



איבו טובט

כי הן מבינות שזה מה שהלקוחות מצפים מהם לעשות ארגון דיגיטלי היום זה כבר לא רק גוגל ואמזון, כך אמר איבו טובט, סמנכ"ל השיווק של Software AG. לדבריו, "תעשיות, שפעלו באופן מסוים במשך עשרות שנים, מגלות היום את היתרונות העצומים שטומן בחובו העידן הדיגיטלי. בשורה התחתונה מדובר בהגדלת היכולת התחרותית, שיפור השירות ללקוח והגדלת ההכנסות - כלומר המטרה של כל עסק באשר הוא".

לדברי טובט, "אנו עדים לעוד ועוד תחומי תעשייה מסורתיים שמאמצים פתרונות דיגיטליים מתקדמים כדי לשרת טוב יותר את לקוחותיהם. ראו איך אפליקציות חדשות למובייל שינו את האופן שבו אנשים מגיעים ממקום למקום בתחבורה ציבורית. יש היום אפילו אפליקציות שמאפשרות לאנשים פרטיים להפוך את הרכב שלהם למונית ולהרוויח כסף מהנסיעה היומית שלהם הביתה".

"בעוד שהיישומים האלה מדהימים בחדשנותם, יש עוד הרבה מאוד מה לעשות ולכן להתקדם", קבע טובט. "למשל, מדוע אנחנו לא מצליבים את המידע שקיים בארגון? הייתי רוצה שהשעון המעורר שלי יהיה מספיק חכם כדי לומר לי: 'אתה יכול לישון עוד 10 דקות, כי הרכבת שתכננת לקחת מתעכבת ב-10 דקות'. זה יכול להיות יתרון גדול מאוד עבורי. לחילופין, אני רוצה שהוא יידע גם לומר לי: 'הרכבת מתעכבת

"לאנשי ה-T | הישראלים נמאס מבאזוורדים; הם רוצים לשמוע את התכל'ס"

"הלקוחות הישראלים מביעים באיזשהו מקום סוג של מחאה על נושא הבאזוורדים. הם רוצים לשמוע סיפורי הצלחה על פרויקטים שנעשו בעולם", אמר ערן אלראי - מנכ"ל Software AG ישראל, בראיון לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "אנחנו מסננים את הפרויקטים שקורים בעולם ו-'מתכל'סים' אותם לטובת הלקוח הישראלי"

לקחת מהם דוגמה. לאחרונה הסתיים פרויקט גדול מבוסס טרה-קוטה בפיי-פאל, שהוביל לחיסכון של 100 מיליון דולרים בזכות ניתוח של Big Data. מצד אחד, זה סיפור מצוין ופרויקט מרתק. מצד שני, כמה ארגונים כמו פיי-פאל יש היום בעולם, אם בכלל? ככל שמדובר בארגון גדול יותר, כך קל יותר להראות את היתרונות שבטכנולוגיה ולכמת ROI. ככל שהעסק קטן יותר, כך לוקח יותר זמן ליהנות מפירות הטכנולוגיות האלו, אבל זה יגיע".

עם זאת, הסביר אלראי, "פרויקטים כמו זה של פיי-פאל עוזרים מאוד בתכנון פרויקטים בארץ. הלקוח הישראלי, שמחפש יוזמות טכנולוגיות וחדשנות רעיונית, יכול לקחת מהפרויקט הזה את החלקים שרלוונטיים עבורו, ולקבל רעיונות שיעזרו לו עם הפרויקט שלו. הטכנולוגיות שלנו מאפשרות לבצע את הטרנספורמציה הזו וגם הלקוחות העולמיים - בארצות הברית, גרמניה ובשאר ארצות העולם - מאפשרים לנו ליישם את הדברים האלה בארץ. נשמח מאוד שיבואו לקוחות מהארץ ויאתגרו אותנו עם אותם פרויקטים שהם חושבים על לבצע או שהם שמעו שקורים - ואנחנו נבדוק אם נצבר ניסיון

מוכת. היום זה כבר לא ככה, כי כולם - בכל העולם - מתחילים בפרויקטים הללו במקביל. לוקח יותר זמן להראות את ה-ROI הזה, אבל זה אתגר שכולנו מתמודדים איתו ואני מאמין שנמשיך להתמודד איתו בתקופה הקרובה".



ערן אלראי

"אנחנו נמצאים בתקופת ביניים", קבע אלראי. "יש הרבה פרויקטים בתחומים החדשים - רשתות חברתיות, מובייל, מיחשוב ענן ו-Big Data - ולא דווקא פרויקטים שהסתיימו. לא תמצא היום בעולם הרבה פרויקטים גדולים בתחום ה-Data Analytics שהסתיימו ואפשר

"אנשי ה-IT הישראלים ממשיכים באופן עקבי להיות פרגמטיים. נמאס להם מבאזוורדים - הם רוצים לשמוע את התכל'ס", כך אמר ערן אלראי, מנכ"ל Software AG ישראל, בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו, "הלקוחות הישראלים מביעים באיזשהו מקום סוג של מחאה על נושא הבאזוורדים. כשאנחנו באים עם הבאזוורדים זה נשמע פנטסטי, אבל הם רוצים לשמוע את ה-תכל'ס. הם רוצים לשמוע סיפורי הצלחה על פרויקטים שנעשו בעולם בתחומים האלה, כמו רשתות חברתיות, מובייל, מיחשוב ענן ו-Big Data. זו המחויבות שלנו כחברה ישראלית שמייצגת חברה גלובלית. אנחנו מגיעים למקומות שונים בעולם, מסננים את הפרויקטים שקורים בעולם ו-'מתכל'סים' אותם לטובת הלקוח הישראלי". אלראי אמר את הדברים בראיון לאנשים ומחשבים, שנערך במסגרת הכנס. לדברי אלראי, "לא פשוט לספק את התכל'ס הזה, כי העולם החדש שאנחנו מדברים עליו הוא עדיין עולם בהתהוות ואין הרבה תקדימים לפרויקטים שהסתיימו. בעבר היית יכול להציג ללקוח פרויקט מוצלח שהסתיים בארגון כלשהו בעולם, ולהראות לו שמדובר בפתרון