

דרור הר, אקטיביו:

"קבלת החלטות במציאות עסקית מורכבת מעלה את הדרישה של המשתמשים לקבל מידע מנותח ותובנות עסקיות בזמן אמת"

בראיון עם דרור הר, מנכ"ל חברת אקטיביו, המתמחה בהטמעה וייעוץ בתחומי ה-BI, Information Management, Analytics, הוא מציג את יחסי הגומלין המשתנים בין המשתמש העסקי ומנהל ה-BI, כיצד מציאות עסקית מורכבת גורמת לשינוי של תחום הבינה העסקית, ואת ההתפתחות האבולוציונית הבאה של תחום הביג דאטה - ניתוח ביג דאטה בזמן אמת - Real Time Big Data

יכולים להיות פתרונות BI במובן הקלאסי של המילה או שימוש בטכנולוגיות חדשות יותר מתחומי ביג דאטה או אנליטיקה.

זמן הופך להיות מרכיב מרכזי בתהליכי קבלת ההחלטות העסקיים. איך ניתן לקצר את התהליכים ולהתאים אותם לדרישות העסקיות העכשוויות?



דרור הר

אחת הדרישות המרכזיות שאנחנו נתקלים בהן היא הצורך של ארגונים לקבל החלטות בזמן אמת או קרוב לזמן אמת. זה נכון שבעתים כאשר התחרות היא קשה, וכאשר המציאות העסקית והכלכלית אינה יציבה וברורה, ומחייבת את הארגון לשנות כיוונים במהירות. כול זאת כאשר היקף המידע ומהירות דרימתו כבר מוגדרת כביג דאטה, וניתוח שלה מחייב טיפול בטכנולוגיות ייחודיות. הניסיון שלנו מראה, שבתוך עולם הביג דאטה, טכנולוגיית ה-Streaming מביאה כבר היום ערך עסקי אמיתי ללקוח. טכנולוגיה זו מאפשרת לארגונים לנתח ולעבד היקפי נתונים ללא הגבלה בזמן אמת (Real Time), תוך שילוב אנליטיקה ומודלים סטטיסטיים, ומאפשרת לארגון להגיב באופן מיידי לאירועים עסקיים שונים.

אקטיביו בקמפיין לגיוס עובדים חדשים

אקטיביו הודיעה מוקדם יותר השנה על קמפיין לגיוס עובדים חדשים. במסגרת הקמפיין בכוננת החברה לגיוס עובדים חדשים מתחומי ה-BI, אנליטיקה, Information Management ו-Big Data, והם יצטרפו ל-70 העובדים של החברה. דרור הר, מנכ"ל אקטיביו: "היקפי הפעילות שלנו גדלים, ומצבת כוח האדם שלנו תגדל בשנה זו בלבד בכ-50 אחוז. מדובר בגידול דו ספרתי חזק, זאת לעומת גידול חד ספרתי אותו מעריכה גרטנר בשוק ה-BI העולמי או STKI בשוק המקומי." הר הוסיף כי "מנועי הצמיחה של אקטיביו נובעים במספר גורמים מרכזיים: האחד, הרחבת הפעילות בתחומי ה-BI ו-Data Management הקלאסיים. כאן מדובר בתוצאה של השקעות אצל ארגוני אנטרפרייז בשידור מערכות קיימות, בדרישה של ארגונים לייצר ממשק הדוק בין מערכות ה-BI לתהליכי קבלת ההחלטות העסקיות, וכניסה ליישום של רגולציות. גורם שני שתורם לגידול הפעילות של אקטיביו נוגע בהרחבת הפעילות שלנו בחו"ל, וכניסה לתחומים חדשים שביצענו במהלך השנה, כמו: ניהול קמפיינים - Campaign Management - אנאליזה וביג דאטה."

"המשתמשים העסקיים - בין אם מדובר באנשי שיווק, מכירות, פיננסים, לוגיסטיקה, תפעול או הנהלת הארגון, ובראשה המנכ"ל - אינם עוסקים בטכנולוגיה ביום יום שלהם, ואין להם שום רומנטיקה לגבי השימוש בה. הם אינם מקיימים תחרות של מי הטמיע ראשון טכנולוגיה חדישה יותר, אלא זקוקים לטכנולוגיה שתאפשר להם לנהל טוב יותר את הארגון, ולקבל החלטות עסקיות מול מציאות משתנה במהירות", אמר דרור הר, מנכ"ל חברת אקטיביו (Activision).

אקטיביו הוקמה בשנת 2006, ובראשה עומדים דרור הר, שחר אלבס ובני שריקי, שלושתם יוצאי IBM Global Services. בחברה 70 עובדים, והיא מתמחה בהטמעה וייעוץ בתחומי ה-BI, Information Management, Analytics, פעילה בארץ ובחו"ל במגזר האנטרפרייז, ובדגש על חברות היי-טק, כרטיסי אשראי, בנקאות ופיננסים, תקשורת וטלוקום, ביטוח, אינטרנט ומגזר ציבורי.

דרור, איך אתה רואה את השינוי שחל ביחסי הגומלין בין המשתמשים העסקיים ובין מנהל ה-BI?

חשוב להגיד כבר בהתחלה - מדובר בשינוי מהותי שחל ביחסים בין המשתמשים העסקיים ובין אנשי ה-IT בכלל, ובתחום ה-BI בפרט. בעבר מה שראינו זה את אנשי ה-IT מובילים את ההתקדמות הטכנולוגית והשינויים הטכנולוגיים של הארגון, לעיתים מבלי לקחת בחשבון את המשמעות של הדברים על המשתמשים העסקיים. הימים האלו כבר אינם מתאימים למציאות הארגונית הנוכחית. האלף בית של כול פתרון בעולם ה-IT כיום, ועל אחת כמה וכמה בעולמות ה-BI, ביג דאטה ואנליטיקה, צריך להיות קשור בהקשבה למשתמש העסקי. הוא הפונקציה שמתמודדת עם בעיות בעולם האמיתי, והוא דורש מה-IT לספק לו מידע מנותח ותובנות עסקיות. לכן אנחנו, אנשי מערכות המידע בתוך הארגון וחברות IT, צריכים לתת את הקרדיט למשתמש העסקי, ובמקום לבוא לארגון כדי למנף חידושים טכנולוגיים ולהטמיע את המילה האחרונה בתחום הקופסאות החכמות, עלינו לבוא וקודם כול להבין מה היעדים העסקיים של הארגון, עם מה הוא מתמודד, ומה האתגרים בפניהם הוא ניצב. בין אם האתגר הוא בתחרות חדשה, בהקטנת עלויות, גיוס מקורות הכנסה חדשים, שימור לקוחות, או רגולציה, ואולי שילוב של כמה יחד.

בעצם אתה אומר שלמשתמש העסקי מעניינת התוצאה ולא הדרך?

בדיוק. המשתמש העסקי רוצה מאיתנו תוצרים שיאפשרו לו לנהל את הארגון. לכן, לאחר שנבצע את הבריור של הצרכים העסקיים של הארגון, רק אז נוכל להתאים לו את הפתרון הנכון והמתאים ביותר עבורו, כזה שיתן לו את ה-ROI הטוב ביותר, ושיתאים למסגרת התקציב שהארגון הגדיר. אלו