאינטרנט מכשירים הפועלים במזג אוויר קיצוני. בנוסף, הראה קרזניץ' שעון וצמיד שמוטמעת בהם קווארק, וציון שהם עדיין "עיצובי מעבדה". לדבריו, "העיצובים האלה זמינים עבורכם כבר היום. אנו מספקים את קווארק עם ארכיטקטורה פתוחה ואקו-סיסטם פתוח, כך שהאפשרויות הן בלתי מוגבלות".

בהמשך, הציג קרזניץ' טלפון חכם המבוסס על ליטוגרפיה של 22 ננו-מטר ומתאפיין בביצועים גבוהים בעד 50% ובחיי סוללה ארוכים יותר. "אחד הדברים שמנעו מאינטל לחדור באופן חזק ומשמעותי יותר לשוק המעבדים לסמארטפונים, היה היעדר LTE. הטלפון הזה שאני מחזיק בידי עובד על רשת

סמארטפונים וטאבלטים הם לא הסוף. מחשבים לבישים, חיישנים מתוחכמים ורובוטיקה הם רק חלק מהרכיבים שיאפינו את הטכנולוגיה של מחר. גל הטכנולוגיה הבא עוד לפנינו", כך אמר **בריאן קרזניץ'**, מנכ"ל אינטל העולמית. קרזניץ', שהיתה זו הופעת הבכורה הפומבית שלו כמנכ"ל, אמר את הדברים במליאת הפתיחה של כנס המפתחים על ענקית השבבים, (IDF 2013 (Intel Developer Forum, שנערך במרכז הכנסים של סן פרנסיסקו, קליפורניה.



בריאן קרזניץ'

"אני לא מצליח לחשוב על תקופה מרגשת יותר בתולדות התעשייה שלנו, מאשר התקופה הנוכחית. יש היום יותר חדשנות ויותר שינויים משראתי ביותר ב-30 שנותי בתעשייה. כולם אומרים לי שהכל משתנה מהר מאוד היום - בקצב מטורף. על כך אני תמיד עונה שבעוד חמש שנים נביט אחורה בערגה, ונתגעגע לקצב השינויים הזה - שרק יילך ויהיה מהיר יותר ויותר ככל שיחלפו השנים"

הכל דיגיטלי

"אני לא יודע אם שמתם לב, אבל הכל דיגיטלי היום", אמר סלבדור. "ב-50 השנים האחרונות העברנו את הכל מהפיזי - לדיגיטלי. זה כאילו חיינו במנזר והעלינו את כל החוכמה שבעל פה על הכתב. כבר שנים על גבי שנים שאנחנו לוקחים מידע פיזי - כלומר אטומים, ומעבירים אותו למידע דיגיטלי - כלומר ביטים ובייטים".

כל המידע הזה, הוסיף, "זמין היום גם ברשת העולמית: המוניטין שלנו מקוון, העסקים שלנו מקוונים, חיי החברה שלנו מקוונים - הכל העולם הפך לדיגיטלי. זו עובדה - והיא משנה את האופן שבו אנו חיים את חיינו. אנחנו חושבים אחרת משחשבנו בעבר, מתנהגים אחרת משהתנהגנו בעבר ופועלים אחרת משפעלנו בעבר. אנחנו נמצאים בפתחו של עידן, שבו כל מה שאנחנו עושים מקיף אותנו כל הזמן. כל המידע שלנו זמין לנו בכל מקום ובכל זמן, וזה משנה כל אספקט בחיים היומיום שלנו: איך אנחנו מתקשרים זה עם זה, איך אנחנו מרוויחים כסף, איך נקבע מעמדנו בחברה ולפי אילו ערכים מתנהלת החברה שלנו".

הוא הסביר, כי "השאלה שאנחנו שואלים את עצמנו, על רקע העידן החדש הזה שאנחנו נמצאים בפתחו, היא איך בני אדם ינצלו את המידע הזה לטובתם ויפיקו ממנו יותר ערך? איך ננהל את המידע הזה בזמן שהוא מנהל אותנו ואיך התמורה הזו תשפיע על העתיד הקרוב והרחוק שלנו כחברה? לא מדובר בשאלות טכנולוגיות בהכרח, אלא בשאלות אנושיות וקיומיות, שחשוב מאוד לשאול אותן. ברור שלתעשיית הטכנולוגיה יהיה תפקיד מרכזי בעידן החדש הזה, ויהיה מרתק לראות כיצד בדיוק זה יקרה".

"העתיד ייקבע לפי מה שנעשה עם הטכנולוגיה שקיימת בהווה"

"עד שנת 2020, יתקרב גודלם של רכיבי המיחשוב העוצמתיים לאפס. גודלו של השבב שיותקן במכשירים ובגאדג'טים העתידיים שלנו יהיה מזער. המשמעות היא שאפשר יהיה להפוך כל דבר למחשב", כך אמר **בריאן דיוויד ג'ונסון**, עתידן ומהנדס בכיר במעבדות אינטל. לדבריו, "התהליך המרתק הזה משנה את השאלה שאנחנו צריכים לשאול את עצמינו לגבי הטכנולוגיה שאנחנו מעצבים. כבר לא מדובר בעד כמה חזק יהיה המעבד ומה יהיה גודלו - אלא מה כדאי לעשות עם כל הטכנולוגיה הזו שזמינה לנו היום".

"העולם שלנו מלא בחפצים - לא רק מכשירים אלקטרוניים, אלא עצמים באופן כללי", הסביר ג'ונסון. "אלו הם הדברים שהופכים אותנו לאנושיים. ברגע שנוכל להפוך את כולם ל-'חכמים': את הכסף, את המעיל או את הנעל - מה נעשה עם זה? איך זה יהפוך את חיינו לטובים יותר? איך זה יעזור לנו להיות בריאים יותר? איך זה יחבר אותנו לאנשים שאנחנו אוהבים? איך זה ישנה את העתיד שלנו? אלו הן השאלות



בריאן דיוויד ג'ונסון

LTE ברגעים אלה ממש. אנו מתחילים להציע מערכות עם תעבורת נתונים ב-LTE ותעבורת קול ב-3G כבר עכשיו, ועד סוף השנה נספק כבר רכיבים שמציעים גם נתונים וגם קול ב-LTE מלא".

ליטורגיה של 14 ננו-מטר

עוד הראה מנכ"ל אינטל את המחשב האישי הראשון המבוסס על ליטורגיה של 14 ננו-מטר ויהיה זמין, לדבריו, בשנה הבאה. הוא הציג שורה של מחשבים ניידים המתפרקים לשני חלקים - מסך ומקלדת, ומאפשרים להשתמש בהם גם כמחשבים ניידים וגם כטאבלטים לכל דבר. "אנחנו מתכוונים להניע הובלה בשוק הזה", הכריז, "כי יש לנו נכסים וטכנולוגיה שאף אחד אחר לא יכול להביא שוק".

רנה ג'יימס, הנשיאה החדשה של אינטל - שנכנסה גם היא לתפקידה לפני כארבעה חודשים, הציגה שימושים נוספים לטכנולוגיית המיחשוב הליביש החדשה של אינטל. "בריאן דיבר על מיחשוב לביש, אבל אנחנו לא מתכוונים לעצור רק בתכשירים ובגדים", אמרה והציגה צמיד שקורא נתונים כמו אק"ג, לחץ דם וסימנים חיוניים נוספים, ומשדר אותם באופן אלחוטי. "הצמיד הזה לא רק מחליף שורה ארוכה של מכשירים שקיימים היום רק במרפאות, אלא הוא גם שולח את הנתונים בזמן אמת לרופא. בזכות הפיתוחים העתידיים של אינטל, הצמיד הגדול הזה שעל היד שלי יוחלף בקרוב במדבקה דמוית פלסטר, שתיקרא נתונים מהעור ותשדר אותם ישירות לרופא המטפל".

"כבר 45 שנים שאינטל ממציאה מחדש את העתיד", אמרה ג'יימס על הבמה. "כבר 45 שנים שאנחנו בונים את התשתית של התעשייה הזו, שהוא כמובן שבב הסיליקון. כבר 45 שנים שאנחנו עושים את הדברים שכולם אמרו שבלתי אפשרי לעשותם. אנחנו לא מתכוונים לעצור לרגע".

העתיד על פי אינטל

"לפני תקופתו של קופרניקוס, האמנו שהשמש נעה סביב כדור הארץ ושרטטנו את מערכת השמש בהתאם. עם פרסום כתביו של קופרניקוס,



סוני סלבדור

התחלנו להאמין, כמובן, שכדור הארץ הוא זה שנוע סביב השמש. המסקנה ברורה: המין האנושי עובר בהדרגה מעידן של נתונים המבוססים על אמונה, לאמונה המבוססת על נתונים", כך אמר **סוני סלבדור**, דירקטור ומהנדס בכיר במעבדות אינטל. לדבריו, "יש לנו המון מידע סביבנו. המון. ככל שהוא הופך לזמין יותר - ומדובר במשהו שקורה מדי יום - כך הוא משפיע יותר על חיינו. ההשפעה הזו תלך ותגדל בשנים הקרובות".

סלבדור אמר את הדברים באירוע מיוחד שערכה יום לפני פתיחת כנס המפתחים השנתי של ענקית השבבים. הוא הציג את העבודה של קבוצת עתידנים ומהנדסים במעבדות אינטל, שפועלת למיפוי שוק המיחשוב העתידי והבנת צרכיהם של משתמשי טכנולוגיות העתיד.

שאנחנו באינטל שואלים את עצמנו היום, כשאנחנו עובדים על עיצוב המוצרים העתידיים שלנו?

להפוך ה-IT למועיל

ג'ונסון תיאר את ההתקדמות ההדרגתית שעבר עולם המיחשוב בהיבט הגודל הפיזי של רכיבי המיחשוב - החל מעידן המיינפריים בשנות השישים, דרך המחשבים האישיים של שנות התשעים ועד למהפכת המובייל של ימינו. "אני לא אומר שאנחנו לא צריכים להתקדם מבחינה טכנולוגית - זה ברור לכולם שנעשה את זה, אבל השאלה החשובה יותר, לדעתי, היא איך רותמים את כל הכוח הזה לטובת משהו מועיל? מה אנחנו, כבני אדם, עושים עם הכח האדיר הזה שזמין לנו היום?"

בריאן דיוויד ג'ונסון: "אני מסתובב בעולם ושואל

כל אדם שאני נתקל בו את השאלה הזו: איך

משנים את העתיד? סופר מדע בדיוני שפגשתי

בלונדון נתן לי אחת התשובות החביבות עלי: הדרך

שבה משנים את העתיד, הוא אמר, היא באמצעות

שינוי הסיפור שאנשים מספרים לעצמם על

העתיד שהם יגורו בו. אני נוטה להסכים איתו. אני

מאמין שהעתיד הוא לא תאונה - תוצאה של משהו

שפשוט קורה מעצמו"

הוא התייחס לחוק מור ואמר, כי לא מדובר בחוק מדעי, אלא בחוק עסקי יותר. "גורדון מור היה אדיר, אבל הוא לא היה ניוטון. החוק, שעוסק בכמות השבבים שניתן לדחוס בפיסת סיליקון בודדת, היווה השראה גדולה עבור אינטל, אבל הגענו לנקודה שבה אנחנו כבר לא כל כך מדברים על מהירות וגודל, אלא על חוויית משתמש. יש לנו עוצמת מיחשוב גדולה כל כך כבר היום, כך שהדיון עוסק יותר במה אפשר לעשות איתה".

"אם כך, מהי התשובה לשאלה?" שאל ג'ונסון. "אני מסתובב בעולם ושואל כל אדם שאני נתקל בו את השאלה הזו: איך משנים את העתיד? סופר מדע בדיוני שפגשתי בלונדון, נתן לי אחת התשובות החביבות עלי: הדרך שבה משנים את העתיד, הוא אמר, היא באמצעות שינוי הסיפור שאנשים מספרים לעצמם על העתיד שהם יגורו בו. אני נוטה להסכים איתו. אני מאמין שהעתיד הוא לא תאונה - תוצאה של משהו שפשוט קורה מעצמו. העתיד הוא תוצאה של הפעולות שאנשים מבצעים בהווה. לכן, חשוב כל כך שכולנו - כבני אדם ובעיקר כאנשי טכנולוגיה - נשאל את עצמנו היום מה עושים עם כל הטכנולוגיה הזאת מחר".

"היום אפשר להפוך כל דבר למחשב, בקלות ובזול"

"המיחשוב משנה את פני הכל. הרי היום אפשר להפוך כל דבר למחשב, בקלות ובאופן זול יחסית. אין בזה אתגר גדול, כי הטכנולוגיה כבר פה. החוכמה - ופה טמון גם העתיד - היא להבין איזה עצמים כדאי וצריך למחשב. העתיד שייך לכל מי שיצליח לקחת חפץ כלשהו, ובעזרת מיחשוב לגרום לו לעשות משהו שלא חשבנו שאי פעם אפשר יהיה לעשות איתו", כך אמר **סטיב בראון**, אוונגליסט ראשי ועתידן במעבדות אינטל. למעשה, הסביר, "מדובר בלקחת מוצר כלשהו ולא רק להעשיר אותו, אלא להפוך אותו למשהו אחר לחלוטין. זו רמה אחרת לחלוטין של חדשנות". "אין ספק שכולנו, כצרכני מיחשוב, ניהנה משפע אדיר של טכנולוגיה

שרק תלך ותהפוך לחכמה יותר", אמר בראון בשיחה עם אנשים ומחשבים. "אך יש למטבע גם צד נוסף: מה יהיה על מי שצריך לספק את התשתית לכל הטכנולוגיה החדשה הזו, קרי המנמ"רים ואנשי המיחשוב בארגונים? התשובה היא שהם יסתדרו מצוין. השורה התחתונה שאנחנו מדברים עליה, הרי, היא עולם טכנולוגי יותר, כלומר עולם שמדבר בשפה שלהם. זה לא מה שכולנו בעצם רוצים - שיותר ויותר אנשים יבינו אותנו?"

"המנמ"רים התפתחו יחד עם הטכנולוגיה"

לפני עשר שנים, הסביר בראון, "היה קשה להאמין שרוב תעבורת האינטרנט בעולם תורכב מווידאו, אבל זה קרה. המנמ"רים התפתחו יחד עם הטכנולוגיה, ולא נראה שארגוני IT קורסים בזה אחר זה בשל כך. אותו הדבר ייקרה בעולם שאנחנו מתארים: ריבוי החיישנים יגדיל את כמות המידע, ויכולות ההצלבה של המידע הזה ייצרו מכשירים חכמים יותר. המנמ"רים ומערכי ה-IT שלהם ילכו ויתפתחו בהתאם, והשינוי הזה יהיה מספיק מדורג, כך שלא תיווצרנה שריפות גדולות שצריך לכבות".

"חשוב לזכור שכמו שהדטה-סנטר של היום הוא לא הדטה-סנטר של לפני עשר שנים, כך הוא גם לא הדטה-סנטר של עוד עשר ועשרים שנה", אמר. "המנמ"רים של תחילת שנות ה-2000 לא היו מצוידים להתמודד עם מגמות כמו מובייל ומיחשוב ענן, בדיוק כמו שהמנמ"רים של היום לא מצוידים להתמודד עם מגמות המיחשוב של 2025, שיכללו כאמור הרבה יותר חיישנים והרבה-הרבה יותר מכשירים מחוברים".

יישום חוק מור

"חוק מור מאפשר למתוח את גבולות הביצועים, ואז לפרוס את הביצועים הללו בקנה מידה רחב, או במילים אחרות: להפיץ את הביצועים הללו לכמה שיותר אנשים", אמר בראון. "הביצועים הללו מתחילים אצל אלפי אנשים ולאט לאט מתפשטים עד שהם מגיעים למאות אלפים, מיליונים ולבסוף מיליארדי בני אדם. עוד לפני שהמחזור הזה מסתיים, נולד צורך בביצועים גבוהים - ומחזור חדש נולד".



סטיב בראון

את חוק מור, ציין, "יישמנו באינטל בכל התחומים: אנחנו מותחים את הגבולות של רעיון כלשהו, ואז פורסים אותו בקנה מידה רחב יותר. זו האחריות שלנו. זו הסיבה שאנחנו משקיעים שישה מיליארד דולרים בכל אחד מהמפעלים שלנו, והעלות הזו רק תלך ותגדל. בעידן הזה שאנחנו מדברים עליו, שבו ניתן להפוך כל דבר למחשב, מיליארדי מכשירים שונים ישפיעו בסופו של דבר על החיים של כולנו בכל מקום". "היום הוא זמן מצוין להיות בעסקי הטכנולוגיה", קבע בראון. "אנו חיים בעידן של חידושים שנעים באופן מהיר הרבה יותר מאי פעם, ותהליך

את רמת הלחות של העור, את קצב דפיקות הלב ואת השינוי בהבעות הפנים שלנו. מדובר בטכנולוגיה מורכבת לפיתוח, כי עליה להבחין, לדוגמה, מתי קצב דפיקות הלב שלי עלה בגלל שאני בבעיה וצריכה עזרה, ומתי הוא עלה בגלל שרצתי כדי לתפוס את הרכבת".

"אני גרה בסן פרנסיסקו ונוסעת לעבודה ברכבת כל יום", סיפרה. "מתסכלת אותי העובדה שהטלפון שלי משוכלל מאוד, אבל אני עדיין צריכה לעבור על האפליקציות שלי בכל פעם שאני מגיעה לתחנה, כדי להפעיל את האפליקציה של הרכבת שתעדכן אותי מתי מגיעה הרכבת הבאה. הטלפון שלי נוסע איתי ברכבת כל יום - מדוע הוא לא מבין לבד מה אני צריכה ומתי אני צריכה את זה? אלו בדיוק הטכנולוגיות שיאפיינו את העתיד. המכשירים שלנו יכירו אותנו טוב יותר, ובעזרת קונטקסט נכון - גם ישרתו אותנו טוב יותר".

"העולם עובר לדבר במילי-וואטים ומיקרו-וואטים"

"העולם הולך ומתכווץ לצריכת אנרגיה נמוכה יותר. בעתיד נדבר כבר במונחים של מילי-וואט ומיקרו-וואט", כך אמר **ראוי לייך**, דירקטור ומהנדס בכיר במעבדות אינטל.



ראוי לייך

לדבריו, "המכשירים של היום צורכים חשמל ביחידות של וואטים בודדים עד מאות וואטים. זה עבד מצוין עד היום, והתאים לעולם שחיינו בו. אולם, ככל שנדרוש לקבל יותר מהמכשירים שלנו, כך עליהם יהיה להכיל יותר רכיבים. הרכיבים הללו צורכים חשמל, ואם נישאר ברמת הוואט - נצטרך לסחוב איתנו סוללות ענק לכל מקום כדי להתקדם".

"המעבר לצריכת כח נמוכה יותר הוא אתגר הנדסי לא פשוט, אבל הוא טומן בחובו אפשרויות שאפשר רק לדמיין היום. קחו למשל דיסק-און-קי. בעולם שבו צריכת כח נמדדת במילי-וואטים ומיקרו-וואטים, אפשר להלביש עליו חיישנים רבים, שיאפשרו לנו למשל להפוך אותו לסוג של תעודת זהות דיגיטלית. אם ניקח את הדוגמה הזו צעד אחד קדימה, אז אפשר להלביש על הדיסק-און-קי הזה גם רכיב NFC - שיאפשר לנו להשתמש בזהות שלנו כדי לשלם בבתי עסק. הרכיבים האלה קיימים - השאלה היא רק איך מספקים להם חשמל".

מה הטמפרטורה של הקפה

ובעצם, שאל לייך, למה להסתפק רק במכשירים? "מה עם הטבעת שעל האצבע שלנו, או הבגדים שאנחנו לובשים? צריכת כוח נמוכה יותר תפתח לנו דלת לייצור מחדש לביש, או ביגוד חכם - תלוי מאיזה צד בוחרים להסתכל על זה, שיסייע לנו לפעול בעולם הדיגיטלי ביתר קלות. לא הייתם רוצים להתחיל את היום עם כוס קפה שמעדכנת אתכם עד כמה הקפה טרי והאם הוא בדיוק בטמפרטורה שאתם אוהבים? הכל מתחיל ונגמר במעבר מוואטים למילי-וואטים ומיקרו-וואטים".

הנעת השינוי הפך לקצר יותר באופן משמעותי. לא רק שהטכנולוגיה הולכת ומשתכללת עם הזמן, אלא שהפריסה שלה - הגלובליזציה של המיחשוב אם תרצו - הולכת וגדלה".

לדבריו, "יותר ויותר בני אדם הופכים את חייהם לדיגיטליים יותר, ויש לכך השלכות רבות - ולא רק טכנולוגיות. כחברה, עלינו להחליט שלא נעסוק רק בעיצוב של ה-iPhone הבא, למרות החשיבות שיש ל-iPhone ודומיו בחיינו. יש דברים אחרים שאנחנו יכולים לעשות עם הטכנולוגיה כדי לסייע לשאר בני האדם, כמו למשל לסייע למיליארד אנשים שצריכים מים נקיים, להשיג אותם. בעשור הקרוב זה בהחלט משהו שתראו יותר מצד אינטל וחברות נוספות".

"העתיד טמון בקונטקסט"

"העתיד טמון בקונטקסט. השימוש במידע בהקשר הנכון מהווה את הדרך היחידה להפוך טכנולוגיה לחכמה באמת", כך אמרה **לאמה נחמן**, מהנדסת בכירה במעבדות אינטל.

לדבריה, "חיישנים הם משהו שנמצא בכל מכשיר אלקטרוני כמעט. הטכנולוגיה קיימת, מפותחת וברובה גם זולה. אולם, המכשירים שלנו לא מצליבים היום את המידע שמתקבל מהחיישנים הללו, וכך נוצר שימוש מוגבל למדי בכל ההיצע הטכנולוגי העשיר הזה שלנו. הכל בגלל היעדר קונטקסט".

"אם הטלפון שלי 'חכם' כל כך, למה הוא לא מבין שאני עסוקה כרגע ולא יכולה לקבל את השיחה מבעלי?", שאלה נחמן. "יש למכשיר שלי חיישנים, כמו מצלמה ומיקרופון, יש לו כח מיחשוב בלתי מבוטל ויש לו גם הרבה מאוד מידע עליי. אם כך, מדוע הוא עדיין מתעקש להעביר לי את השיחה בזמן שאני עומדת פה ומרצה בפניכם? מדוע הוא לא מבין, בתור משהו שנמצא איתי כל יום, שעדיף להעביר את השיחה לתא הקולי ולשלוח SMS לבעלי? התשובה היא היעדר קונטקסט. הטלפון שלי אולי מכיל הרבה מידע ומציע הרבה אפשרויות, אבל הוא לא 'חכם' בשום קנה מידה".

"יש דרכים רבות ליצור קונטקסט"

יש דרכים רבות ליצור קונטקסט בדוגמה הזאת, אמרה. "אפשר, למשל, להשתמש במיקרופון של הטלפון, שיזהה שהקול שלי עובר דרך מערכת הגברה - מה שעלול לרמוז שאני לא פנויה לשיחה כרגע. הטלפון גם יכול להבחין שאני היחידה שמדברת בחדר, מה שאומר שאני כנראה מרצה וזה לא הזמן המיטבי לשוחח איתי. הטלפון גם יכול להסיק מה-GPS שאני נמצאת במרכז כנסים, והצלבת כל הפרטים האלה תגרום לו לא להעביר את השיחה אליי".



לאמה נחמן

"אבל לא הכל קיים בטלפונים שלנו היום", אמרה נחמן. "אנחנו באינטל בוחנים הטמעת חיישנים נוספים במכשירים עתידיים, שימדדו למשל

"אין עתיד אחד לניידות, אלא 7 מיליארד סוגי עתיד אפשריים"

"אין עתיד אחד לניידות, אלא מגוון גדול מאוד של סוגי עתיד שונים. ליתר דיוק, הייתי אומרת שבעולם שבו חיים 7.1 מיליארד בני אדם, יש 7.1 מיליארד סוגי עתיד לתחום הניידות", כך אמרה ד"ר ג'ניב בל, מנהלת מחקר בתחום החוויה והאינטראקציה במעבדות אינטל. לדבריה, "זה לא אומר שאנחנו צריכים לפתח 7.1 מיליארד סוגי מכשירים, אלא רק להבין את המכנים המשותפים לכולם. זה אולי נשמע פשוט, אבל בתור מי שהקדישה את חייה להבנת בני אדם - אני מתחייבת בפניכם שזו משימה מורכבת, אך מרתקת".

לדבריה, "יש ארבעה מכנים משותפים לכל סוגי העתיד הללו, כלומר ארבעה דברים שרוב בני האדם היו רוצים לראות בעתיד הטכנולוגי שלהם. המכנה המשותף הראשון הוא התאמה אישית. אנשים רוצים שהטכנולוגיה שלהם תהיה אישית, אבל אישית באמת. הם רוצים מכשיר שמכיר אותם, מבין אותם ויודע להתנהג בהתאם. אחד המשפטים הכי טובים שנתקלנו בהם במהלך המחקר שלנו, הוא: 'בעלי כנראה יתרגז כשהוא יישמע את זה, אבל הסמארטפון שלי חשוב לי בדיוק כמוהו'. זה מראה לנו כמה חיבה אנחנו רוכשים למכשירים האלה. הם הרי עלינו כל הזמן, אנחנו באים איתם במגע מאוד קרוב ויומיומי - ולכן מצפים מהם להכיר אותנו".

העדר טרחה

המכנה המשותף השני לרוב האנשים, אמרה ד"ר בל, הוא העדר טרחה. "אתם מכירים משפטים כמו 'איבדתי את הדבר שמתחבר לדבר', או 'אני לא יכול, כי אין לי את הזה שמתקשר עם ההוא'. להיות נייד בימינו פירושו הרבה מאוד טרחה. אנחנו צריכים להסתובב עם מכשירים שונים, חיבורים, כבלים, סוללות, מתאמים ועוד. זה מתישו! על פי אחד המחקרים



ד"ר ג'ניב בל

שערכנו, לאמריקני הממוצע יש 18 סיסמאות שהוא סוחר אתו בתיק מדי יום. אז איך יוצרים עתיד נייד בטוב? יש כמה רעיונות, אבל מה שבטוח הוא שאנחנו חייבים להתגבר על המכשול הזה אם אנחנו רוצים לבנות עתיד נייד איכותי ונוח יותר".

"המכנה השלישי הוא זרימה", היא המשיכה. "הטכנולוגיה מטרידה אותנו כל הזמן. המכשירים האלה שאנחנו משתמשים בהם כל הזמן מפריעים לנו בזרימה של העבודה, כי הם כל הזמן מבקשים מאתנו דברים: 'אין לי את הדרייבר למדפסת', 'מה הסיסמה שלך?', 'אני לא יודע איזו רשת אלחוטית לבחור' - ושלא נדבר על תקלות טכניות ומסכים כחולים. כל הדברים הללו מונעים את הזרימה שלנו ומפריעים לנו לחיות את הרגע ולנצל אותו לטובתנו. השורה הכי יפה ששמעתי לגבי זה שייכת למישהי שאמרה ש-'זה כמו ההרגשה הזו

שיש לי כשאני רצה, ואני שוכחת שהברכיים שלי כואבות וכמה עוד נשאר לרוץ - כי אני נמצאת בתוך הרגע'. זו ההרגשה שאנחנו רוצים שתהיה לנו כשאנחנו משתמשים בטכנולוגיה. תארו לכם טכנולוגיה שמבינה שבזמן שאתם מקריאים סיפור לילדים לפני השינה, עדיף לא להעביר אלינו שיחות או מיילים מהעבודה. במילים אחרות: זו טכנולוגיה שזורמת אתנו ומאפשרת לנו ליהנות מהרגע".

"שהטכנולוגיה תוציא מאתנו את הגרסה הטובה ביותר שלנו"

"המכנה הרביעי והאחרון הוא שיפור", קבעה ד"ר בל. "אנחנו רוצים שהטכנולוגיה שאנחנו משתמשים בה תוציא מאתנו יותר ותהפוך אותנו לטובים יותר, יצירתיים יותר, מהירים יותר, יפים יותר, בריאים יותר וכו'. כשבוחנים את הטכנולוגיות הגדולות של 100 השנים האחרונות, מגלים שהחלק הזה חשוב במיוחד. אנחנו מצפים מהטכנולוגיה שלנו שתוציא מאתנו את הגרסה הטובה ביותר שלנו, ואם היא לא תעשה את זה - לא נרצה להשתמש בה".

3.7 מיליון מכשירים ניידים נמכרים מדי יום

ד"ר בל, אנתרופולוגית במקצועה ובהשכלתה, מתמחה באנתרופולוגיה טכנולוגית - תחום אותו היא מפתחת באינטל החל מסוף שנות התשעים. את התואר השני והשלישי שלה באנתרופולוגיה קיבלה מאוניברסיטת סטנפורד שבקליפורניה, שם גם שימשה כמרצה מן המניין. היא ילידת סינטי שבאוסטרליה, בת לאב מהנדס ואם אנתרופולוגית, ולדבריה בני אדם ריתקו אותה מאז שהיא זוכרת את עצמה. "העבודה שלי היא ללמוד בני אדם ותרבויות", הסבירה, "וזה בדיוק מה שאני עושה באינטל בעזרת הצוות שלי. העבודה שלנו היא לבלות זמן בבתים ובמקומות עבודה, ולנסות להבין מה מניע אנשים וממה אכפת להם. אנחנו אוספים את כל המידע הזה, מחזירים אותו חזרה לאינטל, ומשתמשים בו כדי לעצב את עתיד הטכנולוגיה".

"לפני שנוכל להעריך את עתיד הניידות, צריך להבין את ההווה של הניידות ומה זה בכלל אומר לדבר על ניידות", אמרה ד"ר בל. "דרך אחת להבין במה מדובר, היא ללמוד את הגדלים העצומים שאנחנו עוסקים בהם. יש כיום 6.3 מיליארד מינוי סלולר ברחבי העולם, אך רק 4.4 מיליארד בני אדם משתמשים במינויים האלה. אני אמנם אנתרופולוגית ולא מתמטיקאית, אבל נראה שיש קבוצה גדולה למדי של אנשים משתמשים ביותר ממינוי אחד".

ב-24 השעות הקרובות, סיפרה, "ימכרו 3.7 מיליון מכשירים ניידים ברחבי העולם, המשקפים ממוצע של 154 אלף מכשירים בשעה או 43 מכשירים ניידים מדי שנייה. 143 כדי שכל זה יעבוד, אנחנו צריכים תשתית חזקה, וגם פה המספרים מדהימים: יש כיום 1.9 מיליון אנטנות סלולריות בארצות הברית לבדה, ומשהו כמו מיליון בסין. ברחבי העולם משמשות האנטנות הסלולריות להעברת כ-5 אקסה-בייט של נתונים מדי שנה. כ-6.25 מיליון אפליקציות מורדות מהחנויות של גוגל ואפל מדי שעה. מדובר בהיקף אדיר של פעילות".

"אז איך חושבים על כל זה מנקודת מבט אנתרופולוגית?", שאלה ד"ר בל. "החוכמה היא להסתכל על הניידות מנקודת המבט של בני האדם, ולא בהכרח מנקודת המבט הטכנולוגית. בתעשייה שלנו נוטים להתמקד תמיד במכשירים. זה אמנם נוח, אבל צריך להרחיב את התמונה. הפיתוח והקדמה לא יכולים להיעשות רק ברמת המכשיר - הם חייבים להיעשות גם ברמת התשתית, אופי המידע, המקומות שאנו חיים בהם וכמובן האנשים".

"כשמשלבים את ארבעת המכנים המשותפים שהזכרתי, ומבינים את נקודת המבט שאני מדברת עליה, אפשר לספק 7 מיליארד סוגי עתיד שמוטאמים אישית עבורנו, לא מטריחים אותנו, מאפשרים לנו זרימה בעבודה ומשפרים את חיינו ואת מי שאנחנו. כדי להפוך את כל זה לאמיתי, אנחנו צריכים עוד לעבוד קשה ולייצר עוד המון חדשנות".

* הכותב הוא שליח אנשים ומחשבים לארצות הברית

הפורום המקצועי בישראל לניהול ידע בארגונים
מזמין אותך למפגש מיוחד בנושא:

פיתוח חדשנות בארגונים



20.10.2013, יום א', מלון שרתון, רח' הירקון 115, ת"א



יהודה צדר, iNew



ד"ר מוריה לוי, Rom Knowledgeware



ליעד עמית, בנק הפועלים



גיא קרופ, ורינט מערכות בע"מ

לפני כעשור חשבו שחדשנות עוסקת בעיקר בעולם של חשיבה יצירתית וחשבו שחדשנות תחומי במרכזי מו"פ. הפרדיגמות החדשות שונות. מחפשים חדשנות מתמדת ולא חד פעמית; מחפשים אותה בכל תחומי העיסוק; ורוצים להנחיל אותה בקרב כלל העובדים. המפגש יעסוק בתפיסות החדשנות החדשות ויישומן בארגונים.

08:30	התכנסות וארוחת בוקר
09:00	טכניקות חדשנות גם למי שפחות "חדשני" באופיו ד"ר מוריה לוי, מנכ"ל, Rom Knowledgeware
9:45	יצירת ניצוץ של חדשנות בארגונים גדולים - גיא קרופ, מנהל טכנולוגיה וחדשנות, ורינט מערכות בע"מ
10:30	מיצירתיות לחדשנות ערך - יהודה צדר, מבעלי חברת iNew לפיתוח וקידום עסקים
11:15	חדשנות ארגונית - אתגרים והזדמנויות ליעד עמית, מנהל חדשנות, בנק הפועלים
12:00	סיום משוער



שת"פ עסקי מוביל



לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://kmi-forum.events.co.il/save-the-date>
 לחסיונות/תצוגות/שת"פים פנו לנטלי טל 03-7330770

אחרי החורף בא האביב

מוטי גוטמן, מטריקס: "החצי הראשון של 2013 היה קטסטרופלי לחברות החומרה; נמשיך להתחרות בכולם" ♦ "המחצית השנייה של 2013 ו-2014 כולה יהיו טובות יותר, כי אחרי החורף בא האביב, ומנמ"רים יאלצו, בסופו של דבר, להשקיע ב-IT", העריך גוטמן, מנכ"ל החברה ♦ גוטמן דיבר בראיון לאנשים ומחשבים על ה-ERP, מנועי הצמיחה ואסטרטגיית הרכישות של מטריקס

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

כמו 2012 - נגיד תודה".
"בדרך כלל, הרבעון האחרון של השנה הוא טוב", הוסיף גוטמן. "השנה הוא יהיה חזק שבעתיים, וזה יקרין על התוצאות של 2013 כולה". הוא העריך, כי סיבה נוספת לצמיחה תהיה "החתימה הבלתי פוסקת של גופי השיווק למגע עם הלקוחות וההבנה שלצד הקיצוץ בהוצאות נדרשים מנועי צמיחה חדשים. הצמיחה תבוא בשל השקעה במערכות שונות: אינטרנטיות, מובייל וסניפיות. הדרישה למערכות אלה תגיע מצד ההנהלה, כי היא רוצה לגייס יותר לקוחות ושיהיו יותר ערוצי תקשורת דיגיטליים מולם. כעת, הלקוחות הארגוניים אינם בנויים להחלפת מערכות ליבה".

עוד העריך גוטמן, כי חברות ה-IT הגדולות במשק תגדלנה עוד יותר. "הגידול דורש תזרים מזומנים ואורך נשימה שאין לחברות הקטנות", אמר. "לכן, החברות הבינוניות נדרשות לנהל בתבונה את מערך הסיכונים שלהן. החברות הקטנות תישארנה קטנות ותפעלנה בתחומי נישה - וטוב שכך".

"האסטרטגיה: לרכוש חברות עם ניהול גרוע"

מטריקס היא חברה תוכנה ישראלית, חברה בת של פורמולה מערכות,

"המחצית הראשונה של 2013 לא הייתה קלה, ולמי שמכר חומרה ותשתיות - היא הייתה קטסטרופלית. המחצית השנייה של השנה תהיה, להערכתי, טובה יותר. בכל מקרה, 2014 תעלה על השנה הנוכחית, כי אחרי החורף בא האביב, ומנמ"רים יאלצו, בסופו של דבר, להשקיע ב-IT", כך העריך מוטי גוטמן, מנכ"ל מטריקס. הוא ציין, כי תחום החומרה הוא זה שנפגע במידה הרבה ביותר מבין התחומים שבהם עוסקת החברה, אולם הדגיש, כי "בכל מקרה, נמשיך להתחרות בכולם". גוטמן היה לפני ימים אחדים אורח אנשים ומחשבים. הוא ציין, כי "יש סיבות רבות מדוע 2013 מדשדשת: ארגונים עצרו רכש בכמות רבה; המדינה התנהלה חודשים רבים בלי תקציב מאושר; היו חילופי גברי בתפקידים שונים של מנמ"רים והחדשים טרם הספיקו להתבסס ולקבוע אג'נדות משלהם, מה שבהכרח הוביל לקיפאון זמני; בנוסף, ישראל נמצאת במיתון חלקי ויש תחזיות לא מלבבות על המצב בשוק. על כל אלה יש להוסיף את העובדה שבשל הפרשים בין הלוח העברי והלועזי, קרי: העובדה שפסח יצא ברבעון הראשון וחגי תשרי ברבעון השלישי, 2013 מתנהלת כמו משוגעת. לכן, ההשוואות של רבעון מול רבעון אינן נכונות - צריך להשוות חציון מול חציון. אם 2013 תהיה טובה



מוטי גוטמן. "אני פרנאיד וכל הזמן מצוי בתחושה שהמתחרים רוצים לגזול מאיתנו נתחי שוק"

שהיא בעצמה חברה בת של אסקו הפולנית. מספר העובדים של מטריקס הוא 6,500 עובדים, כאשר כמעט כולם (6,200) מועסקים בישראל. גוטמן, ששירת 7 שנים בממ"מ ולאחר מכן עבד 14 שנים בלירז מערכות, מתוכן 6 בתפקיד המנכ"ל, גויס ב-2001 על ידי דני גולדשטיין, בעל השליטה בפורמולה מערכות. המטרה בצירופו הייתה לאחד את חמש החברות שבקבוצה, המספקות שירותי IT בישראל - פורסופט, ניקוב, איי-סופט, אלרון טלסופט ובשן מערכות - לחברה אחת, תחת מותג אחד. בסוף אותה שנה הונפקה מטריקס בבורסה בתל אביב.

מאז הקמתה ולאורך שנות קיומה דוגלת מטריקס ברכישות ומיזוגים של חברות כאסטרטגיית גידול וכניסה למגזרים חדשים. עד היום היא רכשה 75 חברות, בהן סיון מערכות, ג'ון ברייס הדרכה, קבוצת סינטק, קבוצת ניו-אפליקום, סיבם, קומקס, טנגרם, אפקט, ספיה וטאקט מערכות. בעשור האחרון היא קנתה, בין השאר, את 2BSecure, נטוויז, באבקום, BeyondIT ו-60% מהשליטה על EXZAC. "רכשנו את נטוויז, כי היא לא עניינה את סלקום ונטוויז", אמר גוטמן. "הלקוחות של נטוויז יכולים לקבל מאיתנו יותר".

הוא ציין, כי אסטרטגיית הרכישות של מטריקס היא "לרכוש חברות שהניהול שלהן גרוע או שמחירן אטרקטיבי, כי השוק בהאטה. בעולם הסייבר, יש עוד חברות פוטנציאליות לקנייה מבחינתנו. תחום ה-BI מתרחב ואני מעריך שנמצא את עצמנו רוכשים חברה גם בתחום זה. BI הוא תחום מעניין שאנחנו מעסיקים בו כ-200 עובדים וסביר שהפעילות שלנו בתחום זה תצמח, כי אנחנו רוצים להוביל אותו. היתרון הגדול של מטריקס הוא שאנחנו חברה גדולה, עם מכירות בשני מיליארד שקלים, מרביתן לשוק הישראלי".

"יש למטריקס 25 מנועי צמיחה"

גוטמן הוסיף, כי "למטריקס יש 25 מנועי צמיחה, בהם עולם המובייל והחיבור של ערוצי התקשורת השונים מול הלקוח לחוויית לקוח אחידה. כך, הלקוח יעבוד מול המוקד, הסניף והיישום בצורה השקופה לו. נדרש למנוע מצב שקיים כיום בארגונים רבים, בו לקוח פונה למוקד ומתלונן או מקבל שירות ולאחר מכן נכנס לאתר החברה ולא רואה את פנייתו. ארגונים צריכים לדבר בשפה אחת עם ומול הלקוח - ובכל ערוצי התקשורת". שירותי התוכנה, הכוללים פרויקטי IT, פיתוחי תוכנה ופעילות Near Off Shore-1, מהווים 70% מסך ההכנסות של מטריקס, ולדברי גוטמן הם בעלי שיעור הצמיחה הגבוה ביותר. פעילויות המוצרים, ההדרכה והתשתיות והחומרה, אחוזות בנפח של 10% כל אחת. "תחום החומרה קטן אצלנו, אך הוא זה שנפגע בצורה הגדולה ביותר. תחום שירותי התוכנה נפגע אך במעט".

ה-ERP במטריקס

גוטמן התייחס בראיון גם לנושא ה-ERP במטריקס. בסוף העשור הקודם הייתה החברה מעורבת בגיור והפצת מערכת Dynamics AX ERP של מיקרוסופט בישראל. כבר אז גורמים בשוק הביעו ספקות בנוגע לסיכויי ההצלחה בחדירה לשוק הישראלי של המערכת, מפני שהשוק רווי במערכות ERP של סאפ ואורקל. לצורך כך הקימה מטריקס חברה בת ייעודית, mAXimum ERP. במחצית 2010 אמר גוטמן, כי "אני בפירוש רואה את מערכת ה-ERP של מיקרוסופט כאחד ממנועי הצמיחה שלנו. קצב המכירות והמכירות הפוטנציאליות שלה משיבוע רצון ומשמש לנו כמנוע צמיחה". אולם נראה שלמרות הכול, ההאטה בשוק והרוויה הקיימת בעולם מערכות ה-ERP הכריעו את הכף: שנה וחצי לאחר הקמתה, בנובמבר 2011, מכרה מטריקס את mAXimum ERP לפרודור

תמורת מיליוני שקלים.

בראיון הנוכחי אמר גוטמן, כי "מטריקס היא החברה היחידה שלא מזוהה עם מערכת ERP בינלאומית. יש לנו מאות לקוחות של מערכת תפנית, פרי פיתוח שלנו, ואנחנו שוקדים כל הזמן על הנפקת גרסאות חדשות שלה. מערכת תפנית מצויה בפלחי שוק ספציפיים, דוגמת בתי חולים, רשות שיווק, חברות ליסינג, קניונים ועוד. קבוצת קרסו ביססה את כל מערך ה-IT שלה על ERP של תפנית, ואנשיה שבעי רצון. חסרונות המוצר הישראלי מעטים ביותר לעומת היתרונות: הבעיות נפתרות באופן מיידי, בשל העובדה שצוות הפיתוח נמצא בארץ, היישום מהיר והמחיר נמוך".

גוטמן - בעל השכר הגבוה ביותר בענף

בשנת 2004, מול מגמת הקמת מרכזי פיתוח במודל Off Shore בהודו, הקימה מטריקס מרכז פיתוח בישראל שמעסיק נשים חרדיות, ראשון מבין כמה מרכזים. צעד זה זיכה את מטריקס בפרסים ושבחים. כיום מונה מטריקס גלובל כ-1,000 עובדים, רובם נשים חרדיות. "כשהחלט

על הקמת המיזם, המנהלים אצלנו התנגדו לו, כי הם חששו שהוא יגזול עבודה לכולם", נזכר גוטמן. "אמרתי שיש עבודה לכולם. הלקוחות רוצים לקבל פתרון אטרקטיבי במחיר והמענה לכך הוא תמהיל נכון. מטריקס גלובל מהווה מנוע צמיחה והיא תגדל בהיקף פעילותה ובכוח האדם שלה". יצוין כי גוטמן היה השכיר בעל ההכנסה הגבוהה ביותר בענף ה-ICT הישראלי ב-2012, על אף ששפג ירידה של 22.1% בשכרו. גוטמן השתכר אשתקד יותר משבעה מיליון שקלים, בהשוואה ל-9,008 מיליון ב-2011. עובדה זו גררה ביקורת רבה על גוטמן ועל מטריקס. הוא השיב לביקורת באומרו כי "אני מתגמל על פי התוצאות -



מוטי גוטמן

והן טובות. לכן אין שום סיבה שבעולם לתקוף אותי. המחאה נגדי לא מוצדקת לעומת המחאה כלפי מי שמנהל כספי ציבור והתגמול שלו נעשה על חשבון כספי הציבור".

גוטמן דיבר אף על האפשרות של מעבר מטריקס לחו"ל ואמר, כי "אנחנו חברה ישראלית. הלקוח הישראלי לא מתרגש מסיפורי גבורה של לקוחות ישראלים בחו"ל, הוא רואה בכך חיסרון, כי הוא חושב שבמקרה שכזה רואים אותו כעוד לקוח ויש גדולים ממנו. רק חברת מוצרים דוגמת צ'ק פוינט צריכה להתפאר בנילאומיות שלה. הטעם העיקרי ללכת לחו"ל הוא בשל הצורך לתת פתרונות סביב השעון - החרדיות לא עובדות בסוף השבוע. לג'ון ברייס יש פעילות הדרכה ענפה בסין והיא סיפור הצלחה. בנוסף, אנחנו בשלבים מתקדמים של הקמת פעילות Off Shore בסין".

באשר למצב מול המתחרים, אמר גוטמן, כי "אני פרנואיד וכל הזמן מצוי בתחושה שהם רוצים לגזול מאיתנו נתחי שוק". הוא מנה את המתחרים של מטריקס: "בתחום הקול סנטרים, אנחנו מתחרים בתיקשוב. בעולם ה-BI, המתחרים הם אופיסופט ונס-גילון. בעולם התשתיות, אנחנו פועלים מול מלם תים, טלדור תקשורת גלאסהאוס ואמת. מיחשוב. בתחום המוצרים, אנחנו פועלים מול עשרות חברות. במקרה בו לקוח רוצה פתרון אינטגרטיבי ורחב היקף, המתחרות שלנו הן יבמ ו-One1". ככלל, אמר, "המתחרים הם שחקנים טובים ורציניים. לצידם יש חברות נישא, שמונות עובדים בודדים, שעשויים להיות זריזים ויצירתיים יותר מאיתנו".

הוא סיים בדברו על עצמו. "אני תכליתי ומחובר לענף", אמר גוטמן. "יש דבר אחד שאני זוקף לזכותי: בחרתי אישית את המנהלים העובדים תחתני. רובם עובדים עמי שנים רבות, חלקם אפילו עשרות שנים. בחרתי אותם בפניצטה, או שהם כבר כיהנו כמנהלים בחברות שמטריקס רכשה".

השתתפו בהכנת הכתבה פלי הנמר ויהודה קונפורטס

132 אלף תלמידים ילמדו השנה את מקצועות החינוך הטכנולוגי

מדובר בעלייה של 3,000 לעומת השנה שעברה ובגידול של 20 אלף בחמש השנים האחרונות

- ◆ 12,780 תלמידים ילמדו את מקצועות הנדסת התוכנה, ו-5,060 נוספים ילמדו במגמת התיקשוב
- ◆ תקציב החינוך הטכנולוגי נותר השנה ללא שינוי ועומד על כ-300 מיליון שקלים
- ◆ ד"ר עופר רימון, ראש מינהל מדע וטכנולוגיה במשרד החינוך, מסר ששר החינוך "הורה עם כניסתו לתפקיד לעשות הכול כדי להפוך את החינוך המקצועי בישראל ללגיטימי"

יהודה קונפורטס

תוכניות העתודה הטכנולוגית, שמקיפה כ-200 בתי ספר בכיתות ז'-י"ב.

עם זאת, ד"ר עופר רימון, ראש מינהל מדע וטכנולוגיה במשרד החינוך, אמר לאנשים ומחשבים, שתקציב המינהל לא השתנה ויעמוד גם השנה על כ-300 מיליון שקלים. "תקציב זה משקף את ההחלטה להאט השנה את קצב הפריסה של תוכנית התיקשוב הלאומית, עקב אילוצים תקציביים", הסביר. עד היום הוטמעה התוכנית ב-1,400 בתי ספר, והיעד שלה הוא 4,000 בתי ספר.



עופר רימון

משכת מגמת הגידול במספר התלמידים הפונים לחינוך הטכנולוגי: על פי נתונים שפרסם משרד החינוך, בשנת הלימודים תשע"ד, שנפתחה לפני החגים, יצטרפו אליו 3,000 תלמידים. בכך יעלה מספר התלמידים הלומדים את המקצועות הטכנולוגיים ל-132 אלף. יצוין שבחמש השנים האחרונות גדל מספרם ב-20 אלף. במשרד החינוך מדגישים, כי הצפי לגידול עתיד להשתנות במהלך השנה.

אחד מתחומי הלימודים שהמשרד צופה שיחול השנה גידול במספר התלמידים בו

הוא הנדסת התוכנה. על פי הנתונים, השנה עתידים ללמוד את התחום

12,780 תלמידים - תוספת של 1,000 תלמידים. במגמת תיקשוב, המכשירה תלמידים לכל מקצועות המחשב (כולל טכנאים ותקשורת), ילמדו השנה 5,060 תלמידים. המגמה הזו נפתחה לפני שנתיים וקצב ההצטרפות אליה גובר. כמו כן, ייפתחו ברחבי הארץ חמש מגמות סייבר שייתוספו ל-10 שכבר פועלות. עוד מתכנן משרד החינוך להרחיב את

של התאחדות התעשיינים, שרגא ברוש, וחברים בה נציגים בכירים של משרדי ממשלה, נציגי ההשכלה הגבוהה ועוד. ד"ר רימון מרכז את הוועדה. לדבריו, "עבודת הוועדה תחל מיד לאחר החגים. המנדט של הוועדה שקבעה הממשלה הוא לבחון את החינוך המקצועי בישראל, ללמוד את המתכונות שלו, לאתר חולשות, לאתר את הצרכים של התעשייה, של צה"ל ושל האקדמיה, ולהציע את החינוך הטכנולוגי קדימה. הדיונים יתקיימו אחת לשבועיים ובין היתר תזמין הוועדה את הציבור להביע את דעתו".

ד"ר רימון הוסיף, כי "במסגרת החשיבה מחדש נבדקת אפשרות שילוב של תשתיות לאומיות שיכולות למנף את הפעילות בבתי הספר, כגון פורטל התוכן הלאומי, שכולל מאגר של 6,000 יחידות לימוד עצמאיות, וחיבור גופי תוכן רבים למערכת החינוך, למשל הספרייה הלאומית ומוזיאון ישראל".

הוא אף מסר, כי המשרד ממשיך לגייס מורים למקצועות הטכנולוגיים מענף ההיי-טק, וכבר כיום עובדים במערכת כ-100 מורים אנשי היי-טק לשעבר שעברו הסבה.



להוציא את החינוך הטכנולוגי מהחצר האחורית

ערב פתיחת שנת הלימודים מתגלה כי יותר מ-130 אלף תלמידים ייקחו חלק במערך החינוך הטכנולוגי - אולם הדרך עוד ארוכה ♦ שר החינוך, הרב שי פירון, מנסה להצמיד את המערכת קדימה ולשם כך אף הקים ועדה בין-משרדית בראשותו של שרגא ברוש, לשעבר נשיא התאחדות התעשיינים ♦ עתה, כמו בכל פעם שמוקמת ועדה, נחכה ונראה אם אכן יורגש שינוי משמעותי

בעובדה שעד לפני 10 שנים המספרים היו קטנים בהרבה. הגידול במספר הפונים ללימודים אלו הוא חלק מתשומת לב והפניית משאבים למערכת החינוך ככלל, שם מנסים ליישם את תוכנית התיקשוב של משרד החינוך, שנהגתה על ידי השר הקודם, גדעון סער, והקצו לה יותר ממיליארד שקל לארבע שנים. למרות שמספרי התלמידים הפונים ללימודי 4-5 יחידות מדעים לא גדלים כבר זמן רב, אפשר לומר שמבחינה תדמיתית החינוך הטכנולוגי עבר שלב.

עתה מבקש שר החינוך להצמיד אותו עוד יותר קדימה. לשם כך הוא הקים ועדה בין-משרדית בראשות שרגא ברוש, לשעבר נשיא התאחדות התעשיינים. הוועדה תתחיל את עבודתה אחרי החגים וירכז אותה, כאמור, ד"ר רימון. לזכותו יש לציין את הקרדיט על השינוי התדמיתי שעבר החינוך הטכנולוגי עוד בתקופת סער וכעת בימיו של הרב פירון. האחרון, כמו כל שר, רוצה להטביע את חותמו על המשרד, ולכן הוא פועל בשני מישורים שונים: מצד אחד הקים את הוועדה החשובה, אבל מצד שני הורה להאט את קצב הטמעת תוכנית התיקשוב שהגה קודמו.

במשרד החינוך מקווים שהצעד של השר אכן נועד כדי ללמוד את הנושא ולהפיק לקחים, בין היתר על סמך המלצות הוועדה שהקים. צריך לקוות גם שהשר וחברי הוועדה עשו שיעורי בית, וכי הם יודעים שבעבר היו לא מעט ועדות שהוקמו על ידי שרים כדי לבחון את החינוך הטכנולוגי. אחת מהן, בראשות של פרופ' קנת פרייס, פעלה בשנת 2004. בסוף אותה שנה הגישה הוועדה שורה של המלצות למשרד, בהן תגבור ועיבוי החינוך המדעי. לא יפתיע אתכם לקרוא כי מעט מאוד נעשה בעקבות זאת. ועדות אחרות שהוקמו בתקופה של שרים אחרים עוררו הרבה רעש, אבל עד שסיימו את עבודתן השר כבר הלך הביתה, או שהפקידות הבכירה במשרד טרפדה כל שינוי.

וכך נשאר החינוך הטכנולוגי בן חורג במערכת החינוך. למרות כל ההישגים הנאים, הגידול במספר התלמידים וההתפתחויות הטכנולוגיות, עדיין החינוך הזה שוכן בחצר האחורית של המשרד. שר החינוך יוכל לתרום רבות לחינוך

בישראל אם בתולדות מערכת החינוך יירשם על שמו קידום אמיתי של החינוך המקצועי, או כלשון השר - להפוך אותו ללגיטימי, פופולרי ועונה על הדרישות והאתגרים של החברה הישראלית בעשורים הקרובים.

יהודה קונפורטס

ד"ר עופר רימון, ראש מינהל מדע וטכנולוגיה במשרד החינוך, אמר בראיון לאנשים ומחשבים לקראת שנת הלימודים החדשה, כי שר החינוך החדש, הרב שי פירון, מעודד מאוד את החינוך הטכנולוגי והתיקשוב. בין היעדים שקבע השר כמדיניות לשנים הבאות: "הפיכת החינוך המקצועי לחינוך לגיטימי".

זוהי אמירה חשובה מאוד, וגם הניסוח שלה אינו מקרי. כיום אין יותר חינוך מקצועי, אלא קוראים לזה חינוך טכנולוגי. אבל הסמנטיקה, כאמור, אינה תוצר של יד המקרה, וסביר להניח שכבוד השר יודע את המינוח החדש. החינוך המקצועי היה במשך שנים החצר האחורית של מערכת החינוך בישראל. תלמידים שהלכו ללמוד בבתי ספר מקצועיים בשנות השישים והשבעים - כמו "שבח", "עמל" או "אורט" - נחשבו לתלמידים נחשלים, כאלו שכנראה לא יוציאו תעודת בגרות והם על סף נשירה מוחלטת ממערכת החינוך. בשנות השבעים המאוחרות חל מהפך עם העלייה מברית המועצות, שהביאה עמה גל גדול של אנשי מקצוע איכותיים, מהנדסים ומדענים, שחלקם מאייש כיום את השדרות המקצועיות של ענף ההיי-טק.

הילדים שלהם נשלחו לבתי הספר המקצועיים האלו כדי שיהיו הנדסאים ומהנדסים. ההצפה של תלמידים אלו בבתי הספר האלה הביאה לכך שגם הם נאלצו להשתנות. ממקצועות חריטה, דפוס ונגרות - החלו ללמד בבתי הספר המדוברים מקצועות ריאליים, מדעים ומחשבים. בוגרי בתי ספר אלה הלכו אחר כך לצבא, ליחידות עילית, וכשהשתחררו הלכו לעבוד בהיי-טק או במעבדות ביולוגיות וכימיות. המוכשרים שבהם שלא מצאו את מקומם, עזבו את הארץ, ואפשר למצוא אותם בבוסטון, במנהטן ובמקומות שונים באירופה.

זהו, אם תרצו, סיפורו של החינוך הטכנולוגי בישראל עד לסוף שנות התשעים ותחילת המילניום הנוכחי. שרי חינוך באו והלכו, חלקם התעניינו יותר וחלקם פחות, הקימו מחלקות ואגפרי תיקשוב - אבל "הרברס לא זז", כמו שאומרים החברה. החינוך המדעי-טכנולוגי

היה מנת חלקם של סוגי אוכלוסיות מסוימות, המאופיינות על פי מוצא ואזורים גיאוגרפיים מסוימים, וכל השאר הלכו ללמוד היסטוריה וקצת מחשבים, כי הכריחו אותם. העובדה שבשנת 2013 ילמדו יותר מ-130 אלף תלמידים בחינוך הטכנולוגי היא אכן משמחת, בהתחשב

וכך נשאר החינוך הטכנולוגי

בן חורג במערכת החינוך.

למרות כל ההישגים

הנאים, הגידול במספר

התלמידים וההתפתחויות

הטכנולוגיות, עדיין החינוך

הזה שוכן בחצר האחורית

של המשרד. שר החינוך

יוכל לתרום רבות לחינוך

בישראל אם בתולדות

מערכת החינוך יירשם

על שמו קידום אמיתי

של החינוך המקצועי, או

כלשון השר - להפוך אותו

ללגיטימי, פופולרי ועונה

על הדרישות והאתגרים

של החברה הישראלית

בעשורים הקרובים

משרד החינוך: ד"ר עופר רימון מונה למנמ"ר ויעמוד בראש אגף תיקשוב מאוחד

רימון יחליף בתפקידו את סופיה מינק, המנמ"רית הוותיקה שפורשת לגמלאות, ויוביל את האגף שמאחד בין פעילות מינהל התיקשוב ומינהל המדע והטכנולוגיה ♦ לדברי רימון, "במצב הקיים, שני האגפים עסקו במתן פתרונות תיקשוב למערכת החינוך. החיבור ביניהם טבעי, והרעיון הוא להוביל את תחום התיקשוב במשרד החינוך בצורה הוליסטית"

זה, ציין רימון, שהפרויקט אמור לשפר את מגוון הפתרונות שאנחנו יכולים לתת באמצעות "ענן חינוכי", המאפשר אספקה של תשתית תיקשוב חזקה ובעלת שרידות גבוהה, על פי מודל של תשלום לפי צריכה בפועל. רימון ציין לשבח את פועלה של מינק באגף התיקשוב, ואמר, כי "בשנים האחרונות משרד החינוך שכלל את יכולות התיקשוב שלו. יותר תהליכים הפכו לתהליכים מתוקשבים, ואנו צריכים להמשיך ולהתפתח בכיוון זה ולשפר את השירותיות שלנו".

לדבריו, "יש להוריד חסמים ביורוקרטיים ככל האפשר, לשפר את התקשורת בתוך הארגון ובין הארגון לבתי הספר - ולנהל את מערכות המידע שלנו בצורה חכמה".

"עם המיזוג", אומר רימון, "הכוונה לגבש תוכנית אסטרטגית שתתאים את משרד החינוך למאה ה-21 - מנוף לעדכון שיטות הניהול, תהליכי העבודה והתרבות הארגונית". במבט לעתיד, הוא אומר, "אנחנו רוצים להשתמש במכפילי כוח שיש לנו: מערכות מידע, תהליכים ומיומנויות רלוונטיות לעולם העסקי שבו אנו פועלים".

ד"ר עופר רימון נכנס לתפקידו כראש מינהל מדע וטכנולוגיה בספטמבר 2009, עת החליף את ד"ר חנה ויניק. הוא בעל תואר שלישי מטעם האוניברסיטה העברית, ואת עבודת הדוקטורט שלו עשה בניחוח המבחנים הבינלאומיים במתמטיקה ומדעים והשלכותיהם על תחום הוראת מקצועות אלו. ד"ר רימון עבד במשרד החינוך בשנים 2000-2006 כמפקח על תחום ניהול התכנון של תוכניות לאומיות.

בשלוש השנים בטרם חזר למשרד היה בחופשה ללא תשלום, ועבד בקרן רש"י כמנהל יחידת פיתוח והערכה של הקרן. בהתייחסו לשאלה לגבי הצורך של מנמ"ר להיות בעל רקע טכנולוגי, אמר רימון: "ראשית, התחלתי ללמוד בקורס מנמ"רים של ג'ון ברייס מכללת היי-טק. בנוסף, אני מביא איתי הרבה מאוד שנות ניסיון בניהול מערכות חינוך, כולל במשרד החינוך. והחשוב מכל - משרת ניהול מערכות מידע היא קודם כל משרת ניהול. אם אתה יודע לגבש סביבך את הצוות הנכון ולעבוד איתו בצורה הרמונית, הידע הטכנולוגי פחות חשוב, שכן לשם כך יש באגף אנשי מקצוע טכנולוגיים מעולים - הן במינהל התיקשוב והן ובאגף הספציפי שלי".

יהודה קונפורט

ד"ר עופר רימון, ראש מינהל מדע וטכנולוגיה במשרד החינוך, יתמנה בקרוב לתפקיד בכיר נוסף - מנמ"ר משרד החינוך. הוא יחליף את סופיה מינק, שפרשה בימים אלו לגמלאות. ההחלטה למנות את רימון היא חלק מתהליך רחב-ארגון במשרד החינוך, שמתרחש בימים אלה. כך, מינהל התיקשוב ומינהל המדע והטכנולוגיה יעבדו תחת אגף מאוחד, בראשותו של ד"ר רימון.



עופר רימון

"עם המיזוג, הכוונה לגבש תוכנית אסטרטגית שתתאים את משרד החינוך למאה ה-21 - מנוף לעדכון שיטות הניהול, תהליכי העבודה והתרבות הארגונית". במבט לעתיד"

לדברי המנמ"ר הנכנס, מדובר בתהליך איחוד טבעי. "שני המינהלים ביחד מהווים יחידה מקצועית, שרוב נושאי התפקידים בה הם אנשי טכנולוגיה. כך, למשל, מגמת הנדסת תוכנה - במסגרתה לומדים תלמידים את מקצוע מדעי המחשב בנוסף למקצוע מדעי - המהווה בסיס ידע בתחומי המיחשוב ומכשירה את התלמידים לקראת תכנון ותכנות מערכות הכוללות מערכות גרפיות, מערכות מינהליות, מערכות מומחה, שירותי רשת אינטרנט וטלפונים ניידים", מסביר רימון.

"במצב הקיים, שני האגפים עסקו במתן פתרונות תיקשוב למערכת החינוך: מינהל המדע עסק בפתרונות לבתי הספר, ואילו מינהל התיקשוב עסק בפתרונות ליחידות של משרד החינוך". כמו כן, "לחיבור בין שני המינהלים יש את הפוטנציאל לאגם משאבים בתחום של רכישת ידע,

התמחות במתודולוגיות של ניהול מתקדמות, טיפול במידע, ציוד, פיתוח והטמעה - ולייצר כתובת אחת בתחום התיקשוב", אומר רימון. "הרעיון הוא להוביל את תחום התיקשוב בצורה הוליסטית. זאת, תוך התייחסות לתלמידים, להורים, למורים, למנהלים, למדריכים, למפקחים, לרשויות מקומיות ולכל שאר לקוחות משרד החינוך", הוא מפרט. עוד הוסיף, כי ההחלטה על המינוי היא חלק מהנחיה כוללת של השר הרב שי פירון לבחון מחדש את תוכנית התיקשוב הלאומית - הן בגלל השינויים הטכנולוגיים שחלו מאז שהתוכנית יצאה לפועל והן בשל רצון השר לשים דגש על פדגוגיה וחינוך לערכים.

במינהל תיקשוב ומערכות מידע יש כ-40 עובדי משרד חינוך והשאר עובדי מיקור חוץ ב-TZ, על פי תקציב של כ-100 מיליון שקלים. אחד מפרויקטי הדגל שמינהל התיקשוב בראשות סופיה מינק הוביל היה פרויקט "חוות הדעת", שיישם לראשונה ארכיטקטורת ענן באופן גורף במערכת החינוך בישראל. בהקשר

פורום **IBI** / מזמין אותך למפגש מיוחד!

מתארח IT Awards בפורום IBI

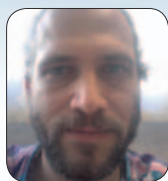
29.10.2013

יום ג', מלון דיויד
אינטרקונטיננטל, תל אביב

לצד העניין והמפגשים בנושאי Big Data , Innovation , Cloud ועוד, מרבית אתגרי ה-BI בארגונים הינם עדיין אתגרים "מסורתיים".

חלק ניכר מהמאמצים והמשאבים של הארגונים מושקע עדיין בארגון המידע, בהנגשתו למקבלי החלטות ולשימוש בו כאמצעי לשיפור תהליך קבלת החלטות.

במפגש הקרוב נציג פרויקטים נבחרים שהגישו מועמדות והתחרו בתחרות IT Awards במסלול ה-BI, נשמע על האתגרים שעמדו בפני ארגונים אלו, נכיר את הדילמות העסקיות והטכנולוגיות שקדמו לביצוע וכן נשמע האם וכיצד הפרויקטים הללו השיגו את מטרותם?



יניב גלייזנר,
TEN, תחנות דלק



נתנאל אלירז,
המשרת להגנת הסביבה



עופר זיינפלד,
מכבי שירותי בריאות



אמליה בן שושן,
מכבי שירותי בריאות



לירן שטרן,
מכבי שירותי בריאות



פלורה לירן,
חברת B-Pro

08:30	התכנסות וארוחת בוקר
09:00	דברי פתיחה - פלורה לירן , מנכ"ל משותף, B-PRO
09:30	הצגת פרויקט תמחור שירותים רפואיים במכבי - לירן שטרן , מנהל הפרויקט מטעם הלקוח באגף הכספים; אמליה בן שושן , מנהלת פרויקטים, מחלקת ישומים מינהליים, אגף מערכות מידע; עופר זיינפלד , מנהל תחום סאפ, מחלקת ישומים מינהליים, אגף מערכות מידע, מכבי שירותי בריאות
10:05	מערכת BI כפלטפורמה לשינוי תרבות ניהולית - יניב גלייזנר , מנהל פיתוח, מחלקת מערכות מידע, Ten תחנות דלק
10:40	BI מוכוון-לקוח - נתנאל אלירז , מנהל תחום וראש צוות BI, המשרד להגנת הסביבה
11:15	דשבורד BI למח"ש (מחלקת חקירות שוטרים) - מירי פורטי , מנהלת תחום BI באגף המידע, משרד המשפטים
12:00	סיום

שת"פ עסקי מוביל



אנשים ומחשבים

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://ibi-forum.events.co.il/save-the-date>
לחסיוות/תצוגות/שת"פים פנו לנטלי טל' 03-7330770

השמועות על מות המיינפריים היו מוקדמות

גרג לוטקו, יבמ: "המשפט 'המיינפריים מת' מעולם לא היה רחוק מהאמת כמו שהוא עכשיו" ♦ "אני שומע על מותו של המיינפריים כבר מ-1990, אולם המכירות שלנו מראות אחרת", אמר לוטקו, סגן נשיא ומנהל קו מוצרי המיינפריים בחברה, בראיון לאנשים ומחשבים ♦ בראיון הוא דיבר על מעמד המיינפריים בעולם ה-IT ואמר שיש למיינפריים מקום בעולם מיחשוב הענן

יוסי הטוני



גרג לוטקו

אני עובד ביבמ כ-25 שנים, ומאז 1990 אני שומע ש'המיינפריים מת'. לאור היקף המכירות שלנו בתחום, אין לי ספק שהמשפט הזה מעולם לא היה רחוק מהאמת כמו שהוא עכשיו", כך אמר **גרג לוטקו**, סגן נשיא ומנהל קו מוצרי המיינפריים בחברה, בראיון לאנשים ומחשבים.

לוטקו הגיע לארץ על מנת להשלים את רכישתה של CSL הישראלית, שעוסקת בניהול וירטואליזציה למיינפריים, תמורת מיליוני דולרים - רכישה שעליה נודע ביולי האחרון. החברה הנרכשת פיתחה את CSL Wave - פתרון לניהול שרתי לינוקס וירטואליים בסביבת z/VM. רכישת החברה הישראלית מוגדרת על ידי יבמ כהשקעה אסטרטגית בסל מוצרי המיחשוב המרכזי שלה, מערכות System z. "הרכישה תסייע ליבמ בתחום הלינוקס", אמר לוטקו. "יש שכבת וירטואליזציה על גבי מערכות המיינפריים ומוצרי CSL מאפשרים גישה נוחה יותר לעולם הלינוקס". לדבריו, "ככל שלקוחות מקימים סביבות מיחשוב חכמות יותר ויותר, הם מחפשים אחר דרכים משופרות לניהול ושליטה בעלויות ה-IT ובמורכבות הגוברת המאפיינת אותן, מבלי להתפשר על רמת האבטחה או לוותר על אפשרויות ההרחבה והגידול".

עוד ציין לוטקו, כי "רכישת CSL מרחיבה את היכולות שלנו בתחום הווירטואליזציה של סביבות ענן ומפשטת עוד יותר את אפשרויות מיצוי היתרונות הזמינים בסביבת לינוקס על גבי System z. הרכישה מקדמת את הדרך שהתוינו, שהופכת את המחשב המרכזי לשרת לינוקס לכל דבר, אליו ניתן לאחד אלפי שרתים שפועלים על גבי מגוון מעבדי אינטל ואחרים, תוך חיטכון משמעותי בעלויות ופישוט משימות הניהול. כמו כן, רכישת CSL משפרת את קלות השימוש, הגישה והאפשרות לנצל את אפשרויות איחוד המערכות על מיינפריים. לקוחות קיימים וחדשים כאחד ייהנו ממנה. זאת חברה קטנה, עובדיה יישארו כאן ונגדיל את מספרם. הם יהיו חלק ממעבדת הפיתוח שלנו בארץ".

מה מעמד המיינפריים בעולם ה-IT?

"בשנות ה-90 חווינו תקופה קשה והמצאנו מחדש את יבמ, לא רק את המיינפריים. בחינת התוצאות שלנו בשנים האחרונות מעלה, כי בעוד מוצרי החומרה האחרים נתונים לתנודות, המיינפריים שומר על יציבות וצמיחה רצופה.

"ב-2009 התחלנו לשתף מידע על הגידול בהיקף הלקוחות. באותה השנה מכרנו 29 מערכות חדשות. מערכת מיינפריים חדשה, לשיטתנו, היא אחת מאלה: מערכת שמותקנת ברכישה ראשונה של מחשב, רכישה בשלוחות בינלאומיות של חברות שכבר משתמשות בפלטפורמה במדינות אחרות או רכישת מערכת שמחליפה מערכות בנות יותר מ-10 שנים. האנליסטים אמרו לנו, כי 'יתייחסו' אלינו ולתחום אם נחצה את רף המכירות של 50 מערכות בשנה. ב-2010 מכרנו 62 מערכות, ב-2011

מכרו 70 מערכות ובשנה שעברה - 72! מאילו קטגוריות מגיעים הלקוחות שלכם?

"מכל הקטגוריות: המשתמשים החדשים לגמרי מהווים כבר כמחצית מההתקנות. רבים מהם משתמשים בלינוקס, ועדיין, 40% ויותר משתמשים ב-z/OS. הם לא משתמשים בה בלבד, אלא בשילוב שלה. הלקוחות מזהים את היעילות בשילוב מערכות על גבי מיינפריים, במונחי יעילות, מהירות יישום ומחיר".

מה לגבי מיינפריים שלא על לינוקס?

"הצגנו תפיסה של מיחשוב הטרוגני על המיינפריים, שמאפשר לנהל ממנו לא רק את סביבות המיינפריים והלינוקס אלא גם קישור לשרת להב, שמרחיב את המיינפריים ושניתן להריץ עליו מעבדי פאוור (Power) או אינטל, עם AIX או סביבות אינטליות.

"ככלל, כשאנשים חושבים על מיינפריים, הם מתייחסים ללקוחות ארגוניים מעולמות הבנקאות או הביטוח. לנו יש לקוחות חדשים גם בתחומים פחות צפויים, דוגמת WhiteCube, קונסורציום של גלריות לאמנות באירופה, שפעל בעבר על לינוקס עם שרתי אינטל מבוזרים, או Algar Telecom, חברת טלקום ברזילאית שאיחדה שרתי לינוקס אל המיינפריים. הלקוחות החדשים מגיעים מאזורים שונים בעולם ומתחומי תעשייה שונים. בישראל, יש לנו נוכחות כבדה בבנקאות, בשירותים פיננסיים אחרים ובמגזר הציבורי, אבל יש לנו גם לקוחות ישראליים בתחומים אחרים, למשל התחבורה והטלקום".

יש מקום למיינפריים בעידן מיחשוב ענן?

"אפשר לקנות מיינפריים גם מהענן, או להתייחס אליו כאל ענן פרטי. ניתן ללכת לענן פרטי, קודם כל בזכות וירטואליזציה. לקוחות יכולים להקים ענן פרטי על בסיס מיינפריים ולאפשר גישה אליו מכל סביבת מובייל, באמצעות הענן. אם נכנסים לשאלת הבחירה בין אופני יישום ופלטפורמות שונות, ברור שהסיבה שבגללה מיישמים משהו על כל פלטפורמה, לרבות הענן, משתנה על פי הקריטריונים המיוחדים לכל לקוח.

"הסיבות העיקריות ללכת לענן הן עלות או יעילות. לעתים, בסביבות עומסים וביישומים מסוימים, עדיף לבחור במיינפריים ולא בענן. אם לקוח רוצה ניהול IT זול וגמישות, ואין לו צורך ברמת אבטחת מידע גבוהה, אמליץ לו על ענן ואומר לו שהוא לא צריך מיינפריים. אין תשובה של שחור-לבן ובכל מקרה, לא תמיד התשובה היא מיינפריים. זהו עולם IT בן כלאיים".

לוטקו התייחס במהלך הראיון גם לפרשה שבמסגרתה אולצה אורקל להסיר מאתרי האינטרנט שלה, מאתרים אחרים ומשלטי חוצות מודעה שבה נטען, כי מערכת האקסה דטה שלה מהירה פי 20 בביצועיה ממערכות Power Systems של יבמ.

אנשים ומחשבים

פעם שנייה ברציפות

Save The Date

יום ג', 5.11.2013
דיויד אינטרקונטיננטל, תל אביב



mPAY & Retail POS 2013



הארנק האלקטרוני של העתיד

הוועידה השנתית למקצוענים בתחום תשלומים אלקטרוניים מבוססי Mobile



עודד סלומי
מנהל יזמה אירופה
ישראל



Natasha Toothill
Head of Retailer
Engagement
Visa Europe



גדי גילאון
מנכ"ל ומייסד
Mobisec



דורון אמיר
יועץ בכיר
למובייל



אפי דהן,
מנהל אזור
ישראל ואפריקה,
PayPal



ילן אלטר,
סמנכ"ל פיתוח
עסקי ואסטרטגיה
לאומי קארד



אילן אלטר,
מנכ"ל,
אלטרנט



שלמה זיטמן
מנכ"ל
Cellarix



עופר ציפרמן
מנכ"ל
OTI

חסות פלטינום



חסות



קהל היעד: מנמ"רים ומנהלי טכנולוגיות במגזר
הקמעונאי והפיננסי, אתרי מסחר והעוסקים באון
ליין, ספקיות פתרונות לארנק אלקטרוני, חברות
הזנק, נציגי יצרניות מערכות בילינג וקופות
רושמות לענף הריטייל ועוד.

הצעות להרצאות: יהודה קונפורטס,
yehudak@pc.co.il

לחסינות: נטלי 03-7330770
natali@pc.co.il

לרישום מח' אירועים טל' 03-7330777 או
באתר http://epay2013.events.co.il

שוק התשלומים באמצעות טלפונים חכמים, צפוי לעבור את המיליארד משתמשים
עד 2015. היקף התשלומים האלקטרוניים עד לתקופה זו מוערך בכטריליון דולר.
בישראל ביצעו אזרחי המדינה 892 מיליון טרנזקציות אלקטרוניות באמצעות
כרטיסי אשראי וטלפונים חכמים.

בין ההרצאות והמרצים

- Natasha Toothill, Head of Retailer Engagement, Visa Europe
- עודד סלומי, מנהל יזמה אירופה ישראל
- גדי גילאון, מנכ"ל ומייסד Mobisec
- דורון אמיר, יועץ בכיר למובייל
- אילן אלטר, מנכ"ל אלטרנט
- ילן בר-דוד, סמנכ"ל פיתוח עסקי ואסטרטגיה, לאומי קארד
- שלמה זיטמן, מנכ"ל Cellarix, ממציא ויזם PaNGo
- אפי דהן, מנהל אזור ישראל ואפריקה, PayPal
- מימוש הפוטנציאל ב-NFC, עופר ציפרמן, מנכ"ל OTI

בין הנושאים המרכזיים

- קרוב הארנקים האלקטרוניים
- מי ישלוט על אמצעי התשלום שלנו?
- NFC: סוגיות מעשיות בהפעלתו
- הגנה על הפרטיות • אבטחת מידע
- היום הענק של אפליקציות חינומיות: כיצד משכנעים את הלקוח?
- כרטיס חכם בתחבורה הציבורית
- האם לא הפסדנו את הרכבת?
- יישומים לתשלומים אלקטרוניים מבוססי מובייל: מערכות הסעה המונית,
רשתות מזון מהיר, נמלי אוויר ויבשה, קניות בחנויות רשת, מרכולים, חניה
סלולרית
- כיצד מנהלים את השימוש בניידים בעולם הארגוני בעידן BYOD
- סוגיות משפטיות בתשלומים אלקטרוניים

מאובמה ועד קים ג'ונג-און: אלו הם הסמארטפונים של מנהיגי העולם

בדיקה בכיסים של הפוליטיקאים החזקים בתבל תחשוף בפנינו תוצאות סלולריות מפתיעות: נשיא עם חיבה מיוחדת לבלקברי, אשת מלוכה חובבת iPad, דיקטטור שמעדיף דווקא תוצרת חוץ ומנהיג שמרן שאוהב את אנדרואיד • מפתיעה בהיעדרה: סמסונג

יניב הלפרין

עם העולם שמחוץ לה, שליט המדינה, **קים ג'ונג-און**, לא מחזיק בטלפון המקומי Arirang - אלא במכשיר של HTC הטיוואנית. הדיקטטור מפיונגיאנג הוא הבעלים של HTC Butterfly, שמשותווה למכשיר הדגל שלה, HTC One. ייתכן שירצה לקנות מכשיר דומה לבתן, **שדניס רודמן**, לשעבר כוכב ה-NBA, דיווח באחרונה על קיומה לאחר שביקר בצפון קוריאה.

נעבור לשכנתה ולבת בריתה הכמעט יחידה של צפון קוריאה, ונגלה שהגברת הראשונה של סין, **פנג לי יואן**, מחבבת את אפל ואוחזת ב-iPhone 5. לא ידוע איזה מכשיר חכם יש לבעלה, **קסי ג'ינפינג**, או אם בכלל. נראה שהוא מעולם לא צולם עם סמארטפון. לעומת זאת, נפוצו תמונות של אשתו מצלמת ב-iPhone 5 שלה במהלך סיור עם כמה אנשים. עוד דמות מעניינת באסיה היא ראש ממשלת תאילנד, איגלוק שינוואטרה, שממש אוהבת סמארטפונים. היא אוחזת בלא פחות מחמישה מכשירים חכמים, אחד מהם הוא Lumia 920 של נוקיה.

ממש כמו עמיתו מוויינגטון. הוא מתגאה בו עד כדי כך, שהראה אותו לקהל שבא לשמוע אותו לפני כשנה בדובאי.



המלכה אליזבת (צילום: האתר הרשמי של בית המלוכה הבריטי)

העובדה שקמרון ומנהיגים בריטיים אחרים ממשיכים להשתמש בבלקברי שלהם מעוררת תמיהה. זאת נוכח הטענה שמשרד התקשורת הבריטי הצליח לפרוץ למכשירי בלקברי של פוליטיקאים ממדינות שונות בעולם, בישיבות רבות שהתקיימו בלונדון ב-2009.

ברק אובמה, ולדימיר פוטין ויתר המנהיגים הגדולים עוסקים באופן טבעי בעניינים שברומו של עולם. אבל כמו כל אחד מאיתנו, גם הם משחיתים את זמנם עם המכשיר החכם שלהם.



ברק אובמה, נשיא ארצות הברית (צילום: האתר הרשמי של הבית הלבן)

הרבה מהם, כמונו, מפתחים חיבה למכשיר שלהם - ואף יותר מכך. לדוגמה, על פי אתר TheNextWeb, אובמה מעריך את מכשירי בלקברי, ותאמינו או לא, משפחת המלוכה הבריטית מאוהבת באפל ומנהיג צפון קוריאה מעדיף דווקא מכשיר תוצרת זרה.

הסיור שלנו מתחיל בבית הלבן. הנשיא האמריקני נצמד לבלקברי האהוב שלו עוד לפני שנכנס לתפקיד. עם היבחרו לעמוד בראש המעצמה הגדולה בעולם הוא נלחם עם אנשי השירות החשאי של ארצות הברית כדי שיוכל לשמור על המכשיר של היצרנית הקנדית. אגב, לא כל בני המשפחה שלו יסכימו עם אהבתו הסלולרית - בנותיו, מתברר, בכלל מעדיפות iPhone.

גם בארמון בקינגהאם, ובכלל במשפחת המלוכה הבריטית, מאוהבים במכשירים של ענקית הטכנולוגיה אפל. על פי דיווחים, המלכה **אליזבת** הורתה לצוות שלה לקנות לה מכשיר iPad. נכדיה, הנסיכים **ויליאם הארי**, נראו באולימפיאדה שהתקיימה בלונדון בקיץ אשתקד משתמשים במכשירי iPhone. לעומת בני משפחת המלוכה, **דיוויד קמרון**, ראש ממשלת בריטניה, מעדיף את בלקברי -



אנגלה מרקל, קנצלרית גרמניה (צילום: האתר הרשמי של ממשלת גרמניה)

סוגרת את הרשימה **אנגלה מרקל**, שנבחרה לכהונה נוספת כקנצלרית גרמניה. כמו אובמה וקמרון, גם לה יש מכשיר של בלקברי - ה-Z10. עם זאת, בתמונה שצולמה באחרונה נראתה מרקל לא מרוצה ממנו. ייתכן שבתור מנהיגת המדינה עם כלכלה מהבולטות בעולם, היא הבינה את מצבה של בלקברי, שעתידה להימכר.



ולדימיר פוטין, נשיא רוסיה (צילום: האתר הרשמי של ממשלת רוסיה)

ולדימיר פוטין, מנהיג אירופי אחר, התגאה ב-2010 בכך שאין לו טלפון נייד כלל. עם זאת, אתר Techweb דיווח, כי הנשיא הרוסי מחזיק החל מהשנה שעברה ב-MTS-Glonass 945, מכשיר מבוסס אנדרואיד מתוצרת מקומית. על אף שצפון קוריאה היא מדינה מבודדת, השלטונות מונעים מאזרחיה כמעט כל קשר

לאחר הבחירות הכלליות לרשויות המקומיות.

אודניו קרית שדה התעופה

SAVE THE DATE

10.11.2013

מוניציפאלי

האם השלטון המקומי ערוך למתקפת סייבר?

הוועידה, מפגישה תחת קורת גג אחת את מנהלי המחשוב הבכירים ברשויות לצד נציגי חברות המספקות פתרונות לרשויות. כמו כן משתתפים בכירים מהשלטון המקומי שמודעים לחשיבות ההולכת וגדלה של ה-IT בעבודת הרשות.

לצד הוועידה תתקיים תצוגה גדולה של הפתרונות שיוצגו למנמרי הרשויות



EPR
systems

secoz
BUSINESS & INFORMATION SECURITY ADVISORS

מתודה
מחירה ביטוח

Taldor
we deliver IT
GlassHouse
INFRASTRUCTURE::OPTIMIZED

להרצאות, יהודה קונפורטס
052-3275381
לחשיפה, נטלי גבאי
052-3257387

להשתתפות, 03-7330777
mon2013.events.co.il

אנשים ומחשבים

י"ר ועדת התכנים:



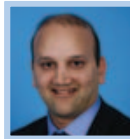
ד"ר עדי קפליוק, י"ר איגוד המנמ"רים בשלטון המקומי ומנמ"ר עיריית גבעתיים



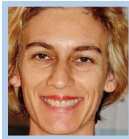
שלמה דולברג, מנכ"ל המרכז השלטון המקומי



כרמלה אבנר, ראש המטה התקשורת הלאומי



רון שלום, מנמ"ר עיריית פת



ליאורה שכטר, מנמ"ר עיריית תל-א"פ



ד"ר אזי לב און, אונ' אריאל



חיים לוי, סמנכ"ל מתודה



אמיר זיו, מנמ"ר עיריית הרצליה



איציק כרמלי, מנמ"ר עיריית ראשליץ



מוטי לייסוט, מנהל מידע בעיריית בת-ים



הקטור מסטרמן, מנהל הרשות לאיכות השירות, עיריית ירושלים



אירית כהן, מנהלת מערכות מידע, עיריית ערד



מיכל דביר, מנמ"ר עיריית חיפה

דברי ברכה - ד"ר עדי קפליוק, יו"ר איגוד המנמ"רים בשלטון, **כרמלה אבנר**, ראש מטה התקשורת הלאומי, נציג בכיר של הממשלה, נציג בכיר של ועדת המדע והטכנולוגיה

הרצאת פתיחה - שלמה דולברג, מנכ"ל מרכז השלטון המקומי

שינוי אסטרטגי במעמדו של המנמ"ר בשלטון המקומי, מיכל דביר, מנמ"ר עיריית חיפה

האם השלטון המקומי ערוך למתקפת סייבר? בין הדוברים: נציג המטה הקיברנטי, נציג משרד הפנים רציפות עסקית והערכות הרשות המקומית **לשעת חירום**, **רון שלום**, מנמ"ר עיריית פ"ת

אפקטיביות של רשת חברתית עירונית, **ליאורה שכטר**, מנמ"ר עיריית ת"א

עירייה מעודדת היי טק, **איציק כרמלי**, מנמ"ר עיריית ראשליץ

שימוש ברשתות חברתיות בקמפינים לבחירות לרשויות המקומיות, **חשיפה ראשונה של ממצאי מחקר 2013**, **ד"ר אזי לב און**, ראש בית הספר לתקשורת, אוניברסיטת אריאל

פיתוח מערכת מרובת אילוצים לשיבוץ בגני ילדים, **אמיר זיו**, מנמ"ר, עיריית הרצליה

מחשוב החינוך (הטמעת טבלטים במוסדות חינוך), **מוטי לייסוט**, מנמ"ר עיריית בת-ים

מערכת מידע לרווחה, **אירית כהן**, מנהלת מערכות מידע ויועצת ראש העיר לקידום מעמד האישה, עיריית ערד

ניצוד בוצעה המהפכה מקוונת בעיריית ירושלים, **הקטור מסטרמן**, מנהל הרשות לאיכות השירות, עיריית ירושלים

השלטון מקומי - האיכות גלובלית, **חיים לוי**, סמנכ"ל, מתודה

בין המרצים

בין הנושאים וההרצאות

שם הרי גולן

מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום: "המתחרים מתים שניעלם, אבל אנחנו כאן להרבה זמן" ● "המתחרים מעתיקים את גולן טלקום וזה עושה רק טוב לשוק", אומר המנכ"ל והמייסד של חברת הסלולר הצעירה, שחוללה מהפכה בשוק מאז כניסתה ● בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים הוא תוקף את המתחרות שגבו סכומים מופרזים, מספר על התוכניות לעתיד, ומכחיש את הטענות לפיהן גולן טלקום לא עומדת בהתחייבויותיה לגבי פריסת הרשת ● גולן לא שוכח לעקוץ את המתחרים: "הכל הולך לפי התוכניות העסקיות שלנו"

נחמה אלמוג < צילום: פלי הנמר

"המתחרים מתים שניעלם, אבל אנחנו כאן כדי להישאר עוד הרבה זמן", אומר מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום, שהתארח באחרונה במערכת אנשים ומחשבים.

אם תבקשו מגולן להגדיר את החברה שהוא עומד בראשה, הוא יגיד שמדובר בסטארט-אפ לכל דבר, אחד מני רבים שישראל מצטיינת בהם. אלא שה"סטארט-אפ" של גולן שונה מאוד: אי אפשר להתעלם ממנו ואי אפשר לקחת ממנו את ההישג הגדול שהביא - המהפכה במחירי הסלולר בישראל. "אנחנו כמו חברת סטארט-אפ, יש לנו מנועי חדשנות", הוא אומר. "התסכול שלי היה שאף על פי שמדינת ישראל מלאה בחברות סטארט-אפ, היא לא מסייעת להם להישאר בארץ".

"למה אנשים צריכים לשלם כל כך הרבה לחברות הסלולר?" שואל גולן. "עובדה שלמרות הרגולציה והתחרות, החברות הוותיקות עדיין מרוויחות בעבר, הרווחים שלהן היו מאוד מוגזמים על חשבון הציבור. חברות הסלולר התייחסו לעסק שהקימו כמו לנדל"ן, השיקול התמידי שלהן היה להעלות את הערך ולקבל תשואה גבוהה יותר. הן חילקו ביניהן את השוק, לא הייתה תחרות אמיתית".

במאי 2012 הכריז גולן במסיבת עיתונאים על גולן טלקום ועל מהפכת מחיריהם: 99 שקלים בחודש עבור חבילת הכל-כלול, שמאפשרת ללקוח בין היתר לחייג ליעדים בחו"ל. מחיר זה ייצג פחות מ-50% מהעלות הממוצעת ללקוח סלולר בארץ תמורת שיחות, הודעות וגלישה. כמו כן, היא השיקה חבילה ללקוחות "רזים": 9.99 שקלים ל-60 דקות שיחה, 60 הודעות וגלישה בנפח 10 מגה-בייט. עוד לפני שסיים גולן את קריאת ה"מספיק

להיות פראיירים" הודיעה הוט מובייל (מירס) על תחילת פעילותה של החברה, וראו זה פלא: היא השיקה חבילת הכל-כלול במחיר קטן מזה של גולן טלקום - 89 שקלים - וחבילות למשתמשים קלים. מיד למחרת החלו גם חברות הסלולר הוותיקות להוציא הודעות לעיתונות על חבילות הכל-כלול, ובתוך שבועות ספורים הגיע המחיר הממוצע שלהן ל-100 שקלים לחודש.

גם מבצעי הגיוס של גולן טלקום היו יצירתיים לעומת מה שהכרנו בעבר וזכו ל"העתקה", בצורה כזו או אחרת, מצד המתחרים. בין אותם מבצעים ניתן למנות: כמה חודשים לאחר ההצטרפות בחצי מחיר, כמה חודשים ראשונים בחינם, תגמול כספי ל"חבר מביא חבר" ועוד כהנה וכהנה מבצעים. אלה אפשרו לגולן טלקום להגיע למספר הלקוחות הנוכחי שלה - 310 אלף, בתוך פחות משנה וחצי מאז הוקמה.

המזל של גולן טלקום

הקמת גולן טלקום התאפשרה בזכות מזל טוב: היא לא הייתה בין החברות הראשונות שזכו במרכז, מאחר שהציעה ערבות נמוכה יחסית: 360 מיליון דולרים, כמחצית מן הערבויות של שלוש הקבוצות הראשונות שזכו. לאחר ששתי חברות שהיו לפניו ברשימה - אקספון וסלקט - לא הצליחו להציג בפני משרד התקשורת ערבות של בנק ישראלי, נמנעה יכולתן לממש את זכויותן במכרז, והזכייה עברה לגולן.

גולן, בן 35, הגיע לתפקיד מנכ"ל גולן טלקום לאחר ששימש בתפקידים בכירים באיליאד פרי הצרפתית, שבה ייסד את חבילת הטריפל ומדיניות תמחור אגרסיבית, יחד עם גזבייה ניאל, בעליה של החברה ואחד המשקיעים בגולן טלקום. הוא הדגיש שגולן טלקום הוקמה בהשקעה פרטית ולא

על בסיס הלוואות. "כל הכסף בא מהבית", אמר. "המניע שלי ושל המשקיע שלי (ניאל) הוא ציוני: איך לשפר את השוק, איך להוזיל מחירים. המשקיע שלי הוא בעל חזון. הוא הצליח לעשות בית ספר לפראנס טלקום וכיום הוא האיש העשירי בעושרו בצרפת. באחרונה הוא רכש את העיתון לה מונד".

את אותה מהפכה שעשה בצרפת מעתיק גולן לישראל, לדבריו תוך מעורבות גדולה של המשקיע. נראה שבימים אלה הוא מצוי באמצע המהפכה בארץ, שעדיין לא הושלמה במלואה. "למרבה הצער, 50% מהלקוחות בשוק הפרטי עדיין לא הפנימו כמה הם משלמים יקר עד היום. זה אחד ממנועי הצמיחה שלנו ואלהים אנחנו מכוונים", אמר.

"סוד ההצלחה שלי הוא שאני שקוף, אמין, זול, חדשן ואין לי מה להסתיר", הוסיף גולן. הוא ציין בהקשר זה את אתר החברה, שבאמצעותו יכולים הלקוחות להצטרף אליה או להתנתק ממנה ולבצע כל פעולה שהם רוצים בחשבון שלהם. הוא מכנה את האתר "מנוע השיווק הטוב ביותר שלנו. החברות האחרות מנסות לחקות אותו, אבל האתרים שלהן הם בדיחה. בזכות האתר, שירות הלקוחות שלנו הוא הטוב ביותר לעומת המתחרים ומאפשר שקיפות מלאה. הרישום דרכו פשוט מאוד, כל כך פשוט עד כדי כך שלפעמים זה מצחיק אותי. אנחנו לא דורשים שום פרט מלקוח שמצטרף, מלבד כרטיס אשראי. לכן גם קל מאוד לעזוב אותנו ולהתנתק מהשירות".

לדבריו, "גם הניהול הרזה שלנו תורם להצלחה. במטה החברה עובדים 35 אנשים, רובם (27) מהנדסים ומתכנתים, ועוד 200 עובדים בשירות הלקוחות. בזכות הניהול הרזה אנחנו יכולים לחסוך ללקוח עשרות אחוזים בתשלום החודשי".



"המניע שלי ושל המשקיע שלי (ניאל) הוא ציוני: איך לשפר את השוק, איך להוזיל מחירים". מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום

לה מניסיונם של ניאל ואיליאד פרי עשוי לסייע לה.

גולן מסרב לפרט את סכומי ההשקעות של גולן טלקום, כמו גם את ה-ARPU (ההכנסה הממוצעת למשתמש) שלה. עם זאת, הוא מודה שהחברה עדיין לא רווחית, "אבל זה בסדר גמור". לדבריו, "הכל הולך לפי התוכניות העסקיות שלנו". הצפי שלו הוא שהחברה תתחיל להרוויח בעוד כשנה וחצי. "היעד הקרוב שלנו הוא להגיע לנתח של 7% מהלקוחות הפרטיים, כדי לקבל את חלק הערבות שהפקדנו. אני מעריך שנקבל חלק יחסי מהסכום כבר בתחנת הבדיקה הראשונה של משרד התקשורת, בסוף השנה הנוכחית, ושהיעד כולו יושלם עד התחנה הבאה, בסוף 2016.

לסיכום הוא אומר, כי "אני לא מפחד מתחרות מחירים. עובדה שהמתחרים מעתיקים את גולן טלקום וזה עושה רק טוב לשוק".

השתתפו בהכנת הידיעה פלי הנמר ויהודה קונפורטס

החברה פנתה בעניין זה למשרד התקשורת, בבקשה להפחתת הערבות שהפקידה ב-75% עד שהממשלה תסדיר שורה של תיקונים, שיאפשרו לה לעמוד בהתחייבות, לפיה היא חייבת להגיע לכיסוי של 90% מהאוכלוסייה בתוך שבע שנים מיום מתן הרישיון. ייתכן שגם בנושא זה תזכה גולן טלקום למזל, שכן שר התקשורת, גלעד ארדן, הקים ועדה לבחינת שיתוף התשתיות. ייתכן שמסקנותיה יקלו על התנאים, גם עבור הוט מובייל וגם עבור גולן טלקום, ששתיהן צפויות להתקשות לעמוד בהתחייבויותיהן לפריסת הרשת אם הממשלה לא תסדיר את נושא הקמת האנטנות.

באחרונה קיבלה גולן טלקום אישור ממשרד התקשורת לבצע ניסוי טכנולוגי על רשת של בזק, במסגרת תוכניתה של החברה להיכנס לתחום התקשורת הקווית. גולן לא מבטיח שהחברה בראשותו תבצע מהפכה גם בשוק זה ורק אומר, כי היא בודקת אפשרויות להיכנס אליו ולשוק הטלוויזיה. במידה שתבחר לעשות כן, הידע הרב שיש

"עקרון חשוב נוסף חשוב שלנו הוא החדשנות בכל הנוגע להצעות בעלות הערך ללקוחות", הוסיף גולן. "למעשה, זהו מנוע הצמיחה הכי חזק שלנו". הוא התכוון בכך לשירותים המיוחדים שהחברה מציעה, כמו חסימת גלישה לילדים, מספר בחו"ל לשיחות מחו"ל, כרטיס SIM כפול למכשיר ברכב ומספרים וירטואליים המקושרים לקו הראשי של הלקוח, לטובת שימושים מיוחדים, כמו מכירת רכב.

"החברה משקיעה סכומים ניכרים בפריסת הרשת"

גורמים בשוק טוענים, כי גולן טלקום לא עומדת בהתחייבויותיה לגבי פריסת הרשת שלה. גולן דוחה את הטענות הללו מכל וכל וטוען, כי החברה משקיעה סכומים ניכרים בתחום זה. עם זאת, ההשקעות הן רק בהתקני גישה ולא באנטנות גדולות, משום שלדבריו קיימת בעייתיות בתהליכי הרישוי של אתרים סלולריים והם אלה שמונעים ממנה לפרוס אנטנות כנדרש.

מהכביש לענן ומשם לשולחן העבודה

טרפילוג נמצאת עמוק בעולם הביג-דטה וה-BI, כשהיא מספקת את שירותי ניטור וניהול ציי הרכבים שלה לארגונים וחברות ♦ "היתרונות של עולם הביג-דטה וה-BI המודרני עוזרים לנו", אומר יואב מגד, מנכ"ל החברה בראיון ל-InformationWorld ♦ "בעולם של איסוף הנתונים ויכולת האנליזה לנתונים אין כלי BI שהוא כזה מקיף", הוא מוסיף ♦ איך עוקבים אחר רכבים ואחר נהגים כדי לייעל הוצאות

צבי קצבורג

הפרוסים ב-27 מדינות. יש לנו שרת בצפון אמריקה, ברוסיה, באנגליה ושניים בישראל."

הפתרון של טרפילוג, כאמור, מטפל בשני עולמות. מבחינת הנהג בודקים נציגי החברה, שהמידע שמגיע מהרכבים השונים מוצג לעיניהם על פני מסכים גדולים בזמן אמת, את ההיבט הבטיחותי ואת ההיבט של תפעול הרכב. "בהיבט הבטיחותי אנו בודקים איך הנהג משתמש מבחינה בטיחותית ברכב. כל דבר נבדק: האצות, בלימות, מהירויות, כיצד הוא מבצע סיבובים; כל דבר שיכול לסכן את הבטיחות שלו, ואנחנו יודעים לתת התראות בזמן אמת אם אנחנו מזהים בעיה, לדוגמה נהיגה מהירה מדי. בהיבט המכאני אנו בודקים איך הנהג משתמש ברכב - האם הוא מנצל נכון או לא נכון רכיבים כמו מצמד, בלמים וכדומה. אנחנו בודקים האם הוא גורם לבלאי גדול מדי או שהוא נוהג ברכב באופן יעיל", אומר מגד.

זה ממש ללמד לנהוג?

"זה מאוד מדויק. נהגים חדשים, לדוגמה, מחויבים לנסוע בהתחלה עם הורה מלווה. אנחנו מעין הורה מלווה, שנמצא 24 שעות ביממה, לאורך כל ימות השבוע, ברכב. אנחנו מספקים משוב וגם מלמדים כיצד לנהוג

היתרונות של עולם הביג-דטה וה-BI המודרני עוזרים לנו, כחברה שמתמחה בניהול וניטור ציי רכב, לחסוך כספים, לחנך נהגים ובמידה מסוימת אפילו להציל חיים. אנחנו אוספים כמות מטורפת של נתונים, אשר על חלקם אנחנו מבצעים ניתוחים מיידיים כדי לתת תשובות בזמן אמת ללקוחות שלנו, ואת חלקם אנו אוגרים, ומאוחר יותר מבצעים ניתוחים של כל מיני דברים שמעניינים אותנו", כך אמר **יואב מגד**, מנכ"ל טרפילוג (Traffilog) בראיון בלעדי עם InformationWeek שבזמן התייחס, בין השאר, לדרך שבה החברה מנצלת את ה-IT המודרני כדי לספק שירותי ניהול ציי רכב המנטרים בזמן את התנהגות הרכב וגם את התנהגות הנהג.

"אין לנו מתחרים ברמת המורכבות וההיקף של הפתרון שאנו מציעים, ובעולם של איסוף הנתונים ויכולת האנליזה לנתונים אין כלי BI שהוא כזה מקיף", אומר מגד, כשהוא מספר על פעילות החברה. "אנחנו מסתכלים ובודקים את העולם המכאני של הרכב עצמו ובמקביל גם את העולם של הנהג, והכל בצורה וובית לחלוטין, המבוצעת תוך שימוש בשרתי ענן באזורים שונים של העולם, כדי לתת תשובה ללקוחות שלנו,



יואב מגד

בצורה טובה יותר ברכב. והכי חשוב - שהכל נעשה בזמן אמת. זה לא אחר כך, תדרוך ולמידה שמבוצעים במשרד לאחר גמר הנסיעה, זה מרחוק ואין כל התערבות ברכב מעבר להתקנת הרכיב הניטורי".

מה בעולם הרכב עצמו?

"בצד של הרכב אלו הדברים שתלויים פחות בנהג: כל כשל שיכול להיות ברכב מבחינה מכאנית. אנחנו מקבלים אינדיקציה מאחד ממחשבי הרכב ברגע שיש בעיה. אנחנו יכולים לנטר בזמן אמת החל מבעיות מנוע ועד כשלים ברכיבים פניאומטיים או צורך בהחלפת רפידות הבלמים כי הן נשחקו. ברמה השנייה אנחנו יודעים לתת התראה על כשל שעומד להתרחש ברכב עוד לפני שהנורה האדומה נדלקת בתא הנהג. למשל, אני יכול לספר שהמצבר ימות בעוד שבועיים, ולכן כדאי להחליף אותו כבר עכשיו, או שיש בעיה באלטרנטור וצריך לגשת למוסך".

"המערכת מורכבת למעשה מיחידת ניטור המותקנת ברכב ומחוברת לכל מחשביו. היא כוללת בתוכה רכיבי GPS ו-GSM, כך שהיא יכולה לשדר כל הזמן את הנתונים למערכת מיחשוב הענן של החברה. מהצד השני, בחברה עצמה

לא מותקן שום דבר. השירות מסופק כיישום דפדפן. ברמת הלקוח לא מתקנים שום דבר, פשוט ניגשים לאתר אינטרנט עם סיסמה. ההגדרות בפועל של רמת הגישה מבוצעות על ידי האדמיניסטרטור של כל ארגון. למעשה, לא צריך אפילו להיות איש IT בשביל זה, זה הכי פשוט שיכול להיות. מבחינת החברה, המשאבים הנוספים מסתכמים באפס. אנשי החברה מקבלים הכל על 'מגש של כסף' ממש. הם אמנם יכולים לעשות ניתוחים בלוח BI מיוחד, אבל שוב - הכל מבוצע למעשה בשרתים של טרפילוג", אומר מגד.

כמה מידע אתם אוספים בחודש?

"כמות המידע שאנו מקבלים היא הרבה מאוד טרות, סדר גודל של חצי טרה לחודש. אנחנו דואגים להעברת הנתונים לשרת רק במקרה של חריגה. אנו קוראים לזה ניתוח חריגים. אני לא אוסף את כל המידע מהרכב באופן שוטף, אלא רק כשיש בעיה או חריגה אני מקבל למחשב את המידע הרלוונטי לאותו רגע. אני מחריג את זה מדברים מסוימים, למשל המיקום שאותו אנו שומרים באופן רציף, ודברים אחרים שחשובים ברמת התחקור, כמו מהירות הנסיעה לאורך כל אחד מחלקי הדרך. כל מה שהוא אירוע אני שומר כאירוע כשהוא קורה, וכל מה שהוא קריטי ברמה של זמן אמת, שומרים באופן רציף".

אילו תחקירים אפשר לבצע על הנתונים?

"לדוגמה, ארגון גדול ביקש לבצע מחקר לגבי מיפוי של כבישים וסיבובים מסוכנים שיש בישראל, ולראות איך הנהגים שלו נוהגים באותו באזור. לנו יש את הנתונים הללו. אנחנו יכולים לדעת ברגע נתון ובזמן אמת מה קורה באותו אזור ולתת לכך התייחסות. אני יכול ליצור מפות של עננים, לקבוע האם אזור מסוים מסוכן או לא, וכדומה".

ומה עם מובייל? אפשר היום בלי זה?

"לא אי אפשר בלי זה. מעבר לגישה באמצעות המחשב, יש לנו גם יישומי מובייל המספקים את הנתונים. מדובר ביכולת ניטור של הרכבים בזמן אמת, לדעת על אופי הנסיעה דרך המובייל, כשלא צריך בכלל לגשת למחשב, ומעבר לכך יש גם את האופציה שכל ההתראות וכל החריגות יתקבלו באפליקציה בזמן אמת, או כמסרון עבור כל פונקציה מוגדרת. הלקוח מגדיר אילו התראות הוא רוצה לקבל ובאיזה אופן. כך, לדוגמה, אפשר באמצעות יישום המובייל לעקוב אחרי מסלול נסיעה של רכב, ואם היו התראות חריגות הן יופיעו על פני המסלול במיקום שהן התרחשו".

מי הלקוחות שלכם?

"נכון להיום עיקר הלקוחות הם ציי רכב, סקטור ה-B2B, סקטור שבו הרכבים ניתנים מהחברה לנהגים והם רוצים לדעת שהנכס נשמר היטב ומתופעל היטב. המטרה ברורה: ליעל את ההוצאות של צי הרכב, לקצץ בהוצאות מוסך, ובדרך גם ליצור פרופיל נהיגה של כל נהג חדש שמקבל רכב מהחברה. שיטת המקל והגזר פה מאוד נכונה. אותם נהגים שאנו מוצאים שהפרופיל שלהם בעייתי - או שמנסים לשפר אותם או שאין ברירה בסופו של דבר אלא לפלוט אותם מהמערכת. ויותר חשוב, כך גם נותנים משוב חיובי למי שכן נוהגים היטב. חברות כאלה מטמיעות את הפתרון מהתחלה עד הסוף אצלן בחברה, כלומר איש שלהן יושב מול המסך ועוקב אחר הנתונים".

ואתם גם נותנים שירותי מיקור-חוף?

"כן. יש הרבה חברות מאוד עסוקות ביומיום שלהן וקשה להן למצוא את הזמן להתעסק בדבר נוסף, וזה יכול להפוך לעתים אפילו למועקה. לכן פתחנו כאן מוקד אקטיבי, ואיש שלנו יושב כאן בשם החברה עד לרמה של מעקב והדרכת הנהגים".

אבל מה אכפת לנהג עצמו?

"התראות מופיעות אצל הנהג בזמן אמת ברגע שהוא מבצע פעולה לא טובה, ומעבר לכך שהנהג יודע שהוא ביצע משהו לא בסדר, הוא גם יודע שבאותו רגע הבוס שלו יודע על כך".

יש גם התקנות מראש ברכבים או רק בעת פנייה של חברות עבור ציי הרכב שלהם?

"העולם השני שבו אנו חזקים בו הוא יצרני ויבואני רכב. במקרה הזה אנחנו מתעסקים בעיקר ברכבים כבדים, כמו משאיות ואוטובוסים. בארץ, לדוגמה, אנו עובדים עם כל יבואני הרכב הכבד. המערכת של טרפילוג משובצת ברכב עוד לפני שהוא מגיע ללקוח. הלקוח צריך רק לבצע הפעלה כדי לראות את המערכת".

מה בכלל התמריץ להתקנת ולשימוש במערכת שלכם?

"התמריץ הוא שירות ייחודי ללקוח, שמאפשר לו בסופו של דבר לחסוך דלק ולשפר את התנהגות הצי. עבור רכבים שהם עדיין תחת אחריות או בליסינג, הם יודעים שאם הצי יתנהג טוב יותר תהיה גם ירידה בתביעות אחריות וחסכון כספי ניכר. זה מוביל אותם לכך, שחלק מהיבואנים נותנים אחריות נוספת למי שמתקין את המערכת, כדי שלא תהיה התנגדות של הלקוח".

האם אתם פועלים גם מול יצרניות?

"אנחנו עובדים עם יצרנים בחו"ל ברמה של ייצור עם שתי יצרניות אוטובוסים גדולות. אחת באנגליה בשם ADL, ששולטת ב-58% מהשוק האנגלי, והשנייה New Flyer בצפון אמריקה, שיש לה 40% מהשוק הבינעירוני בארצות הברית וקנדה. שם אנחנו פועלים כ-OEM מלא: כשבונים את הרכב כבר מתקינים את המערכות שלנו".

אופטימיות חלקית

נתי אברהמי, קבוצת יעל: "2013 נפתחה קשה יותר מקודמותיה - אבל תסתיים בצורה טובה מהצפוי" ♦ "שנת 2014 צפויה להיות טובה יותר מהשנה. האווירה הכלכלית ונתונים על אודות צמצום הגירעון יתרמו גם הם לשינוי", אומר מנכ"ל קבוצת יעל בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "אנו הולכים למקומות בהם אנו מעריכים שאנו מובילים ויש לנו סיכוי לזכות. לא תמצא אותנו בסתם מכרז" ♦ ומהן התוכניות לעתיד הקרוב? "אנו שוקלים לקנות חברה", אומר אברהמי

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

דל בישראל בפריסה ארצית. "יש לנו 200 אלף לקוחות דל", אומר אברהמי, "השירות מהווה אתגר לא פשוט, כי הרשתות החברתיות גורמות לנו להעלות את הרמה של שביעות הרצון מ-97% ל-100%. יש לנו 60 טכנאים מדין ועד אילת, המטפלים במאות קריאות מדי יום". בנוסף, החברה עוסקת באינטגרציה בתחום התשתיות ואבטחת המידע, ומספקת פתרונות בעולם הבנקאות מבוססי דיבור, כגון כספומטים, קיוסקי מידע ועוד.

חברה שלישית היא IFN Solutions, שעוסקת בשיוק יישום והטמעה של מערכות יבם-פיילנט בתחומי ECM ו-CCM (ניהול יצירת תוכן). במסגרת זו, יש לחברה גוף בהר חוצבים, העוסק בכתיבה טכנית מול לקוחות בינלאומיים, עם אנגלית ברמת שפת אם לצד ידע טכנולוגי. לקבוצת יעל חברה אחות בשם Surecomp המתמחה בסחר חוץ בתחום הבנקאות. לחברה מאות התקנות בבנקים גדולים בחו"ל ובבנקים הגדולים בארץ.

המישים שנות פעילות

יעל תוכנה הוקמה לפני 50 שנה בידי ברוך צור, ששימש המנכ"ל הראשון שלה במשך 16 שנים וקרא לה על שם אשתו. בשנות ה-80 נרכשה יעל בידי קופת חולים כללית ואמפל, בעקבות כמה פרויקטים שביצעה עבורה. בעקבות המשבר בבורסה הישראלית נאלצה ההסתדרות, שהחזיקה בקופת חולים כללית, למכור את יעל. בתחילת 1986 נרכשה החברה בידי קבוצת משקיעים קנדים בראשות יואל קושיצקי. אברהמי החל לעבוד בקבוצה ב-1993 כמנהל פרויקטים, ומשמש כמנכ"ל מאז 1999. כיום הוא המנכ"ל הוותיק ביותר בענף לאחר משה חורב, מנכ"ל אורקל ישראל.

קבוצת יעל מעסיקה בארץ יותר מ-800 עובדים ומעניקה שירותים למגזרים רחבים, בהם היי-טק, תעשייה, ממשלה, ביטחון, בנקאות, רפואה, ועוד. עיקר הפעילות העסקית של הקבוצה מתקיימת בישראל, אך הקבוצה מספקת שירותים גם ללקוחות רבים בחו"ל. יעל היא מהוותיקות שבחברות הפועלות בשוק המקומי - למעט נציגויות של חברות בינלאומיות, דוגמת יבם. למעשה, היא השנייה בוותק בארץ לאחר מלם. "מנעד הגילאים של העובדים בקבוצה הוא רחב", אומר אברהמי, "החל מצעירים בשנות ה-20 לחייהם ועד עובדים בני 70".

"אני יודע את הנתונים האמיתיים"

על פי דו"ח של חברת המחקר STKI, שפורסם במרץ השנה וכלל דירוג של ספקיות ה-IT הגדולות המוכרות תוכנה, חומרה ושירותים, ניצבת קבוצת יעל במקום ה-11. במקום הראשון HP ישראל, ולאחריה מדורגות מטריקס, מלם-תים, One1, יבם ישראל, מיקרוסופט ישראל, טלדור, בינת, נס ישראל ואורקל ישראל.

בדירוג המעניין לא פחות, זה של חברות האינטגרציה, "ספקיות שירותי ערך מוסף", שם התחרות בין החברות בשוק גדולה במיוחד - נמצאת קבוצת יעל במקום השמיני. בראש הטבלה, לפי STKI, ניצבת

"שנת 2013 החלה באופן קשה יותר מקודמותיה. חלק מהקשיים נבעו מתחזיות וציפיות שהביאו לצמצומים, לצד אווירה כלכלית לא מדהימה. כעת אנו חווים את תחילתו של שינוי, ויחד עם הצפי שהרבעון הרביעי יהיה - באופן מסורתי - חזק יותר, יביא לכך שבסופו של דבר, השנה תסתיים בצורה טובה מהצפוי", כך אמר נתי אברהמי, מנכ"ל קבוצת יעל, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים.

אברהמי השתתף בסדרת המפגשים המיוחדים שעורכת מערכת אנשים ומחשבים. לדבריו, "שנת 2014 צפויה להיות טובה יותר מהשנה, אף שהיא לא תהיה הכי טובה שאפשר לצפות. אנו מצויים במגמת שיפור אטית - אך עקבית. האווירה הכלכלית ונתונים אודות צמצום הגירעון יתרמו גם הם לשינוי".



נתי אברהמי

קבוצת יעל מתמחה במתן פתרונות עסקיים שונים מבוססי IT ללקוחותיה בארץ ובעולם. הקבוצה מונה ארבע חברות, כאשר הגדולה שבהן היא יעל תוכנה ומערכות, חברת אינטגרציה ו-IT המתמחה ביישום והטמעה של מוצרי תוכנה וחומרה ויישום פתרונות עסקיים שונים. בנוסף, מספקת החברה שירותי יעוץ ומיקור חוץ ללקוחות רבים בתחומי הפיתוח והתוכנה. לחברה יש פעילות הטמעת מערכות אורקל, אינטגרציה סביב כלי טיבוק, פעילות BI של ספוטפייר, המיוצגת בארץ על ידי יעל, ופעילות CRM עם כלי מנה סנטר - מוצר CRM בפיתוח של יעל. יעל תוכנה ומערכות היא החברה הגדולה בקבוצה. חברה נוספת היא יעל פתרונות משולבים, המספקת תשתיות חומרה ופתרונות בסביבת מיקרוסופט ודל. יעל מפעילה את ה-HUB הלוגיסטי של דל ומשמשת כזרוע השירות של

בין השנים 1999 ו-2006 רכשה קבוצת יעל תשע חברות. ב-2005 רכשה את ג'יטרניקס ישראל, השייכת לג'יטרניקס העולמית (לשעבר אוליבטי), תמורת מיליוני דולרים. עוד רכשה את בירינג פוינט, שהיתה ידועה יותר כ-KPMG קונסלטינג והובילה את השוק בתחום יישומי אורקל, ואת אוניקס (לשעבר CDC ישראל) העוסקת במוצרי הנדסה. רכישה נוספת הייתה של לייב לינקס, המייצרת מוצרים לתיעוד אלקטרוני. יעל אף רכשה מאלרון את CC, המפתחת תוכנה לניהול מערכות, ואת פרודק, המתמחה בפיתוח מערכות בקרה של קווי ייצור, שאותה קנתה מהחברה המרכזית למשקאות (קוקה קולה ישראל). עוד חברות שרכשה יעל הן מגה סנטר, פרומיקס וקלבר-אפ. "אנו מחפשים לרכוש חברות שתהיינה בסינרגיה עמנו ועם הפעילויות השונות של החברות. החברות תהיינה בתחומי ה-Big Data, ה-BI וה-ERP.

שוב מטריקס. אל המקום השני הגיעה פעם נוספת מלם-תים. לאחריה מדורגות החברות בסדר הבא: נס ישראל, טלדור, One1, הסניף הישראלי של HP ויבמ ישראל. לאחר קבוצת יעל מדורגות בית וקבוצת אמן. בדירוג רשימת האינטגרטורים של מערכות ERP מדורגת יעל במקום התשיעי. בראש ניצבת נס, ולאחריה One1, מטריקס, אדוונטק, HP ישראל, יבמ ישראל, טלדור, מלם-תים. לאחר קבוצת יעל נמצאת TCS ישראל. אברהמי אינו מסתיר את חוסר שביעות רצונו מהנתונים. לדבריו, "אני יודע את הנתונים האמיתיים, הן בהיקפי הפעילות והן בהיקפי המחזור והרווחיות. אנו נטועים במקום טוב בחמישייה השנייה - ואנו בצמיחה". על פי נתוני BDI שהגיעו לידי אנשים ומחשבים עולה, כי המחזור הוא לפיו יעל תוכנה ומערכות מדורגת בתחום התוכנה והאינטגרציה במקום



נתי אברהמי. "אנו שוקלים בימים אלה האם להיכנס כאחד השותפים של CA בישראל"

המחירים של החברות המועמדות למכירה ירדו מעט. בתחומי אבטחת מידע וסייבר לא נרכשו חברות, אולם נרחיב את ההיצע שלנו ללקוחות הארגוניים. בין השאר, אנו שוקלים בימים אלה האם להיכנס כאחד השותפים של CA בישראל", אמר.

מה לגבי מיחשוב ענן?

"נושא הענן בישראל לא תפס בצורה חזקה. יש חששות הנובעים מתחום אבטחת המידע. לדעתי זה חשש מיושן. אנו נכנסים חזק לעולם של גוגל, בשלושה תחומים - ענן, אפליקציות וחיפוש. למרות שיש ישראל היא מדינה מוטת מיקרוסופט - אני מאמין שהתחום יתפוס".

לסיים, מה עם המכרז הממשלתי?

"המכרז של הממשלה הוא בעייתי. אני מאמין כי הממשלה תתקן אותו בחודשים הקרובים. הממשלה סובלת מאיוש לא איכותי של כוח אדם בתחומי המיחשוב. המכרז אינו טוב, ואני מעריך כי הממשלה אינה שבעת רצון ממנו ומפירותיו".

השתתפו בהכנת הכתבה פלי הנמר ויהודה קונפורטס

השישי - לאחר מטריקס, נס, מלם-תים, One1, טלדור ויבמ ישראל - עם מחזור פעילות מוערך של 400 מיליוני שקלים ב-2012, ומחזור לעובד של 444 אלף שקלים. "הדירוג של BDI משקף באופן נאמן וקרוב יותר את המציאות", אמר אברהמי. "מצד אחד אנו בסופרמרקט, המציע פתרונות מקצה לקצה, של תוכנה, מיקור-חוק, חומרה ותשתיות. מנגד - איננו סופרמרקט, כי אנו מציעים שש קבוצות של מוצרי תוכנה מובילים בתחומם, עם ניסיון וותק מצד אחד וחדשנות ורמה מצד שני".

מי הם המתחרים של יעל?

"אנו פועלים מול שני סוגי מתחרים. סוג אחד הוא חברות האינטגרציה הגדולות, מטריקס, נס, אמן ואחרות. בסוג המתחרות השני אנו מתחרים לפי נושאים. לדוגמה, אדוונטק בתחום פרויקטי ERP או Software AG בתחום האינטגרציה, ועוד".

מהי פילוסופיית התחרות שלך?

"אנו הולכים למקומות שבהם אנו מעריכים שאנו מובילים ויש לנו סיכוי לזכות. לא תמצא אותנו בסתם מכרז".



על הקשר שבין סולם יעקב לממשל זו

יישום נכון של ממשל זו בארגון מספק רמה גבוהה של תכנון, שקיפות, כלי מדידה ובקרת השקעות, הוצאות ורמת שירות • היישום מבוסס על סדרה של מתודולוגיות, כלים ומנגנונים סדורים המותאמים למאפיינים הייחודיים של כל ארגון

משמעותי מההשקעות מופנה לכיוון הזה. אם מסתבר שזה לא כך (אין חיבור לראש), יש לחזור ולבדוק את הסיבות ולתקן בהתאם. סיבות אפשריות הן: חוסר תשומת לב והקצאת משאבים מצד העסק, חוסר משאבי זו, אי בשלות פתרונות פוטנציאליים. לכל אחד מהנ"ל יש פתרון, וחובה לנקוט בו לפני אישור תוכנית ההשקעות.

● מוגש לאישור פרויקט ERP מובן מאליו שנשאף שהפרויקט יתבצע ביעילות המרבית - במחיר טוב, על ידי קבלן אמין ובלוח הזמנים הנדרש (רגליים על הקרקע). אך השאלה העיקרית שנשאל היא מהי המטרה של הפרויקט ומה התועלת שיביא לעסק: האם המערכת משרתת מטרה של שיפור שרשרת האספקה כדי להביא את המוצר הנכון בזמן הנכון אל הלקוח וכך להגדיל את שביעות הרצון שלו, או שהמטרה מוגדרת רק כצורך בהתקנת מערכת מודרנית וחדשנית ללא כל משמעות עסקית אחרת? ברור שבגישה האינטגרטיבית הכוללת נאשר את הפרויקט הראשון ונשקול מחדש את השני.

● אנחנו בעידן של גלי עלייה גדולים וחובה להכין מקומות מגורים בתוך פרק זמן קצוב. אם ננקוט בגישת רכש צרה, המטרה היחידה שלנו תהיה מחיר נמוך, וברור שאין בכך די. חובה לשלב שיקולים של אילוצי זמן, רמות סיכון, איכות, מחיר, ועוד. ייתכן מאוד שנבחר פתרון משולב, שבו: בטווח הקצר נבנה באיכות נמוכה ובמהירות, מתוך ידיעה שבהמשך נצטרך פתרון שיחליף את הבנייה הלא איכותית. את השילוב של הפתרונות נביא מראש לאישור ולשיקול דעת. ממשל זו אינטגרטיבי הו מערך דינמי, חי ונושם, שבוחן ומתקן את עצמו בתדירות מתאימה אל מול הסביבה והאילוצים האובייקטיביים והסובייקטיביים. יחידת זו שתשכיל לתמוך בתהליך תזכה להצלחה ולהערכת הארגון ותוכר כגורם מפתח בהצלחת.



קיימים כמה אתגרים ביישום מוכלל של ממשל זו. העיקרי שבהם הוא בניית הסולם המקשר בין ה"שמים" - שבהם החזון ויעדי הארגון מוגדרים במונחים איכותניים, לבין ה"קרקע" - שבה נדרשות הגדרות כמותיות של מדדים, תקציבים, לוחות זמנים

* יהודה אופיר, יאופיר יעוץ וניהול

בשנים האחרונות הועמק הדיון בנושא המשילות בכלל וממשל זו בפרט. מומחים שונים רואים את הנושא מזוויות מבט שונות, וכמו בסיפור העיוורים הממששים פיל ומתארים אותו מפרספקטיבות שונות - רובן נכונות אך אינן אינטגרטיביות.

אני מציע לממש ממשל זו בראיה מוכללת ו/או אינטגרטיבית. כדי לדמות אותה, אשתמש בסיפור חלום יעקב (ספר בראשית, פרק כ"ח, פסוק י"ב): "והנה סולם מוצב ארצה וראשו מגיע השמימה והנה מלאכי אלוהים עולים ויורדים בו". ממשל זו ישאף שכל פעילות תנוהל מתוך ראייה מוכללת: ראש בשמים - תהיה אפקטיבית ומוכוונת למימוש רוח הארגון ולמטרותיו העמוקות, רגליים על הקרקע - תהיה יעילה ותבוצע במינימום עלות ומשאבים וברמת סיכון סבירה ומבוקרת, ותשקלל שיקולי טווח ארוך וטווח קצר. המימוש הוא בכלים ותהליכי Top Down & Bottom Up - עולים ויורדים בו.

ארגון מודרני תלוי באיכות ה-IT. הפעלתו הנכונה תורמת משמעותית למימוש החזון של הארגון, מיצובו מול השוק והלקוחות, לשירות משופר ללקוחותיו וליעילותו התפעולית.

הנהלות מכירות בתועלת הפוטנציאלית של ה-IT לארגון, אך רבות מהן חסרות כלים כדי לממש את הפוטנציאל ולכן מזהות בפעילויות ה-IT רמת סיכון גבוהה לכישלון. יש אף ארגונים שבהם רמה מסוימת של כישלון בפרויקטים היא סבירה ומקובלת.

נוסף על כך, ה-IT נתפס לעתים כ"קופסה שחורה", המובנת רק ל"טכנולוגים". כתוצאה מכך, החיבור בין מערך ה-IT ליחידות העסקיות לקוי, ההשקעות ב-IT נעשות ברמה גבוהה של ספקנות, ותפקידים של חלק ניכר ממנהלי ה-IT מצטמצם לטיפול בטכנולוגיה בלבד.

קיימים כמה אתגרים ביישום מוכלל של ממשל זו. העיקרי שבהם הוא בניית הסולם המקשר בין ה"שמים" - שבהם החזון ויעדי הארגון מוגדרים במונחים איכותניים, לבין ה"קרקע" - שבה נדרשות הגדרות כמותיות של מדדים, תקציבים, לוחות זמנים. אתגרים אחרים קשורים לצורך להגיע לאופטימום בין יעדים הנתפסים לעתים כסותרים ומתנגשים זה בזה.

ההתמודדות עם האתגרים נעשית בתהליך מחזורי של מהשמים למטה - Top Down, ומהארץ למעלה - Bottom Up, עד להגעה להבנה של התמונה המלאה. התמונה צריכה להיבחן מחדש אחת לתקופה, והארגון צריך לכוון את עצמו מחדש כדי להתאים את עצמו לסביבות המשתנות - החיצונית והפנימית.

כיצד ליישם נכון ממשל IT

יישום נכון של ממשל זו בארגון מספק רמה גבוהה של תכנון, שקיפות, כלי מדידה ובקרת השקעות, הוצאות ורמת שירות. היישום מבוסס על סדרה של מתודולוגיות, כלים ומנגנונים סדורים, המותאמים למאפיינים הייחודיים של כל ארגון.

התוצאה היא מערך טכנולוגיות מידע, התומך באופן מלא בצורכי הארגון, מדבר בשפתו, זוכה באמון של הנהלת הארגון וקהיליית הלקוחות, מקבל את המשאבים הנדרשים לפעילותו היעילה ונהנה מיוקרה הנובעת מביצועים מעולים.

אתן כמה דוגמאות להשלכות של תפיסת הממשל האינטגרטיבי על החלטות השקעה בארגון:

● אם ארגון הגדיר לעצמו חזון של "הלקוח במרכז", נצפה לראות נתח

FORTINET

EXPO2013



Main		
08:00	Registration	
09:00	Welcome <i>Eli Parnass</i> , Regional Director Israel, Cyprus & Greece	
09:15	Fortinet - A Vision that become Reality <i>Patrice Perche</i> , VP, International Sales & Support	
09:45	Customer case study	
10:10	Live real world performance test - Fortinet IXIA roadshow <i>Thorsten Jagger</i> , Fortinet , Senior Security Consultant	
11:00	Break	
Tracks	Cyber	SMB\SME\MSSP
11:15	Cyber Attack Forecast & Predictions 2014 <i>Shai Blitzblau</i> , Group managing director, Maglan Information Defense Technologies	Unified Cloud Services <i>Benny Falach</i> , channel Manager Israel, Cyprus & Greece
11:45	Advanced APT protection <i>Filippo Cassini</i> , VP Intl, System Engineering	Web Application Acceleration, Visibility and Control-Fortinet secure web gateway <i>Alon Goldfiz</i> , Fortinet Pre sale Engineer
12:15	Practical & Effective DDOS Defense <i>Benny Falach</i> , channel Manager Israel, Cyprus & Greece	Unified Secure Access Network <i>Jonathan Jachniuck</i> , Fortinet Pre Sale Manager
12:45	New challenges in Securing Enterprise Networks <i>Benny Falach</i> , channel Manager Israel, Cyprus & Greece	Protecting your VOICE infrastructure <i>Thorsten Jagger</i> , Fortinet, Senior Security Consultant
Main		
13:15	Fortinet Roadmap - The Next Generation ASIC <i>Filippo Cassini</i> , VP Intl, Systems Engineering	
13:45	Q&A & Awards	
14:00	Lunch	

19.11.13

יום ג' | הילטון, תל-אביב



- יתכנו שינויים בלו"ז
- ההשתתפות בכנס הינה ללא תשלום אך מותנת באישור השתתפות מראש



fortinet2013.events.co.il

FORTINET®

התפוח הגדול מתנייד

כך יישמו במחלקת התחבורה של עיריית ניו יורק מדיניות פיתוח של "קודם כל מכשירים ניידים"

כריס מרפי *

טקסטואליות ארוכות. באגף הטכנולוגיה של משרד התחבורה מיהרו לפתח יישום, שאכן סייע לאנשי השטח של מחלקת התחבורה לתעד את הנזקים מסביב לשעון, במשך ימים ארוכים.

כיצד הצליחו אנשיו של שכטר לפתח את יישום התייעוד במהירות כה רבה? הודות לשילוב בין תוכנה בעלת קוד מקור פתוח, עבודה של הצוותים המקומיים ואסטרטגיית פיתוח של "קודם כל למכשירים ניידים".

מלבד כמה עשרות מחשבי iPad, "לא היינו צריכים לרכוש דבר", מספר שכטר. צוותי הפיתוח קיבלו הוראה לעזוב משימות אחרות ולהתמקד בפרויקט של יישום התייעוד, תוך הסתמכות בעיקר על תוכנה בעלת קוד מקור פתוח, מה שחסך כמעט לחלוטין את הצורך ברכש. הרכישות הוגבלו לתוכנה גיאוגרפית ולמחשבי iPad,

שהם למעשה מוצרי מדף שהליך הרכש שלהם פשוט יחסית. מחשבי iPad עמידים אמנם פחות ממוצרים מוקשחים שבהם השתמשו בעבר במחלקה, אך לאנשי השטח קל יותר לשאת עמם את מחשבי iPad הקלים, והעמידות של מחשבי iPad טובה דיה עבור משימות כאלה. זאת מלבד היתרון הברור, שבמחיר "של מחשב מוקשח אחד אפשר לקנות ארבעה או חמישה מחשבי iPad", על פי שכטר.

היישום שפותח בסופו של דבר מבוסס על מפה אינטראקטיבית, שבה מאורגנות התמונות ומשולבים דו"חות הנזק לפי מיקום, ב-44 שכבות נפרדות של מידע. המפה היא בעלת מבנה גמיש, שמאפשר ליישום להתאים את התצוגה לממדי המסך של המכשיר שבו הוא מופעל - טלפון חכם, מחשב לוח או מחשב שולחני. התכונות המובנות של מחשבי iPad אפשרו למפקחים של מחלקת התחבורה שפעלו בשטח לצלם תמונות דיגיטליות של הנזקים, תוך הטבעה של נתוני מיקום - כאשר המחיר

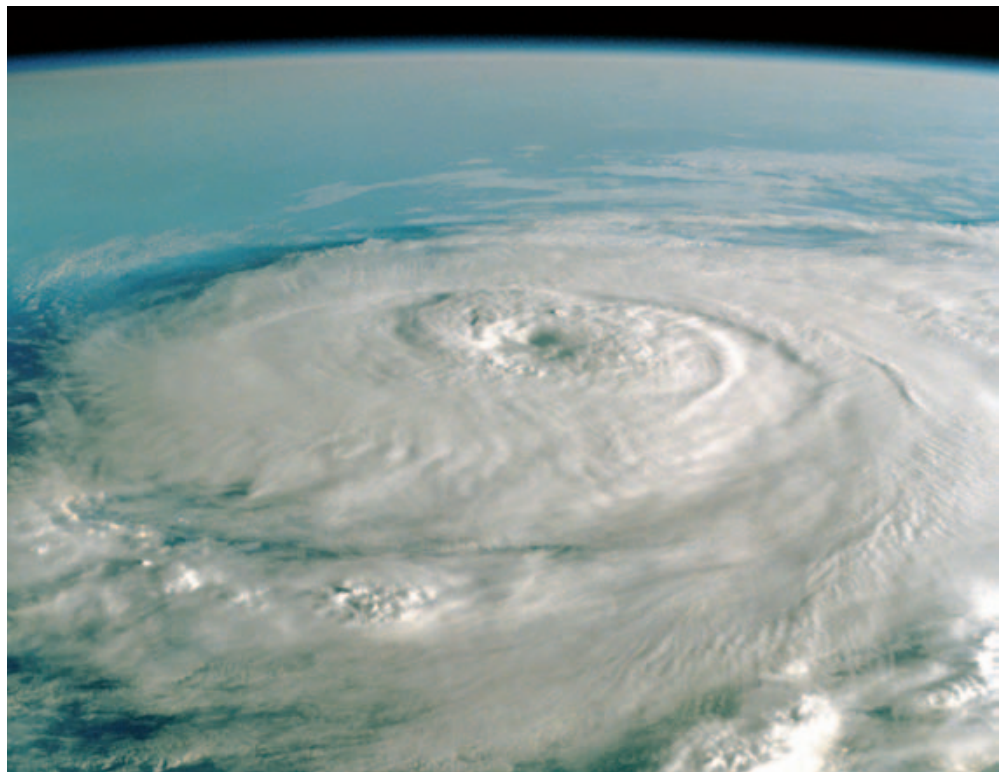
של מחשבי iPad נמוך בהרבה מזה של מצלמות GIS מקצועיות. בכל עסק נאלצים להתמודד עם דרישות הרגולציה על בסיס יומיומי - בין אם אלה כללי הרכש הנהוגים במגזר הציבורי ובין אם אלה סוגיות פרטיות במגזר הרפואי או תקנות במגזר הפיננסי. אל מול דרישות נוקשות אלה, נוטים מהר מדי לוותר על יוזמות ברוכות. המקרה של מחלקת התחבורה מוכיח שאפשר להתגבר על הדרישות בדרכים יצירתיות - ולא חייבים לוותר בגללן על יישומים שימושיים ומועילים.

***הכותב הוא עורך מגזין InformationWeek האמריקני ובעל טור על אסטרטגיות מיחשוב עולמיות.**

ללי רכש מחמירים לא מנעו ממחלקת התחבורה של עיריית ניו יורק ליצור במהירות יישום למחשבי לוח לתייעוד הנזקים שגרמה סופת ההוריקן סנדי.

פרויקטים גדולים וממושכים יצאו מהאופנה: היום מתמקדים כולם במחזורי פיתוח קצרים, חוזרים ונשנים, שנעשים יחד עם השותפים העסקיים - ובמיוחד נכונים הדברים ביחס לפיתוח יישומים למכשירים ניידים. אולם מה עושים אם הנחיות הרכש של העירייה מחייבות לכלול במפרט את ההיקפים המלאים של הפרויקט על מנת לאפשר הליך שקוף של מכרז?

מחזורי הרכש הרשמיים הם כורח המציאות במחלקת התחבורה של עיריית ניו יורק, שבה מנהל הטכנולוגיה הראשי, **קורדל שכטר**, ועמיתיו



מצאו דרכים יצירתיות לקידום החדשנות, למרות הדרישות המגבילות לכאורה. אל מול סופת ההוריקן סנדי, יישמו אנשיו של שכטר את האסטרטגיות האלה בצורה יעילה במיוחד.

הסופה זרעה הרס ברחובות ניו יורק, הרסה גשרים, החריבה מדרכות ועקרה תמרורים - נזקים בהיקף כולל של 500 מיליון דולרים. במחלקת התחבורה ביקשו לתעד את הנזקים כדי לתכנן את התיקונים, וגם כדי לתבוע שיפוי הולם מהממשל הפדרלי, מהמדינה ומהקרנות המקומיות לאסונות טבע. **ג'נט צדיק-קהן**, המנהלת של מחלקת התחבורה בעיריית ניו יורק, ביקשה לקדם גישה חזותית - מפות ותמונות במקום רשימות

איך לנהל נתונים מזהים של לקוחות

בחברת Armed Forces Eyewear מוכרים ציוד בהנחה לאנשי כוחות הביטחון ובני משפחותיהם
 ♦ מהלקוחות של החברה הזאת לא שומעים תלונות בכל הקשור לשמירה על פרטיות וניהול של נתונים אישיים

קווין קייסי, InformationWeek

לעיני כל מי שהן הוצגו לו. ככל הנראה, מרבית הלקוחות אינם מבחינים אפילו בתהליך האימות שבמסגרתו נבדקים הפרטים שמסר הלקוח מול מסדי נתונים ממשלתיים. בחלק מהמקרים נמשך תהליך האימות של המסמכים עד 30 דקות - נצח במונחים של קניות באינטרנט. אולם נראה שאפילו במקרים אלה הלקוחות אינם מתלוננים.

בחברת Armed Forces Eyewear לא מאחסנים נתונים רגישים של הלקוחות, וזהו יתרון חשוב נוסף בתחום השמירה על הפרטיות. ההחלטה להרחיב את חוג הלקוחות הזכאים להנחה מילאה תפקיד חשוב בהחלטה שלא לאחסן את נתוני הלקוחות בחברה עצמה. "זו הסוגיה החשובה ביותר בהחלטה אם לפתח מערכות בעצמנו. אנחנו לא רוצים לשמור את הנתונים אצלנו", מסבירה פרסל.

כמו באתרים אחרים העוסקים בסחר אלקטרוני, סוגיות האבטחה ומניעת ההונאות ניצבות בראש סדר העדיפויות. פרסל מייחסת ל-Frames Direct, החברה האם של Armed Forces Eyewear, המעסיקה 60 עובדים, את הפרוטוקולים האיתנים המשמשים למניעת הונאות. אולם עצם התהליך של בדיקת הזהות של המשרתים בכוחות הביטחון מסייע לסנן מראש את הנוכחים.

"אנו ב-Armed Forces Eyewear לא נתקלים במקרים רבים של הונאות הדדות לתהליך האימות שאנו עורכים", מסבירה פרסל. "אנו נתקלים אמנם במקרים כאלה פה ושם, אך התופעה פחות נפוצה מאשר בחברה האם Frames Direct, אשר מוכרת לציבור הרחב".

גורם נוסף שמסייע למנוע הונאות הוא העובדה שהחברה אינה מבצעת משלוחים אל מחוץ לתחומי ארצות הברית. עובדה זו לכשעצמה מצמצמת את ההונאות בשיעור דרמטי. כשהלקוחות מוצבים מעבר לים, המשלוח מתבצע באמצעות הדואר הצבאי.

בחברת Armed Forces Eyewear מוכרים ציוד בהנחה לאנשי כוחות הביטחון ובני משפחותיהם. מהלקוחות של החברה הזאת לא שומעים תלונות בכל הקשור לשמירה על פרטיות וניהול של נתונים אישיים.

באתר האינטרנט של חברת Armed Forces Eyewear, חטיבה של Frames Direct, מוכרים משקפיים בהנחות של עד 30% לאנשי כוחות הביטחון - חיילים בשירות פעיל, אנשי מילואים ובני משפחותיהם. באחרונה הרחיבו באתר את רשימת הזכאים להנחות וכללו בה גם יוצאי צבא, שוטרים וכבאים. העסקאות באתר מבוצעות רק לאחר שהסטטוס של הקונה נבדק במערכות העורף - ובחלק מהמקרים גם נדרשים הלקוחות להציג מסמכים לאימות מעמדם - על מנת לוודא זכאות להנחה. אבל בעידן שבו כל שינוי קטן במדיניות הפרטיות של פייסבוק מחולל מהומה, מהלקוחות של Armed Forces Eyewear אי אפשר לשמוע תלונות על התהליך.

"אנחנו לא מרבים לקבל משוב שלילי", מספרת לוריין פרסל, מנהלת השיווק, שבן זוגה משרת בצבא. לדבריה, אנשי צבא ובני משפחותיהם רגילים להציג מסמכים מזהים גם כשהם קונים בחנויות פיזיות, על מנת לזכות בהטבות. ההרגל הזה מסייע גם לחברה הפועלת באינטרנט. "זה נוהג מקובל בקרב אנשי צבא: כדי לקבל הנחה אתה מציג מסמכים שמוכיחים את זהותך ומעמך. מרבית האנשים אינם רואים בכך בעיה".

התרבות הצבאית אינה הגורם היחיד שמצמצם את התלונות על פגיעה בפרטיות בקרב הלקוחות שמגיעים לאתר Armed Forces Eyewear כדי לרכוש "דיי-באן" ומותגי משקפיים נוספים בהנחה. החברה מסתפקת בשם הלקוח ובתאריך הלידה שלו כדי לאמת את מעמדו בצבא - כיום או בעבר. על פי פרסל, הלקוחות רואים בכך שינוי מבורך בהשוואה לימים שבהם חשפו התעודות הצבאיות הפיזיות את מספר הביטוח הלאומי







תקצוב נכון של עולם ה-ID

מלון שרתון, רחוב הירקון 115 ת"א

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773 <http://c3.events.co.il/save-the-date>

להרוג את המפתחים?

ד"ר גארי מק'גרו, גורו אבטחת מידע: "איש לא מלמד את המפתחים אבטחה - אז אולי 'נהרוג' אותם" ♦ "צריך לצמצם את הפער בין המפתחים לאנשי האבטחה, כי לכולם יש אינטרס מובהק לדבוק ולאמץ מדיניות אבטחת מידע ופיתוח יישומים באופן מאובטח", אמר מק'גרו ♦ לדבריו, "הסיבה לכך היא ש-80% מהמתקפות מגיעות ליישומים"

יוסי הטוני

אפליקטיביות, כפי שנהוג לחשוב. בראש סדר העדיפויות נמצא תהליך בחינת הקוד, לאחריו ביצוע מבדקי אבטחה מבוססי סיכונים ורק אחרי כן יש לערוך מבדקי חדירה".
הוא סיים באומרו, כי "כל הבדיקות והניתוחים מאוד חשובים אבל, בסופו של דבר, הכי חשוב לתקן את הפרצות. טיפשי ככל שזה יישמע, אם לא יתוקנו הבאגים - אין ערך לכלל כלי אבטחת המידע המוטמעים בארגון".

מוצר אבטחה שפותח בישראל

במהלך הכנס הושקו מוצרים ושירותים חדשים שמאפשרים לארגונים להגן על עצמם מפני תקיפות, לנהל את הסיכונים הכרוכים בשמירה על המידע ולהרחיב את יכולות האבטחה הארגונית. המטרה היא לאפשר להם להתמודד טוב יותר עם האיומים ההולכים וגוברים בעולם העסקי המודרני.

על פי HP, המוצרים והשירותים החדשים מאפשרים לארגונים להתמודד טוב יותר עם אתגרי האבטחה שלהם באמצעות מערכת ניהול אירועי אבטחת מידע רחבת, אחודה ומקיפה, שמאפשרת לנהל את הסיכונים והתאימות לרגולציה. ענקית ה-IT ציינה, כי ארגונים לא עומדים כיום בפני איום או תוקף יחיד. הם נלחמים באיומים מאורגנים וממומנים היטב. גישת HP לתחום אבטחת מידע, מסרה החברה, נשענת על שיבוש מחזורי ההתקפה לצד מניעה וגילוי איומים בזמן אמת, בשכבת היישום לחומרה או בממשקי התוכנה.

עוד הושקו באירוע פתרונות שמסייעים לארגונים להתגבר על אירועי סייבר ולשפר את תפקודם של צוותי אבטחת המידע באמצעות שימוש בניטור נתונים ממערכות Big Data בזמן אמת וזיהוי איומים ברמת היישום.

כך, הוצג המוצר HP ArcSight Risk Insight, שפותח במלואו בישראל. המוצר מסייע לצוותי אבטחת מידע לזהות מתקפות מתקדמות, לנתח אירועים ולקבוע האם האיום קריטי והאם יש לו השפעה על מערכות הארגון.

כמו כן, הושקה בכנס משפחה חדשה של פיירוולים מהדור ה-NGFW (HP TippingPoint Next Generation Firewall), שמסוגלים להגן על לקוחות מאיומים בסביבות המכשירים הניידים והענן. מדובר בחמישה מוצרים חדשים שמרחיבים את קו מוצרי הגנת הרשת שלה ומסייעים לארגונים לשבש את פעילות פושעי הסייבר לפני פגיעתם ברשת.



ד"ר גארי מק'גרו

איש לא מלמד את מפתחי התוכנה אבטחת מידע במהלך תהליך הפיתוח. ייתכן שאחת הדרכים לטפל בבעיה היא 'להרוג' את המפתחים", כך אמר ד"ר גארי מק'גרו, גורו ומומחה בעל שם עולמי לאבטחת מידע.

ד"ר מק'גרו, סמנכ"ל טכנולוגיות ב-Cigital, היה דובר המפתח בכנס HP Protect, שנערך לפני ימים אחדים בווישינגטון. לדבריו, "קיים מרחק בין אנשי הפיתוח לאנשי אבטחת המידע. כל קבוצה מרוכזת בתחומה ודואגת לטריטוריה שהיא חולשת עליה. צריך לצמצם את הפער ביניהן, כי לכולם יש אינטרס מובהק לדבוק ולאמץ מדיניות אבטחת מידע ופיתוח יישומים באופן מאובטח. הסיבה לכך היא ש-80% מהמתקפות מגיעות ליישומים".

הוא ציין, כי בכל ארגון יש כמה וכמה מחזורי פיתוח של אבטחה, (SDLC (Security Development Life Cycle). "כמעט לכל פרויקט פיתוח יש תהליך משלו, מה שעוד יותר מקשה על הארגון לאמץ ולהטמיע תהליך מאובטח. המשוואה פשוטה: אם יש יותר שורות קוד שפותחו - יש יותר באגים", אמר.

בדיקות חדירה אינן הפתרון לבעיות אבטחה אפליקטיביות

על פי ד"ר מק'גרו, "בדיקות חדירה הן לא הפתרון לבעיות אבטחה



Thursday 21 November 2013 יום ה', יה' כסלו תשע"ד
 Airport City – Avenue

אנשים ומחשבים

Save the special date

WORLD e-Gov Forum

Israel Summit 2013

משרדים - e-Gov 2013

The digital government upgrading

ועדת ההיגוי



קרמלה אבנר
 מנהלת התקשוב
 הממשלתי



יהודה אלבז
 משרד התחבורה



מיכל לוי
 התקשוב הממשלתי



רון רוג
 מנכ"ל המרכז
 למיפוי ישראל



עופר שויקי
 CTO
 משרד הרוחה



גידון קונפיו
 CSO
 תקשוב ממשלתי



אופיר בן אבי
 מנהל ממשל



שמעון ברונר
 מנכ"ל
 משרד התמ"ת



דן בן אמי
 מנכ"ל
 רשות האכיפה
 והגביה



שירה לב עמי
 מנכ"ל
 משרד הבריאות



עפרה פרנקל
 מנכ"ל
 משרד השיכון



יאיר פרנק
 מנכ"ל
 משרד המשפטים



רז היפרמן
 תקשוב ממשלתי



נוב שמוני
 מנהל אגף מערכות מידע
 רשות האוכלוסין וההגירה



יקטור איררה
 חבר ועדת ההיגוי



יעקב נבות
 חבר ועדת ההיגוי



נחמן ארון
 חבר ועדת ההיגוי

	בית יישום מערכות
	בית אינטרנט בינת
	בית אלקטרוניקה
	ca technologies
	gov www.gov.il
	משרד המשפטים
	מנהל בתי המשפט

בין הנושאים

ישראל דיגיטלית.

חשיבה חדשה, דרך אחרת, אינטגרציה ואיחוד כוחות.

ממנמ"ר לסמנכ"ל חדשנות.

מה-PC ל-Smartphone ומתעודת זהות החכמה (שתחילת הנפקתה צפויה בימים אלה) ל-Mobile id.

IT ממשלתי - ירוק.

היערכות למצבי חירום ולאיומי הסייבר.

כמו בשנה שעברה, מבנה הכנס יהיה בצורה של פנלים בהם ייקחו חלק קובעי המדיניות של משרדי הממשלה יחד עם מובילי הספקים מהמגזר הפרטי.

The Israel Summit 2013 of the World e-GOV forum is the focal point of technology, citizen participation and expression, public services, and digital democracy for the future of the knowledge society.

This year the Summit will present the digital government upgrading and will focus on the new e-Gov challenges: -

New approach, new roadmap, new role of the CIO, Mobile id, green policy... for a building of an open, secure, and advanced digital democracy.

But also readiness to emergency situations, cyber, multi-channels, data center, mobility and cloud computing will be discussed.

The eGov2013 event will be organized on active round table discussions, rather than separate presentations.

A very special e-transportation session will be run as part of the e-Gov event, with the participation of the MoT high management and the public transport operators.

The national Calypso e-ticketing revolution now depends on some challenges:

- Publication of a new tender for the "Service Center" (clearinghouse.)
- Moving to remote reloading (internet, POS, ATM).
- First implementation of NFC phones in public transportation in Israel.

מסלול תחבורה יתקיים כפורום מפעילים חגיגי, בהשתתפות נציגי הנהלת משרד התחבורה ומפעילי התחבורה הציבורית בארץ. מספר אתגרים ניצבים כעת להשלמת מהפיכת הכרטוס החכם בארץ:

- פרסום מרכז להקמה ותפעול של מרכז שירות תחבורתי.
- טעינה כרטיסי רב-קו מרחוק (באינטרנט, ב-POS, ובכספומטים).
- תחילת שימוש בטלפוני NFC בתחבורה הציבורית בארץ.

מסלול תחבורה

לחסיויות/תצוגות:
 נטלי 03-7330770
 natali@pc.co.il
 לרישום מח' אירועים
 טל' 03-7330777
 egov2013.events.co.il



הקשרים של הקישוריות

השינויים בעולם הקישוריות בין אתרים - תחום הרלוונטי לארגונים גדולים וכמובן לקטנים

מנועי חיפוש החזירו לא היו מדויקות, בלשון המעטה, ומציאת אתרים הרלוונטיים לשאלתה של המשתמש לא נחשבה למשימה קלה כלל וכלל בין שנות ה-90' המאוחרות ועד לתחילת שנות האלפיים.

גוגל: קישור = רלוונטיות

כל זה השתנה כאשר שני סטודנטים מסטנפורד המציאו מנוע חיפוש בשם גוגל. הרעיון המהפכני שעמד בבסיסו של גוגל היה, שניתן למדוד את הרלוונטיות של אתר אינטרנט מסוים לשאלתה של המשתמש באמצעות ניתוח הקישורים שמובילים אליו מאתרים אחרים. לדוגמה, אתר שמקבל עשרה קישורים שונים יהיה טוב יותר מאתר שמקבל רק קישור אחד. על מנת להיות באמת מדויק, האלגוריתם לקח בחשבון גם קבוצת אתרי ליבה, שנחשבו לאתרים בעלי רמת אמן גבוהה במיוחד. אתרים שרשת הקישורים שלהם הייתה קרובה יותר לאתרים אלו, נחשבו גם כן לסמכותיים יותר ולכן רלוונטיים יותר.

אלמנט חשוב נוסף שאליו התייחס האלגוריתם המהפכני של גוגל היה טקסט הקישור, ה-Anchor Text שלו. למשל, אם אתר מסוים קיבל קישור שהטקסט שלו היה "תיקון מחשבים", האלגוריתם של גוגל הסיק מכך שהאתר קשור בהכרח לתיקון מחשבים. כפי שנראה מיד, לעתים קרובות האלגוריתם לא טרח לבדוק את התוכן האמיתי של העמוד, מה שהוביל להופעה של אתרים בלתי צפויים בתוצאות החיפוש. לדוגמה, מי שחיפש במשך תקופה מסוימת את הביטוי "כישלון חרוץ" באתר גוגל האמריקאי, קיבל דווקא את האתר של נשיא ארה"ב בוש. תופעה זו כונתה גם בשם "הפצצת גוגל" והיה לה חלק משמעותי בביקורת שהופנתה כלפי גוגל בשנותיו הראשונות.

ספאם, ספאם, ספאם

אומרים שהפרצה קוראת לגנב, ואכן, במשך זמן רב מאוד היה קל מאוד לגרום לאתר X להופיע עבור ביטוי Y בגוגל. כל מה שהיה צריך לעשות זה ליצור הרבה מאוד קישורים עם הביטוי שאותו רוצים לקדם. השוק עצמו היה פרוץ מאוד, וחברת קידום שהיו לה יותר משאבים והייתה יכולה "להפציץ" את הרשת בכמה שיותר קישורים בדרך כלל הצליחה למקם את אתרי הלקוחות שלה במקום גבוה יותר מאשר המתחרים. אם לחברה לא היו מספיק אתרים בעלי אמן גבוה, היא פשוט הייתה יכולה לקחת כמות גדולה מאוד של אתרים חלשים, גם אם אלו היו מלאים בטקסט חסר כל ערך לגולש ואף אחד לא באמת גלש בהם.

ב עוד תחומים אחרים ברשת האינטרנט רק הולכים ומשתכללים עם הזמן, נראה כי הקישורים הפשוטים, שהיוו בעצם את הבסיס של רשת האינטרנט כולה עוד מראשית ימיה, הולכים בדיוק בכיוון ההפוך. הקישורים עצמם מאימים לא רק מצד הלייקים והציוצים של פייסבוק וטוויטר, אלא בעיקר מצד מנוע החיפוש גוגל, שבשנים האחרונות מייחס להם פחות ופחות חשיבות באלגוריתם שלו.

לכאורה, אין מדובר בעובדה שצריכה להדאיג במיוחד את הגולש הפשוט, אבל מכיוון שלתהליך זה יש השפעה עמוקה על תעשיית קידום האתרים והשיווק באינטרנט, הרי שכל בעל עסק שיש לו אתר אינטרנט עצמאי - צריך להיות מודאג ממנה.

בראשית ברא טים ברנרס-לי את ההיפר-קישור

את הרעיון הבסיסי של קישורים בין אתרי אינטרנט, או בין דפים שונים באותו האתר, כפי שאנו מכירים אותם כיום, יצר **טים ברנרס-לי**, הנחשב לממציא של רשת האינטרנט המודרנית. ברנרס-לי ראה בחזונו רשת של מיליוני דפים, המחברים ביניהם באמצעות רשת של קישורים, ומכאן גם הכינוי של הרשת בשנותיה הראשונות,



ה-World Wide Web, כינוי אשר נותר לו זכר בכתובת המלאה של כמעט כל אתר אינטרנט, הלא היא התחילית www. מנועי החיפוש הראשונים ששלטו ברשת כגון יאהו! ואלטה ויסטה, לא התייחסו לקישורים באופן מיוחד, והתבססו בעיקר על הצפיפות של ביטויים מסוימים (מילות מפתח) באתר עצמו, או על רשימה מוכרת וידועה מראש של אתרים (אינדקס). מסיבה זו, התוצאות שאותם

רלוונטיות ואתרי ספאם, במיוחד בנישות תחרותיות, כמו למשל הלוואות מהיום להיום בגוגל אנגליה.

בשלב זה, שהתחיל ב-2010 ונמשך ביתר שאת עד היום, גוגל ביצעה כמה שינויים קיצוניים, והפכה סוגים רבים של קישורים ללא רלוונטיים, וביניהם במיוחד קישורים שמוקמו בתחתית האתר, או קישורים שהורכבו ברובם ממילות מפתח. העדכון המשמעותי ביותר בתחום זה ידוע כפינגווין והוצג לראשונה בחודש אפריל 2012. העדכון גרם לירידה חדה של עד 90% בתנועה אל אתרי אינטרנט מסוימים, ובניגוד לעדכונים אחרים של גוגל, הורגש היטב גם בארץ.

רבים ממקדמי האתרים נאבקים בפינגווין עד היום, ולמעשה לא הצליחו להתאושש ממנו גם כעבור שנה ויותר.

מובילי דעה מסוימים בתחום הקידום ממליצים להתבסס יותר ויותר על קישורים ממאמרים או פוסטים אורחים, אך ממש לאחרונה הבהירה גוגל שקישורים כאלו הכוללים מילות מפתח, נחשבים מבחינתה לא פחות גרועים מקישורים קנויים, כך שטווח האפשרויות של המקדמים רק הולך וממשיך להצטמצם.

האם העתיד אכן טמון ברשתות חברתיות?

בלי קשר להצהרות השונות של גוגל, שחלק גדול מהן הן ללא ספק סוג של לוחמה פסיכולוגית, כיום כבר ברור כי אלגוריתם החיפוש שלה אכן נעשה טוב יותר ויותר בזיהוי של קישורים שלא נוצרו באופן ספונטני ("קישורים טבעיים"). לפיכך, מקדמי אתרים יצטרכו להשקיע יותר ויותר זמן ומשאבים בהפצה של תכנים איכותיים שאחרים ירצו לשתף ברשתות חברתיות, שיווק גרילה בבלוגים, או יצירת מדיה עשירה (תמונות וקטעי וידאו) שאחרים ירצו לקשר אליה.

מעבר לכך, גוגל בעצמה לא מוותרת כל כך בקלות על הרשת החברתית הביתית שלה, גוגל פלוס, ומצהירה בגלוי כי בעוד כמה שנים כל גולש יקבל סט אחר לגמרי של תוצאות, המותאם כולו לתחביבים, היסטוריית הגלישה האישית שלו ועוד. מסיבה זו, מקדמי אתרים שימשיכו להתבסס על יצירת קישורים בלבד, ייאלצו לשנות את דרך החשיבה שלהם - או להחליף מקצוע.

* **אייתי ברנר - מנהל תוכן מקצועי, Start SEO**

בשלב מסוים לגוגל נמאס מכל העניין והיא החלה לקבוע קווים מנחים לסוגי הקישורים שניתן להשתמש בהם ואלו שלא ניתן להשתמש בהם. הטקטיקות הראשונות להיפגע מכך היו טקטיקות של החלפת קישורים בין כמה אתרים וקישורים שאנשים היו קונים או מוכרים בכסף. גוגל הצהירה במפורש שמי שיעשה שימוש נרחב בשיטות אלו, מסתכן בכך שהאתר שלו יורחק לצמיתות מגוגל, ואכן הרבה מאוד בעלי אתרים זכו לביקור לא נעים ממחלקת האיכות של גוגל שלעתיים הייתה מענישה אתרים ללא אפשרות מחילה.

כמו כן, בשלב הזה נוצרה הפרדה בין מקדמי אתרים "לבנים" שפועלים תחת פרקטיקות שנחשבות לתקינות, ובין מקדמי אתרים "שחורים", שמעדיפים לקחת את הסיכון על מנת שיוכלו לקבל מהאתר שהם מקדמים כמה שיותר פניות, גם אם למשך שבוע, חודש או חודשיים בלבד. לאחר מכן האתר היה נופל ממקום ראשון או שני למקום בלתי רלוונטי או מורחק.

50 גוונים של אפור

למרבה הצער, למרות כל מאמציה של גוגל והשינויים שהיא הכניסה לאלגוריתם, בנוסף על השינויים בקווים המנחים שלה, מקדמי האתרים הצליחו שוב ושוב לעקוף את המגבלות שלה, ולהימצא על הגבול הדק שבין לבן ושחור. כתוצאה מכך, מנוע החיפוש התמלא בתוצאות לא

בלי קשר להצהרות

השונות של גוגל, שחלק

גדול מהן הן ללא

ספק סוג של לוחמה

פסיכולוגית, כיום כבר

ברור כי אלגוריתם

החיפוש שלה אכן נעשה

טוב יותר ויותר בזיהוי

של קישורים שלא

נוצרו באופן ספונטני

("קישורים טבעיים")



פורום CTO & IT Architects מזמין אותך למפגש מיוחד!

סיור מקצועי ברשות שדות התעופה

יום ב', 09:00-13:00, טרמינל 3, קומה 3 | Meeting Point - Check In | **7.10.13**

- הרצאות מקצועיות ומעניינות בנושאי מחשוב הקשורים לפעילות הטרמינל
- הצגת פרויקט מרכזי המשרת את אנשי השדה
- ביקור בטרמינל 3 וביקור בתעלת המיון - תהליך מעבר הכבודה ותהליך הנוסע
- הצגת תהליך בניית הטרמינל המגלם בתוכו יצירות ארכיטקטוניות בינלאומיות, תהליכי הביטחון, בטיחות ותפעול השדה

אנשים ומחשבים

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://it-architects-forum.events.co.il/save-the-date>



BIG Data = BIG Deal

תופעת הביג דאטה, ההזדמנויות העסקיות, האתגרים ואסטרטגיית המימוש • מצורף בונוס, מבוסס בשורה עתיקה: "לחשוב בגדול, להתחיל בקטן" • מידע גדול זה עסק גדול • מאמר אחד משניים

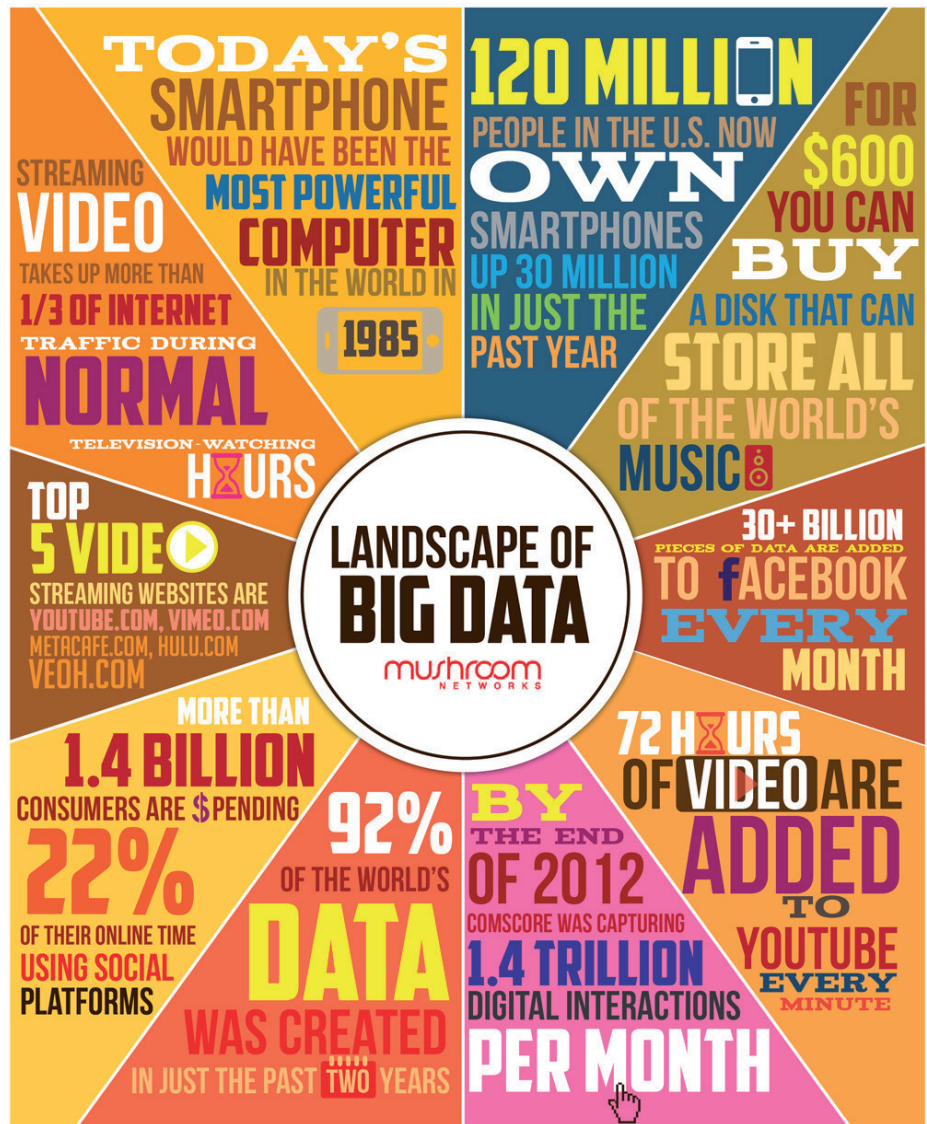
בבתי חולים, מידע על התחבורה בכבישים, מידע מחיישנים רפואיים ועוד. בנוסף למידע הרב שנוצר על ידי אנשים, יותר ממחצית המידע הזמין כביג דאטה הוא מידע אוטומטי שמתעד שימוש שלנו באינטרנט או בחיישנים שונים, אשר מכונה Dark Data ו Shadow Data.

לפי גרטנר, תוכן חברתי שנוצר על ידי גולשים ברשת הוא התורם העיקרי למידע חדש בארגונים ויגיע לסך 20% חדירה בארגונים. בעוד שכיום, עדיין רוב סוגי המידע הם טקסטואליים, מתחזקת המגמה של ייצור קבצי וידאו לתיעוד תכנים חברתיים. בנוסף: מתרחב מנעד המכשירים שמייצרים תכנים כלשהם (טלוויזיות, צמידים רפואיים, חיישני תנועה ועוד). למעשה, לרוב פריטי המידע המיוצרים כיום מצטרפות תכונות גיאוגרפיות (סמיקום) שמעצמות את ההזדמנויות הגלומות בנייתן. לפי חטיבת הסטטיסטיקה של האו"ם, בשנת 2020 יהיו בעולם 50 מיליארד "מכשירים" (Internet of Things) שמחוברים ומייצרים אותות מידע תדיר. זרם בלתי פוסק של מידע.

אז מה?

לפי אותו דו"ח של האו"ם, כרגע השימוש בביג דאטה מתרכז בשני תחומים עיקריים: בתעשיות ביטחוניות (למשל כిפת ברזל) ושימושים מסחריים בארגונים. למרות ש-70% מהמידע נוצר על ידי אנשים פרטיים, 85% ממנו כבר מטופל או נמצא באחריות של ארגונים. הארגונים מתחילים להבין שהיצע המידע הזמין בעולם מסביבנו הוא אינסופי בכמות ובמגוון, ומשכר בפוטנציאל שלו. קיימת תחושה של רחש אינסופי, שאנחנו - כנראה - חייבים להקשיב לו. למה? כי זה משפר את יכולת החיזוי, לצורך קבלת החלטות. קחו לדוגמה שימושי חיזוי הונאה או קביעת סיכוני אשראי. המודלים הקלאסיים משתמשים ב-10-15 מדדים לחיזוי, אך ברור, שככל שנכניס באופן מושכל למשוואה מדדים רבים יותר, כך כנראה נוכל לדייק יותר בחיזוי. חברת ZestFinance, חברה טכנולוגית בתחום חישוב סיכוני האשראי, שנבחרה לאחת החברות החדשניות בתחום, פיתחה מודל סיכון שמשלב ניתוח מידע מבוסס ביג דאטה עם Machine Learning. החברה מספקת

מה גדול הביג דאטה? מאמרים בנושאי ביג דאטה מתחילים בדרך כלל בסטטיסטיקות מסחררות על כמות המידע הנוצר בעולם ועל כמה מהר אנחנו מכפילים את הכמויות. להלן כמה מספרים:



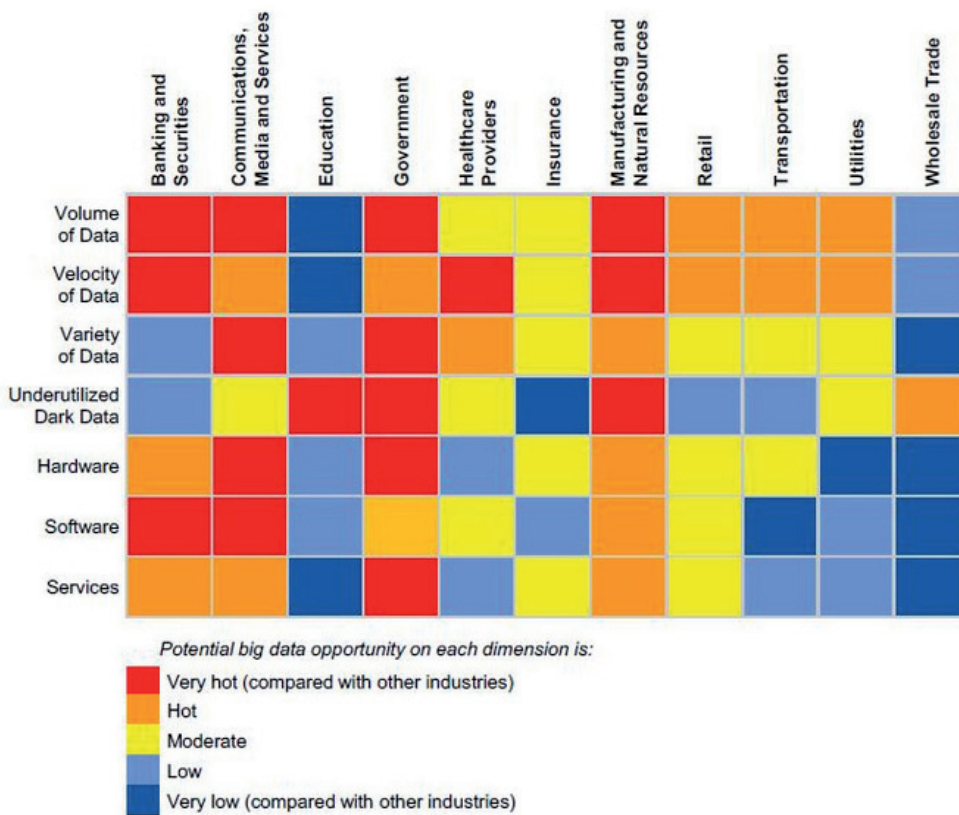
מקור: mushroom networks

וזה עוד לא הכל. ביג דאטה אינו רק כמות (Volume). הוא מקיף סוגים רבים של מידע (Variety): תכנים חברתיים, דפוסי שימוש בדפי אינטרנט, תוצאות חיפוש במנועי חיפוש, אותות שימוש בטלפון סלולרי, תנועות שימוש בכרטיסי אשראי, טרנזקציות ביטוח, סטטיסטיקות ביקורים

מכן נוצרו דיונים רבים בפייסבוק ובטוויטר של בעלת המכון, והיא הפכה לשגרירה חברתית של האפליקציה - במתן המלצות ותמיכה ללקוחות האפליקציה. בחברה מתייחסים אליה כאבן הדרך בגילוי פוטנציאל ה-Super Users ומעריכים שהפעילות שיצרה ברשת תרמה רבות למיתוג חיובי של החברה.

יש גם שימושים נוספים: שינוי הרגלי צריכה ואפשרויות חדשות למכירת שירות ללקוחות. למשל, ERP - Electronic Road Pricing - דוגמת כביש הנתיב המהיר באיילון, שנמצא בשימוש נרחב בכמה מדינות ומשתמש במידע על אודות תנועת כלי הרכב כדי לחשב דינאמית את מחיר הנסיעה במודל היצע וביקוש. סינגפור מדווחת על ירידה דרמטית בתנועת כלי הרכב בשעות העומס ועל עלייה בשיתוף נוסעים ברכבים פרטיים.

לפי הדו"ח של האו"ם, השימושים המסחריים הנפוצים ביותר בארגונים הם: זיהוי סיכונים והונאה; קביעת פרופילי לקוח; צמצום הוצאות רפואיות; שינוי בהרגלי התיירות והצרכה. אימוץ הביג דאטה משתנה בין תעשיות שונות, כמתואר במפת חום הבאה:



לסיכום ביניים: הביג דאטה משול כיום למהפכת המיחשוב האישי, האינטרנט או התקשורת. הוא הפך למיינסטרים בתעשיות ספורות (למשל תיירות), אבל נמצא בתחילת דרכו בתעשיות אחרות. כמו במהפכות אחרות, ארגונים מבינים שעליהם להיות נוכחים, לפני המתחרים. אבל, כגודל ההזדמנות, כך גודל הסיכון בהתבררות ביישום. משמעויות הביג דאטה בארגון כוללות התאמה של מערכות המיחשוב, שילוב מדעני נתונים ומעבר לתרבות ארגונית של ארגונים מוכוונים נתונים. על כך, ועל אופן הכניסה לנושא - אסטרטגיית הביג דאטה - בחלק הבא.

* פלורה לוי, שותפה ב-Pro-B

חיזוי עם אחוזי דיוק משופרים דרמטית, ב-40%, לעומת הסטנדרט בתעשייה. החברה מאפשרת מתן הלוואות לאוכלוסיות שעד כה לא קיבלו אשראי, בהתבסס על המודלים המסורתיים ומגדילה משמעותית את רווחי הלווים.

דוגמה ותיקה יותר: חברת טסקו ידועה באסטרטגיית ההשקעה שלה בטכנולוגיה. המנכ"ל בשנים 1992 - 2011 כינה את החברה Data-Driven Retail והאמין שזאת הסיבה ששווי השוק שלה זינק בשנות כהונתו מ-4.7 מיליארד ליש"ט, ל-29.2 מיליארד. בין השאר, בוצעו אף השקעות ורכישות של חברות IT. אחד מהחידושים הרבים שהוכנסו בתקופה זו היה הכנסת מצלמות אינטרנטיות בסניפים, שמתרעות על מחסור בפירות וירקות. זה חלק מהביג דאטה שמנהל הארגון.

ביג דאטה מאפשר לארגון להכיר טוב יותר את הלקוחות ולייצר מחויבות לקוח. חברת נוקיה הקימה מערך ביג דאטה כדי להבין את חוויית המשתמש בטלפונים ובשירותים מונחי מיקום. החברה בונה מפות חיזוי של תעבורת הטלפונים כדי למפות אזורי עניין של לקוחות ולשפר את חוויית המשתמש שלהם.

אבל ביג דאטה הוא לא ערובה מספקת להצלחה. אחת הדוגמאות הבולטות לתלאות ניתוח מידע לקוחות הנה דוגמה של ענקית הקמעונות Target שניסתה לפתח מודל חיזוי לזיהוי נשים בהריון, כדי להקדים ולהשפיע על לקוחות כאלה לפתח הרגלי קנייה של מוצרי הריון ותינוקות. המודלים התבססו על מידע רב שנצבר בחברה במשך עשרות שנים על הלקוחות - תלונות, רכישות, ניצול קופונים ועוד. האלגוריתמים השתמשו במחקר סטטיסטי של הרגלים, שפותח באוניברסיטאות מובילות בעולם, כדי לזהות על סמך ההרגלים הידועים ל-Target את עובדת היות הנשים בהריון. המודל נחל בהתחלה כישלון חרוץ, שהתבטא בתלונות נזעמות של הורים שבנותיהן קיבלו קופונים לווטימינים בהריון.

תגובה פרואקטיבית

נוסף על ניתוחי ההתנהגות הישירה של הלקוח עם הארגון, ניתוח אירועי שירות ומכירה, ארגונים מכירים בצורך להבין מה הלקוחות חושבים עליהם

ולהגיב פרואקטיבית, גם אם באופן עקיף. אבל יותר מכך, הביג דאטה מאפשר לאתר את הלקוחות המשפיעים ברשתות החברתיות ולתעל את ההשפעה שלהם להשפעה רחבה וחיובית של קהל גדול יותר. קחו לדוגמה את חברת Schedulicity, המספקת אפליקציה מקוונת לניהול לוחות זמנים. בעלת מכון יופי השתמשה באפליקציה וזימנה באמצעותה אירוע מכירות ללקוחות המכון. במהלך השימוש, בעלת המכון הגיבה חיובית ברשתות החברתיות בשבח האפליקציה והשירות. החברה איתרה את בעלת המכון - באמצעות ניתוח מילות מפתח בפייסבוק ובטוויטר - יצרה עמה קשר ונתנה לה iPad להעניק כמתנה באירוע. בחודש שלאחר

מקור: גרטנר, יולי 2012

הקול זהב, הכל זהב Happy Plugs Earbud 18 Carat Gold

בכל כנס או תערוכה בדרך כלל עיקר תשומת הלב מוקדשת לחברות הגדולות שמנצלות אירועים כאלה כדי להשיק את מוצרי הדגל החדשים שלהן. אבל מי שמסתובב בין הדוכנים יודע שגם לחברות פחות ידועות, לפחות מבחינה גלובלית, יש מה להציע. תערוכת IFA 2013 שנערכה בחודש שעבר בברלין לא הייתה שונה בין לבין אפשר היה למצוא את האוזניות הללו, שדומות לחלוטין לאוזניות האחרות שהחברה מציעה, ומתאימות לשלל הטלפונים והנגנים שיש בעולם, רק שהן מיוצרות מ-25 גרמים של זהב 18 קראט. לפי החברה הן מיוצרות בעבודה ידנית בידי צורף בעיר העתיקה של שטוקהולם, שוודיה, והמחיר בהתאם: 14,500 דולרים. מעניין אם גם איכות השמיעה נוגעת בשמים.



מבט אל העבר TongFang Global 22" Retro TV



אתם מאלה אוהבים לקשט את הבית שלהם, ובעיקר את הסלון, במוצרים מודרניים שמבחינה חיצונית נראים כמו מוצרים משנים הרבה יותר מוקדמות, בואו נגיד מהעשורים האמצעיים של המאה ה-20? אם כן, הטלוויזיה הזאת של היצרנית הסינית טונג-פאנג, שהוצגה ב-IFA, תעשה לכם את זה. אמנם מדובר במסך LCD מודרני יחסית בגודל של 22 אינץ', אבל מבחוח זה נראה כמו אחת מהטלוויזיות הישנות והשמנות, עם עיצוב שהיה שכיח בשנות החמישים והשישים במזרח אסיה. הרזולוציה היא 1,920x1,080, הבהירות היא כ-250 ניטס, ויש לה מספיק כניסות כדי לחבר את כל האמצעים מספקי התוכן שיש לכם בבית, כולל מחשב, כמוכן. והכי חשוב, היא אדומה, בצבע צעקני ובוהק למדי. המחיר שלה טרם פורסם.

מקלדת לטאב Belkin Ultimate Keyboard Case for Samsung Galaxy Tab 3 10.1

בלקין היא חברה שהאביזרים שלה בדרך כלל מתחברים בנשימה אחת עם מוצרי ה-iPxxx השונים של אפל. עם זאת, לאחרונה היא התחילה גם לייצר אביזרים היקפיים לטובת המכשירים השונים של הנמסס הגדולה של אפל, הלא היא סמסונג. ב-IFA 2013 היא הציגה, בין הרבה מאוד מוצרים אחרים, גם את הכיסוי הזה לטאבלט החדש יחסית Samsung Galaxy Tab 3 בגודל 10.1 אינץ'. הכיסוי, שכולל מקלדת עם מקשי TrueType, מיוצר מסגסוגת אלומיניום קלה במיוחד, שלפי החברה נמצא בשימוש בתעשיית המטוסים. בעזרת מגנטים מיוחדים ניתן למצב את הכיסוי בזוויות עבודה שונות מבלי לחשוש שהוא יזוז. המקלדת כוללת גם מקשים ספציפיים לשימוש בסביבת אנדרואיד, והסוללה הפנימית, שנטענת באמצעות כבל USB, אמורה להחזיק מעמד עד 6 חודשי עבודה. הכיסוי הזה יהיה זמין בדצמבר, ומחירו טרם נקבע.





המצלמה העיוורת Sony Cyber-Shot QX10

תאמינו או לא, אבל הדבר הזה הוא מצלמה. מצלמה בפני עצמה. היא לא צריכה להתחבר לשום דבר כדי לצלם. אם תרצו מצלמה עיוורת, שתצלם בדיוק את מה שאתם מכוונים לעברו באותו רגע. מדובר למעשה בעדשה, ששוקלת כ-90 גרם, אותה "שלפה" סוני החוצה ממצלמת ה-Cyber-shot WX200 שלה, והפכה אותה למיני מצלמה, המצוידת בסך הכל בכפתור זום ובכפתור צילום, וחיבור miniUSB להורדת התמונות. למעשה, היא מיועדת להתחברות באמצעות Wi-Fi או NFC לטלפון חכם, שבעזרת יישום קטן הופך לשמש כמסך הצילום שלה. המחיר: 249 דולרים.

עם 8.1 ועם BayTrail Toshiba Encore

לא מעט טאבלטים הושקו בתערוכת IFA האחרונה, ואחד מהם, שתפס קצת יותר תשומת לב מאחרים, היה ה-Encore של טושיבה, למרות, ששמו שמים, הוא מבוסס על מערכת ההפעלה של מיקרוסופט. אולי זה בגלל הגודל הנוח, 8 אינץ', אולי זה בגלל שהוא מציע כבר את הגרסה הבאה של חלונות, הלא היא 8.1, ואולי זה בגלל שהוא מבוסס על פלטפורמת ה-BayTrail החדשה של אינטל שבלבה 4 ליבות אטום במהירות של 1.5 ג'יגה-הרץ, אחד הטאבלטים הראשונים שכבר מציעים זאת - טוב, למעשה הוא יהיה זמין רק בנובמבר. ואולי יותר מכל זה תג המחיר המיועד שלו: 329 דולרים. כן, הרבה הרבה פחות ממה שמיקרוסופט מבקשת עבור טאבלטי ה-Surface שלה, המבוססים על חלונות פרו, ואפילו יותר זול מגרסת החלונות RT.



השעון כבר לא בוכה מאוד Samsung Galaxy Gear

טוב, ואיך אפשר בלי השעון של סמסונג, שהושק ממש לפני פתיחת התערוכה, ובעצם משויך להכרזות שלה? ה-Gear הוא לא השעון החכם הראשון שמגיע לשוק, אבל הוא הראשון שמגיע מטעמה של חברה גדולה, ויש שרואים בו את זה שפותח בפועל את העידן החדש הזה - ובינינו, לא כל בטוח בשביל מה בכלל צריך את העידן הזה. כך או כך, הוא מגיע עם מסך AMOLED בגודל של 1.63 אינץ' וברזולוציה של 320x320 פיקסלים, יש לו מצלמה של 1.9 מגה-פיקסלים, הוא מסוגל להתחבר כמובן לטלפון של סמסונג, כדי להציג ממנו הודעות כאלה או אחרות, ואפילו לדבר ולענות למסרונים והוא גם יכול ומנקודת המבט של חובבי הגאדג'טים, הוא יכול גם לשמש כ"סתם" שעון עם רצועות שמוצעות בכמה צבעים. המחיר 299 דולרים, והיבואנית הישראלית של מכשירי סמסונג, סאני, כבר פתחה עמוד הרשמה למי שרוצה להבטיח את רכישתו המוקדמת כיגיע לארץ.





ד"ר ז'ק בנקוסקי, U.S. Venture Partners: "ישראל מצטיינת באחסון, אבטחה וענן"

"לישראל יש יכולות מחקר מצוינות, יש בה יזמים ומהנדסים מהדרגה הראשונה", אומר בראיון לאנשים ומחשבים ד"ר ז'ק בנקוסקי, שותף בקרן הון הסיכון האמריקנית • "אנחנו באחת התקופות המרתקות ביותר בענף: בו זמנית מתחולל מהפך משולש אדיר, בטכנולוגיות חומרה, בתוכנה ובקרב העולם הצרכני. גם בעבר היו שינויים כאלו, אך זוהי הפעם הראשונה שהכל קורה בבת אחת. כשיש שינויים חדים, זה יוצר הזדמנויות עסקיות וגם סיכונים. הסביבה מאתגרת יותר למשקיעים, וגם מסוכנת יותר. הסביבה הנוכחית נותנת הזדמנויות ליזמים וגם מהווה סיכון לחברות גדולות ומבוססות. השינויים הטכנולוגיים כה מהירים, המגמות כל כך תנודתיות, שחברה גדולה ככל שתהיה, שלא מצליחה לעקוב ולהדביק את השינויים - תמצא את עצמה בדרך החוצה. יש דוגמאות רבות לחברות שנקלעו למצבים אלה, חלקן הובילו את הענף בעבר.

איך אתה רואה את ענף ה-ICT בתקופה זו?
 "אני חושב שאנחנו באחת התקופות המרתקות ביותר בענף. בו זמנית מתחולל מהפך משולש אדיר, בטכנולוגיות חומרה, בתוכנה ובקרב העולם הצרכני. גם בעבר היו שינויים כאלו, אך זוהי הפעם הראשונה שהכל קורה בבת אחת. כשיש שינויים חדים, זה יוצר הזדמנויות עסקיות וגם סיכונים. הסביבה מאתגרת יותר למשקיעים, וגם מסוכנת יותר. הסביבה הנוכחית נותנת הזדמנויות ליזמים וגם מהווה סיכון לחברות גדולות ומבוססות. השינויים הטכנולוגיים כה מהירים, המגמות כל כך תנודתיות, שחברה גדולה ככל שתהיה, שלא מצליחה לעקוב ולהדביק את השינויים - תמצא את עצמה בדרך החוצה. יש דוגמאות רבות לחברות שנקלעו למצבים אלה, חלקן הובילו את הענף בעבר.
 "במציאות שבה אנו חיים, חברה חדשה וקטנה יכולה פתאום לגדול בצורה מטאורית ולאיים על חברות גדולות ומבוססות. זו תקופה מעניינת, עתירת הזדמנויות וסיכונים. משמעות המצב עבור משקיעים, ובכלל זה קרנות הון סיכון, היא שיש להעמיק את בדיקות הנאותות, ה-due Diligence."

לישראל יש יכולות מחקר מצוינות, יש בה יזמים ומהנדסים מהדרגה הראשונה. היא אינה מצטיינת בכל תחום, אך יש תחומים שהיא מצטיינת בהם ותמיד אפשר למצוא טכנולוגיות חדשות ומעניינות - בעיקר בתחום האחסון, אבטחת המידע, תשתיות מיחשוב הענן, ומוליכים למחצה", כך אמר ד"ר ז'ק בנקוסקי, שותף בקרן הון הסיכון האמריקנית U.S. Venture Partners.
 קרן הון הסיכון USVP יושבת בעמק הסיליקון, והיא אחת מקרנות הון הסיכון הגדולות והוותיקות בארה"ב, שהוקמה כבר בשנת 1981.
 ד"ר בנקוסקי אחראי על השקעות הקרן בישראל. הקרן הפועלת בארץ זה שני עשורים, השקיעה בשנים האחרונות בארץ כ-100 מיליון דולרים ב-16 חברות ישראליות. למרות שמדובר בסכום המייצג אחוז קטן מסך השקעות הקרן בעולם - יותר משלושה מיליארד דולרים - הרי שהחברות הישראליות היוו כ-20% מסך ההנפקות או פעילויות מיזוג ורכישות שביצעה הקרן בשנתיים האחרונות - מה שמצביע על אחוזי הצלחה גבוהים והחזרי השקעה מצוינים.

גייסותם כסף לקרן בתקופת המשבר. היה קשה?

"משבר הסאב פריים ב-2007 פגע בהשקעות הון סיכון, וזה היה צפוי. בעתות משבר משקיעים מחפשים נזילות. השקעה בקרן הון סיכון לא נותנת נזילות, הכסף סגור לכמה שנים, וזו הסיבה שהמשקיעים הקטינו את השקעותיהם.

"בעולם ההשקעות יש גלים, ועכשיו אנחנו רואים התגברות של השקעות בארה"ב, וזה ישפיע גם על ההשקעות בהון סיכון. משקיעים מוסדיים מקצים אחוז מסוים של תיק ההשקעות שלהם להשקעות בהון סיכון, ברמת סיכון גבוהה, אך עם תשואה פוטנציאלית גבוהה. אני סבור שבהדרגה, ההשקעות בהון סיכון יחזרו לרמה של לפני משבר הסאב פריים. גיוס הכסף היה קשה יותר מאשר בעבר, אך לא בלתי אפשרי."

ומה לגבי הקרנות המקומיות?

"עם עובדות אי אפשר להתווכח. הקרנות המקומיות השקיעו כשהשוק היה בגאות והן היו צריכות לממש כשהשוק היה בשפל, בעקבות משבר ההיי-טק של השנים 2010-11.

"כצופה מבחוק, אני סבור שענף קרנות הון הסיכון של ישראל היה עמוס מדי. אנשי עסקים רבים מדי רצו לעלות על גל קרנות הון הסיכון. היו הרבה מאוד קרנות הון סיכון, הרבה מאוד כסף, שרדף אחרי מעט מדי חברות. כשהתחיל המשבר וכשהיה פיצוץ - הן הרגישו היטב את ההדף.

"אני סבור שענף קרנות הון הסיכון המקומיות יתפתח בכיוון של קרנות מתמחות וקטנות. ההשקעות בענף התעשיות עתירות הידע בישראל מתחלק כך: 25% קרנות מקומיות ו-75% קרנות זרות. העתיד של הקרנות הישראליות טמון בהתמחות, ומטבע הדברים התמחות משמעותה קטיון."



ד"ר ז'ק בנקוסקי

לדברי ד"ר בנקוסקי, "אנחנו לא דוגלים בפתיחת משרדים במדינות זרות, בכלל זה בישראל. כשהתחלנו את הפעילות שלנו בישראל, בשנות ה-90 המוקדמות, היו כאן הרבה מאוד קרנות הון סיכון. חשבנו שאם נקים כאן משרד נהיה כאן עוד קרן אחת מרבות, ואת זה לא רצינו".
 כבר מתחילת הפעילות שלנו, הוא אומר, "היו לנו כמה השקעות מוצלחות בישראל. היינו המשקיע המוסדי הראשון בצ'ק פוינט. עד שהשקענו בה, המימון של צ'ק פוינט התבסס על אנג'לים. נשקיע בכל חברה עתירת ידע אם נגיע למסקנה שמדובר בחברה עם פוטנציאל - טכנולוגיה טובה או שוק פוטנציאלי גדול. בארה"ב אנחנו מוכנים להשקיע בסכום גיוס ראשון. בישראל אנחנו מעדיפים להשקיע בסיבובים מאוחרים יותר בשיתוף עם קרנות מקומיות או קרנות זרות אחרות. המרחק הגיאוגרפי כמעט התבטל."

30.10.2013

יום ד', מלון שרתון, רח' הירקון 115, ת"א

הגנת הפרטיות האם יתכן PRISM ישראלי?

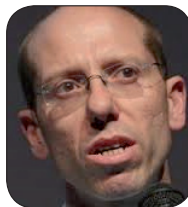
מאז פרשת 12 המרגלים, עברו ביטים רבים בנהר הסייבר. ה-COMINT נעשה לאחד ממקורות המודיעין המהותיים ביותר במדע המודיעין המודרני. מערכת "PRISM" נוספה כלאחר כבוד לפנתיאון של "ANigma", של "ECHELON" ושל אחיותיו ברוסיה ובסין. האם הגיוני שלנו בישראל אין "מנסרה" משלנו?



איציק כוכב,
הממונה על הגנת
המידע, שירותי
בריאות כללית



עו"ד יונתן קליגר



עמית אשכנזי,
יועץ משפטי, רמו"ט



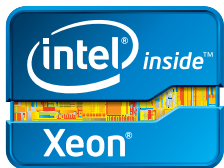
גון קרמי,
ראש הרשות לניהול
מאגר ביומטרי,
משרד הפנים



אבי ויסמן,
מנכ"ל
See Security

התכנסות וארוחת בוקר	8:30
מבוא - ההיסטוריה של מודיעין COMINT, אבי ויסמן , מנכ"ל See Security	9:00
המאגר הביומטרי - גון קרמי , ראש הרשות לניהול מאגר ביומטרי, משרד הפנים	9:35
הפרטיות בראי ההגנה הממלכתית - עמית אשכנזי , יועץ משפטי, רמו"ט	10:05
הפסקה	10:40
הפרטיות בראי הארגונים הממלכתיים - עו"ד יונתן קליגר	10:50
תפקידו של ה-CISO , בהיעדר מנהל הגנת הפרטיות - איציק כוכב , הממונה על הגנת המידע, שירותי בריאות כללית	11:25
סיום	12:00

שת"פ עסקי מוביל



מגדירים מחדש את ה-IT המשרדי. PowerEdge VRTX.



The power to do more

השילוב המלא הראשון והיחיד של שרתים, אמצעי אחסון, עבודה ברשת וניהול במארז 5U בלבד.

עד כה, לא היה קיים פתרון IT שנועד במיוחד עבור סביבה משרדית. קבל את PowerEdge VRTX החדש של Dell שמופעל באמצעות מעבד Intel® Xeon®, פתרון מקצה-לקצה משולב שנבנה במיוחד עבור משרדים בצמיחה. זוהי פלטפורמת PowerEdge המשותפת היחידה בגובה 5U שעוצבה בהתאם למושב שהתקבל מלמעלה מ-7,000 לקוחות, והיא כוללת ארבעה שרתים משולבים, נפח אחסון של 48 טרה-בתים, עבודה ברשת וניהול מערכות לצורך פישוט כל היבטי ה-IT. אתה נתת לכך את ההשראה. אנחנו יצרנו זאת.

כדי ללמוד כיצד ביכולתנו להגדיר מחדש את ה-IT המשרדי שלך, בקר בכתובת Dell.co.il/vrtx