

InformationWorld

6.1.2014 • 1396 גיליון • לעומק ולרוחב • הערכות וכתבות • IT Leaders • מגזין אנשים ומחשבים

שי אוזון, מנכ"ל One1, בראיון אופטימי במיוחד לקראת שנת העסקים החדשה. "תקציבים החלו להשתחרר במחצית השנייה של 2013, ואני מקווה שזה ישפיע על 2014. אני לא מתכנן מהלך של ארגון מחדש כפי שקרה אצל המתחרים שלנו." (עמ' 12)

2014 תהיה שנת החזרה לצמיחה



100 אחוז מתודולוגיה. אשר יובל מספר על 30 שנות חברת מתודה וזיכרונות שהחלו לפני 70 שנה. יום הולדת כפול (עמ' 46)



הצילו את ההיי-טק. ח"כ פרופ' אבישי ברורמן (עבודה) קורא לממשלה להשקיע בתעשייה הקיימת ולא רק באקזיטים (עמ' 18)



ממנמ"ר לספק. יעקב רבינוביץ, לשעבר סמנכ"ל טכנולוגיות בתנובה, בראיון ראשון בתפקידו כמנכ"ל חברת אינטוטיה (עמ' 30)



Save the Date

30.01.2014

Avenue, Airport City

כנס המפץ הגדול

UX Meets IT

כל מה שאתם מכירים עומד להשתנות. סוף סוף.

היכנון למפץ הגדול

איך יראה היום שבו חוויית המשתמש תגיע לעולם הארגוני?

טל פלורנטין | מנכ"ל UXVision



המשתמש האפקטיבי | המנהל האפקטיבי

כיצד מייצרים סביבת עבודה אפקטיבית לעובד ולמנהל?

ד"ר שמואל ארוס | הנדסת אנוש



Dashboard מנהלים אפקטיבי

כיצד נארוז את המידע הארגוני בתצוגות מידע אפקטיביות למנהלים?

יוסי מלמד | מנה"ל Restart



כמה שווה חוויית משתמש?

מהו ערכה הכלכלי של חוויית משתמש במערכות ארגוניות?

יורם רוזנר | מנכ"ל SIVE - Innovation & UX



ללמוד ממי שכבר הצליח

כיצד נחזיר את חוויית המשתמש אל תוך ה-DNA של הארגון?

רן לירון | Lead UX ב-Nice



UX עכשיו

איך לשפר את חוויית המשתמש במערכת שלכם כבר היום

ברק דנין | מנכ"ל Uniq UI



כבר היינו בסרט הזה

מה נוכל ללמוד מ-Agile לגבי שינויי תפיסה בארגון?

ארז טאצ'ר | מנכ"ל Agile Sparks



ניתוח מערכות: להשאר רלוונטי

מה צריך לעשות כדי להתאים את ניתוח המערכות לעידן החדש?

פאנל מומחים



אודות הכנס

העולם החדש, העולם הישן

העובדים שלנו בארגון מתלבטים באיזה סמארטפון לבחור. הם נחשפים לפסגת החדשות, אך בבואם לעבודה מתיישבים מול מסכים ואינטראקציות ששייכים לדורות הקודמים. נציגי שירות הלקוחות ואנשי מערכות מידע מפתחים ומציעים שירותים מתקדמים, אך מנהלים את השיחות ותהליכי המכירה בממשקי משתמש ששייכים לעידן הקודם.

מהפיכת חוויית המשתמש

תחום חוויית המשתמש חדר בשנים האחרונות לעולמנו ושינה את פני האינטרנט ועולם האפליקציות. בעולם המוצרים המיועדים לצרכן הקצה ברור לכולם ש לחוויית המשתמש חשיבות מכרעת במבחן ההצלחה של המוצר.

אבל מה קורה בתחם מערכות המידע?

תחום מערכות המידע הותיק נשאר מנותק. חוויית המשתמש עדין לא פרצה את מחסומיו של עולם המחשוב הארגוני. מערכות המידע הפנים ארגוניות בעיקרן מפותחות בכלים נטולי מודעות לחשיבותה של חוויית המשתמש. הצצה לשולחן העבודה היומיומי של עובד בארגונים הגדולים חושפת ממשקי משתמש מיושנים שאינם אפקטיביים.

נפגשים לדבר על זה

כנס UXIT נועד להכריז על בואו של המפץ הגדול. על פריצתו של הסכר.

בזמן הקרוב, עולם מערכות המידע הארגוני לא יראה אותו דבר. תהליכי העבודה ישתנו, הגדרות המקצוע יעברו חידוד, וממשקי המשתמש יתוכננו באופן נכון יותר ונתחיל לראות משתמשים אפקטיביים יותר, שבעי רצון והצלחה עסקית משופרת גם בתוך הסביבה הפנים ארגונית.

ברור שבעל הבית שלכם איש נחמד.
כבר 10 שנים שאתם מחמנים לו את הבית,
את החכונות ואת הפנסיה.



שבור את המעגל והפוך לבעל נכס!

קבוצת CITYR מעניקה לך הזדמנות להיות בעל דירה בערים האטרקטיביות בארה"ב וליהנות כל השנה מהכנסה שוטפת וגבוהה, משכר דירה וגם מהשבחה בשווי הנכס.

לא תאמין כמה נחמד להיות בעל הבית...

הון עצמי דרוש לדירה \$15.000 בלבד!

*מינימום 2 דירות

CITYR - הינה מהחברות היחידות שמקבלות מימון מבנקים אמריקאים

CITYR

Smart & Simple Real Estate Investments

1-800-550-510

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

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 מגדל, עו"ד אביב אילון, יונתן קורפל, אבי עסיס, עידו לוי, דנה פלד, צבי קצבורג, סימונה ברונפמן, נאוה שקד, בן פלד, נחמה אלמוג, רועי ששון, יניב הלפרין, אלכס דורון, ישראל ביבר
מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד

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

דפוס: גרפוליט בע"מ
צלם מערכת: קובי קנטור

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 השבועון 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



IT.Business.100%

CeBIT

www.cebit.com

10-14.3.2014

Hannover - Germany

**תערוכה וכנסים
לעולם ה-IT
למקצוענים בלבד!**

דגש על...

Big Data

Cloud

IT Security

Mobile

Social

וגם...

CeBIT - הנובר, גרמניה 10-14 במרץ 2014

**אל תחכו לרגע האחרון!
הזמינו כרטיסי כניסה, טיסות
ובתי מלון עוד היום!**

Enterprise Content Management • Enterprise Resource Planning & Data Analysis
Research & Innovations • Communication & Networks • Infrastructure & Data Centers

למה עליכם להיות ב-CeBIT 2014?

כי זו התערוכה החשובה והגדולה ביותר בעולם התקשורת והמחשבים
כי זו הדרך הטובה ביותר להחשף לחידושים ולמגמות החמות בעולם ה-IT
כי זו ההזדמנות לפגוש את קנצלרית גרמניה, אנגלה מרקל, ואת ראש ממשלת בריטניה,
דויד קמרון, שיכבדו את התערוכה בנוכחותם...

רוצה להציג? רוצה לבקר? - נציגי התערוכה בישראל עומדים לרשותך:

טל: **03-6492050** מייל: dmesse@yonipro.com



המכונית של נעם קפלן לאחר לילה ירושלמי מושלג במיוחד...

נס בסערה

סערת השלגים שהפגיעה אותנו במחצית החודש, לא פסחה כמוכן על עולם ה-IT. כך, נעם קפלן, מנהל מכירות אסטרטגיות בנס טכנולוגיות, הופתע לזהות את מכוניתו לאחר לילה ירושלמי מושלג במיוחד, רק בזכות לוגו נס המבצבץ...

דבר המנמ"ר

יעקב רבינוביץ', סמנכ"ל 30 הטכנולוגיות לשעבר של תנובה, החל בתפקידו החדש כמנכ"ל אינטנטיה - ומסביר את היתרונות של ספקית IT שבראשה עומד מנמ"ר לשעבר. יהודה קונפורטס



וזריז", אמרה שלומית מנכ"לית ישראל, בתחרות מצטייני המיחשוב. כל הדוברים, כל הזוכים. יוסי הטוני

24 תמצית נימוקי חבר השופטים לפרויקטים הזוכים בתחרות מצטייני המיחשוב

סיפור השער

12 שי אוזון, מנכ"ל One1, מעריך בראיון אופטימי כי המחצית השנייה של 2013 הייתה טובה יותר בשל העובדה שתקציבים השתחררו - והדבר יקרין לחיוב על 2014. יוסי הטוני

IT Awards 2013

18 "המנמ"ר נדרש לשנות את אופי עבודתו - ולשלב בין IT מסורתי

טורים ומדורים

סיוור מיוחד במשרדי מוזילה

40 מערכת אנשים ומחשבים שוחחה עם ג'ונתן נייטינגייל, "מר פיירפוקס", במוזילה, שמתאר את עבודתו ככזו שייעודה "להפוך את האינטרנט למקום טוב יותר". **אור יעקב**

30 שנה למתודה

46 אשר יובל, מנכ"ל ומייסד מתודה, חגג יום הולדת כפול: מלאת לו 70 שנה, ומלאת 30 שנה להקמת חברת הייעוץ שבראשותו. **ערב הוקרה שנערך תחת הסימן מאה. יהודה קונפורטס**

מערכת אנשים ומחשבים מארכת

32 "נכון שאני לא שומע את צליל פתיחת הארנקים אצל הלקוחות, אבל אחרי שנתיים גרועות - ארגונים יידרשו לעדכן את מערכי ה-IT שלהם", מעריך בועז יהודה, מנכ"ל גטר טק. **יוסי הטוני**



08 על סדר היום

10 דבר המנמ"ר

11 עוד מבט

34 עסקים והיי-טק

36 פורום C3

38 TheNewCom

44 דפוס אורגני

54 Big Data

56 גאדג'טים

סיפור השער

12





הממשלה ללא מנמ"ר, אבל למי אכפת?

שלושה חודשים עברו מאז שכרמלה אבנר, ראש מטה התיקשוב הממשלתי, זרקה את הפצצה והודיעה כי הולכת הביתה - ודבר לא נעשה • רז הייפרמן מונה לממלא מקום זמני, אולם ידיו קשורות • לידיעת הקורא בנימין נתניהו

שאתם צריכים להילחם עליו. כך גם בפרויקטים מרכזיים נוספים.

חוסר בעצמאות

אחת הסיבות שאבנר החליטה ללכת היא בשל העובדה שהיא לא קיבלה עצמאות, בניגוד למה שהובטח לה. אם מטה התיקשוב הממשלתי ימשיך להיות עוד מחלקה במשרד האוצר, אז באמת שאין בו צורך. אם ראש

הממשלה, **בנימין נתניהו**, שהאיך בשר האוצר דאז, ד"ר **יובל שטייניץ**, להקים את מטה התיקשוב, לא ידחוף ויקדם את התהליך של מינוי ראש מטה תיקשוב, אזי רק רע ייצא מכך. אם נתניהו לא ייתן לראש מטה התיקשוב החדש את כל הגיבוי, אז בעוד שנה, או שנתיים, יקום שוב ראש המטה, ידפוק על דלתו של שר האוצר, ייכנס ויאמר לו: "מצטער אדוני, אני לא יכול לעבוד".

בעל התפקיד החדש שייבחר, אם וכאשר בעוד חודשים רבים, חייב להיות בעל חושים פוליטיים, פנים ארגוניים. הוא חייב להכיר את עבודת הממשלה על בוריה ולדעת לתמרן בין המחלקות והמחלוקות. אבנר הגיעה מהמגזר העסקי, מהשוק הפרטי. שם, הקודים העסקיים ותהליכי העבודה שונים לגמרי מאלה של הממשלה. ועדת האיתור שבחרה באבנר רצתה ליצור מהפכה בתרבות העבודה של הממשלה. היא רצתה להחיל עליה תרבות עבודה של המגזר העסקי. במבחן התוצאה - המהלך הזה נכשל. אבל לא צריך לשגות באשליות. הממשלה מתפקדת כבר כמה חודשים ללא מנמ"ר בפועל, למרות שאבנר המשיכה לעבוד וגם הייפרמן, מן הסתם, יעשה ככל שיוכל. לא נראה שהמציאות הבעייתית הזאת מטרידה מישהו מהקברניטים. כעת ממתינים למועמדים החדשים. אלה, יש להניח, יעמדו על שלהם ויסרבו להיכנס לתפקיד ללא קבלת הבטחות בכתב, תחומות בהתחייבות ממשלתית, על מידת עצמאותם. עד אז, התיקשוב יכול לחכות. למי אכפת?



למישהו שם בכנסת אכפת?

ממשלת ישראל, החל מסוף חודש דצמבר, תתפקד ללא מנמ"ר ממשלתי מרכזי. זאת בעקבות כניסתה לתוקף של הודעת ההתפטרות של **כרמלה אבנר**, שהודיעה על פרישתה מהתפקיד בחודש ספטמבר האחרון. **רז הייפרמן**, מנהל חטיבת מערכות ושירותים רוחביים במטה התיקשוב הממשלתי, מונה על ידי הממשלה לממלא מקום זמני. אלא שבאופן טבעי, האחרון נמצא בסיטואציה שבה טווח קבלת ההחלטות וביצוען מוגבל למדי.

שלושה חודשים עברו מאז שאבנר זרקה את הפצצה והודיעה לשר האוצר, **יאיר לפיד**, כי היא הולכת הביתה, אולם דבר לא נעשה. מישהו שם בקריית הממשלה חושב לתומו, כנראה, כי אם את המחליף לנגיד בנק ישראל, פרופ' סטנלי פישר, מצאו רק אחרי כמה שבועים ותשעה חודשים ארוכים, אז אולי זה גם בסדר שאיש תפקיד ראש מטה התיקשוב הממשלתי יכול להמתין זמן כה רב. דבר לא בוער.

אבל האמת היא שהנושא בהול. התיקשוב הממשלתי עומד כיום בפני פרשת דרכים. התיקשוב הממשלתי פועל בתקופה קריטית ביותר. זוהי תקופה שבה הממשלה צריכה להחליט החלטות בעלות משמעויות ומחלוקות אסטרטגיות, מהלכים שאותם החלה להוביל אבנר עם אנשיה המצוינים. נזכיר רק כמה אתגרים חשובים שבפניהם ניצב התיקשוב הממשלתי: המעבר לענן, כניסת העולם הנייד, ההיערכות לחירום, המגננה מפני מתקפות סייבר, DRP ועוד. אלו הן מטלות רוחביות, שרק מנמ"ר ברמת ראש מטה התיקשוב הממשלתי, עם כל הסמכויות האפשרויות, יכול להניען בתוך הממשלה.

הממשלה היא גוף גדול, מסורבל, עתיר ביוקרטיה, עתיר מוקדי כוח ארגוניים, פוליטיים ואישיים. מערכות המיחשוב והמידע מתמודדות תמיד מול גורמים אלה. פרויקט המרכבה, שסיומו רחוק מהעין, לא ייחשב לעולם כפרויקט מוצלח אם הנהלות המשרדים והשרים הממונים עליהם לא ייקחו אותו ברצינות וישדרו מסר ברור לעובדים: זה הפרויקט

גוגל תשלם - או שלא

הצעת החוק של ח"כ אראל מרגלית, שלפיה מנועי החיפוש ישלמו ליצרני תוכן, באה לתקן עוול ותיק • אלא שהיא עוסקת בחברות ענק שיוודעות דבר או שניים ברגולציה, וקשה לראות מי יאכופ אותה

חיפוש צפה מעל פני השטח כבר לפני זמן רב. מצד אחד, החברות שמפעילות את מנועי החיפוש מעוניינות שנחפש כמה שיותר מידע, כי על סמך זה הן מוכרות פרסום וגורפות רווחים. מצד שני, המוצר שאנחנו מקבלים מאותן חברות הוא לא ממש שלהן, אלא תוכן שקיים באתרים אחרים. התהליך הזה הוא חלק מתרבות החינם, שמאפיינת את מרבית הפעילות ברשת. הגולש לא משלם, אבל גורמי צד שלישי עושים כסף תמורת השירות שהוא מקבל. החגיגה הזאת גרמה לשינוי דרמטי בחלק אחר של עולם התקשורת:

כנסת דנה לא מכבר בהצעת חוק היוצרים החדש, שהגיש ח"כ **אראל מרגלית** (העבודה). עיקר ההצעה הוא לחייב את החברות שמפעילות את מנועי החיפוש, כמו גוגל, להפריש 7% מהכנסותיהן ליצרני התוכן שאליו הם מפנים את הגולשים. בדברי ההסבר לחוק כתב ח"כ מרגלית: "מנועי החיפוש עושים שימוש בתוכן שהושקע רבות בפיתוחו וביצירתו על ידי גופי תוכן, וזאת תוך גריפת רווחים גדולים". סוגיית הלגיטימיות של המידע שהגולש מקבל בעקבות הקשת מילות

לכאורה הצעת החוק, והן יכולות בקלות לגרום לנזק בלתי הפיך ליצרני התוכן שידרשו מהן כסף: לחסום אותם. מה גם שאתרים שנמצאים במנועי חיפוש אחרים לא ייהנו מכך - דבר שאינו קביל.

גם לד"ר **יצחק שמר**, ראש המסלול למערכות מידע במכללה לירשאל, יש ביקורת על ההצעה. לדבריו, מדובר בהצעה טובה, אבל "ח"כ מרגלית יורה לכיוון הלא נכון. גוגל ושחקנים גלובליים אחרים הופכים אמנם לכוח-על בכלכלה בחברה העולמית, אבל לא קיים רגולטור הגלובלי שיהיה מסוגל לאכוף את החוק הזה. גם אם יימצא רגולטור שכזה, אני מתקשה לחשוב על מנגנון הוגן ומעשי שיקבע מי זכאי לתשלום ולכמה". הוא מעלה נימוק נוסף: "הכנסותיה של גוגל נובעות מהמידע על הגולשים ולא מתוכני אתרים ולכן, על פי ההיגיון של הצעת החוק, התשלום מגיע לגולשים ולא ליצרני התוכן".

מנגד, **עידו לוי**, מנכ"ל חברת הייעוץ גלובל מרקט ויו"ר תחרות Webi Awards של אנשים ומחשבים, דווקא תומך בהצעת החוק וסבור, שהיא במקומה. לדבריו, "בשנים האחרונות נוצר מצב אבסורדי, שבמסגרתו בעלי תוכן לא מקבלים תמורה ראויה על יצירותיהם. הדבר נכון לא רק לגבי גוגל, אלא גם לגבי ענקיות נוספות כמו פייסבוק, שפיתחה שיטה מעוותת שמאפשרת **למארק צוקרברג** לעשות הון מהמידע עליהם". יתרה מזאת, הוא מבקר את הסכום ש"ח"כ מרגלית מועיד בהצעה ליצרני התוכן - 7% - וטוען שהוא "צנוע מדי". "המצב הנוכחי, שבו גוגל ופייסבוק גורפות רווחי ענק ויצרני התוכן מקבלים אפס אחד עגול הוא בלתי נסבל וחייב להיפסק", טען לוי. השורה התחתונה: אין להצעת החוק של "ח"כ מרגלית סיכויים רבים לעבור, כי מדובר בהצעת חוק פרטית שהממשלה לא הודיעה שהיא תומכת בה.

אצל יצרני התוכן, בעיקר המו"לים והעיתונים המקוונים, שמשקיעים משאבים רבים בהפקת התוכן. אין להתעלם מהעובדה שחיפוש מעלים את מספר הכניסות לאותם אתרים ואת החשיפה לתוכן שלהם, מהלך שהוא בעל ערך כלכלי רחב. עם זאת, במאזן כללי של העשור האחרון, יותר ויותר אתרי תוכן שנשענים על עיתונות ממוסדת נאלצים לצמצם את פעילותם, שלא לדבר על סגירת עיתונים מודפסים.

ענקיות החיפוש נוקטות שיטות שיווק שונות כדי לעודד אותנו, הגולשים, לחפש כמה שיותר מידע. כבר ב-2007 השיקה מיקרוסופט קמפיין בשווי של שני מיליארד דולרים כדי לעודד גולשים להיכנס לאתר MSN. אתרים אחרים מציעים מבצעים ופרסים למי שיגלוש וימצא אותם במנועי החיפוש. עכשיו בא "ח"כ מרגלית ומבקש לתקן במעט את העוול. הוא רוצה, באמצעות הצעת החוק, לסייע בעקיפין לכלי התקשורת בארץ וליצרני תוכן גדולים, בייחוד לעיתונות היומית הממוסדת, שנאלצת שוב ושוב לפטר עובדים מוכשרים.

מה אומרים המומחים?

הדעות על הצעת החוק חלוקות, מן הסתם. אחד המתנגדים לה הוא עו"ד **יהונתן קלינגר**, והתנגדותו נובעת מכמה סיבות. ראשית, לדעתו, מדובר בבעיה שאינה בעיה, כלומר: לא קיימת. הלגיטימיות של שימוש במידע שאליה מגיעים גולשים לאחר שחיפשו במנועים קיימת מזה שנים, וטובי המו"לים בעולם ניסו שוב ושוב לערער על כך, ללא הצלחה. בנוסף, הוא טוען, שגם יצרני התוכן נהנים מפריחתן של חברות כמו גוגל. וגם אם מרגלית צודק, סבור עו"ד קלינגר, הפתרון שהוא מציע לא יעיל ובלתי ישים בעליל. סיבה נוספת היא שמדובר בחברות ענק, בעיקר גוגל, שאליה מכוונת

המתוגמלים בהיי-טק: הטבלה כן משקרת

מהנדסי מערכות, מנהלי אבטחת מידע, מפתחי מובייל ועוד בעלי מקצועות מבוקשים בענף מקבלים שכר נאה גם בשנת ההאטה הנוכחית • אלא שלא לעולם חוסן, ויש שורה של בעיות שאם לא יפתרו בקרוב, 2014 תהיה לא מזהירה בכלל

מסכימים לניתוח האופטימי הזה. לדעתם, הגל הגדול של פיטורים בענף עוד לפנינו, וזאת משתי סיבות. האחת היא המשך היחלשות הדולר, שהתעשיינים מזהירים את בנק ישראל ואת שר האוצר שאם הם לא יתעשתו, אלפי עובדים ימצאו את דרכם הביתה בגינו. "על הממשלה לצאת למאבק בספקולנטים", חוזר ואומר **אלישע ינאי**, יו"ר איגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה, מעל כל במה אפשרית. "התעשיינים, שעובדים בעיקר לייצוא, לא יכולים לחיות עם שער דולר נמוך כל כך, כי הם ממשיכים לשלם משכורות לעובדים ומנהלים את כל הפעילות שלהם מישראל. מי שמעלה או מוריד את הדולר הם כוחות שוק לא טבעיים שפוגעים ביצואנים".

הטענות השני של התעשיינים, שמחזק את האזהרה מפני פיטורים, הוא טבלאות השכר שמתפרסמות חדשות לבקרים על ידי חברות כוח האדם, כמו אלה שכלולות במאמר זה. הטבלאות הללו משקפות רמת שכר גבוהה ביותר עבור בעלי החברות, שנובעת ממחסור חמור בכוח אדם באותם מקצועות המתוגמלים בדרגות שכר שהן מעל ומעבר לממוצע במשק. התעשיינים לא יכולים לתפקד בלי בעלי מקצוע אלה, בייחוד בעולם התוכנה, ודורשי העבודה בתחום לא מסכימים לעבוד בשכר נמוך, כי הם יודעים שהמקצוע שלהם מבוקש. כללי ההיצע והביקוש שהם לכאורה טבעיים בשוק עבודה רגיל, ופה פועלים בדיוק ההיפך - נגד המעסיקים. השורה התחתונה: טבלאות השכר שמראות על תגמול נאה לסוג מסוים של מקצועות בהיי-טק לא מציירות את התמונה האמיתית. אם לא יחולו שינויים בולטים במבנה שוק העבודה ובקצב הזרמת המהנדסים לשוק ולא יפתרו בעיית הדולר, 2014 צפויה להיות שנה לא מזהירה בכלל.

היי-טק משדר בתקופה האחרונה האטה מסוימת, שבאה לידי ביטוי בירידה בביקוש לעובדים ברבעונים השני והשלישי של השנה. אולם למרות זאת יש עדיין מספר לא מועט של מקצועות מבוקשים, שהמועסקים בהם מתוגמלים בצורה יפה. אלא שהאמת היא שמחסור בכוח אדם ובעיית הדולר מאיימים אפילו על מקומות העבודה המתגמלים ביותר.

מסקר שכר שערך פורטל דרושים, שמעודכן לספטמבר, עולה שהמקצועות המתוגמלים ביותר בענף הם מהנדסי מערכות, שהבכירים בהם משתכרים בין 32 ל-35 אלף שקלים בחודש. הבאים בתור אחריהם הם מנהלי אבטחת המידע: ראש צוות בתחום משתכר בין 28 ל-33 אלף שקלים לחודש. תחום המובייל חם מאוד: מפתח מובייל משתכר בין 27 ל-30 אלף שקלים בחודש. מתכנת C++ יקבל בין 25 ל-28 אלף, אם יש לו ניסיון של יותר מחמש שנים, ומתכנת מתחיל - בין 18 ל-22 אלף. תחום בדיקות התוכנה לא כל כך מבוקש, וטווח השכר בו נע בין 20 ל-24 אלף שקלים בחודש לבעל ותק של חמש שנים ויותר.

תמונה זו משקפת כמוון רק רכיב אחד מהסך הכולל של שוק ההיי-טק בישראל, שמאופיין בשלוש השנים האחרונות בחוסר יציבות ובעיקר בחוסר ודאות. ברבעון השני של 2013 חלה ירידה של 25% בביקוש לעובדים בכל תחומי ההיי-טק בהשוואה ל-2012.

המצב טוב או רע?

נכון הוא שאם מסתכלים על מפת השכר הקיימת, אפשר לומר שהמצב בענף לא רע, אולם התעשיינים וראשי חברות ההיי-טק לא



"כל תלמיד תיכון יצטרך ללמוד תכנות וחישוב בספרות בינאריות"

כך כתב סופר המדע הבדיוני אייזיק אסימוב במאמר בניו יורק טיימס בשנת 196, שבו חזה כיצד ייראה העולם בשנת 2014. במרבית התחזיות הוא החמיץ, במובן זה שהן כבר התממשו בשנות השמונים והתשעים של המאה הקודמת, בכיוון של המיחשוב - הוא פספס בענק

שגרתיות לא יהיו ניתנות לביצוע טוב יותר באמצעות מכונות ולא בידי אדם. האנושות תסבול ממחלת השעמום, מחלה שתתפשט משנה לשנה ויהיו לה השלכות נפשיות, רגשיות וחברתיות. הוא צפה שהפסיכיאטריה תהיה המקצוע הרפואי החשוב ביותר ב-2014. המעטים שיעבדו בעבודות יצירתיות מסוג כלשהו יהיו האליטה האמיתית של האנושות, משום שרק הם יעשו יותר מאשר לשרת את המכונות.

ההחמצות

ולכמה החמצות: בתחום האהוב עליו, מיחשוב ורובוטיקה, הוא טעה שוב בגדול. הוא סבר שהמעורר של המחשבים ימשמש בעיקר כדי שיהוו מוח עבור רובוטים. הוא לא חזה שום דבר ממהפכת האינטרנט, גם לא את מה שמכנים היום ביג דטה. אז נכון



אייזק אסימוב

שגוגל מדברת היום על רובוטים אנדרואידים, שיעשו את עבודות הבית, אבל זה נראה על פניו כגימיק.

בדבר אחד הוא צדק - האנושות תהפוך לדבריו לגזע רגיש למכונות, אבל גם כאן רק בכותרת. לפי אסימוב, בתי הספר של 2014 יצטרכו להתאים את עצמם לכיוון זה. הביתן של ג'ורג' אלקטריק (1964), המכיל המחשה של בית הספר העתידי, הציג מציאות כגון טלוויזיה במעגל סגור ותוכניות מוקלטות שיסייעו בתהליך הלימוד. ולא רק טכניקות הלימוד יתקדמו, אלא גם תוכני הלימוד ישתנו. כל תלמיד תיכון ילמד טכנולוגית מיחשוב בסיסית ויהפוך למומחה בחשבון בינארי, וכן יתאמן עד לשליטה מוחלטת בשפות תכנות, שיפוחו מתוך שפות כגון פורטרן. קודם כל, גם כאן המציאות השיגה את הדמיון הדל שלו זמן קצר בהרבה מ-50 שנה, והדברים שהוא מדבר עליהם נראים לנו מיושנים. עם זאת, הילדים של היום לא לומדים מספיק תוכנה, רק מי שמבקש להתמחות. כידוע, אין צורך לדעת HTML כדי לגלוש באינטרנט, ובוודאי שלא צריך לדעת לחשב מספרים בינאריים, זה כישור נחמד אבל ממש לא חשוב.

עוד החמצה: גם אם הוא היה סבור (בצדק לתקופתו האופטימית) שתקום מושבה על הירח, לגבי המאדים הוא סבור שגם בשנת 2014 על כוכב הלכת האדום ינחתו רק חלליות רובוטיות, אך מושבה על המאדים תהיה הבטחה לעתיד הלא רחוק באחד מביטני היריד. הוא טעה רק בדבר אחד קטן: אם היה קם ביתן כזה ביריד העולמי, לא מדינה היתה מציגה בו אלא חברה - MARS ONE.

בכל אופן, יהיה מעניין לראות מה באמת יציגו ביריד העולמי הבא, וגם פה הוא פספס - כי השנה אין יריד כזה, אבל מילאנו הייתה מלאה כבר בשנה שעברה בשילוט, המזמין את התיירים ליריד של 2015.

בתחום התקשורת צפה אסימוב פחות או יותר אחת מהתכונות הרבות של הטלפונים החכמים של היום - שיחות וידאו באיכות גבוהה, ובו בזמן גם אפשרות לצפות במסמכים ובתמונות או לקרוא קטעים מספרים. את הרשת הסלולרית הוא לא צפה, אך בהחלט התייחס (בלי להזכיר את שמו) להמצאה של עמיתו **ארתור סי. קלארק** - לווייני תקשורת, שיאפשרו העברת תקשורת לכל נקודה על כדור הארץ. עם זאת, הוא צפה גם פס רחב לירח באמצעות קרן לייזר מאופננת, אך קבע כי בתוך כדור הארץ תקשורת הלייזר תוכנס לתוך כבלי פלסטיק כדי להתגבר על הפרעות אטמוספיריות וקרקעיות. "המהנדסים יתמודדו עם סוגיות אלה עדיין ב-2014". אז נכון להיום, הסיבים האופטיים נפוצים, ותעבורת האינטרנט נעשית יותר עליהם מאשר באמצעות לווייני התקשורת - אלה משמשים יותר כיום להפצת ערוצי זבל בטלוויזיה. עם זאת, אין להכחיש, כי התפקיד החשוב שלהם הוא דווקא באזורים המרוחקים, שם גם אינטרנט אטי ויקר יתקבל בברכה כאמצעי חיבור לציוויליזציה, עד להגעת הסיב האופטי.

"התקשורת תהפוך מתקשורת קולית לתקשורת שתשלב קול ותמונה. נוכל לראות ולשמע היטב את האדם בצד השני של הקו. המסך ישמש לא רק לראות את האדם בצד השני, אלא גם ללימוד משחקים ותמונות וקריאת פסקאות מספרים. לוויינים סינכרוניים יוכלו לאפשר חיוג ישיר לכל נקודה בכדור הארץ."

"התקשורת תהפוך מתקשורת קולית לתקשורת שתשלב קול ותמונה. נוכל לראות ולשמע היטב את האדם בצד השני של הקו"

הוא צפה שאפשר יהיה לקיים תקשורת עם הירח באמצעות קרן לייזר מאופננת, אך על כדור הארץ עצמו יידרשו קרני לייזר לעבור דרך צינורות פלסטיק כדי למנוע הפרעות אטמוספיריות וקרקעיות. ניתן לומר שבתחום זה, הוא לא הלך רחוק מדי, ומה שהוא מתאר היה האינטרנט הבסיסי של שנות התשעים, אבל גם זה משהו.

תאורה: משטחים מאירים יהיו נפוצים בשנת 2014, התקררות והקירור יזהרו באור רך, ומגוון צבעים ישתנו בלחיצת כפתור. תפיסת החלונות תהפוך למיושנת, כאשר הזכוכית תהיה מקוטבת כדי לחסום קרינת שמש עודפת. דרגת השקיפות של החלון עשויה להשתנות אוטומטית ביחס לכמות האור הנופלת עליו. במקרה הזה הוא טיפה הקדים, אבל לא ביותר מדי שנים, תאורת ה-LED הופכת חלק מהמארג בבניינים חדשים, וזכוכיות אלקטרו-כרומטיות נעשות זמינות - אך עדיין בעיקר רואים אותן בירידים.

רבים מדברים היום על כך, שהטכנולוגיה מחליפה את בני האדם, בעיקר במקצועות מעמד הביניים, ושהעקומה שלפיה ההתייעלות הביאה לשיפור ברמת החיים משום שבני אדם פיקחו על המכונות הולכת להסתיים. מסתבר שכאן אסימוב דווקא צדק. לדבריו, מעט מאוד עבודות



המקרה של אלן טיורינג - לא גאווה לבריטים

יותר מ-60 שנים אחרי שהורשע בגלל היותו הומו, העניקה המלכה אליזבת חנינה ל-"אבי המיחשוב המודרני" • הצעד הזה הוא צדק היסטורי עם מי שפיצח את האניגמה של הנאצים ותרם רבות לניצחון של בעלות הברית, אבל צריך להיות ראשון בכיפור על העוולות שעשתה בריטניה כלפי הלהט"בים

החוקים המפלים הללו. אלא שרק ב-2009 החל קמפיין ציבורי למתן חנינה לטיורינג, שכלל עצומה עליה חתמו 37 אלף בני אדם והוא זכה לתמיכה פוליטית רחבה. גורדון בראון ודיוויד קמרון, ראש הממשלה הקודם וזה הנוכחי של בריטניה, הביעו את תמיכתם במהלך. המלכה קיבלה את ההחלטה הסופית רק אתמול, באיחור רב.

יתרה מזאת, למה

רק טיורינג? המלכה

אליזבת נותנת בהחלטה

את הרושם שצריך

להיות ענק מיחשוב

ומדען דגול כדי

שיבטלו - הרבה אחרי

מותך - את הרשעתך

בהומוסקסואליות.

"סתם" הומואים, אנשים

שלא זכו להגיע למעמד

כה גבוה ולהישגים כה

גדולים, לא מקבלים את

החנינה הזאת

ועכשיו ביטלנו אותה". זהו משפט אחד בודד? למה שבקשת סליחה, אם נראה זאת כך, על הרשעתו של אדם רק בגלל מי שהוא ולא מפני שחטא חטא אמיתי לא תהיה ארוכה יותר? האם זה לא מגיע לו, לחברה הבריטית, לקהילה הגאה בעולם?

יתרה מזאת, למה רק טיורינג? המלכה אליזבת נותנת בהחלטה את הרושם שצריך להיות ענק מיחשוב ומדען דגול כדי שיבטלו - הרבה אחרי מותך - את הרשעתך בהומוסקסואליות. "סתם" הומואים, אנשים שלא זכו להגיע למעמד כה גבוה ולהישגים כה גדולים, לא מקבלים את החנינה הזאת. אין בהחלטה הזאת שום התנצלות של הבריטים על היחס המחפיר שלהם לאורך השנים לקהילה הגאה, והרישום הפלילי יישאר בתיקיהם של אותם אלפים.

בריטניה עשתה צעד יפה וחשוב, צדק עם אדם שהיא חייבת לו הרבה מאוד. מן הראוי שהוא יהיה צעד ראשון שלה לקראת מתן חנינה כללית לכל אותם להט"בים שהיא רדפה וכלאה לאורך השנים. לא צריך להיות מדען דגול ולהניח את היסודות למדעי המחשב כדי לזכות בדבר הכה מתבקש הזה.

א יך שגלגל מסתובב לו: כ-60 שנים אחרי שאלן טיורינג התאבד לאחר שבית משפט בריטי הרשיע אותו בהומוסקסואליות, החליטה המלכה אליזבת השנייה, אותה מלכה ששלטה בכתר אז, לחון אותו.

טיורינג נחשב ל"אבי המיחשוב המודרני", האיש שהניח את היסודות למדעי המחשב. הוא המציא את "מכונת טיורינג", מודל מופשט שמראה את אופן פעולתם של המחשבים, שבימינו ממש לא היו מפותחים ובטח שלא פופולריים, ואת "מבחן טיורינג", שמאפשר לבחון האם מכונה ניחנת בבינה מלאכותית, עד כדי שלא ניתן להבדיל בין הבינה שלה לזו של אדם.



פסל של אלן טיורינג במנצ'סטר, בריטניה (צילום: למנו, ויקיפדיה)

התרומה של טיורינג למדע ולעולם המיחשוב הייתה רבה, אבל התרומה אולי הגדולה מכל שלו לעולם, שמבוססת על המדע, היא הפיצוח של האניגמה - הקוד שהנאצים השתמשו בו במלחמת העולם השנייה. בכך הוא היה אולי הבריטי המשפיע ביותר לקראת ניצחון בעלות הברית. בזכותו בעצם ניצלו חיים של מאות אלפים, אולי אפילו מיליונים. עד כדי כך.

אלא שכל זה לא עזר לו כשנתפס והואשם על ידי השלטונות בבריטניה כמה שנים מאוחר יותר בקיום יחסים עם גבר. הומוסקסואליות נחשבה אז שלילית מאוד בממלכה. מפקד הסקוטלנד יארד אף פעל בראשית שנות ה-50 להוצאת ההומואים מהשירות הציבורי הבריטי, כמו שמקארתי עשה באותן השנים עם מי שנראו בעיניו כמתנגדים פוליטיים לשלטון בארצות הברית, ומדי שנה נכלאו 1,000 הומואים בריטים. על הרקע הזה טיורינג הורשע ב-1952 ונגזר עליו טיפול הורמונלי שבית המשפט סבר - בטעות, כמובן - שישנה את נטייתו המינית ה"רעה". הטיפולים, ובעיקר תופעות הלוואי שלהם, גרמו למדען הדגול לסבל רב, והוא התאבד ביוני 1954.

החוק הבריטי האוסר על הומוסקסואליות בוטל רק 13 שנים לאחר מכן, ב-1967, כחלק מהמגמה שהחלה אז בעולם המערבי לביטול

שי אוזון, One1: "השוק מתחיל להפסיד"

המחצית השנייה של 2013 הייתה טובה יותר בשל העובדה שתקציבים השתחררו ♦ כך אומר שי אוזון מנכ"ל ONE1 בפגישה עם מערכת אנשים ומחשבים ♦ שוק ה-IT עובר כמה שינויים ואנו נדרשים להתאים את עצמנו ♦ בהבדל מהמתחרים אנו חברה פרויקטלית ולכן עלינו להצטייד בכל הטכנולוגיות החדשות ♦ שנת 2014 תהיה טובה יותר ♦ ראיון אופטימי

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

לכיוון הזה ולספק ערך זה, מעבר לשירות או למוצר התוכנה". אוזון, בן 43, הצטרף ל-One1 בשנת 2002, כאשר החברה שהקים, וייזקום, נמכרה לקבוצה. בעקבות הרכישה הוקמה בקבוצה חטיבת יישומי האורקל One1Up, שאותה הוא ניהל. בשנת 2011 מונה אוזון למנכ"ל החברה הבת One1 שירותי תוכנה - תפקיד שמילא עד המינוי הנוכחי. לאוזון תואר ראשון בכלכלה וחסבונאות ותואר שני במינהל עסקים, שניהם מאוניברסיטת תל אביב.

חידוש מערכות IT

מה דורשים ממך המנמ"רים?

"אנו נדרשים לחדש את מערכות ה-IT של המנמ"רים ולשלב בין תשתיות חדשות לישנות. מערכי המיחשוב הארגוניים מתפתחים כל העת, וצריך לתת לכך מענה בלי לזרוק את כל השקעות העבר. אם הוטמעו בארגון מערכות מיחשוב בענן, או מתכננים להטמיע מערכות כאלה, אנו נדרשים לחבר אותן עם המערכות הקיימות, לקשר בין פלטפורמות הפיתוח הקיימות והחדשות, או לשדרג את הקיימות".

איך אתה נערך לקראת שנת 2014?

"בהבדל מהמתחרים, אנו חברה פרויקטלית, וזה הפורטה שלנו. בהתאם, עלינו להצטייד בכל הטכנולוגיות החדשות, ועל בסיסן לקחת את הארגונים צעד אחד קדימה. אנו גאים במספר רב של פרויקטים אותם אנו מבצעים ברמת מורכבות שונה".

"החוכמה היא לדעת אילו פרויקטים לא לקחת"

האם תיקח כל פרויקט?

"החוכמה היא לדעת אילו פרויקטים לא לקחת. הצלחה של פרויקט זה כמו ריקוד טנגו. ספק ה-IT נדרש להיות בעל מתודולוגיה מסודרת. לא מספיק לדעת לפתח שורות קוד. יש לדעת איך לנהל פרויקט ואיך לטפל בו לאורך כל שלבי מחזור החיים שלו. מנגד, גם הלקוח הארגוני נדרש להיערך לפרויקט, עם מטריית גיבוי מהנהלה, תקציבים ואנשים. "לא ניכנס לפרויקט שבו הלקוח יישב בחיבוק ידיים ויחכה שהפרויקט יעבוד. אי אפשר לעשות ילד לבד, והדבר נכון גם לגבי פרויקט. ארגון צריך להיערך, לבוא עם הגישה הנכונה, להבין ולהפנים את חלקו ותרומו לחצלחת הפרויקט".

לא מעט אינטגרטורים מקומיים מפטרים עובדים. מה אצלכם?

"אין אצלנו צפי לפיטורים, ואין כרגע תוכנית קיצוצים. עם זאת, ברור שהשינויים הטכנולוגיים ידרשו טיוב עובדים, אולי שילוב עובדים בעלי רקע

ייהיה טוב באופן יחסי. המחצית השנייה של 2013 הייתה טובה יותר בהשוואה למחצית הראשונה. הדבר קרה בשל העובדה כי השתחררו תקציבים למרות הכל. אך עדיין, ציפינו לשנה טובה יותר ממה שהיא הייתה בפועל. אנו מבחינים בתקציבים שהוקפאו והם מתחילים להשתחרר, ואני מעריך שהדבר ישפיע לחיוב על 2014", כך אמר שי אוזון, מנכ"ל קבוצת One1.

המפגש עם אוזון היה התשיעי בסדרת המפגשים המיוחדים שערכת מערכת אנשים ומחשבים עם בכירים בתעשייה. קודם לכן התארחו, לפי סדר כרונולוגי: בן פסטרנק, מנכ"ל קבוצת אמן; משה חורב, מנכ"ל אורקל ישראל; מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום; מוטי גוטמן, מנכ"ל מטריקס; נתי אברהמי, מנכ"ל קבוצת יעל; יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר שניידר; סתית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל ובוועז יהודה, מנכ"ל גטר טק.



שי אוזון. לא ניכנס לפרויקטים שבהם הלקוח יישב בחיבוק ידיים

שוק ה-IT, אמר אוזון, עובר כמה שינויים במקביל. האחד, טכנולוגי, כולל מדברים על מיחשוב ענן, וכעת אנו מתחילים לראות שהפתרון קורם עור וגידים בארגונים. לקוחות ארגוניים מתעניינים בפתרונות בתחום, החל מעולם התשתיות וכלה בפתרונות תוכנה. אנו ב-One1 נערכים לענות על דרישות הלקוחות".

השינוי השני, לדברי אוזון, "הוא יותר תרבותי-עסקי ומייצר אתגרים גדולים לכל הצדדים. אנו רואים יותר ויותר מנמ"רים שמחוברים להיבטים העסקיים של הארגון ורוצים להשפיע על צד ההכנסות בארגון. המנמ"רים רוצים להביא בשורה חדשה לעסקים שלהם ומעוניינים בפתרונות IT עם ערך עסקי ותחרותי. האתגר שלנו הוא לקדם אותם

אחר מהמקובל בתעשיית ההיי-טק".

תכנית להכשרת מנהלים

"שכבת ההנהלה אצלנו רזה", אומר אוזון, "כך שאינני מתכנן מהלך של ארגון מחדש כפי שקרה אצל המתחרים. מצאנו את הדרך הנכונה לנהל את החברה: אנו עורכים תוכניות בנות 5-8 חודשים להכשרת מנהלים, במהלכן אנו עובדים עם האנשים שאותו כמתאימים לתפקידי ניהול, המקבלים ליווי ואימון צמוד. מדי שנה אנו מכשירים עשרות מנהלים, והשנה נצא עם תוכנית מיוחדת לפיתוח מנהלים, שבמסגרתה נקלוט גם מועמדים חיצוניים. אנו מחפשים אנשים יצירתיים, שאפתניים ותחרותיים, עם 'סכין בשיניים וברק בעיניים'.

"פיתחנו תרבות של עבודה על פי כללים ברורים, ללא סטיות. קורה שמטיחים בנו את האמירה 'אתם קשים', ולשיטתי זו מחמאה מאין כמוה. אנו יודעים לקבל ביקורת ובסוף כל פרויקט אני מבצע בדיקת ביצועים, כדי ללמוד איפה אפשר עוד לשפר".

מה הם מנועי הצמיחה של החברה?

"בחברה יש 11 חטיבות, ביניהן: אורקל, סאפ, OneView, מוצרי אבטחת מידע, מוצרים לתחום ה-CRM, פרויקטים לתחום ה-CRM וה-BI, יועצים, בדיקות - על בסיס טסקום, וחומרה. "לכל אחת מהחטיבות יש מנועי צמיחה, ובנוסף, יש מנועי צמיחה ברמת החברה. מחצית מהכנסותינו הן מעולם החומרה ומחצית מעולם התוכנה. אנו בוחנים כל העת כניסה לתחומים חדשים ואימוץ של טכנולוגיות חדשות".

Big Data

מהו האתגר הגדול שבפניו ניצבים המנמ"רים כיום?

"המנמ"רים נדרשים להעביר את מערך המיחשוב של הארגון מטכנולוגיות ישנות לחדשות. מה שמאפיין את הדור הישן, הנוכחי, הוא מערכות כבדות ועתירות פיתוח. הדור החדש מאופיין בפיתוח קליל, בממשקים למיחשוב ענן ובמיחשוב נייד ולרשתות החברתיות. "בשנה שעברה נכנסנו לתחום ה-Big Data על מנת לתת מענה לצורכי הלקוחות הארגוניים, אולם זה היה מוקדם מדי, והשוק לא היה בשל דיו. נמשיך השנה לעסוק בתחום ולתת מענה ללקוחות שכבר בשלים לשינוי".

מה לגבי רכישת חברות?

"מדיניות הרכישות שלנו מתבססת על השלמה של כל תחום שבו אנחנו לא נמצאים.

ב-2013 לא רכשנו חברות, אבל בשנים קודמות כן. בינואר 2012 הרחבנו את פעילותנו בעולם הסאפ עם רכישת 70% מחברת אקזקט סופט, שעוסקת בייעוץ ממוקד טכנולוגיות סאפ ו-BI. סכום הרכישה היה חמישה מיליון שקלים.

"בנובמבר 2011 רכשנו את טסקום בדיקות תוכנה, תמורת סכום של עד 20 מיליון שקלים. ב-2010 רכשנו מחצית ממניות כלנית כרמון שירותי תוכנה, תמורת 20.3 מיליון שקלים, וכך הפכנו לבעלי השליטה בחברה. עוד ב-2010 רכשנו את הראל טכנולוגיות מידע תמורת 12 מיליון שקלים. נמשיך לרכוש חברות הפועלות במגזרים שבהם איננו פועלים, או טכנולוגיות חדשות המשלימות את סל המוצרים שלנו. "הקבוצה צמחה במאות אחוזים בשנים האחרונות והינה אחת החברות



אוזון. אופטימי ל-2014

המובילות בשוק ה-IT בישראל. השוק עתיד להציב בפנינו עוד אתגרים רבים ומעניינים, ואנו ערוכים היטב כדי להמשיך לעמוד בהם בהצלחה.

"המשימה העיקרית כעת היא לאחד ולהציע ללקוחות את מכלול פתרונות החברה, מקצה לקצה. אם עד היום מכרנו התמחויות או פרויקט, כעת אנו רוצים להציע ללקוח הכל בחבילה אחת. מאמצים נוספים יושקעו בגרסה החדשה של OneView, מערכת ה-ERP של החברה, ובייעוץ לתחום ה-Big Data. אבטחת מידע וסייבר הם נושאים חמים - וגם שם נפעל השנה".

מעבר חלק לטכנולוגיות החדשות

מהי המלצתך למנמ"ר בפתח השנה האזרחית?

"האתגר המרכזי שמולו ניצב המנמ"ר הוא להטמיע את הטכנולוגיות החדשות במערך ה-IT של ארגונו - מיחשוב ענן, תשתיות תוכנה, מיחשוב נייד - באופן חלק. זה פרויקט שמצריך כוח אדם בעל יכולות מגוונות וליווי מקצועי. "אני אופטימי לגבי שנת 2014", סיכם אוזון, "אני מקווה כי מגמת ההתאוששות שאותה ראינו במהלך המחצית השנייה של השנה הנוכחית - תימשך. אני מעריך כי פרויקטים שהוקפאו במהלך 2013 - יופשרו, בשנת 2014 ונראה חזרה לצמיחה. 2013 לא הייתה שנה טובה גם בעולם. אם בשנת 2012 המצב בישראל היה טוב יחסית לעולם, בשנת 2013 'חטפנו'. אני מעריך ששנת 2014 תהיה 'שנת תיקון' ונראה השקעות גדולות של ארגונים ב-IT".

השתתפו בהכנת הכתבה: פלי הנמר ויהודה קונפורטס

אינטגרטורית ה-ERP השנייה בארץ

One1 היא חברה ציבורית הנסחרת בבורסת תל אביב, ומספקת פתרונות בתחומי התוכנה ואינטגרציית המערכות. One1 מספקת פתרונות מיחשוב מקצה לקצה ושירותי מיקור-חוץ ליותר מ-1,500 לקוחות במגזרי הטלקום, התעשייה, ההיי-טק, הבנקאות והפיננסים, הביטוח, הקמעונות, המסחר ועוד. לחברה הכנסות שנתיות של כמיליארד שקלים והיא ממוקמת בפארק אפק בראש העין, ומונה כ-3,000 עובדים.

הקבוצה מדורגת כמה פעמים בדירוגי STKI לשנת 2013. בטבלה המדרגת את ספקיות ה-IT הגדולות, המוכרות תוכנה, חומרה וגם שירותים, ניצבת One1 רביעית, לאחר HP ישראל, מטריקס ומלם-תים. בדירוג של חברות האינטגרציה, "ספקיות שירותי ערך מוסף", ניצבת One1 חמישית, לאחר מטריקס, מלם-תים, נס ישראל וטלדור. בדירוג החברות הפועלות בשוק החומרה, ניצבת One1 רביעית, לאחר HP ישראל, בינת ומלם-תים. בדירוג ספקיות התוכנה, ניצבת One1 שביעית, לאחר מיקרוסופט, אורקל, יבמ, גטר טק, נס, וסאפ ישראל. בתחום שירותי מיחשוב הענן, מדורגת One1 רביעית, לאחר החברה לאוטומציה, Salesforce.com וקומקס. בין ספקיות ה-ERP נמצאת החברה שלישיית, לאחר סאפ ואורקל. בדירוג האינטגרטורים של מערכות ERP מדורגת One1 שנייה - אחרי נס ולפני מטריקס ואדוונטק.

יונתן טורצקי, Extend: "המגזר הארגוני מעדיף את פלטפורמת ה-MDM של MobileIron וסומך עליה"

ממצאי מחקר חדש מצביעים כי תחום ה-Mobile Device Management מראה את הגידול בהוצאה הגבוה ביותר לשנת 2013 בשוק אבטחת המידע, ושנתון זה אף צפוי לגדול בשנת 2014. המחקר גם מראה את העדפת הארגונים לרכוש ולהטמיע את הפתרון של MobileIron מתוך כלל השחקנים בשוק. "אנחנו מרגישים את הסנטימנט החיובי סביב הפלטפורמה גם בשוק הישראלי", אומר יונתן טורצקי, מנכ"ל חברת Extend, הנציגה בישראל של חברת MobileIron, המתמחה בניהול מוביליטי ואבטחת מידע

"מחקר חדש לבחינת שוק אבטחת המידע מגלה כי תחום ה-MDM הוא הסקטור הצומח במהירות הרבה ביותר הן לשנת 2013, והן בציפיות לשנת 2014. המחקר, שכלל סקירה

של 48 תחומים שונים בתוך שוק אבטחת המידע, גם מראה העדפה בולטת של ארגונים בכוונה לרכוש את פלטפורמת ה-MDM של MobileIron, ספקית עולמית של פלטפורמת ניהול מוביליטי ואבטחת מידע, לעומת מתחרותיה, ואת המובילות של MobileIron בנתח השוק של יישום פתרונות MDM בארגונים. אנחנו בהחלט מרגישים את הסנטימנט החיובי סביב



יונתן טורצקי, מנכ"ל חברת Extend

פלטפורמת MobileIron גם בשוק הישראלי, והראייה היא עשרות הארגונים שהטמיעו ומטמיעים את הפלטפורמה אצלם בארגון", כך אמר יונתן טורצקי, מנכ"ל חברת Extend, המייצגת בלעדית את פתרונות MobileIron בישראל, בראיון עימו שהתקיים בעקבות ממצאי מחקר שוק אבטחת המידע אותו פרסמה לאחרונה חברת הייעוץ הבינלאומית 451 Research.

גידול בהוצאה על פתרונות MDM

ממצאי המחקר מראים כי תחום ה-(MDM) Mobile Device Management מראה את הגידול בהוצאה הגבוה ביותר לשנת 2013 בשוק אבטחת המידע, כאשר 41 אחוז מהנסקרים אמרו שהארגונים שלהם הגדילו את ההוצאות בתחום, בעיקר במענה לתופעה של עובדים שמכניסים לארגון מכשירים פרטיים לשימושם (Bring Your Own Device). המספר הזה אף צפוי לגדול בשנת 2014, כאשר 46 אחוז מהנשאלים אמרו שבכוונתם

אף להגדיל יותר את ההוצאה על תחום ה-MDM. המחקר גם מצא כי 60 אחוזים מ-207 הארגונים שנסקרו במחקר כבר יישמו פתרון MDM, ושתחום זה יש לו את המספר הגבוה ביותר של פילוטסים ותוכניות

ליישום בטווח הזמן הקרוב, זאת ביחס לשאר 48 הטכנולוגיות שנסקרו במחקר.

חברת המחקר ביצעה סקר שוק בין הוחדשים אפריל לאוקטובר השנה בקרב מנהלי מערכות מידע ומנהלי אבטחת מידע מ-207 ארגונים עם הכנסות של 100 מיליון דולר ומעלה. 72 אחוזים מהארגונים הנסקרים היו עם יותר מ-5,000 עובדים, ומתוך כלל הארגונים 46 אחוזים היו ממגזרי הפיננסים,

בריאות, תרופות וריטייל.

יונתן, המחקר מראה ששוק פתרונות ה-MDM חם ונמצא גבוה על סדר היום של המגזר הארגוני. מה הסיבות לכך?

אכן, המחקר החדש מחזק את הידיעה והתחושה ששוק פתרונות ה-MDM הוא אחד החמים היום בשוק, ונמצא בסדרי עדיפויות גבוהים במגזר הארגוני. הסיבה לכך היא כפולה - מצד אחד ארגונים רוצים לנצל טוב יותר את הפוטנציאל הגלום במוביליטי כדי לשפר את התהליכים העסקיים שלהם, דבר שמביא גם להגדלת התפוקה וגם מעודד התייעלות ארגונית. אך באותו זמן, גם העובדים דורשים להשתמש במכשירי מוביליטי חכמים שמאפשרים להם זמינות גבוהה וחיבוריות לארגון מכול מקום ובכל זמן.

מה הסיבות לפופולאריות הגדולה לה זוכים פתרונות MobileIron?

מדובר בחברה שמשלבת כמה אספקטים חשובים: ראשית, הבנה ברמה העמוקה ביותר של המגמות והטרנדים בעולמות המוביליטי, הגנת

המידע והניהול; שנית, חזון טכנולוגי ומצוינות טכנולוגית; ושלישית, יכולת ליישם את החזון ולהביא לשוק מוצרים שפותרים בעיות אמיתיות עימן מתמודדים ארגונים. התוצאה היא שפתרונות MobileIron הוטמעו עד היום על ידי למעלה מ-5,000 ארגוני אנטרפרייז ברחבי העולם, כאשר 50 אחוז מכלל לקוחות החברה הם מחוץ לצפון אמריקה. שביעות הרצון מהשירות שמקבלים לקוחות MobileIron נאמדת ביותר מ-95 אחוזים, זאת בזכות ההשקעה הגדולה של החברה בהקמה והכשרה של מערך טכנולוגי גלובלי לשירות הלקוחות ולסיוע ביישום הפתרונות.

הפופולאריות הזו בשוק זוכה להכרה מתמשכת ועקבית. המחקר הנוכחי מצביע על כך שהפתרון של MobileIron מוביל בצורה ברורה את התחום הן בהיבט של הטמעות ובהיבט של כוונות רכישה ושימוש. מוקדם יותר השנה הוכרה MobileIron שנה שלישית ברציפות כ-Leader במחקר השנתי של תחום ה-MDM אותו פרסמה חברת המחקר גרטנר. בנוסף, פתרונות החברה זכו בקונגרס המוביל השנתי בברצלונה בתואר Best Enterprise Mobile Service, והיא גם הוכרה שנה שנייה ברציפות על ידי פירמת המחקר STKI כמובילה את תחום ה-MDM בשוק המקומי.

איך הפלטפורמה של MobileIron נתפסת על ידי השוק הישראלי?

השוק הישראלי מאמץ בשתי ידיים את הפלטפורמה של MobileIron, והיא נמצאה כמתאימה במיוחד לדרישות השוק הישראלי. אחד היתרונות המרכזיים של פלטפורמת MobileIron הוא ביכולת שלה לנהל סביבות מרובות מערכות הפעלה למוביליטי, ומגוון רחב של מכשירי קצה - סמארטפונים וטאבלטים, דבר שמספק לארגון גמישות רבה. כך לדוגמה, פלטפורמת MobileIron הוטמעה, או נמצאת בתהליכי הטמעה, בעשרות ארגוני אנטרפרייז ומיד מרקט בישראל, ובדגש על מגזרי הבריאות, תעשייה, ריטייל, היי טק, ביטוח, פיננסים וביטחון.

מחקר של גרטנר מראה שארגונים מחפשים אלטרנטיבות מובייל לבלאקברי

ארגוני בנקאות, פיננסים ומגזר ציבורי. בוב טינקר, מנכ"ל MobileIron, ספקית עולמית מובילה של פלטפורמת ניהול מוביליטי ואבטחת מידע, ציין בראיון לבלומברג כי "מרבית הלקוחות שלנו תכננו בעבר לתמוך בשלוש מערכות הפעלה למובייל - iOS, אנדרואיד ושלישית ווינדוס פון או בלאקברי. התוצאות האחרונות מראות שבלאקברי לא הולכת להיות השלישית".

יונתן טורצקי, מנכ"ל Extend, הנציגה הבלעדית בישראל של חברת MobileIron, ציין כי "השוק בישראל אינו שונה מהשוק העולמי, והוא מצוי בעיצומה של נטישת הבלאקברי. חברת המחקר IDC העריכה מוקדם יותר השנה שנתח השוק בישראל של בלאקברי נחתך בצורה משמעותית, וירד מ-6.3 אחוז בשנת 2011 ל-3.2 אחוז בשנת 2012. המשמעות היא שמגזר הקונסיומר כבר נטש את המכשירים של בלאקברי, והמגזר הארגוני נמצא בתהליך מואץ של נטישה והגירה לפלטפורמות המתחרות." טורצקי הוסיף כי "פלטפורמת MobileIron מסוגלת לספק לארגונים את היכולת לבצע הגירה מהבלאקברי בצורה מנוהלת ובטוחה. עד היום כבר יותר מ-1,000 ארגוני אנטרפרייז בעולם כבר השלימו את ההגירה מהבלאקברי לסביבות מובייל התומכות בריבוי של מערכות הפעלה ועזרתם של פתרונות MobileIron."



MobileIron כבר סייעה ליותר מ-1,000 ארגונים להגר מפלטפורמת הבלאקברי

מחקר של גרטנר מראה שהמגזר הארגוני בעולם מצוי בשלבים של הגירה מפלטפורמת המובייל של בלאקברי לפלטפורמות מובייל מתחרות. סקר שביצעה גרטנר בקרב מאות מקבלי החלטות ביותר מ-400 ארגוני אנטרפרייז מראה שנתח השוק של בלאקברי בקרב משתמשים ארגוניים, שעומד כיום על 24 אחוזים, צפוי לרדת עד 2016 ל-9 אחוזים בלבד. הטרנד של נטישת בלאקברי בא לידי ביטוי גם בנתונים נוספים שחשפה גרטנר, ואשר מראים שבתוך שנה אחת בלבד, ירד נתח השוק העולמי של בלאקברי מכלל משלוחי הסמארטפונים העולמי מכ-5.5 אחוזים בשנת 2012 ל-2.7 אחוזים בשנת 2013. לפי גרטנר ההגירה המואצת מפלטפורמת בלאקברי מקורה במצבה העסקי המדרדר של החברה, שבאה לידי ביטוי בין השאר בהכרזה של החברה מוקדם יותר השנה על פיטורי 4,500 עובדים, ומחיקת שווי של כמיליארד דולר בגין עודפי מלאי שלא נמכרו.

בין שאר ההמלצות של חברת המחקר לארגונים מוטי בלאקברי נכללות ההמלצות הבאות: ניסוי ובדיקה של פלטפורמות מתחרות, נטישה מוחלטת של פלטפורמת בלאקברי, או הישארות של מספר מצומצם של משתמשים בפלטפורמה ומעבר של האחרים לפלטפורמות מתחרות. המלצות אלו נועדו להקטין את הסיכון שנוצר לארגונים המשתמשים בצורה רחבה במכשירי בלאקברי, ובדגש על

לקחים מהעשור של בלאקברי

ממשיך להיות פיצ'ר מרכזי, אבל כבר לא מספיק. משתמשים מחפשים במכשיר שלהם חוויית גלישה מעולה, מגוון עשיר של אפליקציות, מסך מושלל, ויכולת מגע אינטואיטיבית לניווט במכשיר.

לקח 3 - הגירה היא הנורמה החדשה - הנוף של תעשיית המובייל משנה את פניו במהירות ובתוך זמן קצר ביותר. מערכות ההפעלה היעודיות לאנטרפרייז מגיעות לסוף חייהן, ולא מדובר רק בבלאקברי, אלא גם בפאלם, וסימביאן. הלך העיקרי הוא שהנוף גם עומד להשתנות במהירות בעתיד, טכנולוגיות יכולות להופיע ולהעלם במהירות. לכן, על ה-CIO לא להניח שההגירה היחידה שעומדת בפניו היא זו של הבלאקברי, אלא עליו להניח תשתיות נכונות, לבנות ארכיטקטורה שתוכל להכיל שינויים במהירות, כך שתתאפשר החלפה תכופה של פלטפורמות מובייל, מכשירי קצה ומערכות הפעלה.

אוג'אס ריג' (Ojas Rege) משמש כסגן נשיא לאסטרטגיה בחברת MobileIron, ספקית עולמית מובילה של פלטפורמת ניהול מוביליטי ואבטחת מידע. MobileIron סייעה עד היום ליותר מ-1,000 ארגוני אנטרפרייז בעולם לבצע הגירה מסביבת בלאקברי לסביבות מתחרות.



אוג'אס ריג' (Ojas Rege), סגן נשיא לאסטרטגיה בחברת MobileIron

בלאקברי שינתה את העולם. היא הפכה את האימייל לאפליקציית מובייל מובילה, שכול איש מכירות או מנהל הזדקקו לה כדי לבצע את עבודתם. היא סיפקה לנו מכשירים שהסוללה שלהם החזיקה מעמד לזמן ארוך, חיבוריות ברמה גבוהה גם כאשר הרשת הייתה איטית להחריד, וחוויית משתמש שכולם אהבו. עבור אנשי ה-IT, בלאקברי הציבה סטנדרט של אבטחה, שהגן אפילו על המידע הרגיש ביותר, באמצעות מדיניות כוללת ותמיכה של קונסולת ניהול אחת.

אימייל מעולה ואבטחה מעולה היו אבני היסוד של בלאקברי, ואף יצרנית אחרת אפילו לא התקרבה ליכולות שלה בעשור הראשון של המילניום. אבל העולם השתנה. הסימנים לכך הם רבים, והתוצאה היא ש-CIO's רבים נדרשים כעת לקבל החלטות של איך ומתי להגר מהבלאקברי. אבל הלקחים האסטרטגיים והאתגרים הם רבים ומשמעותיים הרבה יותר, הרבה מעבר להגירה שיקיימו ארגונים כיום.

לקח 1 - הסמארטפון לאנטרפרייז מת - תהליך הקונסיומריזציה ניצח. אם סמארטפון או טאבלט לא מצליח בשוק הקונסיומר, הוא גם לא יצליח בשוק האנטרפרייז. אם ספק מכשירי המובייל שלך לא מצליח בקרב לקוחות הקונסיומר, אז אותו ספק לא יהיה בעל יכולת פיננסית בטווח הארוך.

לקח 2 - אימייל אינו מספיק - משתמשים אהבו את האימייל של הבלאקברי. כול הפתרון של בלאקברי נועד לספק חוויית אימייל מעולה, וזאת בתקופה בה משאבי הסמארטפון היו כה דלים, שעצם קיום אימייל ברמה כה גבוהה היו תופעה בפני עצמה. כיום אימייל

"הפרויקט הוכתר כהצלחה בזכות מקצוענות ומחוייבות מלאה של הנהלות שירביט ו-IFN לרווחת המבוטחים שלנו"

אבי בר-זכאי מנהל מיכון ומערכות מידע וממונה אבטחת מידע בחברת הביטוח שירביט מספר על הפרויקט שזכה בפרס מצטייני המחשוב לשנת 2013 במסגרתו הוטמעה, במהירות שיא, מערכת של חברת IFN לשדרוג מערך הטיפול בתביעות לקוחות החברה

אם אנחנו מבחינים בעומס גדול אצל עובד אחד נוכל להעביר את הטיפול לעובד אחר, המערכת מאפשרת לנו לזהות צווארי בקבוק ולפתור אותם מיידית ובכך לתרום ליעילות של עובדינו".

כיצד הצלחתם להעלות את המערכת בזמן כל כך קצר?

אבי: בין נימוקי הזכייה של הפרויקט נכללת העובדה שהמערכת עלתה

לאוויר במהירות עצומה, תוך שלושה חודשים - זמן שיא להטמעת מערכות בסדר גודל כזה. הפרויקט הוכתר כהצלחה בזכות מקצוענות ומחוייבות מלאה של מנכ"ל IFN ושירביט לרווחת מבוטחי החברה. אני מייחס את זה לטכנולוגיה, מעורבות ומחוייבות ההנהלה של שירביט, המורכבת משילוב של צעירים יצירתיים וותיקים ומנוסים, ובעיקר לאנשים המעורבים בפרויקט משירביט ומחברת IFN. ניהלנו תהליך מסודר של אפיון והבנה מהם הצרכים, בנינו צוות מנצח כולל



משמאל לימין: אבי בר-זכאי, גיל ספיר, דני בלוק, עומר נחמיאס, ואמיר רמון

מנהל פרויקט, דן בלוק, שעובד כבר 20 שנה בשוק ויישם פרויקטים דומים בחברות אחרות. במהלך הפרויקט כל הצוות היה מחוייב, הקפדנו על וועדת מעקב שבועית לליבון בעיות ופתרוןן וכל זאת במטרה לעמוד ביעד המאתגר ולעמוד בל"ז הקצר שהצבנו לעצמנו. במהלך הפרויקט, מטבע הדברים, עלו צרכים לשינויים ובוצעו רק שינויים קריטיים שלא פוגעים בעמידה בל"ז.

כיצד עבר תהליך העלייה לאויר?

אבי: "במסגרת הפרויקט בוצעה אינטגרציה מלאה למערכת הליבה בחברה. העלייה לאויר עלתה ברצף והמערכת הישנה הוסבה למערכת החדשה בצורה שקופה וללא תקלות, כשהמשתמשים לא הרגישו כלל את המעבר. כיוון שהמשתמשים חווים בפעם הראשונה תהליך של אפיון מערכת ושינוי תהליכי עבודה, היה לנו חשוב תוך כדי התהליך לרתום אותם בצורה מלאה ותוך הקשבה לגבי הצרכים שלהם. זאת, על מנת לתת מענה מלא לצרכים שלהם ובסופו של יום להשיג תהליכי עבודה נכונים. שבועיים לפני ההשקה כל המשתמשים עברו הדרכה וליוינו אותם גם אחרי עליית המערכת. בסופו של דבר אני שמח לספר כי המערכת יציבה והיא זמינה 24/7. אני חייב לציין כי הפרויקט הוכתר כהצלחה בזכות מקצוענות ומחוייבות מלאה של מנכ"ל שירביט ו-IFN לתהליך כולו ובזכות הטכנולוגיה המתקדמת שהוטמעה לפנינו כבר במאות ארגונים".

חברת הביטוח שירביט זכתה בפרס היוקרתי בזכות הטמעת מערכת של חברת IFN, מקבוצת יעל, לניהול מתקדם של מסמכים, תוכן ותהליכי עבודה והטמעתה המהירה.

הפרס ניתן לחברה בזכות הפרויקט, שהציג ערכים מתקדמים בתחום השירות והטכנולוגיה ובזכות התועלות הרבות לחברה ולמבוטחיה. בשורה התחתונה - המערכת הובילה לקיצור משמעותי של זמן הטיפול בפניות המבוטחים.

ספר בקצרה על הפרויקט

אבי: ראשיתו של הפרויקט בחזון של מנכ"ל חברת הביטוח שירביט, גיל ספיר, לשפר באופן תמידי את השירות לקהל מבוטחיה. חברת IFN מקבוצת יעל, בשיתוף צוותי הפיתוח בשירביט, העלו לאויר מערכת ארכיון וניהול מסמכים ממוחשבת של IFN. המערכת ממכנת את ארכיון המסמכים ומאפשרת לעובדי שירביט המטפלים בתביעות לנהל את תיקי התביעות

באמצעות תהליכי עבודה ממוחשבים. המערכת מהווה פתרון כולל לשליפה ואחזור של מיליוני מסמכים בפורמטים שונים מארכיוני המחלקות השונות סוויטת המוצרים, שהוטמעה, מאפשרת הסבות מארכיונים ישנים וטעינות אצווה מאסיביות של מסמכים, ניהול מסמכים, חיפוש ואחזור טקסט, ממשקים למערכות תפעוליות קיימות, פתרונות סריקה ומפתוח ומנועי OCR למפתוח אוטומטי של מסמכים סרוקים. מאחר והמערכת כבר נכנסה לפעולה, מבוטחי שירביט כבר מרגישים כיצד זמני הטיפול בפניותיהם התקצרו באופן משמעותי".

כיצד תרמה המערכת לשיפור השירות?

אבי: פרויקט IFN הינו חלק מתהליך ראיית ארוכת טווח ליעול ושיפור השירות בשירביט. לא בכדי הוכרזה 2013 כשנת השירות בחברת הביטוח שירביט. הפרויקט מהווה נדבך אחד מתוך שורה ארוכה של שדרוגים שנעשו במערך השירות לקוחות החברה. מערכת IFN הינה מערכת אקטיבית לניהול המסמכים, המשולבת אורגנית במערכת התפעוליות של החברה, ומבוססת על חוקים עסקיים לעמידה ביעדי שירות. המערכת החדשה מאפשרת הצגה מיידית של מסמכים המגיעים לחברה, ומהווה כלי משמעותי לטיפול יעיל ומהיר במבוטחים.

בזכות הפרויקט תהליכי העבודה יהיו אחידים ומובנים. כעת קל לנו יותר לעקוב אחרי התהליכים עצמם ולתת מענה מיידית לפתרון בעיות. למשל

חברת YouCC טכנולוגיות
שותף זהב של חברת מיקרוסופט בתחום ה-LYNC



מברכת את בנק לאומי



על זכייתו בפרס מצטייני המחשוב

בפרויקט הטמעת תשתיות וידאו-צ'אט בבנק.

פרויקט הוידאו-צ'אט, הינו חלק ממימוש החזון של בנק לאומי להובלת עולם הבנקאות הדיגיטלית בישראל. באמצעותו מספק הבנק יכולות ליצירת קשר ישיר ואיכותי בין כול עובדיו - מנהלי ועובדי הבנק, החטיבות, המרחבים ועד רמת הסניף הבודד. תשתיות אלו מעצימות ומיעלות את עובדי הבנק, ובדרך זו את השירותים אותם הוא מספק.

אנו מאוכזבים את הבנק על זכייתו,
ומאחלים המלך אותם טובה ופורייה.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



המדריך לשינוי המנמ"ר

"על המנמ"ר לשנות את אופי פעילותו ולשלב בין IT מסורתי וזריז. נוצר משבר שקט בפער בין ביצועים, זמן ויכולות ה-IT, שאפשר לפתור במודל שמשלב בין התחומים", אמרה שלומית הרט, מנכ"לית גרטנר ישראל ♦ "ח"כ פרופ' אבישי ברוורמן: "הכסף נמצא אצל החזקים והרמאים - יש להעביר אותו להיי-טק ולחינוך"

יוסי הטוני < צילום קובי קנטור

עם זאת, היא אמרה כי התחזית של גרטנר היא שתקציב ה-IT בארגונים יצמח בשנה הבאה ב-4% ויתחלק כך: 72% מתקציב המיחשוב 'יישב' במחלקות ה-IT, במחלקות השיוק יהיה 7%, ו-21% - במקומות אחרים בארגון. לדבריה, "הנתונים האלה מעידים על כך שיש תהליך של חלחול תקציבי המיחשוב מה-IT למקומות אחרים בארגון".

הרט הציגה את סדרי העדיפויות הארגוניים שצפויים ב-2014: במקום הראשון נמצא תחום ה-BI והאנליטיקה. לאחר מכן בדירוג: מובייל; מערכות ERP; תשתיות ודטה סנטר; מיחשוב ענן; אבטחת מידע, ניהול סיכונים והלימה לרגולציות; CRM; שיווק דיגיטלי, מיחשוב חברתי ומסחר מקוון; רישות ומערכות תקשורת; וסוגר את העשירייה הראשונה חידוש יישומים.

לדבריה, ב-2009 היו בעולם 1.6 מיליארד מחשבים אישיים וטלפונים חכמים. העולם משתנה וב-2020 יהיו בו 30 מיליארד חיישנים, לצד 7.3 מיליארד מכשירים מקושרים. זה פותח אופק חדשני לחלוטין לצרכנים. השליטה בכלל החיישנים הללו תיעשה באמצעות הטאבלטים והטלפונים החכמים".

"ההיי-טק הישראלי לא מטופל מזה זמן רב"

"האמירה שלפיה אין כסף היא שקרית. יש כסף, אבל הבעיה היא שהוא נמצא אצל החזקים והרמאים. צריך לקחת אותו מהם, לתפוס אותו ולהעבירו להיי-טק, לחינוך, כולל לחינוך הטכנולוגי, לבריאות ולרווחה", כך אמר ח"כ פרופ' אבישי ברוורמן, יו"ר ועדת הכלכלה של הכנסת.

לדברי ח"כ ברוורמן, "לפני ארבעה עשורים הקמתי את מערכת כוח האדם בצה"ל, אבל בזמן שחבריי הלכו למיחשוב הלכתי לעבוד בבנק העולמי. כיום אני מפגר מנטלית בתחום, ובני, שעובד בעולם הסייבר, מלמד אותי איך לתפעל את הטלפון החכם".

"יש בישראל פרדוקס אדיר", אמר. מצד אחד יש פה אנשים מוכשרים, ישראל מוצלחת מבחינות רבות, אחוז הצמיחה גבוה יותר מרוב אירופה, שיעור



ח"כ פרופ' אבישי ברוורמן

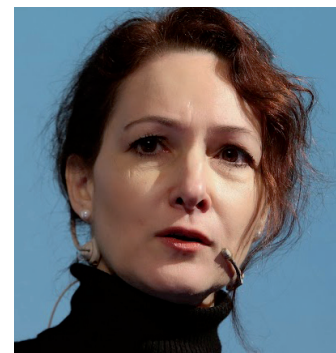
האבטלה נמוך והיקף הגירעון לא נורא. לכאורה, אנו אור לגויים ומהווים חברת מופת. אלא שאם בודקים את הסטטיסטיקה רואים שהמצב גרוע: מצב העוני חמור ביותר, ישראל היא הענייה ביותר מבין ארצות העולם המפותחות. אי השוויון כאן חריף ומחריף. הצמיחה לא מחלחלת למטה, 50% מהעובדים זקוקים להשלמת הכנסה והפריון והתפוקה נמוכים. אם זה יימשך, נגיע אל עברי פי פחת, נהיה חברה דואלית כמו ארגנטינה או ברזיל, שם יש שכבה חזקה ודקה עם צמיחה - והשאר במצב גרוע".

יש בעולם החדש הזדמנויות דיגיטליות ולצדן ציפיות הולכות וגדלות מצד הנהלות הארגונים ומשתמשי ה-IT. נוצר משבר שקט בפער בין ביצועים, זמן ויכולות ה-IT. קיים מודל שיכול לפתור אותו", כך אמרה שלומית הרט, מנכ"לית גרטנר ישראל.

הרט דיברה בפתח תחרות מצטייני המיחשוב 2013 IT Awards. טקס הכרזת הזוכים בתחרות התקיים זו השנה ה-11, בהפקת אנשים ומחשבים. הטקס נערך במרכז הכנסים אווניו בקריית שדה התעופה בהשתתפות מאות מנמ"רים, מקצועני IT בכירים ומנכ"לי ספקיות המיחשוב בארץ.

מנחה האירוע היה פלי הנמר, יזם ומנהיג קבוצת אנשים ומחשבים.

לדברי הרט, "המודל שיכול לגשר על הפער בין הדרישות שמופנות כלפי ה-IT הארגוני ליכולותיו לספק מוצרים ושירותים נקרא Two speed IT, והוא משלב בין ה-IT הקלאסי, המסורתי, לזה החדש, הזריז. חלק מאנשי ה-IT עובדים בקצבים מסורתיים ועושים פעולות רגילות וחלקם האחר עובדים בקצבים מהירים יותר,



שלומית הרט

תוך שיתוף פעולה עם המחלקות העסקיות בארגון ועבודה מול סטארט-אפים. חלק זה מנסה להדביק את הפער הקיים".

"ה-IT משפיע על מגוון תחומי חיינו", אמרה. "המיחשוב מתפשט לעולמות הרפואה, הביטחון, מחלקות המכירות בארגונים, למציאות האישית והתעסוקתית של הפרטים ולפוליטיקה - ויש להיערך בהתאם". היא ציינה כי על פי הערכת גרטנר, "10 השנים הבאות יתאפיינו בספקיות IT שייבאו חדשנות, דוגמת אמזון וגוגל. העולם הולך ומשתנה וגם על ספקיות ה-IT להשתנות". לדבריה, "אחרי שנת 2000, עולם ה-IT עבר תיעוש והתחיל לדבר במונחי תהליכים עסקיים. הוא התרחב והחל לספק פתרונות, לטפל בתהליכים ולתת שירותים, אבל בדרך איבדנו את החדשנות, כי התמקדנו בתהליכים. כיום עלינו לעבור לשלב הבא - השלב הדיגיטלי".

להביא את הערך הדיגיטלי לארגון

הרט אמרה כי המטרה בשלב הזה היא "להביא את הערך הדיגיטלי לארגון, מעבר לעולם ה-IT. יש להגיע לעולם הדיגיטלי הרחב. זהו שינוי משמעותי בחשיבה, מאחר שרוב ארגוני ה-IT עדיין מצויים בשלב ניהול ה-IT. במקום זאת, יש לעבוד במודל שמייצר ערך דיגיטלי, לעבוד בצורה פרו-אקטיבית".

הצורך בשינוי, הן בארגונים והן בקרב הלקוחות, מגובה בנתונים שהציגה הרט: "יותר מ-200 חברות שירותי ה-IT העולמיות אינן רווחיות".

מצוינות שיוצרת בידול תחרותי

אנשי ה-IT הרבים שהשתתפו היום בטקס מצטייני המיחשוב למדו על פרויקטים מצוינים מכל מגזרי המשק, שמשפרים את השירותים שניתנים לנו, כלקוחות וכאזרחים ♦ גם בטקס הזה עלה עד כמה חשובה המצוינות בעידן התחרות הנוכחי

שבוצע בעריית פתח תקווה וזכה בפרס. מדובר בפרויקט שאינו קל לביצוע, בהינתן העובדה שבמרבית הרשויות, השירותים הללו מופרטים ומבוצעים על ידי קבלנים פרטיים. גם השנה השתתפו בתחרות לא מעט פרויקטים ממגזר הביטחון. הייעוד של כלל הפרויקטים האלה הוא אחד: לשפר את תפקודו של צה"ל במשימותיו הלאומיות. גם אם מדובר בפרויקט תשתית.

ה-DNA של התחרות

מאפיין בולט נוסף הוא שלכל הזוכים יש שותפים - הספקים. אלא שספק הוא הרבה מעבר לחברה שמוכרת שירותים או מוצרים. ללא ספק אמין, שמבין את הצרכים של הארגון ואת המגבלות התקציביות, יקשה על הארגון להצטיין.

כל אחד מהפרויקטים שזכו השנה מצטיין בזכות עצמו ומייצר את הבידול התחרותי של הארגון בעידן התחרות הצפופה בו אנחנו נמצאים, שחולשת כמעט על כל המגזרים. וזה ה-DNA של תחרות מצטייני המיחשוב IT Awards.

השורה התחתונה: כדי לאפשר לארגון לשרוד, צריך להצטיין בכל שנה, כל השנה. זה לא פשוט ולא מובן מאליה. ברגעים אלה עמלים צוותים של עובדים במחלקות ה-IT של הארגונים על הפרויקטים הבאים, שהיו המצטיינים בתחרות של השנה הבאה.

יהודה קונפורטס

האלופים, בוצע בלאומית שירותי בריאות. לכאורה, זהו פרויקט ש"ב שגרת, אולם עיון בפרטיו מלמד שבוצע בו שימוש מושכל ודי נדיר במערכת ה-BI העסקית לצורך ניתוח ודיווח נתונים, חוצי מערכות. התוצר המידי של הפרויקט הוא גילוי מוקדם ובזמן של תקלות במערכות המיחשוב של הקופה.

כמה מהפרויקטים שהשתתפו בתחרות הם לא פחות מאשר מצילי חיים. אלה נעשו, למשל, בשירותי בריאות כללית ובמכבי שירותי בריאות. אחד מהם הוא פרויקט לאיתור וטיפול בחולים כרוניים, ומעקב כולל אחר הטיפולים שלהם, שבוצע על ידי מכבי, בית החולים שיבא בתל השומר וגורמים נוספים. זהו אחד הפרויקטים היותר חברתיים שהוגשו. מדובר במערכות ממוחשבות המשלבות אנשי מקצוע שעושים את הדבר הבסיסי ביותר ברפואה: ראייה כוללת ורחבה של מצב בריאותו של הלקוח. מעבר לשיפור השירות, זה מייעל וחוסך הרבה מאוד הוצאות, שכן המגמה המובילה כיום בכל ארגוני הבריאות היא לצמצם את מספר המטופלים, לעקוב אחר המצב הרפואי של הלקוחות הבריאים ולתת להם מידע על כך. המידע הזה, בכל הקופות, זורם דרך האינטרנט ישירות ללקוח וזה יכול ליצור קשר ברשת עם הרופא.

כיצד מערכות מידע יכולות לסייע לרשות מקומית להיות נקייה יותר ניתן ללמוד מפרויקט המיחשוב של שירותי התברואה

אם ישראל נחשבת בעולם לאומת הסטארט-אפ, אפשר לומר שענף ה-IT נחשב לאומת המצטיינים. כל מי שהגיע למרכז הכנסים אוניו בקריית שדה התעופה, לטקס הענקת פרסים למצטייני המיחשוב של אנשים ומחשבים, פגש את הפרויקטים והעובדים המצטיינים של הענף בישראל. אותם אנשי IT, ברובם, שבלעדיהם הארגונים לא יכולים לתפקד.

62 מקבלי הפרסים מכמה עשרות ארגונים במשק מייצגים את המצוינים ביותר מתוך למעלה מ-200 פרויקטים שהוגשו לתחרות, הנערכת זו השנה ה-11 ברציפות. המצוינות חוצה את כל מגזרי המשק ואת כל התחומים, כאשר המכנה המשותף הוא שכל אחד מהפרויקטים תורם תרומה ישירה לליבת הפעילות של הארגון, אם זה במגזר העסקי או הציבורי-ממשלתי.

הפועל היוצא מזה הוא שיפור השירותים לכל אחד מאיתנו - בין אם אנחנו לקוחות (במגזר הפרטי) או אזרחים (במגזר הציבורי). יש גם פרויקטים שבזכותם חיהם של אנשים מוגבלים השתנו לגמרי. למשל פרויקט הכספומט המדבר של בנק לאומי. משיכת כסף מכספומט נראית לכאורה פעולה פשוטה, אולם לקווי הראייה הרבים לא יכולים לבצע אותה בצורה מלאה. הכספומט המדבר מאפשר להם לעשות כן. לא במקרה קיבל פרויקט זה את אות הנגישות. פרויקט אחר, שזכה בתואר אלוף

מה שצריך אלא נעזרים בראי חשבון. החברות הבינלאומיות הגדולות לא משלמות מספיק מס אולם מאיימות עלינו שאם הן יצטרכו לשלם יותר מס, הן יעזבו. אני לא מפחד מזה, כי הסיפור הזה נגמר - גם באירלנד כבר משלמים 10%-9% מס. הקפיטליזם הנאור היה צריך להביא צמיחה וזה לא קרה, חברות גדולות הבטיחו שיהיה טוב וזה לא קרה, רוב הציבור לא קיבל את הסחורה. לכן נדרש לקחת מס מהחברות הגדולות - לא 25%, אבל לקחת."

ח"כ ברוורמן דיבר גם על ההון השחור שקיים בארץ ואמר כי שוויו עשרות מיליארדים של שקלים. "הפקידים לא יהיו אלה שיביאו את הכסף הנעלם הזה. חובת דיווח היא הפיתרון. בודקים מדגמית ומי שנתפס - מורידים לו את הראש. ככה יגיעו עשרות מיליארדים. במקביל, יש לשחרר את רוב הרגולציות, לטובת הפעילות של העסקים הקטנים, שהם 97% מהמשק. זאת מדיניות מיסוי של מהפכה, של הנהגה כלכלית שלא בודקת בפייסבוק אם אוהבים אותה אלא שעושה מה שצריך", אמר. "אני מתפלץ מבעיית המשילות הישראלית", הוסיף ח"כ ברוורמן. "הבעיה האמיתית היא לא אם החרדים מתגייסים, אלא איך להכניס

"ההיי-טק לא מטופל בישראל מזה זמן רב ומצליח בגלל השקעות מהעבר הרחוק, בצבא ובאקדמיה", הוסיף ח"כ ברוורמן. הוא ציין כי "דוד בן גוריון השקיע בביטחון אזרחי, כי הוא הבין את החשיבות שבו. הממשלות לא עושות שינויים כבר שנים".

לדבריו, "על מנת לשפר את מצב הכלכלה הישראלית יש לשנות את מבנה הוצאות הממשלה, את מערכות המיסוי ואת המשילות. אם רוצים תעשייה בת קיימא נדרשת השקעה בכסף, השקעה בחינוך טכנולוגי. יש לתת למדען הראשי במשרד הכלכלה הרבה יותר כסף ולהשקיע בבריאות, חינוך ורווחה".

"במקום לבדוק לייקים בפייסבוק יש לעשות מה שצריך"

"מערכת המיסוי בישראל מעוותת לחלוטין, משרד האוצר מעלה ומוריד את מס ערך מוסף לפי שיעורונות וגחמות. גם הגזרות הכלכליות נטולות היגיון", הוסיף. "מה שצריך לעשות הוא להעתיק את מודל המיסוי מארצות הברית. צריך לפשט את שיטת המיסוי. אז התוצר הלאומי ישתפר ויהיו פחות Monkey Business. הגדולים בדרך כלל לא משלמים

לאומית שירותי בריאות ומכבי שירותי בריאות - הזוכים באלוף האלופים בתחרות מצטייני המיחשוב

השופטים בתחרות של אנשים ומחשבים בחרו בעמדת שירות עצמי של לאומית וכתבו שהיא "מביאה לידי ביטוי את יכולות מסך המגע של חלונות 8, באמצעות ממשק חדשני, תוך התבססות על תשתית ה-SOA הארגונית" ♦ מכבי שירותי בריאות זכתה בתואר בשל מספר הפרויקטים המצטיינים הגבוה ביותר - שמונה

נט-אפ ישראל, One1, אדוונטק, מוביסק, טלדור, קבוצת יעל, קומוולט ישראל, VMware ישראל, מכללת רמת גן, HMS - הלפרין יועצים, Incentive Solutions, אנקור ואינסטינקט.



כבכל שנה, שימש גם הפעם עו"ד אבי אילון כיועץ המשפטי של התחרות. השופטים בתחרות היו: **אבי עסיס, אלדרד גפן, גדעון כהן, גילי רגב, דורון אמיר, דורון יצחקי, דן תל ניר, ד"ר יצחק שמר, ד"ר מיכה חנני, זיו תובל, חסידה קופרברג, יובל אילוז, יונה קליפר, יוני ראוכברג, מאיר מושקה, ד"ר מוריה לוי, מיכאל ליבר, משה קליינמן, משה מקס, נדב שפיר, עדה מרקמן, ד"ר עדי קפליוק, עופר עוז, עופר ויסברג, פיני כהן, פלורה לוי, קובי הוכמן, רן שלום, מאיר פורמנסקי, שי גוטמן ושמואל גלייזר.**

יסי הטוני

בנק לאומי דורג במקום השני, עם חמישה פרויקטים מצטיינים, ולאחריו, במקום השלישי, שירותי בריאות כללית, עם ארבעה פרויקטים. מגדל חברה לביטוח ועיריית תל-אביב-יפו זכו כל אחד בשלושה פרויקטי הצטיינות. בנימוקיהם כתבו השופטים, כי "עמדת השירות העצמי מאפשרת קבלת מידע אישי

לאומית שירותי בריאות זכתה בתואר אלוף האלופים בתחרות מצטייני המיחשוב IT Awards 2013, לאחר שפרויקט עמדת השירות העצמי שלה קיבל מהשופטים את הציון הגבוה ביותר. החברה הגיעה ראשונה מבין יותר מ-200 פרויקטים מארגונים מכל מגזרי המשק, שהתמודדו בשלבי התחרות השונים ב-11 קטגוריות שיפוט.



צוות לאומית שירותי בריאות מקבל את הפרס. מימין: גיא לוינגר, ראש צוות פיתוח מערכות; זיהר לאופר, מנהל מחלקת פיתוח טכנולוגיות; מוריס קסנר, סמנכ"ל מערכות מידע; ודוד משען, מנהל תחום פיתוח ווב ומובייל

וביצוע פעולות ללקוחות הקופה. העמדה מביאה לידי ביטוי את יכולות מסך המגע של חלונות 8 באמצעות ממשק חדשני, כל זאת תוך התבססות על תשתית ה-SOA הארגונית". הפרויקט פותח על ידי צוות ה-IT של לאומית עם סיוע של נס ישראל וטלדור. מטעם הקופה קיבלו את הפרס **מוריס קסנר**, סמנכ"ל מערכות מידע בלאומית שירותי בריאות, ועובדיו. החברות שפרסו חסותן על האירוע הן: אורקל, נס טכנולוגיות, מטריקס, CA ישראל,

מכבי שירותי בריאות זכתה אף היא בתואר אלוף האלופים כיוון שהיא קטפה את מספר הפרויקטים המצטיינים הגבוה ביותר - שמונה. הפרויקטים המצטיינים של מכבי הם: ניהול מדיה וניהול תורים מורחב, כניסה מאובטחת ליישומים מרחוק, מערכת למיבוד ואיתור אוכלוסיות, מרכז ייעוץ ארצי לצנתורים אלקטיביים, תהליכי B2B לוגיסטיים ברשת בתי מרקחת מכבי פארם, מערכת שיבוק משמרות, מד דופק לתיק רפואי, ומערכת מכ"ם לרופא.

"הספקים נדרשים לתת ללקוחות פתרונות יצירתיים עם ערך עסקי"

"2013 חייבה אותנו לצאת מהקופסה ולספק ללקוחות הארגוניים פתרונות שיש בהם חדשנות ויצירתיות. כלל הספקים, One1-1 בתוכם, נדרשים לתת ללקוחות פתרונות יצירתיים עם ערך עסקי", כך אמרה **גילי שלזינגר**, סמנכ"לית השיווק של החברה. One1 היא בין הספקים שפרסו חסותם על התחרות. שלזינגר אמרה שהגישה השיווקית-ניהולית המסורתית, ששלטה

אותם לשוק העבודה - ולא פותרים את זה. אין מפלסות בירושלים כי הן לא שייכות לחברת החשמל. אנחנו טובים בסטארט-אפים, במבצעים צבאיים גדולים ובסיוע למדינות שסובלות מאסונות טבע, אבל אין לנו ארבעה אנשים שיכולים לעבוד יחד. במצב חירום אין בעל בית, כל אחד לעצמו. אנשים לא עובדים כצוות ולכן ישראל 'מנצחת' בבירוקרטיה ובשחיתות".

"יצחק רבין ז"ל היה האחרון שניסה לשנות את המצב הזה. יש לעשות זאת גם כיום", סיכם ח"כ ברורמן. "מנהיגות צריכה לפעול למען הדורות הבאים. המנהיגות הנוכחית, לעומת זאת, עושה יותר מדי רעש וצלצולים ופחות מדי עוסקת בעשייה".

הוא ציין כי "כמו שעל המנמ"רים לצאת מאזור הנוחות שלהם, זה גם מה שאנחנו, ספקי ה-IT, צריכים לעשות - ועושים. היציאה מאזור הנוחות היא לא דבר רע, רוב פריצות הדרך אירעו כשקרו יציאות שכאלה. אם המנמ"רים והספקים יפנימו את הנקודה הזאת, הם יצליחו לצלוח את השנה הלא פשוטה בפניה כולנו ניצבים".



מאיר עמור

משה רבנו כמשל

מאיר עמור, מנכ"ל CA ישראל, המשיך באותו קו ואמר, כי "לא תמיד כדאי להישאר באזור הנוחות, לפעמים כדאי לשנות תפיסות ולצאת מהקיבעון המחשבתי. כדי להמחיש את הקושי הזה אפשר להשתמש בדמותו של משה רבנו: הוא הביט בסנה הבוהר שלא אוכל. אנשים אומרים שען או נייר נשרפים והופכים לאפר וגם לו היו רואים שזה לא קורה, היה קשה להם לצאת מהקונספציה. לעומת זאת, משה פעל באופן שונה: הוא לא היה שבו בקונספציה ושאל מדוע יש דבר כזה - סנה שלא אוכל".

"משה נבחר להיות מנהיג כי הוא ראה דברים מחוץ לקופסה", הוסיף עמור. "המנמ"רים צריכים ללמוד מזה לקראת השנה הבאה, בה יקבלו פחות תקציבים אבל יידרשו מהם יותר דרישות".

"על המנמ"רים להוריד העלויות התפעוליות של הדטה סנטר"

"יש למנמ"רים עם פתיחת 2014 אתגרים רציניים כמו הצורך לספק יותר שירותים ויישומים ללקוחות בפחות עלויות וצמצום תקציבים, אולם אחד האתגרים המרכזיים שעיימם עליהם להתמודד הוא הורדת העלויות התפעוליות של הדטה סנטר", כך אמר **טידן לוי**, מנכ"ל טלדור תקשורת גלאסהאוס. לדברי לוי, החברה שבראשותו החלה השנה לשתף פעולה עם החטיבה הביטחונית של טלדור והשתיים החלו להציע במשותף מוצרים למגזר הביטחוני. "זה הביא ליצירת כוח גדול ולהגדלת הפעילות שלנו במגזר הביטחוני ולהענתקת דפוסי פעילות של החברה ממנו למגזר העסקי", ציין.



טידן לוי



משה ביניאל (צ'יקו)

"אנחנו מסיימים את 2013 בצורה טובה"

משה ביניאל (צ'יקו), משנה למנכ"ל IFN מקבוצת יעל, אמר כי "אנחנו מסיימים את 2013

בעבר, דגלה בארבעת ה-P: מחיר (Price), מקום (Place), קידום (Promotion) ומוצר (Product). היא ציינה כי "בגלל המצב השנה, לקחנו את הגישה הזו ושיפרנו אותה: אנחנו עונים על צרכי הלקוח ולא מתמקדים במוצר; הראייה שלנו היא לספק ללקוח את כל יכולות הארגון ולא דברים נפרדים; אנחנו מוכרים ערך ולא הולכים תמיד על המחיר הנמוך יותר, על מנת למקסם עסקאות ולהביא ללקוחות את המרב; והתפיסה שלנו היא של מכירות עומק וידע, במקום קידום מכירות. הערך מצוי אצלנו במקום גבוה ואילו המחיר מצוי במקום צדדי".

היא סיימה באומרה כי "One1 מספקת פתרונות עם חדשנות, יצירתיות והבנה מה קורה בשוק, פתרונות יצירתיים עם ערך עסקי ללקוחות. על מנת להביא להם את הערך העסקי, המצאנו את עצמנו מחדש. אנחנו מספקים ללקוחות פרויקטים מיוחדים קצרים בזמן עם צמצום כוח אדם".

"הזוכים הפיקו מהטכנולוגיות את מרב הערך"



שלומי פרייס

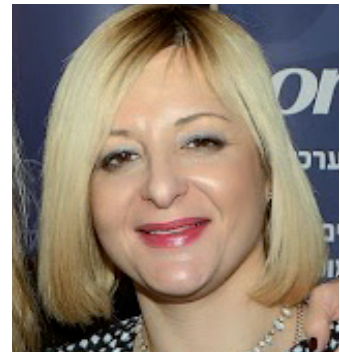
שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, דיבר על הפרויקטים שזכו בתחרות ואמר כי "מה שמאפיין אותם הוא שהם ניצלו את הטכנולוגיות והפיקו מהן את מרב הערך. האתגר הגדול של השופטים היה לבחור את הפרויקט שידע לקחת טכנולוגיות ולייצר ערכים מוספים - ללקוחות פנימיים וחיצוניים".

לדבריו, "מטרתו של צוות ה-IT בארגון היא לא רק לספק יותר בפחות, אלא גם לדאוג להכנסות הארגון. זה אתגר חדש - וגדול". אתגר נוסף אותו ציין פרייס הוא "להגיע למעמד זה, של זכייה בפרס על הצטיינות. המשמעות היא שהפרויקט הותנע והגיע לכלל מימוש. בלי שותפות בתוך הארגון ומחוצה לו, עם הספקים, זה לא יכול לקרות. נט-אפ שותפה לארגונים רבים במשק וידעת לעטוף את הטכנולוגיה בערכים מוספים".

"המנמ"ר צריך לצאת מאזור הנוחות שלו"

"2014 עומדת להיות שנה מאתגרת לכל ענף ה-ICT ולמנמ"רים בתוכו. כדי לתת לכך מענה, על המנמ"ר לצאת מאזור הנוחות שלו. זה מה שהספקים וההנהלות מצפים שהוא יעשה", כך אמר **שחר אפעל**, מנכ"ל ונשיא נס ישראל.

לדברי אפעל, "הביזנס של הלקוחות הארגוניים שלנו זז באי נוחות בכיסא. עליהם להשתנות, למכור יותר מוצרים שונים ונוספים לעוד ועוד לקוחות. בגלל זה, כמו כל הארגון, גם ה-IT הארגוני זז באי נוחות, עם תקציבים שמשתנים לו".



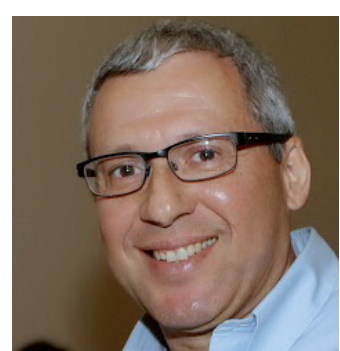
גילי שלזינגר

להביא ללקוחות את המרב; והתפיסה שלנו היא של מכירות עומק וידע, במקום קידום מכירות. הערך מצוי אצלנו במקום גבוה ואילו המחיר מצוי במקום צדדי".

היא סיימה באומרה כי "One1 מספקת פתרונות עם חדשנות, יצירתיות והבנה מה קורה בשוק, פתרונות יצירתיים עם ערך עסקי ללקוחות. על מנת להביא להם את הערך העסקי, המצאנו את עצמנו מחדש. אנחנו מספקים ללקוחות פרויקטים מיוחדים קצרים בזמן עם צמצום כוח אדם".

לדבריו, "מטרתו של צוות ה-IT בארגון היא לא רק לספק יותר בפחות, אלא גם לדאוג להכנסות הארגון. זה אתגר חדש - וגדול". אתגר נוסף אותו ציין פרייס הוא "להגיע למעמד זה, של זכייה בפרס על הצטיינות. המשמעות היא שהפרויקט הותנע והגיע לכלל מימוש. בלי שותפות בתוך הארגון ומחוצה לו, עם הספקים, זה לא יכול לקרות. נט-אפ שותפה לארגונים רבים במשק וידעת לעטוף את הטכנולוגיה בערכים מוספים".

לדבריו, "מטרתו של צוות ה-IT בארגון היא לא רק לספק יותר בפחות, אלא גם לדאוג להכנסות הארגון. זה אתגר חדש - וגדול". אתגר נוסף אותו ציין פרייס הוא "להגיע למעמד זה, של זכייה בפרס על הצטיינות. המשמעות היא שהפרויקט הותנע והגיע לכלל מימוש. בלי שותפות בתוך הארגון ומחוצה לו, עם הספקים, זה לא יכול לקרות. נט-אפ שותפה לארגונים רבים במשק וידעת לעטוף את הטכנולוגיה בערכים מוספים".



שחר אפעל

חגי טננבאום-ארז, משרד הביטחון: "נהיה יחידת הפיקוח והביקורת הראשונה ללא נייר באופן כולל"

"החלום הבא שאני מתכוון לממש הוא להיות יחידת הביקורת והפיקוח הראשונה שתעבוד בכלל מרכיביה, באופן מלא ומוחלט בלא נייר - שהרי אנחנו מסגרת ארגונית הצורכת המון נייר ומסמכים", כך אמר חגי טננבאום-ארז, מבקר מערכת הביטחון.

הוכחנו שאנו לא רק נאה דורש, אלא גם נאה מקיים. המערכת היא לא פחות ממהפכה, ברמה הפנימית וברמה הארצית. המערכת הינה חלוצה וייחודית במדינת ישראל ששמה את מוסד מבקר מערכת הביטחון בחזית הטכנולוגיה של גופי הביקורת והפיקוח בישראל. המערכת מבוססת על מוצר ישראלי, שהותאמה לצרכי היחידה. מספר משרדי ממשלה וחברות פרטיות מגלים בה כבר עניין רב. מאז שהמערכת הוטמעה ביחידה בשנה שעברה, התיאבון אצלנו רק גדל - צרכים חדשים עולים, מודולים נוספים משתלבים.



חגי טננבאום-ארז

ובצד כל אלו, כבר ניתן לראות תועלות: תכנון וניהול איכותי של תהליכי הביקורת, הפיקוח ומשאביהם; ישנם שקיפות, שיתוף מידע וידע מקצועיים, כל המידע מתוכלל במקום אחד, יכולות האחזור וניהול הידע והמידע השתפרו לאין ערוך; מתודולוגיית העבודה משתפרת, היא מוטמעת במערכת ומכוונת את כלל עובדי היחידה, אזרחים וקצינים כאחד

"אנחנו ממליצים למבוקרים להעמיק פעילותם, בשימוש בכלי IT, להסתייע בבקורות מממוכנות, ולהישען על טכנולוגיות מיחשוב כדי להתייעל, להיות מועילים ולאפשר קיום בקרה ראויה, הלימה ומיטבית על הפעילות ועל ניהול המשאבים"

לעבודה שיטתית אחידה, מסודרת ואיכותית; ניהול המשאבים והזמן התייעלו, תמונת המצב על פעילות כלל היחידה התבהרה והיא תחת שליטה ובקרה ניהוליים ומקצועיים של כל מדרגי העבודה.

"אין לי כל ספק", סיכם, "כי מערכת ניהול הביקורות והפיקוח היא בשבילי חלום שהתגשם".

יוסי הטווי

ייעודנו, אמר, "לסייע לשר הביטחון לעמוד על פעילותה של מערכת הביטחון למימוש יעדיה ומשימותיה ולתרום לשיפורה, באמצעות ביקורת, פיקוח, מתן חוות דעת וייעוץ מקצועיים".

"לנוכח ריבוי המשימות והאתגרים העומדים בפני יחידת מבקר מערכת הביטחון", אמר, "שמתי לי כיעד מרכזי לשיפור איכותי ומהותי של ניהול תחומי הביקורת, הפיקוח, המידע והידע המקצועי במבקר מערכת הביטחון. החלטתי לפתח, ולהקים מערכת מיחשוב שתסייע לנהל את כלל הביקורות, הפיקוחים והמטלות האחרות הנדרשים והמתבצעים ביחידתי. החלטתי לפתח ולהקים מערכת שתתמוך בתהליכי בניית תוכנית העבודה הרב-שנתית והשנתית, תתמוך בתהליכי קבלת החלטות וגם תשמר את הזיכרון הארגוני".

העקרונות והכללים המנחים, אמר "שהצבתי בפיתוח והקמת המערכת, הם: על המערכת להיות ידידותית ופשוטה למשתמש, מהדרג הנמוך וכלה בדרג הגבוה ביותר, קרי אני; על המערכת לתמוך בפעילותם של כלל גורמי היחידה, לסייע בידם ולהוות כלי עבודה עיקרי, לניהול בידו של הפרט, עבור הפרט, וכלי בקרה עיקרי ומרכזי בידי דרגי הניהול".

לא אחת, ציין טננבאום-ארז, "אנחנו ממליצים למבוקרים להעמיק פעילותם, בשימוש בכלי IT, להסתייע בבקורות מממוכנות, ולהישען על טכנולוגיות מיחשוב כדי להתייעל, להיות מועילים ולאפשר קיום בקרה ראויה, הלימה ומיטבית על הפעילות ועל ניהול המשאבים".

"באימוץ המערכת לניהול הביקורות", אמר,

בשנות ה-90 של המאה הקודמת, אמר **חגי טננבאום-ארז**, "בהיותי ראש היחידה לביקורת ובקרה של צה"ל, למדתי להכיר את הפוטנציאל הטמון במיחשוב תהליכים ופעילויות ביקשתי למכן את תהליכי העבודה, הידע והמידע של היחידה, ולאפשר לאחזר מידע.

לצורך כך הועמד לרשותי קצין צעיר מיחידת אג"מ למחשב, סגן נתי אברהמי, כיום מנכ"ל קבוצת יעל. אותו סגן אברהמי גרם לי להאמין שאכן במיכון תהליכים ופעילויות טמון פוטנציאל לניהול יעיל ומועיל יותר, וכי

"בכל תפקידי דחפתי למיכון תהליכים ופעילויות, ידע ומידע. מה שנראה ונשמע טריוויאלי בעיניכם ובאוזניכם - אנשי ה-IT, לא כל כך טריוויאלי עדיין בלא מעט ארגונים בישראל"

השמיים בעולם המיחשוב הם הגבול, בתנאי שאנחנו הצרכנים, הלקוחות, יודעים בדיוק מה אנחנו רוצים להפיק ממנה". מאז, אמר, "בכל תפקידי דחפתי למיכון תהליכים ופעילויות, ידע ומידע. מה שנראה ונשמע טריוויאלי בעיניכם ובאוזניכם - אנשי ה-IT, לא כל כך טריוויאלי עדיין בלא מעט ארגונים בישראל".

מוסד מבקר מערכת הביטחון, אמר טננבאום-ארז, "הוקם מתוקף המלצות ועדת אגרנט והחלטת הממשלה לקיים ביקורת ופיקוח אזרחי של הדרג המדיני על צה"ל ופיקוח משקי-כספי על משרד הביטחון. אנו מספקים לשר הביטחון מקורות מידע, ייעוץ וחוות דעת אובייקטיבים ובלתי תלויים על הנעשה במערכת הביטחון, לרבות צה"ל. מבקר מערכת הביטחון מתמנה על ידי ממשלת ישראל, בהמלצת שר הביטחון, ועובדים בו 32 אזרחים וקצינים, לצד 116 קציני מילואים, עם עבודה של עובדי מיקור חוץ בעלות כמה מיליוני שקלים".

"המצטיינים יוצרים את ההבדל בין הפרויקטים"

איתי אמטו, מנכ"ל אינסטיטוט, אמר בקשר לנושא הטקס כי "כחברה, עלינו להעלות על נס את הזוכים המצטיינים ונמשיך לתת להם שירות טוב יותר". לדבריו, "שווה להיות מצטיין, כי המשמעות של זה היא יותר שירות ויותר פרויקטים". הוא ציין כי "ההצטיינות בפרויקטים והפיכתם למושגים כרוכה באנשים. הם אלה שיוצרים את ההבדל בין הפרויקטים וגורמים לאחרים שבסביבתם להצטיין ומניעים את כלל המיזם ואת הפיכתו למצטיין".



איתי אמטו

"האתגר הגדול של המנמ"רים: הדטה סנטר"

שי נוני, מנכ"ל קומוולט ישראל, אמר כי "כל מי הגיש את מועמדותו לתחרות הוא ללא ספק מצטיין, גם אם לא זכה". לדבריו, "האתגר הגדול ביותר בפנינו ניצבים מנהלי התשתיות והמנמ"רים הוא הדטה סנטר. בלי הדטה סנטר והטיפול בו אין למנמ"רים יכולת לתפקד כראוי". הוא הוסיף, כי "האתגר הוא מידול הדטה סנטר, שצובר תאוצה אקספוננציאלית. לכן, אם המנמ"ר רוצה ליצור ערך עסקי לארגון שלו, עליו לטפל במרכז הנתונים תוך שילוב היבטים של חדשנות ותעוזה".



שי נוני

נוני מנה חלק מהאתגרים מולם ניצבים המנמ"רים: "מיחשוב ענן, הטיפול ב-Big Data, ההגנה על המידע, ניתוח וחיפוש נתונים בזמן אמת והמעבר של מערכי IO לווירטואליזציה". הוא סיכם בציינו כי "קומוולט מספקת פלטפורמה אחידה שמאפשרת למנהלי התשתיות הגנה ויכולת להיות חדשניים. אנחנו נמצאים בארץ כשנה וסיבת החדירה הגבוהה שלנו לארגונים היא החדשנות".

"הטוב הוא האויב המסוכן ביותר של המצויין"

טל פרנק, מנכ"ל משותף באינסטיטוט סולושנס, אמר כי "הגברת של הטוב ביותר או המצויין".



טל פרנק

"תפקידנו הוא לחבר כל עובד ועובד, שותף עסקי וסוכן ליעדים ולמדדים", הוסיף פרנק. "יצרנו מערכת שמעלה את הפריון והתפוקות, שמשפרת את השירות בעשרות ארגונים. אנחנו ממשיכים לשקוד על טכנולוגיה שמעצימה תהליכים עסקיים. על כל מנמ"ר יש לחצים לתת ערך גבוה יותר למקבלי החלטות בארגון - ואנחנו מאפשרים לארגונים לעשות זאת".

בצורה טובה". לדבריו, "העלינו את מערכת הסיבל (Seibel) הגדולה במזרח התיכון. עשינו כמה דברים יפים - הכול בשותפות עם הלקוחות ותוך יישום של היגיון עסקי".

"במרכז 2014: החדשנות בעולמות הנייד וה-Big Data"



זאב ינאי

זאב ינאי, מנכ"ל ונשיא אדוונטק, אמר כי מגמות החדשנות בעולמות המיחשוב הנייד וה-Big Data הן שיניעו את עולם ה-IT ב-2014. הוא ציין כי "אדוונטק הבינה שזה הכיוון אליו עליה לפנות. זאת, לצד המשך פעילותה בעולם ה-ERP, בו היא חברה חזקה, לרבות העלאת של מערכות לאוויר בזמן ופעילות בתחום במגזר הביטחוני. לכן ביצענו פרויקטים של הטמעת מערכות Exadata של אורקל, שנותנת מענה לעולם ה-Big Data".

"החזון והמנהיגות הם שיהפכו פרויקט IT טוב למצטיין"

"אנחנו בוחנים באופן תמידי את הסוגיה מה יהפוך פרויקט IO טוב למצטיין. יש לכך כמה תשובות והראשונה שבהן היא שנדרשים חזון ומנהיגות להובלת הפרויקט", כך אמר **צור שריג**, מנכ"ל אנקור.



צור שריג

לדברי שריג, "לצד החזון והמנהיגות, על הארגון להיתם לצורך הפרויקט, להיות מחויב לו ולהפנים שהוא תורם לביצועיו". הוא סיכם באומרו כי "העבודה עם אנקור נעשית בשיתוף פעולה, עם הרבה תכנון ומעט הפתעות, לטובת ניצחון לכל הצדדים".

"מסיימת שנה טובה" VMware



רענן ביבר

רענן ביבר, מנכ"ל VMware ישראל, אמר כי "כמו רבים וטובים בענף, אנחנו מסיימים שנה טובה". הוא ציין כי "יש בישראל כ-350 אלף שרתים וירטואליים שאם הם היו פיזיים, מערכות החשמל היו קורסות בעולם, על פי ההערכה, מספרם של השרתים הווירטואליים עומד על כ-40 מיליון".

ביבר הוסיף כי "החזון של החברה הוא ליצור מצב בו לאחר שהשרתים הפכו לווירטואליים, כלל הדטה סנטר יהיה שכזה משמע, שיהיה דטה סנטר מוגדר תוכנה (SDDC). מצב זה כבר מתחיל לקרום עור וגידים. מדובר במהלך הבא של VMware, לאחר שהיא אוחות בימים אלה במחצית משוק השרתים הווירטואליים".



והזוכים הם...

תמצית נימוקי חבר השופטים לפרויקטים הזוכים בתחרות מצטייני המיחשוב IT Awards 2013

יוסי הטוני



ל הן תמצית נימוקי חבר השופטים לפרויקטים הזוכים בתחרות מצטייני המיחשוב IT Awards 2013. בשלבי התחרות השונים התמודדו יותר מ-200 פרויקטים מארגונים מכל מגזרי המשק ובעשר קטגוריות שיפוט. טקס הכרזת הזוכים בתחרות נערך זו השנה ה-11 בהפקת אנשים ומחשבים. הטקס התקיים במרכז הכנסים אווניו בקריית שדה התעופה, בהשתתפות מאות מנמ"דים, מקצועני IT בכירים ומנכ"לי ספקיות המיחשוב בארץ. את האירוע הנחה **פלי הנמר**, יזם ומנהיג קבוצת אנשים ומחשבים.

תשתיות טכנולוגיות

שדרוג תשתיות הדטה סנטר - שירותי בריאות כללית

"הדטה סנטר של הכללית הוא הרשת האזרחית הגדולה ביותר במדינה. חדר המיחשוב מכיל יותר מ-2,500 שרתים וכ-600 נתבים. הפרויקט כלל הטמעה של טכנולוגיות חדשות, עיצוב מחדש של טופולוגיית הדטה-סנטר ומערכות אבטחת המידע. הפרויקט הצעיד את הכללית למובילות טכנולוגית."

נגישות למוקד שירות מבוסס צ'אט - בנק לאומי

"הפרויקט משלב עדכניות טכנולוגית עם חזון של שירות רב ערוצי. הפרויקט הביא למימוש חזון הבנק כארגון גלובלי, מבוסס תשתית וידיאו-צ'אט. נוצר קשר איכותי וישיר בין מנהלי ועובדי הבנק, חטיבות הבנק, המרחבים ועד רמת הסניף הבודד. הפרויקט מספק שירות ותמיכה לעובדי הבנק באופן יעיל ומהיר."

תשתיות תקשורת וקולבורציה גלובליות - ECI

"במסגרת הפרויקט בוצע שדרוג של מערך השיתופיות. המהלך הביא להתייעלות ולחיסכון בהוצאות, באמצעות החלפת מערכות VoIP קיימות והוזלת עלויות השיחה בין סניפים בינלאומיים. כמו כן, תרם הפרויקט להרחבת יכולות העבודה עם מכשירי טלפון חכמים וטאבלטים."

הקמת מערך גיבוי ושחזור - ישראלכרם

"הפרויקט כלל פתרון גיבוי ושחזור חדשני לארגון, הכולל מגוון רחב של סוגי טכנולוגיה וניהול עשרות יישומי מידע והעברתו מהייצור לאתר DR. הפרויקט מימש תפישות גיבוי מתקדמות, שאינן מוטמעות באופן נרחב בארץ: ניהול SnapShots באמצעות מערך הגיבוי, שימוש ב-SnapShots עבור הגיבויים, גיבוי סיננטי מלא. כל זאת נעשה בלוח זמנים מהיר ביותר."

מרכז בסיסים ומעבר ל-B2D - חיל האוויר

"הפרויקט כלל קונסולידציה של עשרות מרכזי מיחשוב הפזורים ברחבי בסיסי חיל האוויר בארץ. הפרויקט כלל הטמעת מכונת אחסון וכמה שרתים למרכזים ראשיים. המרכזים מבוססי אחסון ווירטואליזציה והם בעלי שרידות גבוהה ויכולות גידול וצמיחה. השדרוג כלל הטמעת מערכות גיבוי, עם מתן מענה של רציפות תפקודית לשירותים ולגיבויים."

שדרוג תשתיות מיחשוב וביצוע DR לענן ציבורי - מלון ענבל, ירושלים

"הפרויקט כלל שדרוג תשתיות מיחשוב מיושנות מאוד, בנות יותר משבע שנים, לצד קונסולידציה של התשתיות. בשל הפרויקט התקבלה העלאה של רמת הזמינות של תשתיות המלון, בוצע DRP לטובת המשכיות עסקית והוטמעה מערכת אחסון מרכזית אחודה. הפרויקט אפשר למלון להוריד משמעותית את עלויות האחזקה השוטפות של מערכות המיחשוב."

הטמעת אקסה-דטה - ECI

"הפרויקט כלל החלפה של תשתיות האחסון בחברה למערכות אקסה-דטה מתקדמות של אורקל. הפרויקט יצר פלטפורמה מתקדמת לבסיסי הנתונים, המותאמת לדרישה לצמצום עלויות בקרב ארגונים."

Info Ordering System - יזיה כ.א.ל.

"מערכת הליבה בחברה מבוססת מתודולוגיה בשפת Cobol/VMS. כחלק מהתוכנית האסטרטגית של כ.א.ל. הוחלט על תהליך Refactoring - בנייה מחדש של רכיבים ממערכות החברה על בסיס טכנולוגיות חדישות. פרויקט זה הוא החלוץ בתהליך. המערכת מאפשרת הזרמת מידע ודו"חות ללקוחות פרטיים ועסקיים בצורה שקופה."

תשתיות VDI - הפניקס חברה לביטוח

"הפרויקט כלל הקמת תשתית תחנות עבודה וירטואליות לצורך חיבור עובדי החברה בשעת חירום. הפתרון מאפשר המשכיות עסקיות, ומאפשר עבודה מהבית בעת קריסה מוחלטת של שרתי החברה. הוא מספק יכולת להמשיך לתפעל את מוקדי השירות - מכל מקום. הפרויקט הביא לחיסכון בעלויות התפעול והחומרה."

ניהול מדיה וניהול תורים מורחב - מכבי שירותי בריאות

"במסגרת הפרויקט יושמה מערכת מתקדמת לניהול מדיה והעברת מסרים ארגוניים ושייווקיים. המערכת משולבת במערכת לניהול תורים - כל זאת תחת מעטפת משותפת ב-170 אתרים וביותר מ-1,000 מסכים. הפרויקט הביא לשיפור השירות במתקנים השונים של מכבי שירותי בריאות ולישיפור תדמיתי בארגון עצמו ואצל הלקוחות."

DRP - מגדל חברה לביטוח

"במסגרת הפרויקט הוקם מערך יכולות טכנולוגיות כולל ליישום תוכנית התאוששות מאירועים משבריים. כתוצאה מכך הושגה שרידות מלאה של מערכות המיחשוב בחברה ויכולת התאוששות מהירה מאירועים משבריים. זהו יישום ראשוני בארץ ובעולם עבור חלק ניכר מהטכנולוגיות שבהן נעשה שימוש."

אבטחת מידע

כניסה מאובטחת ליישומים מרחוק - מכבי שירותי בריאות

"במסגרת הפרויקט הוקמה תשתית גנרית לכלל עובדי הארגון,

בסיווגים שונים, ותמיכה בתהליכי גילוי להתרעה, הגנת שמי המדינה והגנה אקטיבית. המערכת פותחה כמענה לפער הקיים בקיבולת המערכות היום ויכולתן להתמודד עם עומסים ומשטר הזמנים הקשיח הנגזר מהמשימות. הפרויקט הביא לחיסכון מצטבר של עשרות מיליוני שקלים, להקטנת התלות בתעשיות חיצוניות ולהגדלת הגמישות.

מימוש SOA - חיל האוויר

"הפרויקט מימש ארכיטקטורה מוכוונת שירותים. במסגרת הפרויקט הוקם (ESB (Enterprise Service Bus), שעליו פותחו מאות ממשקים, בין כ-45 מערכות, תוך מימוש אלפי תהליכים עסקיים חדשים. חיל האוויר היה בין הראשונים לאמץ את תפיסת ה-SOA בארץ. הפרויקט מורכב הן טכנית והן ארגונית."

יוחנן: תשתית שיתוף קוד צה"לית - צה"ל

"הפרויקט הביא לשימור וניהול הידע בארגון ברמה גבוהה, עם יכולות חיפוש מהירות, תוך קיצור זמני הפיתוח. פותחה יכולת לשיתוף קוד וידע בין הארגונים, דבר שהניב חיסכון כלכלי וקידום טכנולוגי משמעותי של צה"ל."

פיתוח תחום ה-BI בעולם התומ"ל - חיל האוויר

"הפרויקט נועד לייעל ולמקד טוב יותר את תהליך הפקת הלקחים בצה"ל, תהליך שהיה עד כה ידני. הפרויקט אפשר ליצור 15 מערכות BI בעולם התומך לחימה בצה"ל, הקשורים בעולמות תוכן שונים."

מיכון תהליכי הביקורת - משרד הביטחון

"הוקמה במסגרת הפרויקט מערכת, המשמשת כלי עבודה לניהול ביקורות עבור מבצע הביקורת, וכאמצעי מעקב ובקרה עבור הנהלת היחידה. המערכת הביאה לשיפור האיכות הכוללת של עבודת הביקורת, יצרה מנגנון ממוכן שתומך בתהליכים ובשלבי עבודת הביקורת המבוססים על תורת הביקורת, הוראות ונוהלי מבקר מערכת הביטחון. הפרויקט הביא לשיפור ניהול תהליך הביקורת (תכנון, ביצוע ובקרה), המבוצע על ידי יחידת מבקר מערכת הביטחון, בהתאם לתוכנית העבודה השנתית. המערכת תומכת בתכנון, הביצוע והבקרה של תוכנית העבודה של צוותי הביקורת בכל הרמות, בבקרה ובדיווח על הביצוע בפועל של תוכנית העבודה והיא מסייעת לשימור הידע הארגוני ביחידת מבקר מערכת הביטחון."

הקמת אתר DR למערכת ניהול מידע הנדסי - חט"ל, צה"ל

"הפרויקט נועד להבטיח פעילות רציפה ותקינה של מערך ניהול המידע הנדסי בחט"ל, הכולל בניית תהליך סדור להבטחת המשכיות מלאה במקרה של אסון או כשלים. בעקבות הקמת האתר התקצרו זמני הפסקת הפעילות בתקלות, מופו סיכונים, התקבלו יעדי זמנים קבועים של שחזור נתונים ונוצר תהליך קבלת החלטות מסודר להחלפה בין האתר הראשי לאתר ה-DR."

מגזר ציבורי

בקרת קבלנים אגף תברואה - עיריית פתח תקווה

"הפרויקט הביא לתכנון, ניהול שליטה, פיקוח ובקרה בזמן אמת על ניקיון העיר ושירותי התברואה של העירייה, תוך שימוש בבקרה ממוחשבת לביצוע השירותים המבוקשים. כל תנועות רכבי הקבלנים מנוטרות, כולל התרעות על כל חריגה שהוגדרה והשפעתן על תגמולי הקבלנים בהתאם. קבלן פינוי המכולות מנוטר על פעילות הפינוי שלו, כולל ביצוע מול תכנון עד לרמת התגמול לפינוי."

המאפשרת כניסה מכל רשת שהיא ומכל רכיב שהוא. הפרויקט הביא לגמישות מירבית בגישה מרחוק ולפיתוח יכולות עסקיות, כמו גם להעלאת הזמינות של בעלי התפקידים בארגון."

יישומי ניתוח נתונים ואנליטיקה

מערכת לאיתור ומיקוד אוכלוסיות - מכבי שירותי בריאות

"בפרויקט הוקמה מערכת אינטגרטיבית של מידע רפואי על אוכלוסיית המטופלים של מכבי שירותי בריאות. המערכת פותחה בשל חשיבה ארגונית, שלפיה יש לראות את הטיפול בחולים בראייה אינטגרטיבית, שתאפשר מעקב בזמן אמת ותמנע תחלואה נוספת. המערכת עשתה שימוש במגוון רחב של מידע, הקיים במערכות שונות, תוך יצירת ממשקים וצינורות טכנולוגיים המקשרים בין כולן, מתוך מטרה לתמוך בתהליכים עסקיים וליצור חוויית משתמש טובה מבחינת אחידות השימוש והנראות."

מערכת מיחשובית כמנוף לשיפור תהליכים ארגוניים וצמצום אשפוזים - שירותי בריאות כללית

"הפרויקט נעשה במסגרת התוכנית הארצית לצמצום אשפוזים חוזרים בקרב אוכלוסיית הקשישים, בני 65+. במסגרת הפרויקט פותחו מערכות מיחשוב אינטגרטיביות, התומכות בתהליך ארגוני של רצף הטיפול במטופל ועמידה באסטרטגייה ארגונית של צמצום אשפוזים חוזרים. המערכת הביאה לירידה של 5.2% בשיעור האשפוזים ולירידה של 15.5% בהמתנה לסידור מוסדי לזכאים."

הקמת מערכת BI - אפריקה ישראל

"מערכת ה-BI שהוקמה משמשת ככלי עבודה, מציגה אמת אחת מתוך כלל המערכות התפעוליות, ומאפשרת לקבל תמונת מבט כוללת. זאת, תוך שימוש באמצעים ויזואליים עבור חברות הקבוצה, בארץ ובעולם."

פילוח עסקי לחטיבה הקמעונאית - בנק הפועלים

"במסגרת הפרויקט פותח מנוע אנליטי מורכב לחישוב הפלח העסקי של לקוחות החטיבה הקמעונאית בבנק. המידע עובר ממערכת אחסון נתונים ל-100 מערכות שעושות שימוש במידע הרלוונטי, לכל הערוצים. פעילות המערכת משפיעה ומשפרת את השירות לכשני מיליון לקוחות הבנק."

פרויקט תגמול רבעוני - רפאל מערכות לחימה

"הפרויקט סיפק כלי טכנולוגי מתקדם, תומך החלטה, שבאמצעותו יכולים מנהלים ברמות שונות בארגון לתגמל את העובדים על סמך הערכות רבעוניות. הפרויקט הביא למיכון תהליך משמעותי בארגון אשר מתקיים 4 פעמים בשנה ובו נמדדים ביצועי העובדים, מתקבלות הערכות מנהלים ומחושב סך התגמול עבור כל אחד מאלפי העובדים בארגון. הפרויקט הביא להתייעלות תפעולית כוללת של אגף משאבי האנוש ומערכות המידע בארגון רב מימדי, בעל מורכבויות ושונות משמעותיות, שניהולם מצריך תקורות רבות הגוזלות זמן ניהול משמעותי."

צבא וביטחון

מערכת תשתית לתחום תמונת שמיים - חיל האוויר

"בפרויקט הוקמו תשתיות המאפשרות שיתוף מידע מסנסורים ומערכות שו"ב בפריסה רב-אתרית, לטובת קישור מאובטח של מערכות



מביא להאצה העסקית שניתן לבצע באמצעות תפיסת ניידות חדשנית, ולקיצור תהליכי עבודה משמעותיים. המערכת ידידותית ונגישה לכל סוכן."

מערכת מבט, ניהול תוכניות העבודה - מגדל טכנולוגיות

"הוקמה מערכת לתוכניות העבודה של מגדל טכנולוגיות המהווה מקום אחד ומאוחד, בו מרוכזים כל הנתונים הנדרשים לצורך ניהול תוכנית העבודה בשוטף, תוך ניצול מערכות קיימות. הפרויקט הביא להגדרת מתודולוגיה וסטנדרטים אחידים לניהול תוכניות העבודה ואכיפתם באמצעות המערכת. נוצרה שקיפות מלאה בארגון - הלקוח מול ה-IT וה-IT כלפי עצמו. הוטמעו דרישות ציות תאגידי, כחלק אינטגרלי מתהליכי העבודה במערכת. הפרויקט הביא ליצירת פלטפורמה אחת, התומכת בניהול תוכניות העבודה בכל ההיבטים - ל"ז, תקציב, תכולות ואיכות."

ERP בבית האריזה - יישובי חבל מעון

"בית האריזה יח"ם, יישובי חבל מעון, מפעיל ששה בתי אריזות בחבל. הטמעת מערכת ה-ERP הביאה לשיפור וייעול כל תהליכי האריזה, וכן לצמצום עלויות האריזה וכוח האדם."

הגברת המכירות ושירות ללקוח - שלמה סיקסט

"במסגרת הפרויקט הוטמע פתרון ממוכן לניהול היעדים, הביצועים וחישוב העמלות, שהחליף את השימוש בדפי אקסל. הפרויקט סיפק יכולת לשקף לעובד בצורה ויזואלית, ברורה וחכמה - על מה הוא מתוגמל, מהן הציפיות ממנו, מהן האפשרויות שהארגון נותן לו להשתפר ולהרוויח בונוס."

מערכת שיבוץ משמרות - מכבי שירותי בריאות

"המערכת מיושמת במאות מתקנים ובקרב אלפי עובדים. המערכת יושמה בסביבת מיחשוב ענן, תוך עמידה בדרישות אבטחת מידע. היישום בענן שיפר את יעילות הארגון ונצילות הוצאות השכר, וכן את שביעות רצון העובדים, היכולים לקבל מידע לגבי המשמרות בכל מקום ובכל זמן. המערכת הביאה לייעול תהליכי העבודה בארגון בהיבטי תכנון ושיבוץ משמרות במוקדים ובמתקני מכבי, והיא כוללת אלגוריתמים למיטוב של משאבים תחת אילוצים."

השגת יתרון תחרותי

מערכת מומחים און ליין - שירותי בריאות כללית

"המערכת מאפשרת שיתוף פעיל של המטופלים בניהוג, ניהול ומעקב אחר המצב הרפואי. הדבר מתאפשר באמצעות כלים אינטראקטיביים, המותאמים לצרכי המשתנים של המטופל. המערכת מספקת למטופלים מידע מגוון מאנשי מקצוע מוסמכים, ובכך מקטינה את מימד הלחץ שלהם. המטופל יכול לתקשר עם המומחים בכל הערוצים הקיימים, 24 שעות ביממה, בצורה מקוונת. לצד התועלות הקליניות, המערכת מפחיתה עומסים הקיימים בצמתי שירות פרונטאליים מרכזיים."

כספומט מדבר - בנק לאומי

פרויקט זה זכה גם באות הנגישות. בנימוקי השופטים נכתב, כי "הפרויקט מספק נגישות והוא בעל חשיבות מיוחדת וראויה להערכה. הוא מיועד להקל על ציבור העיוורים וכבדי הראייה, אשר נעזרים בשירותי הכספומט של הבנק. הפרויקט מבוסס על שילוב מערכת מנוע קול דינאמי, המאפשרת תרגום של טקסט לקול בזמן אמת, TTS (Text to Speech), בכספומט. המערכת מאפשרת לבעלי מוגבלויות לשמוע את כל המידע המעודכן המופיע על צג הכספומט. פרויקט מרשים בעל חשיבות

מערכת בקרה אפליקטיבית רוחבית לטרנזקציות מקוונות - עיריית תל אביב-יפו

"פותחה מערכת רוחבית ונגרית, שמטרתה לזהות באופן אוטומטי כשלים מסוגים שונים (מערכתיים, תשתיתיים ויישומיים) - מכלל הפעילות המקוונת של המערכות העירוניות השונות, כמו גם מכלל סביבות העבודה שלהן."

מינוף טכנולוגיות

מערכת קמפיין תומכת הצעות בזמן אמת - סלקום

"במסגרת הפרויקט הוקמה מערכת קמפיניים יוזמת ומגיבה בזמן אמת, לצורך מינוף הערך השירותי והשיווקי של החברה. הביצוע נעשה באמצעות שיוף פרסונלי, מיקוד הנציג במפגש עם הלקוח ומענה שיווקי מהיר לשינויים בשוק."

שיפור תהליכים עסקיים

ניהול ועדות תכנון והערכה - משרד הרווחה

"מערכת מתו"ה לניהול ועדות תכנון, טיפול והערכה במחלקות לשירותים חברתיים, הינה מערכת ראשונה מסוגה, המיישמת תפיסה חדשה, שמטרתה להגביר את תהליך המשילות של משרד הרווחה מול המחלקות לשירותים חברתיים ברשויות המקומיות - כזרוע הביצוע של מדיניות המשרד. המערכת הביאה לניהול תהליך קבלת ההחלטות ומעקב אחר ביצוע, על פי מתודולוגיה חדשנית לניהול ותמיכה בתהליכי קבלת ההחלטות."

מרכז ייעוץ ארצי לצנתורים אלקטיביים - מכבי שירותי בריאות

"הפרויקט הביא לקידום השירות ומיטיב את הטיפול הרפואי לכלל מבוסחי מכבי. הוא מקדם רפואה שוויונית ומפחית את הסיכון בבצוע פעולות מיותרות. בפרויקט נעשה שימוש בתשתיות, טכנולוגיה וכלי אינטגרציה חדשים, והוא הביא למידול תהליכים, ניהול תהליכים ואינטגרציה בין מערכות שונות."

תהליכי B2B לוגיסטיים ברשת בתי מרקחת - מכבי פארם

"הפרויקט הביא לכך שכלל הפעילות הלוגיסטית של רשת בתי המרקחת מכבי פארם מנוהלת בתהליכי B2B חדשניים מול ספקי ומפיצי התרופות בהיקף כספי של יותר ממיליארד וחצי שקלים בשנה, תוך חיסכון בזמן עבודה ידנית ושיפור תהליכים - למכבי ולספקים. במסגרת הפרויקט הוסבו התהליכים הלוגיסטיים להעברת מסרים אלקטרונית, תוך אינטגרציה ישירה בין מערכת הסאפ הארגונית במכבי למערכות הלוגיסטיות השונות של מפיצי ויצרני התרופות."

טיפול בחשבונות חסרי כיסוי - בנק לאומי

"הפרויקט מיכן את הידע העסקי שהיה בנהלים ובכללים הנהוגים בפועל, והשאיר לטיפול בנקאי מומחה רק את ה"שטח האפור" שדורש בחינה מעמיקה. הפרויקט כלל הפעלת תהליך מבוסס מנוע BPM, המבצע טעינת מופעים, תעדוף, ניתוב, הקפצת משימות, עבודה בריבוי אתרים גיאוגרפיים - כל זאת תוך מתן כלי ניהול ובקרה."

מערכת מכירות לסוכנים - קבוצת מגדל

"יישום סוכנים לניהול לקוחות ומכירות באמצעות טאבלט. הפרויקט

חברתית ממדרגה ראשונה, בנוסף לערך העסקי שלו".

שדרוג מערכת CRM - ויזה - כ.א.ל.

"בפרויקט הוסבה גרסת מערכת CRM של סיבל בת עשור, לגרסה עדכנית. פרויקט מורכב ביותר, הנוגע ל-600 מסכים, חצי מיליון שורות קוד, שבוצע במשותף על ידי צוותים מהודו, ארה"ב, קנדה גרמניה וישראל. הגרסה החדשה מאפשרת התאמת 250 ממשקים לשירותי ווב, מה שמשפר את רמת השירות של הארגון ללקוחותיו".

מערכות מידע במכבייה - מכבי תנועה עולמית

"מאחר וזהו אירוע המתרחש אחת לארבע שנים, לקראת כל מכבייה יש צורך להקים את כל המערכות מחדש. הפרויקט בוצע עם משאבים מצומצמים, ללא יכולת לבצע פיילוט. המערכת, שהוקמה תוך פחות משנה, תומכת במשתמשים מעשרות מדינות. המערכת כללה ניהול הרישום ומעקב של רישום המשתתפים, תגים, ספורט, אירוח, תחבורה והסעדה".

תשתיות יישומיות ומערכות ליבה

"עולם חדש" - בנק ירושלים

"במסגרת פרויקט העל, בוצעו במקביל פרויקטים רחבי היקף: הטמעת מערכות CRM, החלפת מערכות ה-ARM, הקמת אתר אינטרנט, הקמת מערך סניפי וידיאו ועוד. כל זה נעשה בלוח זמנים קצר, יחסית לגודל ולמספר הפרויקטים. הפרויקט מעורר השראה כיוון שהוא מראה איך משיגים יתרון תחרותי-עסקי בשל שימוש בטכנולוגיות חדשניות.

הקמת מערך מכירות דיגיטלי - פלאפון

"במסגרת הפרויקט פותחה פלטפורמה וובית לאתרי מכירות של סימים ומכשירים ללקוחות קיימים וחדשים, הכוללת אתר מכירות באינטרנט ללקוחות החברה ולמשווקים, וכן אתר מותאם מובייל לסוכני מכירות התומכים בביצוע עסקה מקוונת תוך שימוש בממשקים מול מערכת ה-CRM הארגונית. הפרויקט אפשר לפלאפון להרחיב את פריסת המשווקים והביא להתייעלות תפעולית וצמצום של מוקד התמיכה בסוכני המכירות".

שיקים בסלולר - בנק לאומי

"הפרויקט יצר שירות להפקדת שיקים באמצעות הסלולר, לשימוש במכשירי iPhone ומכשירים מבוססי אנדרואיד. ההפקדה נעשית על ידי צילום השיק ושליחתו לבנק בצורה מאובטחת, כאשר הסכום מועבר לחשבון המוטב כבר ביום העסקים הבא. מדובר בעיצוב מחדש של שירות בנקאי קלאסי, והתאמתו לצורכי הלקוחות, תוך מינוף טכנולוגי שבוצע ביחידת התפעול המרכזית".

הטמעת מערכת ERP - קמטק

"במסגרת הפרויקט הוטמעה מערכת ERP מבוססת סאפ בסניף המקומי ובעוד תשע חברות בנות ברחבי העולם. הפרויקט כלל ניהול ארגוני מלא, פיננסי, כולל הטמעת מערכת BI. המדובר בפרויקט מורכב בגלל היבטי הרב-תרבותיות והרב-לשוניות שלו. הפרויקט איפשר מעבר לתהליכים אחידים בכל הארגון".

ארכיון דיגיטלי - עיריית תל-אביב-יפו

"הפרויקט החל את דרכו בסריקת תיקי הבניין בעיר תל-אביב-יפו. במקביל, נבנתה תשתית לקליטת החומרים הסרוקים ואחסונם ופותח ממשק פנימי בארגון לאחזור המידע וניהולו. בשלב השני לפרויקט

הועברו התכנים לסביבת האינטרנט ונבנה אתר פתוח לציבור הרחב, המאפשר גישה למסמכים בתיק הבניין - ללא תשלום. בעתיד יוקמו ארכיונים נוספים: נכסים, רישוי עסקים, תיק תלמיד ועוד. הפרויקט יצר תשתית מידע חיונית לתמיכה בפעילויות מרכזיות של העירייה ושיפור משמעותית את השירות לכל בעלי העניין".

הקמת מערכת ליבה - חברת הביטוח שירביט

"במסגרת הפרויקט הוקמה מערכת ליבה, המשולבת במערכות התפעוליות - לניהול מסמכים, ניהול תוכן ותהליכי עבודה. הפרויקט כלל הסבה של שני מיליון מסמכים ממערכת קיימת למערכת IFN. היעד הוא הפיכת שירביט לחברה ללא נייד. המערכת יצרה מהפכה בתהליכי העבודה של עובדי שירביט ושיפרה לאין ערוך את הטיפול והשירות ללקוחות".

תנופה תשלובת מותגים - תנובה

"במסגרת הפרויקט בוצעו מהלכי שדרוג של חומרה ותוכנה בתשתיות החברה, וכן בוצע Roll Out של מערכת ה-ERP בלוח זמנים קצר של חצי שנה. הפרויקט הביא להתייעלות תפעולית לצד חיסכון כספי".

DATA HUB - UPS

"זהו פרויקט BI חדשני, היוצר האצה עסקית, על בסיס האינטגרציה שלו עם פרויקטים רוחביים נוספים. זאת, כחלק מתפיסת מערכות המידע כאסטרטגיות בארגון. שילוב פרויקט הניידות העסקית ופרויקט ECM מורכב יצרו מכפיל כוח ביישום תפיסת המידע הארגוני והשימוש במערכת ה-BI החדשה. זהו אינו פרויקט BI קלאסי, אלא יישום של תפיסה כוללת, הרואה את הבידול העסקי והערך שמערכות מידע יכולות לספק לארגון".

עמדת שירות עצמי - לאומית שירותי בריאות

"עמדת השירות העצמי המאפשרת קבלת מידע אישי וביצוע פעולות ללקוחות הקופה. העמדה מביאה לידי ביטוי את יכולות מסך המגע של חלונות 8, באמצעות ממשק חדשני, כל זאת תוך התבססות על תשתית ה-SOA הארגונית".

שדרוג מערכות ליבה - בנק איגוד

"הפרויקט כלל שדרוג מערכת ה-CRM של מיקרוסופט לגרסה 2011. זהו הפרויקט הראשון בארץ של שדרוג גרסה 2011, שנעשה תוך דילוג על דור טכנולוגי. במקביל, ובאופן מסונכרן, התבצע פרויקט שדרוג לגרסאות מתקדמות Citrix 6-1 Office 2010. העלייה של שלוש הפלטפורמות הייתה בו זמנית".

שו"ב וניטור אפליקטיבי

מערכת שו"ב - לאומית שירותי בריאות

"במסגרת הפרויקט בוצע שימוש במערכת ה-BI העסקית, לצורך ניתוח דיווח נתונים חוצי מערכות ה-ERP, Active Directory, תשתיות המיחשוב והשליטה והבקרה. הפרויקט מאפשר לאגף מערכות מידע לפעול באופן פרואקטיבי, לפני שתקלות מתרחשות או מיד עם התרחשותן, ולפני שהמשתמש מתקשר להלפ דסק. הפרויקט בוצע תוך חסכון בעלויות, באמצעות שימוש בכלי דיווח קיים ומוכר, שחסך את הוצאות הפיתוח, הדרכת המשתמשים ורכישת כלי דיווח ייעודי לנושא".

מד דופק לתיק רפואי - מכבי שירותי בריאות

"בפרויקט הוטמעה מערכת לניטור אפליקטיבי לתהליכי ליבה - בראיית המשתמש. הוא שיפר את חוויית המשתמש, ובכך את מתן השירות



מעוף הציפור - פרטור

"על מנת לעמוד ביעדי חסכון בעלויות, ניהול פרואקטיבי וחדשנות טכנולוגיות, הוטמעו כלי VCOPS שהביאו לשינוי משמעותי בניהול הסיבה הווירטואלית והתהליכים העסקיים הרצים על התשתית הווירטואלית. הפרויקט הביא ליכולת פרואקטיבית בחיזוי תקלות בתהליכים העסקיים ובמערכות הארגוניות. בשל הפרויקט, נחשפו ביצועי התהליכים העסקיים הארגוניים לגוף ה-IT ונלמדו אנומליות וחיווי פרואקטיבי בהתנהגות של תהליכים עסקיים".

אותות המערכת

ארבעה פרויקטים נוספים קיבלו אות הוקרה ייחודי, על פי החלטת מערכת אנשים ומחשבים.

תשתיות טכנולוגיות - כ.א.ל.

"בפרויקט הוקמה רשת תקשורת חדשה ומתקדמת אשר עונה על הדרישות העסקיות של החברה, אשר החליפה את הרשת הישנה. תשתיות התקשורת החדשות מבוססות על פרוטוקולים מתקדמים. הוטמע מבנה רשתי המאפשר יכולת ניטור, איתור וטיפול באיומי סייבר על רשת התקשורת בחברה. מומש אתר גיבוי עם יכולות Active/Active מול הראשי".

מכ"ם לרופא - מכבי שירותי בריאות

"במסגרת הפרויקט הוקם פורטל מקוון המאפשר לרופא העצמאי לבצע פעולות בשירות עצמי ולצפות במידע כספי ומינהלי אישי. הפרויקט יושם בקרב אלפי רופאים ומטפלים והביא ליעול של תהליכי העבודה הארגוניים, תוך השגת שביעות רצון רבה בקרב לקוחות המערכת. הפרויקט הביא לשקיפות בתחקור התגמול לרופאים, שקיפות בנתוני הרופאים ושיפור בשירות העצמי לרופאים".

החלפת מערכות אחסון - ECI

"בפרויקט הוחלפו מערכות אחסון מיושנות ומבזרות, תוך קונסולידציה למערך אחוד ומתקדם, המאפשר התאמה לדרישות משתנות - יכולות גידול על פי דרישה והבטחת ביצועים ושרידות גבוהים מאוד. מערך האחסון החדש מביא עימו קפיצת מדרגה של מאות אחוזים בביצועים ובנפחי המידע, יחד עם שדרוג יכולות ניהול, הגישה והבטחת השרידות".

הטמעת מערכת בינה עסקית - ECI

"בפרויקט הוטמעה מערכת בינה עסקית Exalytics של אורקל. הפרויקט איפשר שיפור ביצועים, גישה מהירה יותר לנתונים ותמיכה בקבלת החלטות בזמן אמת, לטובת פריסת תרחישים עסקיים מרכזיים מבוססי טכנולוגיה. זאת, לצד הפחתת עלויות כתוצאה מאיחוד של שרתים, מערכות וטכנולוגיות".

הרפואי שנותן הרופא למבוטח. מדובר בפריצת דרך ברמת הניטור של הפלטפורמה המרכזית, עבור אלפי רופאים המספקים שירות רפואי ויומי, ניטור המביא לשיפור מתמיד בביצועי המערכת".

הטמעת תשתית שו"ב - ישראלכרט

"הפרויקט כלל מספר גדול של מערכות שליטה ובקרה אשר הוקמו ושודרגו, והביא ליצירת תמונת מצב אחידה ומהימנה בחברה. כתוצאה מכך הושגה ירידה דרסטית בכמות התקלות, התקבל שיפור משמעותי ברמת ה-SLA, ונוצר ניטור אחיד ומבוקר".

הקמת מערכת שו"ב לחירום ולשגרה - עיריית תל-אביב-יפו

"הפרויקט כלל הצבת 200 מצלמות ברחבי העיר עם פוטנציאל הרחבה ל-5,000. בנוסף, כלל הפרויקט הקמת רשת נפרדת, להעברת תעבורת וידיאו רחבת פס. המערכת מבוססת על אנליטיקה מיוחדת עם אתגרים מורכבים".

ניהול שינויים משולב - בנק לאומי

"הפרויקט הביא לשילוב בין תהליכי עבודה בסביבה הפתוחה ובמחשב המרכזי ויצר תהליכי עבודה אחידים בניהול שינויים בשתי הסביבות. הוא נעשה על בסיס מתודולוגיית ITIL תוך שילוב מידע תשתיתי מה-CMDB לטובת תהליכי שינוי במחשב המרכזי. הפרויקט הביא לשינוי, שיפור ויעול תהליכי העבודה שהיו נהוגים שנים רבות. שילוב כלל השינויים המבוצעים בשתי הסביבות, הפתוחה ובמחשב המרכזי - תחת קורת גג אחת, הביא למציאת חלון הזמן המיטבי לביצוע השינוי, תוך בקרה ושקיפות מלאה".

מיכון תהליכים ארגוניים - לאומי קארד

"הטמעת מערכת Orchestrator של מיקרוסופט הביאה למיכון, סטנדרטיזציה ויעול תהליכים חוצי תשתיות בארגון. הפרויקט הביא לשלמות וזמינות של המידע על ידי התממשקות למערכות רבות, כגון שרתים, אחסון, מערכות ניהול ו-ווירטואליזציה. יצירת התהליך האוטומטי הביאה למניעת טעויות אנוש. הפרויקט הביא לצמצום במשאבים הדורשים לטיפול במשימות שוטפות ובתקלות".

דקור למידע - שירותי בריאות כללית

"הפרויקט הביא ליכולת ניטור אפליקטיבי של יישומי הליבה וממשקי הנתונים, תוך יכולת תחקור נתונים תפעוליים בזמן אמת. זאת, כדי לאפשר צמצום משך התקלה וזמן מתן השירות על ידי יצירת קשר ישיר ולוגי בין פרטי התקלה, המערכת והלקוח שנדרש לסיוע. המערכת מביאה לתחקור גיאוגרפי וגרפי, תוך הצגת תמונת מצב כוללת בזמן אמת. היא כלים לשותפי הפרויקט תוך עצמאות תפעולית ומביאה לתמיכה מבוססת ידע ונתוני זמן אמת, עם יכולת חיזוי של התפשטות תקלות בזמן אמת".

בחר פורום נבחר
וקבל תיק שתבחרו!
הצטרפו לאחד מפורומי הידע וקבלו תיק מקצועי מדליק
מתנה איכותית מבית Crumpler



להצטרפות לפורומים לרישום ופרטים 03-7330773

פורומי הידע של המקצוענים

מפגשים, הרצאות, דיונים

Networking-1



תודה

לשופטי תחרות 2013 IT-Awards



דורון אמיר
מונ"ל
אמיר יעוץ והדרכה
בע"מ



גדעון כהן
שותף מנהל
YCG אסטרטגיות
לקוח



ד"ר אלי יונטראוב
מרצה, אפקה ת"א
מכללה להנדסת
תעשייה וניהול



אלדד גפן
סמונ"ל טכנולוגיות
עסקיות, קבוצת מטרו
מוטור



עו"ד אביב אילון
יועץ משפטי
לתחרות



אבי עסיס
מונ"ל
Widelink



יובל אילון
מנהל חדשנות,
תשתיות ואבטחת
מידע גלובלי, ECI



יוני ראוכברגר
סמונ"ל מערכות
מידע, קבוצת
קלאטו



ד"ר יצחק שמור
ראש התכנית "ניהול
מערכות מידע"
המכללה האקדמית
לישראל



חסידה קופרברג
יועצת,
משרד התחבורה



דורון יצחקי
COO
שיחות בריאות כללית



דן תל יור
יועץ
דתן



מיכאל ליבר
ר' אגף מערכות מידע
ותקשורת, יד ושם



משה קליימן
סמונ"ל
איכות חירום ובינוי,
מפעלים המלח



משה מקס
מנהל מחלקת
אינטגרציה ותוכנת-
תשתית, עיריית ת"א



מאיר פורמוסקי
CISCO



ד"ר מיכה חוני
ראש מסלול לימודים
במערכות מידע,
המרכז ללימודים
אקדמיים



יונה קליפר
לשעבר מונ"ר
משרד הרווחה



עופר ויסברג
מונ"ר
מכבי שרותי בריאות



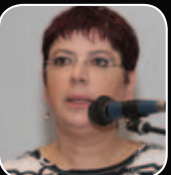
עופר עוז
מונ"ל
TRIPLE T LTD



ד"ר עדי קפליון
מונ"ר
עיריית גבעתיים



דב שפיר
CEO
Broad Digital Ltd



עדה מרקמן
Partner
BDA



מאיר מושקה
מנהל מערכות מידע
אורמת מערכות



שמואל גלייזנר
גביש ניהול סיכונים
וטכנולוגיות



שי גוטמן
מונ"ר
UPS



שי בסון
משוה למונ"ל,
מנהל חטיבת
טכנולוגיות ומשאבים,
מונ"ל מגדל
טכנולוגיות, קבוצת
מגדל



חן שלום
מנהל אגף מערכות
מידע ומחשוב
עיריית פ"ת



קובי הוכמן
IT Information
Solutions



פיני כהן
סגן נשיא ואגליסט
בכ"ר
STKI

"יש יתרון לחברה ספקית שבראשה עומד מנמ"ר לשעבר, מאחר שהוא יודע היטב מה חושב הלקוח"

בתחילת ינואר החל יעקב רבינוביץ', סמנכ"ל הטכנולוגיות לשעבר של תנובה, לכהן בתפקידו החדש: מנכ"ל קבוצת אינטנטיה, ספקית פתרונות M3 למגזר התעשייה ♦ בראיון עם אנשים ומחשבים הוא מסכם את הפרק הארוך בחייו בתנובה ומגלה יתרונות במעבר בין תפקיד המנמ"ר כלקוח לתפקיד הספק

יהודה קונפורטס

החלפתי את **ורדה פולק**, שהיתה CIO של כל תנובה. צריך להבין, שבעבר תנובה הייתה ארגון מבוזר מאוד, ואחד הדברים הראשונים שעשיתי היה איחוד כל מערכות המידע. ביטלתי את כל שכבת מנהלי המערכות לחטיבה אחת. עדיין יש שם מנמ"רים אבל הכפיפות המקצועית היא אלי. בסך הכל מערכות מידע מעסיקה 140 איש, חלקם במטה היתר בסניפים."

מה היו הפרויקטים המרכזיים שהובלת?

"הפרויקט הראשון היה בשנת 1985. זה היה פרויקט הקמת פרונט אופיס בכל הסניפים במקום המיינפריים, כדי לקצר תהליכים שהיו ארוכים מאוד. פרויקט נוסף הוא שילוב מסופונים בעבודת המפיצים. אז זו הייתה מהפיכה של ממש, ואיש לא האמין שנהגים ישתמשו במסופונים.

"אתגר נוסף שלנו היה להתאים את תנובה לעולם הרגולציה המאוד קפדני, שם למערכות המידע יש תפקיד מרכזי ביותר. במסגרת זו

הובלתי את פרויקט מיחשוב רצפת הייצור לכל מפעלי תנובה, בין מערכות הבקרה לבין מערכות הארגוניות, נקודה שהיא מאוד קריטית בעולם המזון. אפשר לומר שההשקעות שנעשו אז הכינו את תנובה טוב יותר לסביבה הרגולטורית המאוד קפדנית שקיימת היום בכלל בתעשיית המזון. "חשוב לציין, שבגלל הידע שהיה לי עסקתי לא מעט בתחום של בקרה ואוטומציה של תהליכים, תחום מאוד מורכב. מערכות

המידע בהובלתי טיפלו באיחוד דו"חות כספיים, שמשמעותו איחוד דו"חות כספיים ל-49 החברות הבנות של תנובה."

"מיקור-חוץ הוא תורה שאינה רק ספק-לקוח, אלא שותפות, ומאוד תלוי איך אתה עושה את זה והאם אתה מסוגל להכליל בחוזה כל פרט וכל דבר כדי שלא יהיו יכוחים. העיקרון שאנחנו הנהגנו חסך לנו הרבה מאוד בעיות בהמשך"



יעקב רבינוביץ'. צריך לדעת לעשות מיקור-חוץ

בתחילת החודש התיישב **יעקב רבינוביץ'** על כסא מנכ"ל קבוצת אינטנטיה, שבבעלות משפחת מייזליס. לפני כמה חודשים פרש רשמית מתפקידו כסמנכ"ל טכנולוגיות בקונצרן המזון תנובה, שם עבד כ-32 שנים.

בראיון לאנשים ומחשבים הוא מסכם על קצה המזלג שלושה עשורים של פעילות בתחום ה-IT וגם על הקריירה החדשה שלו כספק, שאינה רחוקה לגמרי מתחום עיסוקיו הקודמים, וגם מוצא יתרונות בחציית הקווים מעמדת המנמ"ר לעמדת הספק.

יעקב רבינוביץ', 32 שנים, זו חתיכת היסטוריה. איך אפשר לסכם בכמה שורות?

"אכן זו תקופה ארוכה. במהלך 32 השנים עסקתי בתחומים שונים. התפקיד הראשון שלי היה מנהל מערכות המידע והחשב של מחלבת רחובות. אני בכלל הגעתי מתחום אחר לחלוטין, מהשירות המטאורולוגי, שם הייתי מנמ"ר.

התפקיד של חשב-מנמ"ר רחובות התקדמתי לתפקידים שונים, עד שהגעתי לתפקיד הבכיר של סמנכ"ל טכנולוגיות בשנת 2008.

**"המתחרים הם החברות
הגדולות, כמו סאפ אורקל
ויבמ, וגם יצרניות של ERP
לשוק ה-SMB, כמו למשל
פרויריטי של אשבל הבעיות
שהיו בחברה זו בשנים
האחרונות משפיעות מאוד על
השוק וגורמות לחוסר יציבות
אצל הלקוחות"**



יעקב רבינוביץ'

להם. היתרון שלי הוא שאני חושב כמו הלקוח. אני יודע מה הוא צריך ובמה הוא מתלבט, ויש לי היכולת לתת לו את הפתרון הנכון לו ולא רק מה שטוב לי כספק. זה נכון במיוחד היום, כאשר אנו חיים בעולם של פתרונות ושירותים, פה אני יכול להוכיח ללקוח את הערך המוסף שלי."

ספר קצת על החברה?

"קבוצת Intenia הוקמה בשנת 1994 והיא מתמחה בפתרונות מיחשוב תעשייתיים לארגונים. היא הנציגה הבלעדית בישראל של פתרון M3 מבית Infor האמריקנית.

"אנחנו עוסקים בשירותים והטמעה בארגונים וחברת פרואקטיב (50%), המתמחה במנועי Work Flow-1 BPM מתקדמים. למעשה, מדובר פה בתחום של ERP בתחום מגזר התעשייה, שהוא התפתחות של מובקס הותיקה. Infor היא החברה השלישית בגודלה בעולם בתחום והיא שקופה לכל בסיסי הנתונים בארגון. קהל היעד הוא המגוון הרחב של התעשייה - מהפיננסים ועד רצפת הייצור, וזהו אחד המגזרים החזקים במשק. הקבוצה כולה בבעלות משפחת מייזלס, ואני למעשה מחליף את המייסד והיזם אלי מייזלס, שהפקיד בידי את המנכ"ליות.

מה נתח השוק שלכם ומי המתחרים?

"השוק כיום זה חברות רבות בתעשייה, מכל הגוונים, למשל קונצרן דלתא, שהמערכת שלנו מלווה את כל 12 המפעלים שלה. החברה מעסיקה 50 עובדים, וכאמור, היא ותיקה מאוד בשוק, 30 שנה. אני אישית הייתי לקוח שלהם עד לפני כמה שנים, ומכאן ההיכרות עם המשפחה המייסדת. המתחרים הם החברות הגדולות, כמו סאפ אורקל ויבמ, וגם יצרניות של ERP לשוק ה-SMB, כמו למשל פרויריטי של אשבל ה"בעיות שהיו בחברה זו בשנים האחרונות משפיעות מאוד על השוק וגורמות לחוסר יציבות אצל הלקוחות. הם מודאגים, מאחר שמדובר בחברה שיש לה בסיס לקוחות גדול בישראל, והיא נושפת בעורפן של ענקיות, כמו אורקל וסאפ. אני מקווה שהרוכש החדש ייצב את השוק, כי גם לנו יש לקוחות במגזר הזה, ואני רואה בזה פוטנציאל. היעד שלנו להמשיך לצמוח ב-2014 ב-20% לפחות."

איזה שינוי אתה מתכנן להביא לחברה?

"השינוי המרכזי הוא מעבר לעבודה עם שותפים עסקיים. יש בתעשייה הרבה מאוד מערכות שזקוקות להחלפה, שנועדו להתממשק לעולם החדש, ושם אני רואה את ההזדמנות."

תנובה הייתה בין הגופים הגדולים שהיו חלוצים בתחום מיקור-חוג. התחום הזה סובל מתדמית לא טובה. מדוע?

"מיקור-חוג הוא תורה שאינה רק ספק-לקוח, אלא שותפות, ומאוד תלוי איך אתה עושה את זה והאם אתה מסוגל להכליל בחוזה כל פרט וכל דבר כדי שלא יהיו ויכוחים. העיקרון שאנחנו הנהגנו חסך לנו הרבה מאוד בעיות בהמשך. כל ההנחיות וכל הביצועים הוכפפו לשולחן סמנכ"ל מערכות המידע, תוך שקיפות מלאה מול היחידות העסקיות. כולם הפכו להיות יחידה אחת, שמקבלת החלטות על כל דבר שצריך לעשות, הם, מיקור-חוג, הם חלק בלתי נפרד, והכל מגיע לשולחן ההנהלה. עיקרון נוסף הוא שבכל מקרה של חילוקי דעות בינינו ולבין הספק, הספק קודם כל מבצע את העבודה, מתקן את התקלה אם צריך ואחר כך מתווכחים. אין מצב בעולם, שקו ייצור נעצר בגלל ויכוח על תיקון תקלה. לצערי זה לא המצב בפרויקטי מיקור-חוג בארגונים אחרים, ולכן חלק מחזירי את הפרויקטים הביתה, או מגייסים את עובדי מיקור החוג לתוך שורות החברה. הכדאיות של זה מוגבלת וצריכה להיבדק היטב. נכון הוא שלפעמים הספקים אשמים במצב, אבל כמו שאמרתי - הכל תלוי עד כמה אתה מסוגל להכיל בתוך החוזה עם הספק את כל הפרטים הקטנים, כדי שלא תהיינה אי הבנות."

מה הביא אותך לפרוש?

"אתה מגיע לשיא מסוים, ומעבר לזה אני מרגיש שמיציתי את עצמי. למעשה, הודעתי על פרישה פעם אחת, שנתיים לפני פרישתי, ואחר כך ביקשתי לבטלה בגלל הנושא האישי שלי, המשפחתי, שאיתו התמודדתי ולצערי נכשלתי. אחרי זה החלטתי לראות איך אני מתקדם בכל זאת, זה לא קל. תהליך הפרידה הוא מתמשך, אם כי לא נפרדתי לגמרי, עדיין מגיע לשיבות כי אני משמש כיועץ לתחומים מסוימים."

הנה אתה יושב כעת על כסא מנכ"ל קבוצת Intenia. חצית את הקווים?

"האמת שכאשר פרשתי רציתי לקחת פסק זמן. לא פנית לאף אחד. זרם הפניות הגיע אלי מרגע שהודעתי על פרישתי, כי היה ברור לי שאני עדיין צעיר מדי בשביל לשבת בבית ולא לעבוד. אין ספק שיש לי ניסיון רב בעבודה עם ספקים. אני מכיר את כולם, ולכן כאשר פנו אלי מחברת Intenia חשבתי לנכון שזה תחום שאני יכול לתרום בו. אני יכול לומר, שלפעמים יש יתרון גדול בכך שמנכ"ל של חברה ספקית היה בעבר מנמ"ר, כי מניסיוני אני יודע, שהלקוחות, בצד שאני הייתי שם, לא ממש יודעים מה הם קונים, לא ממש מבינים מה מוכרים

בועז יהודה, גטר טק: "אחרי שנה-שנתיים גרועות - אני אופטימי לגבי 2014"

"צמחנו ב-25% במכירות מדפסות - בעיקר על חשבון HP וזירוקס", אמר יהודה, בסיכום השנה הראשונה בתפקיד ♦ "השוק הצרכני מטריד אותי. לרשתות השיווק יש נטייה לדחוף מוצרים זולים בעלי איכות לא גבוהה"

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

צוות השיווק ומכירות המוצרים באזור אגן הים התיכון ו-6 שנים כמנכ"ל סאן בישראל.

גטר-טק פועלת בשוק המיכון המשרדי, ההדפסה והמיחשוב האישי החל מ-1982. השנה עברה החברה למשכנה החדש בקריית אריה שבפתח תקווה והשאירה מאחור את המבנה ההיסטורי שממנו פעלה שנים רבות - "הבית הסגול" בלב רמת גן.

לדברי בועז יהודה, "2013 הייתה שנת צמיחה עבור גטר טק. אנחנו מייצגים בארץ את לקסמרק ומכירות המדפסות שלנו גדל אשתקד ב-25%. להערכתנו, הצמיחה הייתה על חשבון נתחי השוק של HP וזירוקס. בתחום התקשורת, אנחנו מייצגים את רוקוס עם פתרונות האמריקנית, עם פתרונות ה-Wi-Fi שלה. פה הייתה לנו צמיחה של 100% ולהערכתנו זה בשל הגידול בהטמעת פתרונות אלחוטיים.

למערכות של רוקוס יש יכולת לתת מענה לריבוי של משתמשים על יחידת פיזור אחת. הרשת שלה מקנה אפשרות לניהול מיטבי של תדרי האלחוט בלקוח הארגוני, פורטל ניהול אישי לרשת, בקרה וניטור ציוד קצה, תמיכה בניידות משתמשים ב-VoIP וב-Roaming, כך שמשתמש קצה



"בתחום התקשורת הייתה לנו צמיחה של 100% בשל הגידול בהטמעת פתרונות אלחוטיים". בועז יהודה, מנכ"ל גטר טק.

שעובר משטח כיסוי של יחידה אחת לאחרת לא יאבד את הקשר, תמיכה במספר תקני אלחוט, גישה גלישה עם דף התניה, הגדרת דף נחיתה, גלישה מאובטחת ומוצפנת וסיון אתרים".

"ספק של ספקים"

"גטר טק היא ספק משמעותי בתחום ה-ICT בישראל", העיד בועז יהודה על החברה שבראשה הוא עומד. "בלא מעט מקרים, החברות הבינלאומיות שאותן אנחנו מייצגים רואות בנו שלוחה מקומית שלהן, כמו, למשל, במקרה של לקסמרק, שתופסת אותנו כלקסמרק ישראל. כך הדבר גם אצל רוקוס, או BenQ. גטר טק היא מפיצה ובמקרים רבים משמשת גם כאינטגרטורית או ככזו שנותנת שירותים ברמת הארכיטקטורה לספקים. כך, אנחנו משמשים כספק של ספקי ז'ו".

קבוצת גטר נוסדה ב-1955 ונסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב מאז 1995. הקבוצה מתמחה בייצוג בלעדי של ספקים בינלאומיים מובילים ופועלת בארץ ובחו"ל בתחומים הבאים: צילום, מיחשוב,

יש המעריכים ש-2014 תהיה שנת המתנה. נכון שאני לא שומע את צליל פתיחת הארנקים אצל הלקוחות, אבל למרות זאת - אני אופטימי. אחרי שנה-שנתיים גרועות, ארגונים יהיו חייבים לעדכן את מערכי ה-IT שלהם, וזה כבר קורה: לדוגמה, בתחום ההדפסה חווינו השנה גידול של 25% במכירות - בעיקר על חשבון HP וזירוקס, כך אמר **בועז יהודה**, מנכ"ל גטר טק.

המפגש עם בועז יהודה היה השמיני בסדרת המפגשים המיוחדים שעורכת מערכת אנשים ומחשבים עם בכירים בתעשייה. קודם לכן התארחו, לפי סדר כרונולוגי: בן פסטרנק, מנכ"ל קבוצת אמן; משה חורב,

מנכ"ל אורקל ישראל; מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום; מוטי גוטמן, מנכ"ל מטריקס; נתי אברהמי, מנכ"ל קבוצת יעל; יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר שניידר; וסתית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל.

לדברי בועז יהודה, "זמן רב מדי ארגונים עצרו את עצמם ולא ביצעו רכישות. מגיע הרגע בו נדרש, ממש קיים הכרח, לבצע רכישות בתחום ה-ICT, מאחר שהטכנולוגיה לא נעצרת, נהפוך הוא, והשוק ממשיך להיות דינמי ותחרותי. לכן, למרות הכול, אני אופטימי".

עם זאת, לדבריו, "דבר

אחד ממשיך להטריד אותי: השוק הצרכני. מדובר בשוק הפכפך. לאדם העובד נעשה קשה יותר להתקיים, ההכנסה הפנויה שלו קטנה. מנגד, לרשתות השיווק יש נטייה לדחוף מוצרים זולים בעלי איכות לא גבוהה".

"2013 - שנת צמיחה"

בועז יהודה (49), לשעבר מנכ"ל סאן ישראל, נכנס לתפקידו בפברואר 2012, לאחר ששי טנא, מנכ"ל גטר טק הוותיק, סיים את תפקידו. טנא הצטרף לגטר טק ב-1995 ושימש כמנכ"ל החברה מאז 1998. לפני כן מילא במשך כעשר שנים שורה של תפקידים במציעים שונים במשרד הביטחון, בארץ ובחו"ל. בועז יהודה כיהן כמנכ"ל הסניף הישראלי של סאן עד לפרישתו בספטמבר 2008, אז החליף אותו דן טולדנו. מאז התמקד בועז יהודה בתחום היזמות והפיתוח העסקי, תוך מעורבות פעילה בפתיחת ערוצי שיווק ומכירות ובניהול של כמה סטארט-אפים. בועז יהודה הוא בעל ניסיון בינלאומי של יותר מ-25 שנים בשירות, מכירות, שיווק וניהול בארץ ובחו"ל, מתוכן כ-10 שנים בסאן - כמנהל



"מגיע הרגע בו קיים הכרח לבצע רכישות בתחום ה-ICT"

פיקאונטר ישראל משמשת כנציגתה הבלעדית של פיקאונטר העולמית, הפועלת בתחום פתרונות ההדפסה ופתרונות לשליטה ובקרה על מערכים אלה בארגונים. החברה משווקת גם פתרונות לאבטחת ההדפסה המיועדים לארגונים ביטחוניים, פיננסיים ולקוחות עסקיים בכלל. פתרונות אלה של החברה מתאימים לכל סוגי המדפסות השונים הקיימים בשוק, כך על פי פיקאונטר. יש לחברה מאות לקוחות בישראל, בהם ויזה, בנק לאומי, ניס ויוניליוור.

לדברי בועז יהודה, "רכישת פיקאונטר היא אסטרטגית מבחינתנו ומציבה אותנו בחזית הטכנולוגיה של עולם ההדפסה. אנחנו מחזקים עמה את מעמדנו כחברה שמציעה פתרונות תוכנה מלאים לצד ידע ושירות בתחום התשתיות מקצה לקצה. הרכישה תאפשר לנו לספק סל רחב של פתרונות הדפסה ללקוחות".

בועז יהודה הוסיף, כי "זכינו במכרז למתן שירות למחשבים מוקשחים של פנסוניק לצה"ל. פנסוניק הכריזה על גטר אירופה כעל מרכז שירות אזורי". הוא ציין כי "מחשב מוקשח עולה בין 1,500 ל-5,000 דולרים - תלוי ברמת ההקשחה".

"בסך הכול, השנה הייתה בעייתית עבור כל השוק", סיכם בועז יהודה. "זו הייתה שנת בחירות, במשך שני רבעונים לא היה תקציב מדינה ולאחר מכן היו חגים. אנחנו 'בונים' על הרבעון האחרון של

השנה. יש צבר הזמנות, דברים מתגבשים בצורת המכירות".
השתתפו בהכנת הידיעה: יהודה קונפורטס ופלי הנמר

**"לקסמארק יצאה מהשוק
 הביתי של הזרקת דיו, ואנחנו
 עובדים רק עם מדפסות
 לייזר לארגונים. סמסונג היא
 המתחרה העיקרית שלנו
 ואנחנו מנצחים ניצחונות
 רבים במכרזים בהם אנחנו
 מתמודדים מול HP. היתרון
 של לקסמארק הוא, שלצד
 פתרונות הדפסה יש לה
 פתרונות למניעת הדפסה,
 סריקות, העברה במייל
 ופתרונות אבטחת מידע"**

פתרונות דפוס, ציוד רפואי, אלקטרוניקה בידורית, תקשורת, תשתיות וציוד לשינוע והעברת כוחות. הקבוצה מונה כ-500 עובדים, מהם 70 עובדי גטר טק. מלבד גטר טק, החברות בקבוצה הן גטר ביומד, גטר גרפיקס, ג'י ג'י ירום, גטר קום, דגש גטר, גטר טק דיגיטל, גטר אירופה וגטר קונסיומר. מחזור הכספי של הקבוצה עמד בשנה החולפת על 800 מיליון שקלים. בועז יהודה משמש מנכ"ל של שתי חברות - גטר טק וגטר אירופה. מחזור של גטר טק מהווה כשליש מהמחזור של הקבוצה.

בתוך גטר טק, מכירות תוכנת מיקרוסופט מהוות 41.5% מהפעילות, מדפסות ומתכלים של לקסמארק מהווים 26%, מכונות הצילום של קוניקה מינולטה - 16.3%, ומסכים ומקרנים של BenQ מהווים 6.6%. "אנחנו חווים בשנה האחרונה שינוי עמוק בתחום ההדפסה", אמר בועז יהודה. "לקסמארק יצאה מהשוק הביתי של הזרקת דיו, ואנחנו עובדים רק עם מדפסות לייזר לארגונים. סמסונג היא המתחרה העיקרית שלנו ואנחנו מנצחים ניצחונות רבים במכרזים בהם אנחנו מתמודדים מול HP. היתרון של לקסמארק הוא, שלצד פתרונות הדפסה יש לה פתרונות למניעת הדפסה, סריקות, העברה במייל ופתרונות אבטחת מידע".

גטר טק רכשה באחרונה את פעילות פיקאונטר בישראל, שמספקת פתרונות הדפסה של הרכישה לא נמסר, אולם גורמים בענף העריכו אותה במיליוני שקלים.



שלמה וקס, איגוד האלקטרוניקה והתוכנה: "אם הממשלה לא תפעל - ההיי-טק ידעך ב-2014"

"ענף התעשיות עתירות הידע הוא לב לבה של הכלכלה הישראלית, והמדיניות וההתנהלות ביחס לענף הן התאבדותיות", אמר וקס בפאנל שנערך בבית אנשים ומחשבים לסיכום שנת 2013. "שר האוצר אמר שתקציב המדען הראשי לא מספיק - אבל למה הוא לא עושה?" ●
ד"ר אסתר לוצאטו,: "אני לא רואה התבהרות של המצב"

ומחשבים שתקציב המדען הראשי לא מספיק. מדוע הוא מדבר ולא עושה? מדוע לא פועלים כדי לשנות את הגישה של המשקיעים המוסדיים? הם משקיעים בקרקעות ברומניה ולא בהיי-טק הישראלי, על אף שהייתה תוכנית ממשלתית שהבטיחה את ההשקעות שלהם. העזרה של הממשלה היא לא באמת עזרה, עליה לנקוט צעדים יותר אפקטיביים. אין שום סיבה שקרן הפנסיה של עובדי מדינת קליפורניה תשקיע בהיי-טק המקומי ומשקיעים מוסדיים מכאן לא ישקיעו."

הוא הזהיר, כי "אם הממשלה לא תשכיל למצוא פתרונות לבעיות של הענף, המצב ימשיך להידרדר ב-2014. על הממשלה בראש ובראשונה למצוא דרכים, כדי שחברות סטארט-אפ יצמחו בארץ ולא יימכרו לחו"ל, לפתור את בעיית שער החליפין - בשער דולר של 3.5 או 3.54 אי אפשר לייצא - ולעודד את המשקיעים המוסדיים הישראלים שישקיעו בהיי-טק המקומי. בלי הפתרונות האלה הענף יהיה בצרות."

חשש שב-2014, הביקוש לפטנטים ימשיך לרדת

בדומה לווקס, גם ד"ר אסתר לוצאטו, שותפה בכירה, לוצאטו את לוצאטו עורכי פטנטים, לא רואה התבהרות של המצב, לפחות לא בעולם שבו עוסקת החברה - הפטנטים והקניין הרוחני. "להפך", אמרה. "אני חוששת שב-2014, הביקוש לפטנטים ימשיך לרדת."

"2013 בהחלט לא הייתה שנה חיובית, נרשמה בה ירידה במספר החברות המקומיות שביקשו לרשום פטנטים", הוסיפה. "הירידה הזאת מסמלת קיטון בדחף לחדשנות בהיי-טק הישראלי, משום שרישום פטנטים והגנה על הקניין



ד"ר אסתר לוצאטו

הרוחני הם השלב הראשון בתעשייה." "השנה התחזקה מגמת המעבר למזרח, ויותר ויותר חברות הגישו בקשות לפטנטים בהודו ובסין", ציינה ד"ר לוצאטו. "פטנט הוא דבר מאוד טריטוריאלי, הוא תקף רק במדינה אחת. פטנט שמגן על הקניין הרוחני בארצות הברית או בגרמניה לא יגן על אותו קניין רוחני בהודו או באיטליה, למשל. בעוד שבעבר, רוב הבקשות לפטנטים הוגשו במדינות בצפון אמריקה ובמערב אירופה, כיום האזורים הללו יורדים והמזרח הרחוק עולה." ענף ההיי-טק, אמרה, "עובר שינויים חשובים. ההיי-טק ידוע כענף שמתחוללים בו שינויים מהירים, הטכנולוגיה משתנה במהירות, כיום השינוי מתמקד יותר בקונספציות, יש ניסיון לפתח מוצרים כך שהזמן בין התחלת המו"פ ולמכירות יהיה כמה שיותר קצר. רואים את זה גם בתמהיל הבקשות לקניין רוחני. בישראל יש שינוי אחר: בשנים האחרונות ראינו ירידה בפיתוחים למטרות ביטחוניות לעומת האזרחיות, אולם השנה המגמה התהפכה ושוב חלה עלייה בפיתוחים למטרות צבאיות."



שלמה וקס

"אני מודאג ממצב ההיי-טק הישראלי ואם הממשלה לא תפעל, הוא יילך וידעך ב-2014", את האזהרה והדברים החריפים האלה אמר **שלמה וקס**, יו"ר איגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה, ברב שיח שנערך על ידי אנשים ומחשבים לרגל סיום השנה. לדבריו, "אין לי נתונים מעודכנים לגבי 2013, אבל קרוב לוודאי שהמצב לא השתנה לעומת 2012, שגם בה חלה הרעה. בנוסף, מאז הקמת מלאנוקס ב-2005 לא קמה בישראל חברה טכנולוגית אחת גדולה שמבצעת מו"פ, ייצור ושיווק גם יחד, וחברות רבות נסגרות. זה אסון ארוך טווח!"

לדבריו, העובדה שלא הוקמה חברה טכנולוגית מקיפה מזה שנים משפיעה מאוד על הרעת המצב בשוק. הוא אמר, כי "הייצוא הריאלי אמנם עלה ב-2012 ל-21.482 מיליארד דולרים לעומת 20.992 מיליארד, אבל אין סיבה למסיבה. אם מנתחים את המספרים רואים, שבניכוי התוצאות שהשיגה אינטל בארץ, הייצוא ב-2012 עמד על 16.981 מיליארד דולרים בהשוואה ל-18.892 מיליארד ב-2011. פירוש הדבר הוא שבלי אינטל, שהיא חברה זרה, הייצוא של ההיי-טק מישראל יורד. אחת הסיבות לכך היא אי ההקמה של חברות כמו שציינתי קודם. הסטארט-אפים לא גדלים, קשה מאוד להפוך לעוד ניס או צ'ק פוינט. לטווח הארוך זו קטסטרופה! יש גם נקודות אור - האקזיטים הלא מעטים שעשו בשנה האחרונה חברות ההיי-טק ישראליות, ובראשם המכירה של וייז לגוגל", אמר וקס. "אנשי וייז מכרו את החברה משום שאם היא לא הייתה נמכרת - היא הייתה נסגרת. לא היה לה עתיד לבד. לעומת זאת, האקזיט של פריימסנס לאפל היה מיותר, כיוון שזאת חברה שיכולה הייתה להמשיך להתפתח בישראל." לדבריו, "הישראלים הם מלכי האלתורים, ואלתורים זה חדשנות. אני לא נגד זה, אבל אסור לענף להיבנות על אקזיטים. אנחנו חייבים גם חברות גדולות, שכן באמצעותן מקיימים את האקו-סיסטם שתומך בחברות הצעירות."

אומת היי-טק ולא סטארט-אפ

וקס ציין כי "אנחנו ידועים כאומת הסטארט-אפים, אבל היה טוב יותר אם היינו נודעים כאומת ההיי-טק בכלל, שיודעת לפתח טכנולוגיות, אבל גם יודעת לפתח חברות טכנולוגיות. כשאני אומר את זה משיבים שאין מספיק כוח אדם. זה לא נכון! יש בתחום מספיק אנשים בני 45-40 ויותר שלא מצליחים למצוא עבודה."

"ענף התעשיות עתירות הידע הוא לב לבה של הכלכלה הישראלית, והמדיניות וההתנהלות ביחס לענף הן התאבדותיות", הוסיף. ההממשלה חייבת לעשות יותר. שר האוצר, יאיר לפיד, אמר בראיון לאנשים

"לצד הקשיים, 2013 הייתה שנה של פריחה"



משה אטיאס

משה אטיאס, סמנכ"ל הכספים של מטריקס, אמר, כי "לצד הקשיים, 2013 הייתה שנה של פריחה. נכון, יש מקום לדאגה, אבל הייתה זו גם שנה של התחדשות, לבלוב בהקמת סטארט-אפים. מטריקס מרגישה את זה במיוחד, שכן יש גל חדש של יזמים של חברות סטארט-אפ שעושים מיקור-חוגן של עבודות המו"פ שלהם - ובאים אליה". לדברי אטיאס, תחום נוסף שתפס השנה תאוצה הוא הרגולציות. "היו

ב-2013 יותר רגולציות, שיצרו עבודות לחברות כמו מטריקס, שעוסקות בביצוע פרויקטים ממוחשבים", אמר. "הייתה עלייה בחיפוש של לקוחות אחר חוויית הלקוח, ברצון להפוך את הפעילות ליותר ידידותית למשתמש", ציין, "אנחנו גם רואים שהלקוחות מחפשים להקטין עלויות - הן בביצוע הפרויקט והן בהפעלתו לאחר סיומו - ומחפשים דרכים להבאת ערך מוסף". בהתייחסו למחסור בכוח אדם מצד אחד ומנגד לבני 40 ויותר שפוטר, המתקשים למצוא מקום עבודה חדש, אמר אטיאס, כי "אנחנו נתקלים בקושי לא קטן בגיוס אנשים מתאימים וגם מגייסים אנשים מבוגרים. במידה שהאיש מתאים, שיש לו את הניסיון ואת הידע הדרוש, הגיל לא מהווה עבורנו בעיה. זאת כנראה תופעה נפוצה, לא רק במטריקס, כיוון שהשכר של אנשי המקצוע בתחום ההיי-טק עולה בהדרגה. זאת בעיה גדולה, כי התחרות בשוק קשה מאוד והמרווחים נמוכים".

שנה חיובית בהיבט שיתופי פעולה בינלאומיים



ישראל שמאי

ישראל שמאי, ממונה על תוכניות שיתוף פעולה באמריקות במדען הראשי, אמר, כי "2013 התאפיינה מבחינתנו בהתגברות המאמצים לשיתופי פעולה בינלאומיים, במיוחד בהודו, בסין ובדרום אמריקה ובמרכז. מההיבט הזה, זו הייתה שנה חיובית. יש היענות טובה מצד המדינות השונות לשתף אתנו פעולה, בעיקר בתחומי מדעי החיים, המכשור הרפואי ואבטחת המידע".

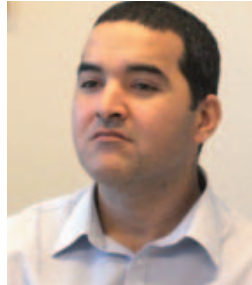
הוא הוסיף, כי "שיתופי פעולה מאפשרים למדען הראשי למנף את תקציבו, שכידוע אינו גבוה. בעוד שבעולם עושים שימוש בכספי מדינה גם כדי לקדם פרויקטים אמפיריים, השיטה שלנו היא להשתמש בכספי המדען כדי לקדם פרויקטים מדעיים-תעשייתיים. באחרונה אנחנו רואים שמדינות רבות מאמצות את השיטה שלנו".

אחד המהלכים הבולטים השנה היה הצטרפות ישראל ל-Horizon 2020, שכמעט שבוטלה, כי האירופים לא מעבירים תקציבים להתחליוות. כיצד אתה רואה זאת, בתור מי שעסק בעבר בשיתוף פעולה עם אירופה, במסגרת מתימו"פ?
"אני לא רוצה להתייחס לנושא הפוליטי, ובנוסף, אני כבר לא עוסק בשיתוף הפעולה עם אירופה, אבל אני יכול לומר לך שזהו צעד חשוב. אירופה היא שותפה אסטרטגית שלנו בנושא המו"פ, ואי ההשתתפות שלנו ב-Horizon 2020 הייתה פוגעת בשיתוף הפעולה שלנו, גם פרקטית-תעשייתית וגם אמפירית, ובמעמדנו העולמי בנושאי מדע".

האם אתה צופה ב-2014 עלייה בשיתוף הפעולה של ישראל עם מדינות אחרות כמו"פ?

"בהחלט, ולא רק עם מדינות אחרות, אלא גם עם ארגונים רב לאומיים, כמו הבנק העולמי והבנק הבין אמריקני לפיתוח".

"הענף עובר שינויים גדולים"



קובי סימונה

דובר נוסף בפנל היה **קובי סימונה**, מנכ"ל JVC. לדבריו, "הענף עובר שינויים גדולים, בין השאר במודל של גיוס הכספים". "נגמור את 2013 עם השקעות של כ-2.2 מיליארד דולרים בחברות עתירות ידע, לעומת 1.9 מיליארד ב-2012", אמר. "המשקיעים הזרים עדיין מוכנים להשקיע בהיי-טק הישראלי, אך המודל השתנה: הם לא משתמשים יותר ב'תיווך' של החברות הישראליות ומשקיעים בהיי-טק שלנו בעצמם. בנוסף, יש דגש על פיתוח טכנולוגיות שזמן ההגעה שלהן לשוק מהיר יחסית. זו הסיבה, שכ-45% מהפיתוחים החדשים בארץ הם בתחומי האינטרנט והמובייל. זמן ההגעה שלהם משלב הפיתוח ועוד לשלב המכירה מהיר הרבה יותר מאשר בתחומים כמו קלינטק. עם זאת, אנחנו לא רואים שיצר היזמות והפיתוח של הישראלים פוחת, שכן ב-2013 נפתחו בארץ כ-750 סטארט-אפים, אף על פי שלא קל כיום לגייס כספים בשלב ה-Seed". עם זאת, סימונה אמר, כי "2013 לא הייתה שנה קלה בכל הנוגע לגיוסים, לא לקרנות ישראליות ולא לקרנות זרות המשקיעים עדיין נרתעים מהשקעות מסוכנות, וזה בא לידי ביטוי במידת הנכונות להשקיע בקרנות הון-סיכון. JVP וגיזה הצליחו בגיוסי המשך, אבל לקרנות אחרות הלך פחות טוב. כיום יש כ-10 קרנות הון-סיכון ישראליות לעומת כמה עשרות שהיו בשיא".

האם הקושי של הקרנות בגיוס כספים פגע במערך הגיוסים של חברות ההיי-טק?

"לא פגיעה ממשית, משום שחלקן של הקרנות בעוגת המימון הולך ופוחת". עם זאת, לדבריו, בשוק הגיוסים לחברות סטארט-אפ בישראל נרשמת דווקא מגמה חיובית. "השוק הזה עלה ויש דיברסיפיקציה (שימוש בטכניקה להורדת סיכון בתיקי השקעות - גב"ז) בתחום", ציין סימונה. "יש גידול בפעילותם של משקיעים פרטיים, אנג'לים, קרנות זרות מגבירות את פעילותן ויש גם השקעות ישירות של משקיעים זרים בחברות ההיי-טק ישראליות". הוא סיים בתחזית שלפיה לא יחול ב-2014 שינוי מהותי בעולם הגיוסים לעומת 2013.

החברות הזרות מחפשות חדשנות

תומר בוגין, מנכ"ל ווינד ריבר ישראל, אמר, כי "אנחנו מרגישים היטב עלייה בביקוש לטכנולוגיות בעלות יישומים צבאיים, במיוחד לכלים לא מאוישים - באוויר, בים וביבשה. מדובר במטוסים ללא טייס, בשריוניות ללא נהג ובספינות עם פיקוח בשלט רחוק".



תומר בוגין

האם יש גידול בנכונות של חברות זרות להקים בארץ מרכזי פיתוח כמו שלכם?

"הנכונות קיימת כל הזמן, ואני לא רואה בכך שינוי. החברות הזרות מחפשות אצלנו מיומנויות בפיתוח חדשנות והן מוצאות את זה כאן בשפע, שכן על אף ההשפעה השלילית של שער השקל, הערך המוסף שאנחנו נותנים גבוה".

יש טענה שהחברות שעושות אקזיטים בעצם מוציאות את הידע שלהן לחו"ל. מה אתה אומר על זה?

"זאת טענה לא נכונה. ברוב המקרים, החברות הרוכשות משמרות את הידע על ידי ניצול כושר הפיתוח של החברה שנרכשה ומשאירים אותה בישראל כמרכז פיתוח".

מה שבטוח ביטוח, ומה שביטוח - IT

שלמה שמאי, הפניקס: "השקיפות ב-IT לא הביאה לצמצום תקציבו - אלא להפך" ♦ "ביקשתי מאגף הכספים ייעוץ פיננסי, ולמרבה הפלא, התקציבים של ה-IT בארגון לא נפגעו", אמר שמאי, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מערכות המידע של החברה

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

מהביזנס, עונה לצרכיו ומצד שני מדבר עם אנשי ה-IT בשפתם. כך, ה-BRM תורם לשניהם". עוד הוא אמר, כי "כלל פעילויות ה-IT הביאו לכך שאנחנו עושים 30% יותר ממה שתכננו בתחילת השנה. הבאנו למצב שבו נוצרה בשלות ארגונית לתשתית פרויקטלית, שה-IT עוזר לביזנס, שאנשינו מבינים בביזנס. ה-IT גרם לטפל לא רק ביעול העשייה, אלא גם בצמצום הבזבז שבחוסר העשייה, את זה הקטנו ל-0.0. זו מהפכה אמיתית שלא יכולה לקרות בלי שני גורמים: ה-IT והעסק".

שמאי הוסיף: "אחת הבעיות הגדולות שלנו כגוף מפוקק על ידי הרגולטור היא השימוש של הלקוחות והעובדים בטלפון חכם. אנחנו מספקים פתרונות לשימוש עסקי בהם. זה כואב, אבל אי אפשר לומר ללקוח כל הזמן 'לא'. זה אתגר - אבל אפשרי".

"הטכנולוגיה מאיימת לסגור את האוניברסיטאות"

"אוניברסיטאות הן מוסדות מאוד שמרניים. הן פועלות על בסיס מודל הוראה בן 300 שנים. גם ה-IT שלהן הוא שמרן ורחוק מהחדשנות שיש ב-IT בעולמות התעשייתיים. על האוניברסיטאות להיערך לקראת גלי הצונאמי הטכנולוגיים שמאיימים עליהן לכולן, כדי שהן יוכלו להמשיך להתקיים", כך אמר **ניר כפתורי**, חבר הנהלה ואחראי על מיחשוב מערכות מידע וטכנולוגיות במרכז הבינתחומי הרצליה.

לדברי כפתורי, "הדור הצעיר של הסטודנטים שונה מאיתנו בכל היבט: ביכולות הטכנולוגיות שלו, בצריכת הטכנולוגיות, בכלכלה ובהיבטים נוספים. המגזין טיים כינה את הדור הצעיר טיפש ותיאר אותו כבעל 'תסמונת הברווז'. הוא לכאורה Cool, אבל מתחת לפני השטח הוא תזזיתי ולחץ. זה דור שנוטל יותר תרופות למניעת חרדות ולהרגעה, עם אחוזי התאבדות הולכים וגדלים. הוא מבין שיכולת הפרנסה וההשתכרות שלו הולכת ונהיית קשה יותר".

"קשה לצעירים בארצות הברית להיכנס לאקדמיה ומשם למעגל העבודה", אמר כפתורי. "שכר הלימוד השנתי שלהם עומד על 45 אלף דולר ועוד 20 אלף דולר עלות המעונות. בסופו של התואר הם חייבים רבע מיליון דולר ואז, כשהם מסיימים את התואר הראשון, הכללי, עליהם ללמוד תואר שני, ספציפי. כך נוצר להם עד סוף הלימודים חוב של 400 אלף דולר לבנק".

"המודל הזה עובר זעזוע", ציין. "בראשונה בהיסטוריה, ההורים שואלים את עצמם ואת ילדיהם מהו ROI של הלימודים. הסטודנט שואל את עצמו מה הסיכוי שיחזיר את החוב ויתחיל להרוויח, והאם לא כדאי יותר לקחת השתלמות כלשהי שאורכה שנה אחת. מגמה זו גורמת לחששות בקרב רוב האוניברסיטאות בארצות הברית, שלא נמצאות בליגה העליונה. יש כמה גלי צונאמי, והדבר שהכי מפחיד אותן הוא מתי התעשייה תצביע ברגליים ותבין שאין הצדקה לחכות חמש שנים



ניר כפתורי

ביקשתי מסמנכ"ל הכספים של החברה להיות יועץ פיננסי שלי. לא האמינו לי שנדרש להוציא כל כך הרבה כסף על IT. אני מאמין בשותפות על בסיס שקיפות, כי אין לנו במה להתבייש, והראיתי את כל ההוצאות - עד האגורה האחרונה. למרבה ההפתעה, תקציב ה-IT של החברה לא ירד, אנשי הכספים הנמצאים אצלי מייצגים אותי אצל ה-CFO, והפחד לפגיעה בתקציב לא מוצדק", כך אמר **שלמה שמאי**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מערכות המידע של הפניקס.



שלמה שמאי

"שמאי דיבר בפתחו של מפגש פורום C3, פורום המנמ"רים מבית אנשים ומחשבים. המפגש נערך במלון שרתון בתל אביב, בהנחייתם של **אבי עסיס**, יועץ בכיר לאסטרטגיות מערכות מידע, ו**פלי הנמר**, יזם ומנהיג אנשים ומחשבים.

לדברי שמאי, "חייבים לגרום לקלישאה 'על המנמ"ר להתחבר להיבטים העסקיים של הארגון' להפוך לאמת צרופה. המנמ"רים יצליחו רק אם הם יהיו חלק משולחן הנהלה, ואז יהיו חלק מההוויה, חלק מהיצירה. עם הגיעי לתפקיד אמר לי אייל לפידות, מנכ"ל הפניקס: 'אני לא מוכר ביטוח, אני מוכר טכנולוגיה, מוכר שירות. לכן, אני רוצה אותך ליד, בהנהלה הצמודה'".

בהתייחסו לחברת הפניקס אמר שמאי, כי "מסתבר שאפשר להזיז את ספינת הענק, אפשר לסובב את הנתיב שלה ולהפוך אותה לרווחית ביותר בשוק. ל-IT יש חלק בהצלחה הזאת".

"עם הגעתי הבנתי מהר מאוד שיש לעשות בחברה משהו אחר", הוסיף. "היה לי יתרון: באתי מבנק, היה לי מצפן. הבנתי שהדבר החשוב ביותר למנמ"ר הוא שיהיה לו חזון, שאותו הוא יסדר יום-יום, כמו מנטרה שבוחנים את תקפותה אחת לשנה. זה מה שמוביל אותנו, זה המצפן של ה-IT".

"לבנות ממשק אמיתי מול הביזנס"

בהמשך תיאר שמאי את פעילותו: "החלטתי לבנות ממשק אמיתי מול הביזנס. אין יותר IT מזה וביזנס מזה, שני הדברים הם יחד. אל למנמ"רים להתבצר במחלקה שלהם ולהתעקש - זה לא יעזור, לא להם ולא לארגון. עליהם להתנהג בשקיפות מול הנהלה. השינוי חייב לבוא מהראש, על המנמ"רים להבין מה הביזנס שהחברה עושה ולהיות שותפים יצירתיים לפתרונות עסקיים. במסגרת ההתנהלות העסקית שלהם, הם צריכים להיות בקשר עם אנשי הכספים בארגון מחד ולנהל את ה-IT כביזנס מאידך".

שמאי המליץ לכל ארגון לבנות מסכים מבוססי מערכות BI ועליהם לוחות מחוונים המראים את השירות, הזמינות והכסף שנכנס לחברה. "מה מוכרת היום? זו השאלה. כסף חדש שנכנס - לא קיים. זה ההיגיון העסקי של כל חברה. אצלנו, בפניקס, יש לוח מחוונים שמודד רווחיות ומכירות, אנחנו עושים ניתוח נתונים אמיתי".

"פעילות נוספת שעשינו היא להקים גוף BRM (Business Relationship Management) לניהול קשרים עסקיים", ציין שמאי. "הוא מקבל דרישות

והיקפם ופירטה כי מאפיינו הם "קצבי התפתחות גדולים, עולם שטוח, מטושטש גבולות, בעל שינויי אקלים, ניווד משאבים, עם גישה המעודדת את ה'אני, אני, אני', סגנון חיים דיגיטלי, ציפיה להגשמה עצמית". לדבריה, "הטכנולוגיה משפיעה עלינו כבני אדם ויוצרת בנו חוסר נאמנות לארגון, לצד נגישות למידע זמין ולמחאות אלה יוצרים מצב שבו הארגון העסקי חשוף לפגיעה כלכלית בו ולפגיעה במוניטין שלו".



אור אריאלי

היא סיפרה על **מייקל פורטר**, פרופ' למנהל עסקים באוניברסיטת הרווארד, בעל שם עולמי בתחום האסטרטגיה העסקית וחקר היתרון התחרותי של חברות ואומות. לפני שלוש שנים, אמרה, פרסם פורטר בהרווארד ביזנס רוויו מאמר הנושא את הכותרת "יצירת ערך שיתופי - כיצד להמציא מחדש את הקפיטליזם ולשחרר גל של חדשנות וצמיחה", שבו מתח ביקורת על השיטה הקפיטליסטית האמריקנית הנוכחית, וטען כי יש ליצור צורה מתוחכמת יותר של קפיטליזם, המתמקדת ביצירת "ערך שיתופי" - ערך כלכלי המייצר לצדו גם ערך חברתי. על פי אריאלי, הרעיון של פרופ' פורטר הוא, כי "תם העידן שבו תכליתן של מערכות עסקיות היא רק להביא הון לבעלי המניות. פעילות עסקית וחברתית נדרש שתהיה בליבת עסקיו של הארגון, אחרת הוא לא יתקדם".

משמעויות השינויים על הארגון העסקי, אמרה אריאלי, "היא שכל חברה עלולה למצוא עצמה במצב דפנסיבי מהיום למחר; ארגונים נדרשים להתייחס למגזרים שונים, דוגמת חרדים, משפחות חד-הוריות, משפחות חד-מיניות וקבוצות מיעוטים דוגמת הערבים; קבלת החלטות צריכה להיעשות לא רק מתוך שיקולים כלכליים; ארגונים נדרשים לאמץ מודל ניהול המתבסס על ערכים אתיים, כלכליים ורגשיים; והלקוחות יכולים להעצים או לפגוע בעסקים".

"ניהול משאב אנושי הוא engagement, מחוברות", סיכמה אריאלי. "כולנו סייבורגים. הטכנולוגיה יוצרת את התודעה, ואנו שבים ומפרשים את המציאות דרכה. כל טכנולוגיה מרחיבה את רשת האפשרויות ומפזרת את תשומת הלב. אז אם כבר הטכנולוגיה קיימת - נדרש לנצל את יתרונותיה. יש להבין, כי לא כל תזוזה היא התקדמות. יש לבחון את הרלוונטיות של הטכנולוגיה עבור הארגון. יש צורך בצרכנות טכנולוגית נבונה. צריך לבנות אסטרטגיות ארגוניות ואתיות לשימוש בטכנולוגיה, ולבסוף גם להתמודד עם מגבלות אנושיות".

"הלקוח החדש נמצא בכל מקום"

עסיס, שהנחה את המפגש, אמר בפתיחה, כי "הלקוח בעידן החדש אינו זה של אז, זה שבדק וחיפש את המוצר של הארגון וניגש אליו באמצעות ערוצים רגילים. הלקוח החדש נמצא בכל מקום, ואנו, כארגון, חייבים להגיע אליו".



אבי עסיס

בעולם של פייסבוק, אמר עסיס, "אנו ה'מדינה' השלישית בגודלה, ועליו - כמנמ'דים - לנצל מצב זה. בישראל 60% מהגולשים ברשתות החברתיות הם בני 18-34 - קהל יעד מדהים למוצרים. לפיכך, יש לנצל את המהפכה החברתית לטובת הגעת ללקוח. יש לנצל את כל המגמות הטכנולוגיות - מיחשוב חברתי, נייודות Big Data-1 - כמקור והזדמנויות לתחקר וללמוד על הלקוח - ולהגיע אליו".

"השאלות שהארגון שואל את עצמו בעידן החדש", סיכם עסיס, "הן איך אני משווק יותר וטוב יותר ללקוחות? איזה שירות אני יכול לספק? איך אני עושה זאת עם יותר הקשר, יותר יחסים ויותר מיקוד בלקוח?"

להשכלה. השאלה היא כמה האקדמיה רלוונטית לחיים, והחשש הגדול הוא שברגע שמה שתיארת יקרה באופן מסיבי, יהיה משבר עצום בעולם האקדמיה, והתבנית הרגילה, של הפסקה בחיים וכמה שנות לימודים, תתרוסק. קיומם והצדקתם של רוב המוסדות יהיה אז בספק".

"הקורסים המקוונים - הסכנה הגדולה של האקדמיה"

לדברי כפתורי, "הסכנה הגדולה ביותר של המוסדות האקדמיים היא מגמת ה-MOOC (Massive Open Online Courses) - ריבוי מסיבי של קורסים מקוונים".

כפתורי סיפר על חוקרת ישראלית לשעבר, שהעלתה לרשת בארצות הברית קורס שאותו היא מרצה. "100 אלף אנשים בעולם נרשמו לקורס", אמר. "שיעור הנשירה ממנו עמד על 90%, והיא עדיין נותרה עם 10,000 מאזינים. זה יותר מכל מי שיאזין לכל מרצה לאורך כל חייו".

הוא ציין את מיזם קורסרה, שבמסגרתו מציעות 80 אוניברסיטאות בעולם קורסים מקוונים באנגלית, ואמר כי יש לו שישה מיליון "סטודנטים" ו-557 קורסים, שלכל אחד מהם יש חומרים נלווים, שיעורי בית ומבחן סיום. "מודל אקדמי מקוון נוסף הוא אקדמיית חאן, שנקראת על שם מייסדה, סלמאן חאן, בן למהגרים עניים מהודו, שכלל לא התכוון לחולל מהפכה", ציין כפתורי. "הוא לימד את דודניו מתמטיקה, מהלך שהוביל בסופו של דבר לבניית פלטפורמה אינטרנטית רבת עוצמה, המאפשרת לכל אדם נגישות מלאה לתחומי ידע עצומים בשיעורי וידיאו בחינם. הפלטפורמה כיום ממומנת על ידי קרן גייטס".

לסיכום, אמר כפתורי: "ה-IT יכול לסייע למוסדות האקדמיים להתקדם ולא לאיים עליהם. במקום שהמרצה יעמוד כמו 'חמור' וישפוך את הידע שלו, ניתן להגיע למצב שבו הסטודנטים יישבו בבית, יקראו חומרים דרך האינטרנט ויגיעו לשיעור בשלים. בארצות הברית זה עובד. אני מאמין באינטראקציה אישית בין התלמיד למורה, אולם ניתן לשלב טכנולוגיות שיביאו לשותפות וללימוד מעמיק יותר שישפר ציונים. הטכנולוגיה מסייעת לשפר את הפדגוגיה".

"הטכנולוגיה מטשטשת הבדלים בין מוצרים - היתרונות הם בהון האנושי"

"הטכנולוגיה משפיעה על יצירת מוצרים ושירותים, אשר הולכים ונהיים דומים אלה לאלה. ההבדלים בין חברות הוא אנשי החברה - הם העושים את ההבדל, לצד יתרונות טכנולוגיים". כך אמרה **אור אריאלי**, ועצת בכירה לניהול ולפיתוח משאבי אנוש.

סגן אלוף (מיל') אריאלי שימשה כראש אגף פיתוח משאבי אנוש בשירותי בריאות כללית, וסמנכ"לית משאבי אנוש של אסם-נסטלה. אריאלי דיברה במסגרת הפורום.

"בבואנו לבחון אילו גורמים משפיעים על העבודה בהווה ובעתיד", אמרה אריאלי, "יש כמה שאלות שעלינו לשאול את עצמנו: מהי ההשפעה של המגמות והשינויים על הארגון שלנו? מהן יכולות הארגון? השינויים?" אריאלי ציטטה מחקר, לפיו על מנת שארגון ייערך ויהיה חסין אל מול פני העתיד, "עליו להיות בעל יכולות להתוות ולציייר את העתיד. בנוסף, עליו להיות בעל יכולת לקחת הדברים ולתרגמם לכדי מעשים, ואז ליצור פתרון ייחודי ומותאם עבורו לעתיד".

המענה לשאלה מה הן המגמות העתידיות, אמרה אריאלי, הוא "טכנולוגיה, גלובליזציה, חברה, דמוגרפיה וכל הקשור למגמת שימור משאבי הסביבה. על מנת להתמודד עם השינויים הטכנולוגיים יש להביט על העדשה שדרכה אנו רואים את העולם, אף שאיננו רואים את העדשה המביטה", אמרה. לגבי המחאה החברתית בארץ ובעולם, ציינה כי "גם להן היה רכיב גלובלי ופלטפורמה טכנולוגית".

עולם מואץ

היא הוסיפה גם את המושג "עולם מואץ", המבטא את קצב השינויים

שבתאי אדלרסברג, אודיוקודס:

"המעבר למיחשוב ענן הציב את חברות התקשורת הארגונית במצוקה"

"בגלל המהלך הזה אנו חוברים לספקי שירותים ויישומים בענן. תחום העברת הקול הולך ונעלם, ומחליף אותו עולם התקשורת האחדה", אומר אדלרסברג, מנכ"ל החברה, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ ומה בנוגע לעתיד? "אנחנו לא למכירה. אודיוקודס היא חברה רווחית שנמצאת על המפה"

יוסי הטוני < צילום פלי הנמר

"המהפכה כבר מתרחשת, אבל לא כולם מבינים זאת. ברגע שהתקשורת עברה להיות מבוססת תוכנה, לא צריך יותר לבנות מוצרי חומרה כבדים, השרותים ברובם יהיו מבוססי שרתים סטנדרטיים ותוכנה בהתבסס על טכנולוגיות חדשות, כגון NFV-1 SDN".

"היינו אנטי-תזה לחברות התקשורת"

אודיוקודס, הנשחרת בנאסד"ק ובתל אביב, נוסדה ב-1993 על ידי אדלרסברג וליאון ביאליק, לאחר שעזבו את די.אס.פי, שאדלרסברג נמנה עם מייסדיה וביאליק שימש בה במשך חמש שנים כראש פעילות דחיסת הדיבור. בשנים הראשונות לקיומה עסקה אודיוקודס בעיקר בביצוע פרויקטים ובמכירת רישיונות לטכנולוגיה שפיתחה, בעיקר לדי.אס.פי עצמה.

ב-1996 החלה החברה לפתח קו מוצרים עצמאי של שבבי דחיסת קול לרשתות תקשורת נתונים, שהיווה את הבסיס למוצריה של החברה כיום. הטכנולוגיה של אודיוקודס, המייצרת בעיקר מתגי תקשורת מבוססי VoIP (העברת קול על גבי האינטרנט), מאפשרת לצמצם את רוחב הפס שגוזל את קול על ידי דחיסתו וצמצומו, וזאת תוך שמירה על איכות קול סבירה. היא מעסיקה 600 עובדים, בהם 400 בישראל, וגם מפעילה מרכז מו"פ בארץ. בעשור הקודם ביצעה אודיוקודס כמה רכישות, בין היתר בשנת 2007, עת רכשה את CTI2 הישראלית תמורת עשרה מיליון דולרים.

"סיפורה של החברה הוא מעניין", מרחיב המנכ"ל. "ככלל, אנחנו היינו בבחינת אנטי-תזה לכלל החברות שפעלו בעולם התקשורת. התחלנו עם אלגוריתמים, עברנו לשבבים, משם לצידוד תקשורת ולאחר מכן למוצרים. אודיוקודס קיימת כבר 20 שנה. למוצרים טכנולוגיים יש אורך חיים סופי, הבנו כי הדרך לשרוד בעולם מתקדם טכנולוגית הוא המעבר לשלב הבא

"המחירים הגבוהים של

המרכזיות של חברות

התקשורת עשו את

שלהם. מי רוצה לשלם

על מרכזיה שכל טלפון

בה עולה 300-400 דולר?

איזה היגיון יש לשלם

כל כך הרבה? כל חברות

התקשורת הארגונית עבדו

עם תוכנה קניינית, והיו

בבחינת 'גן סגור'"

הופעת ה-VoIP והתקשורת האחדה שברה את שחקני התקשורת הארגונית, לרבות השחקנים הבינלאומיים. אריקסון וסיסקו נפגעו, אך שורדות. לעומתן, מבחינת אלקטל, נורטל וסימנס - זו סיומה של שליטה בת עשרות שנים. המענה שלנו הוא ללכת לארגונים, לומר להם 'השאירו את המרכזיות הקיימות, ואנו נספק לכם שירותים ויישומים משלימים בענן', כך אומר בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים שבתאי אדלרסברג, מנכ"ל אודיוקודס.



שבתאי אדלרסברג, מנכ"ל אודיוקודס. סוף למונופול של המרכזיות

אדלרסברג, העומד בראש יצרנית ציוד התקשורת אודיוקודס, אומר כי "ענף התקשורת חווה קונסולידציה, אשר מביאה להפחתה במספר השחקנים הפועלים בתחום של העברת קול, Voice. לא נשארו כמעט שחקנים בתחום זה. מכירות אלקטל, סימנס ואוייה נפגעו קשות. תעשיית הטלפוניה הארגונית חווה ירידה דרמטית. האינטרנט ושירותי טלפון מבוססות אינטרנט הן חיים, וזה משפיע על ערכן של כל החברות בתחום. עולם הקול הישן הולך ונעלם, ומחליף אותו עולם התקשורת האחדה".

לדבריו, "המחירים הגבוהים של המרכזיות של חברות התקשורת עשו את שלהם. מי רוצה לשלם על מרכזיה שכל טלפון בה עולה 400-300 דולר? איזה היגיון יש לשלם כל כך הרבה? כל חברות התקשורת הארגונית עבדו עם תוכנה קניינית, והיו בבחינת 'גן סגור'. ה-VoIP יצר סטנדרטיזציה שפתחה את הכל, וכולם ניזוקים מכך. אנשים כבר לא מבינים כי חלפו הימים שלהרים ארון תקשורת היה קשה כקריעת ים סוף.

הפלטפורמה להגיע ללקוחות. כך, אנו פועלים בשני מגרשים, חברת קול וספקית פתרונות ושירותים.

בתחילת השנה, הוא אומר, "השקנו חליפת מוצרים, פתרונות ושירותים מקצועיים עבור פלטפורמת לינק של מיקרוסופט, תוך פנייה לשוק התקשורת האחדה. הסוויטה - AudioCodes One Voice for Microsoft Lync, נועדה לסייע לארגונים להאיץ את יכולות העברת הקול בהטמעת Lync והיא כוללת טלפוני IP, בקרי גישה, מוצרי שרידות לסניפים מרוחקים, כלי ניהול רשת ועוד. לדבריו, "אנו עדים לצמיחה מתמדת בשנים האחרונות במוצרינו הפונים לקהל משתמשי Lync. בעזרת הסוויטה אנו מספקים לארגונים את היכולת לפשט פרויקטי Lync ולעבוד מול מקור אחד בתחום הקול".

אדלרסברג מכחיש מגעים או כוונות למכירת החברה. "מאז ומעולם חתרנו לבנות חברה חזקה ויציבה וכך אנו היום - אנו רווחיים וצומחים ועם סל המוצרים והפתרונות הנכון", אמר. בקרוב, סיכם, "נשיק פלטפורמה שתיתן לעובדים יכולת להיות מחוברים למשרד כל היום מכל מקום - ובאופן מאובטח".

השתתף בהכנת הכתבה: פלי הנמר



בניין המשרדים של אודיוקודס בקריית שדה התעופה, המרשים את המבקרים הרבים מחו"ל



חדר התצוגה של מערכות הפתרונות "הכל על הקול" של אודיוקודס

- של פתרונות ושירותים". לדבריו, "מיחשוב הענן וצריכת השירותים ממנו יתפסו, בשל הורדת העלויות".

"נשארנו חברת הקול היחידה"

"מצבן של חברות התקשורת העוסקות בהעברת קול עגום. במובנים מסוימים, נשארנו חברת הקול היחידה. האסטרטגיה שלנו עובדת, כי באנו מתרבות של OEM, ולכן שתוף פעולה עם שחקנים מובילים בתחום התקשורת האחדה הוא אך טבעי לנו. הפכנו מיצרני מוצר לחברה שנותנת פתרון שלם, הכולל שירותים או שירותים מנוהלים. המפעיל, ספק התקשורת, משמש עבורינו כערוץ, או



הקשר בין ניהול אגף מערכות מידע לבין עולם תכנון ובקרה בשילוב סדנת יין חוויתית. כיצד התכנון והבקרה מהווה כלי בידי ראש האגף על מנת לשפר את ביצועי היחידה? וכיצד ניתן להגיע להישגים בתוך האגף ומחוצה לו?

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

PPM&PMO מזמין אותך למפגש מיוחד!

סדנת יין חוויתית והרצאות מקצועיות - בית איש ענבים

14.1.2014
 יום א', רח' בעל הטורים
 12, תל אביב



ה-IT | שמאחורי פיירפוקס - הדפדפן ששינה את חוקי המשחק

מערכת אנשים ומחשבים ירבה לשיחה אישית עם ג'ונתן נייטינגייל, "מר פיירפוקס" במוזילה ואחד האנשים שאחראים על עיצוב עתיד האינטרנט ♦ שמענו ממנו על מתודולוגיות פיתוח, על הפרויקטים המסקרנים שמוזילה עובדת עליהם וגם כמה מילים על הדפדפנים המתחרים ♦ סיפורו של הדפדפן שטרף את הקלפים - והאיש שעומד מאחוריו

אור יעקב < צילום: אור יעקב



ג'ונתן נייטינגייל. דפדפן אישי לכל אחד

אבל פיירפוקס הציע הרבה יותר מאשר "דק" גלישה קלילה יותר. לראשונה, הוא הציג את רעיון התוספים (Add-Ons), המוצעים גם הם להורדה בחינם ומאפשרים למשתמשים להתאים את הדפדפן שלהם לצורכיהם. חסר לכם פיצ'ר? מישו בטח פיתח תוסף שמטפל בזה. לא הצלחתם למצוא תוסף מתאים? אתם מוזמנים לפתח אחד בעצמכם. הכל פתוח, הכל חופשי, הכל בחינם. במילים אחרות: ההיפך המוחלט מייקרוסופט.

רעיון נוסף שהציג פיירפוקס וסייע רבות לעלייתו לגדולה, הוא גלישה בלשוניות (Tabbed Browsing). לא רק שהדפדפן המתחרה הוא קל באופן משמעותי, אלא שהוא גם מאפשר לפתוח כמה אתרים בחלון אחד, ובכך מצמצם את צריכת המעבד והזיכרון אפילו יותר. הלשוניות הפכו את הגלישה לנוחה יותר ולימדו את כולנו שמולטי-טסקינג זו לא מילה גסה בעידן האינטרנט.

הלשוניות הפכו לפופולאריות עד כדי כך, שלמיקרוסופט לא הייתה ברירה, ובאחור אופנתי של כמה שנים היא שילבה את הלשוניות גם בדפדפן שלה, עם ההשקה של אינטרנט אקספלורר 7 ב-2006. אינטרנט אקספלורר 7, אגב, היה הדפדפן הראשון של מיקרוסופט מזה שנים שעוצב במטרה להתחרות. במשך עשר שנים לפחות פעלה הענקית מרדמונד בשוק הדפדפנים ללא הפרעה, מה שצמצם באופן משמעותי את החידושים שהוצגו בגרסאות השונות של הדפדפן שלה.

אחד ההישגים הגדולים ביותר שמיחוסים לפיירפוקס הגיע בתחילת 2010, כאשר המשתמשים הציבנו ברגליים ונתח השוק העולמי של אינטרנט אקספלורר ירד לראשונה אי-פעם אל מתחת ל-50%. לשם השוואה, ב-2004 עמד נתח השוק של אינטרנט אקספלורר על 92%. בזכות אימוץ נרחב מאוד במערב אירופה ובצפון אמריקה, הצליח פיירפוקס לכבוש את המקום השני בשוק הדפדפנים, עם נתח עולמי של 32% כבר בשלהי 2008. אולם באותה השנה השיקה גוגל דפדפן משלה,

ל כרטיס הביקור של ג'ונתן נייטינגייל כתוב "סגן נשיא ומנהל תחום פיירפוקס במוזילה", אולם אם תשאלו אותו, הוא יאמר לכם שהעבודה שלו היא להפוך את האינטרנט למקום טוב יותר - וזה בדיוק מה שהוא מנסה לעשות בשש השנים האחרונות. האיש שזכה לכינוי "מר פיירפוקס" מבלה את רוב זמנו היום בתכנון הכלים שישנו את הרשת מחר. כשהוא מוקף בצוות מהנדסי תוכנה ובאלפי מתנדבים ברחבי העולם, מתכוון נייטינגייל לשנות את כללי המשחק ולהפוך כמה שיותר חלקים מחיי היומיום שלנו לפתוחים, חופשיים וחינמיים.

"אנחנו צריכים להפסיק להשתמש במילה 'Browser' ('סייר', המילה האנגלית לדפדפן)", אומר נייטינגייל בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים, שנערך במשרדי מוזילה בסן פרנסיסקו. לדבריו, "אנשים כבר לא 'מסיירים' ברשת. הדפדפן הוא החלון שדרכו האדם מסתכל על רוב תחומי החיים שלו היום, וככה בדיוק אנחנו מסתכלים על פיירפוקס. הרשת היא חלק מהחיים שלנו - לא עוד יישום על הדסקטופ שלנו. אם כך, למה שנתייחס אל הדפדפן כאל 'עוד יישום'?"

"אנחנו מסתכלים קדימה, ורואים דפדפנים שמשלבים יחד את כל החתיכות השונות מחיי המשתמש", הוא מסביר את החזון. "אנחנו רואים דפדפן מותאם אישית, כזה שמכיר אותך ויודע להכניס אותך לחשבונות שלך גם במובייל, למרות שאת הסיסמאות בכלל הזנת במחשב הנייה בעבודה. אנחנו רואים דפדפן שיוודע להציג לך בבית את כל העמודים שגלשת אליהם במובייל, בזמן שנסעת ברכבת אחרי העבודה. אנחנו לא מפתחים תוכנה או יישום, אלא בונים את הישות שמקשרת אותך לרשת, בכל מקום ובכל זמן. זה הכלי שמחבר אותך לחיים שלך, וזה משהו הרבה יותר גדול מסתם 'דפדפן'."

כדי לשים את הדברים בפרופורציה, אומר נייטינגייל, "בואו נסתכל על כמות השעות שבהן אנחנו מבלים מול הדפדפן כל יום. רובנו יושבים מולו הרבה יותר ממה שאנחנו יושבים במכונית שלנו, בכיסא שלנו ולעתים אפילו יותר שעות משאנחנו מבלים במיטה שלנו. זה כלי התקשורת העיקרי שלנו כבני אדם, בין אם אנחנו מודעים לכך או לא, ואנחנו עושים את מה שאנחנו עושים מתוך ההכרה הזאת."

מהמרים על הצלחה של הרשת

בין 17% ל-20% מגולשי האינטרנט ברחבי העולם משתמשים היום בפיירפוקס - דפדפן הקוד הפתוח מבית מוזילה. פיירפוקס כבש את העולם בסערה לפני כעשר שנים, כאשר איים לערער את ההגמוניה של אינטרנט אקספלורר, באמצעות שורה של יכולות חדשות והבטחה לגלישה מהירה יותר. המוני גולשים מאסו בדפדפן הכבד של מיקרוסופט, שלא הציג שינוי משמעותי מגרסה לגרסה, ונהרו להוריד את האלטרנטיבה החינמית, שהיתה לכל הפחות קלה יותר ובעלת דרישות צנועות יותר ממשאבי המערכת.

את זה לעצמנו, אנחנו מעודדים את גוגל ומיקרוסופט לאמץ את asm.js ולשלב אותו גם בדפדפנים שלהם, כדי שבאמת כולם יוכלו ליהנות מרשת עשירה יותר ומהירה יותר. אחד הדברים המספקים ביותר בעבודה שלי הוא לשמוע מהנדסים של גוגל או מיקרוסופט שמדברים על איך פרויקט שלנו שיפר את הדפדפנים שלהם. השיתוף הזה הוא אחת הדרכים הפיכת הרשת למקום טוב יותר."

"כל שורת קוד עוברת מיליוני בדיקות"

מוזילה החלה את דרכה ב-1998 כפרויקט קוד פתוח של חברת נטסקייפ - מי שנאבקה במיקרוסופט על השליטה בשוק הדפדפנים בשנות התשעים, אך הפסידה לאחר שהענקית מרדמונד שילבה באופן שנוי במחלוקת את אינטרנט אקספלורר במערכת ההפעלה חלונות 95 והפכה למונופול דה-פקטו. מטרת הפרויקט הייתה ליצור גרסה פתוחה של Netscape Communicator, הדפדפן המצליח-לשעבר של החברה, כדי שחברות יוכלו לפתח על גביו מוצרים משלהן ולמכור אותם ללקוחותיהן.

ב-2003, לאחר שנרכשה נטסקייפ על ידי AOL ונאלצה להתמודד עם שורה של קיצוצים תקציביים ופרסונליים, הוקמה קרן מוזילה והוסכם, כי היא זו שתמשיך בפיתוח הפרויקט מחוץ ל-AOL. עד מהרה זנחה



ברוכים הבאים למשרדי מוזילה בסן פרנסיסקו

כרום, וטרפה את הקלפים בשוק. פיירפוקס אמנם איבד משתמשים לטובת כרום, אולם אינטרנט אקספלורר איבד הרבה יותר.

כיום מדורג פיירפוקס במקום השלישי בשוק הדפדפנים העולמי, אחרי כרום במקום הראשון ואינטרנט אקספלורר במקום השני. ספארי של אפל מדורג במקום הרביעי, ואילו אופרה תופס את המקום החמישי, עם נתח מינורי של 1%-3% מהשוק.

"יש הבדל מהותי בינינו ובין כל המתחרים שלנו, והוא העובדה שאנחנו ארגון ללא מטרת רווח", אומר נייטינגיל. "המוטיבציה שלנו להצלחה היא שונה, כי המטרה היחידה שלנו היא להפוך את הרשת למקום טוב יותר. זה אומר שההחלטות שאנחנו מקבלים לגבי פיצ'רים, למשל, לא מונעות משיקולים כלכליים. זה גם אומר שהאופן שבו אנחנו משתמשים במידע שיש לנו על המשתמשים שלנו הוא שונה. אנחנו לעולם לא נראה כסף מהמידע הזה, וזה לא משהו שניתן להגיד על כל ספקי הדפדפנים בשוק. האמון הזה בינינו ובין המשתמשים שלנו חשוב לנו מאוד."

בהיבט הטכנולוגי, הוא מוסיף, "השוני שלנו הוא שאנחנו מהמרים על ההצלחה של הרשת ואני מאמין שזה הימור חכם, כי הרשת מנצחת שוב ושוב. בכל פעם שאנחנו מזהים פלח שוק שאנשים מפיקים ממנו ערך, אבל הוא נשלט על ידי חברה אחת או שתיים - אנחנו נתערב. פרויקט WebRTC הוא דוגמה מצוינת לכך. מדובר במערכת



הנוף ששקף מהכניסה למשרדים של מוזילה, בפינת הרחובות הריסון ואמברקדרו בסן פרנסיסקו

מוזילה את המודל המקורי שיועדו לה בנטסקייפ והחלה לספק בחינם תוכנות המבוססות על קוד פתוח, ובראשן הדפדפן פיירפוקס ותוכנת הדואר האלקטרוני Thunderbird. נייטינגיל הצטרף למוזילה ב-2007, לאחר קריירה קצרה יחסית של כמה שנים ביבמ. הוא מהנדס בינה מלאכותית בהכשרתו, שגויס לארגון כדי לסייע בתחומי השימושיות ואבטחת המידע. הוא מתגורר בטורונטו שבקנדה ומנהל את הצוות שלו מהמשרדים של מוזילה בעיר, למרות שהוא מעיד שעבודתו מביאה אותו למטה שבקליפורניה לעתים קרובות. הוא מנהל צוות של כ-300 מהנדסי תוכנה. כ-100 מהם עובדים ישירות על פיירפוקס - הן בגרסת הדסקטופ והן בגרסה לאנדרואיד. כ-150 מפתחים נוספים עובדים על Gecko, שמהווה את הפלטפורמה הטכנולוגית המשותפת שעליה מתבססים כל המוצרים של מוזילה. כ-50

קוד פתוח שמאפשרת להעביר קול, וידיאו ונתונים על גבי האינטרנט. כל אחד יכול לקחת את הקוד, להשתמש בו ולפתח אותו. אין לי ספק שבשלב מסוים יבוא מישהו וישתמש בקוד הזה כדי לבנות העתק של סקייפ. זה בסדר ואני מאחל לו הצלחה, כי הגדולה של פרויקטים מהסוג הזה היא, שהם מאפשרים לכל מפתח, בכל מקום בעולם, להציע שירותי וידיאו, קול ונתונים לכל משתמש, בכל מקום בעולם. אתמול זה היה קשה מאוד לעשות את זה, אבל מחר זה יהיה קל מאוד וכולנו ניהנה מזה. "דוגמה נוספת היא פרויקט asm.js, שנועד להוות אלטרנטיבה טובה יותר לג'אווה-סקריפט", הסביר נייטינגיל. "חשבנו על הרעיון, פיתחנו את הבסיס והקפדנו לפרסם פוסטים מפורטים על ההתקדמות שלנו והאפשרויות הרבות שהקוד הזה פותח בפני העולם. במקום לשמור

הראשונים של הפרויקט, כשהיינו עדיין קטנים מאוד, התפוצה שלנו היתה גלובלית המשמעות היא שכל התהליכים שלנו היו צריכים להתבצע באופן אסינכרוני, כדי שהפרויקט יוכל לגדול ואנשים נוספים יוכלו להצטרף לצוות ולתרום. כך, למעשה, אפשרנו לכולם לקחת חלק בפרויקט מההתחלה. עד היום, אגב, אתה יכול לתרום למוצרים של מוזילה - בין אם אתה גר בישראל, ניו-זילנד או שיקגו. אתה יכול להגיש טלאי שפיתחת, ויכול מאוד להיות שהאדם שישקור את הקוד שלך נמצא רחוק מאוד ממך, אבל זה בסדר - כי המערכת יודעת להתמודד עם זה. חשוב לנו שהתהליך כולו יהיה שקוף, הוא אומר "מערכת איתור הבאגים שלנו פתוחה וכל הקוד שלנו הוא פתוח.



מפעל קפה שעבר הסבה. משרדי מוזילה בסן פרנסיסקו

זה אחד היתרונות שטמונים בפרויקט קוד פתוח כזה - יכולת ההתבוננות הזו. כל מי שרוצה יכול לנבור בקוד, להבין את החלקים השונים בו ולקבל את כל הפרטים שדרושים לו. ברגע שכולם יודעים הכל, אפשר להתקדם קדימה באופן שבעיניי הוא הרבה פשוט, יעיל ונוכח."

"אנחנו משתמשים בכל סוגי הטכנולוגיות"

המשרדים של מוזילה ממוקמים בצדה הצפון-מזרחי של סן פרנסיסקו, בפנינת הרחובות הריסון ואמברקדרו. הבניין ההיסטורי שימש במשך שנים את יצרנית הקפה Hills Bros Coffee, שעל שמה נקרא הבניין עד היום. החברה הוקמה בסוף המאה ה-19 וזכתה לפריצה הגדולה שלה כאשר החלה למכור קפה באריזות פח בעלות מכסה ואקום, לשמירת הטרייות.



"המוטיבציה שלנו להצלחה היא שונה, כי המטרה היחידה שלנו היא להפוך את הרשת למקום טוב יותר". בתמונה: "אנחנו אוהבים את פיירפוקס" נפי שנכתב בגיר על אחד מחלונות המשרדים שמשקיף לרחוב ואמברקדרו בסן פרנסיסקו

ב-1926 עברה החברה לבניין שברחוב הריסון 2 בסן פרנסיסקו, ששימש גם כמשרדים וגם כמפעל ייצור ואריזה. השכנים מספרים שבמשך שנים רבות הריחה השכונה כולה כמו ספל ענק של קפה מהביל. Hills Bros עברה תהפוכות ושינויים שהגיעו לשיא ב-1985, כאשר נסתלה רכשה את השליטה בה ממשפחת הילס. החברה עברה בעלות פעמיים נוספות, ומאז 2005 היא מהווה חלק מתאגיד המשקאות הענק Massimo Zanetti Beverage USA.

במהלך השנים, עם העברת פעילות הייצור למקומות אחרים, עבר הבניין שיפוץ ומפעל הקפה המפורסם החל לשמש בהדרגה כבניין משרדים. עם זאת, הקפידו האדריכלים לשמור על לבני הבטון המקוריות ועל השטחים הפתוחים הנרחבים שאפיינו את מבני התעשייה הגדולים של תחילת המאה ה-20. הבניין הוכר כמבנה לשימור על ידי עיריית סן פרנסיסקו וכולל עד היום תערוכה שמציגה את ההיסטוריה המפוארת שלו. השלט המקורי עם השם Hill Bros Coffee עדיין ניצב בגאווה בראש הבניין, למרות שקפה מזמן כבר לא מיוצר שם.

המהנדסים נוספים בצוות של נייטינג'יל מטפלים ב-QA, בניהול גרסאות ובמטלות שוטפות נוספות.

נוסף על צוות העובדים, מנהלים נייטינג'יל ואנשיו גם קהילת ענק של אלפי מתנדבים, שתורמים מזמנם ומכישורונם לפיתוח המוצרים של מוזילה, ופירפוקס בראשם. לדבריו, "הם לא עושים את זה בשביל כסף, אלא כי הם רוצים להפוך את האינטרנט למקום טוב יותר. אנחנו עדיין רואים עשרות מהם תורמים קוד לטלאים ולערכונים שלנו בכל שבוע. לשמחתנו, מדי שבוע נוספים כ-25 חברי קהילה חדשים, שתורמים קוד לפירפוקס בפעם הראשונה והקהילה כל הזמן מתחדשת וגדלה."

כדי לתאם בין כל המפתחים הללו ולוודא שהמוצר הסופי יהיה אחיד, שימושי ויציב, משתמשים נייטינג'יל ואנשיו במערכות אוטומטיות לאיתור באגים, אך גם בכלים לתקשורת בינאישית, כמו קבוצות דיון טכניות, רשתות IRC, מסרים מיידיים (IM) ושיחות וידאו. לדבריו, "אין מערכת אחת שמאגדת את כולם תחתיה, אבל בהחלט יש מתודולוגיות שאנחנו משתדלים לפעול על פיהן. Agile היא דוגמה טובה למתודולוגיה שמשמשת רבים מהמפתחים שלנו. אפשר למצוא הרבה אלמנטים של Scrum, בעיקר בהיבט של מחזורי פיתוח קצרים.

"כל שורת קוד שמגיעה אלינו עוברת מיליוני בדיקות", הוא מספר. "אנחנו עובדים במודל של אינטגרציה רצופה (Continuous Integration) בכל היבטי הפיתוח שלנו. כך שברגע שקוד מגיע, אנחנו מריצים עליו בדיקות בכל אחת מהפלטפורמות שאנחנו מפתחים עבורן. כך, אם במקרה הקוד שלך גורם לבעיה כלשהי, אתה תדע על כך במהירות. בנוסף, אף טלאי, פיצי', עדכון או כל פיסת קוד אחרת לצורך העניין, לא עולים לאוויר לפני שמהנדס תוכנה מטעמנו אישר אותה. אנחנו משקיעים הרבה מאוד מאמצים כדי לוודא שהתהליך הזה לא יאט את מחזורי הפיתוח שלנו ויאפשר לנו לשחרר קוד איכותי במהירות". לדבריו, "אנחנו מסתמכים הרבה על תכנות אסינכרוני. גם בימים

האפליקציה ומתקינים תוכנה. זה אבסורד". לדבריו, "פעם היית קונה אנציקלופדיות שהיו מגיעות על גבי CD Rom, אבל אם היית רוצה להחליף מחלונות למקינטוש, ה-CD Rom הזה שקנית היה חסר ערך - היית זורק אותו לזבל. כל זה הוחלף על ידי הרשת וכולנו לוקחים את זה כמובן מאליו היום. אף אחד לא ינסה למכור לך משהו שמוגבל לפלטפורמה אחת, אלא אם כן מדובר במובייל - שם פתאום כולנו מקבלים את זה שאפליקציות מקומיות הן הדרך היחידה לעשות

"יש במשרדים שלנו לפחות דוגמה אחת לכל מכשיר שמאפשר גישה לרשת", אומר נייטינגייל, כשהוא יושב על רקע קיר הלבנים החומות במשרדי מוזילה. "אנחנו משתמשים בכל סוגי הטכנולוגיות שקיימות ומעודדים את המהנדסים שלנו להשתמש בכל טכנולוגיה שמאפשרת להם לעבוד ביעילות. אפשר לראות במסדרונות שלנו מגוון גדול מאוד של מחשבים ניידים, אבל אי אפשר תמיד לסמוך על הלוגו שמופיע עליהם. בהרבה מקרים תראה MacBook עם לוגו של אפל, אבל כשתהפוך אותו תראה שהוא בעצם מריץ לינוקס או חלונות".



"אנחנו צריכים להשתמש במילה 'Browser'. אנשים כבר לא 'מסיירים' ברשת". הכניסה למשרדי מוזילה בסן פרנסיסקו

"הרשת יושבת על הרבה מאוד סוגי מכשירים, ואנחנו צריכים להבין את כולם", הוא מסביר. "יש לנו Rack-ים שלמים של מחשבי מק-מיני - כי קשה לעשות וירטואליזציה ל-X OS, לצד הרבה מאוד מערכות שרצות ב-AWS. אנחנו מאוד אוהבים את הענן של אמזון, אבל אם נגלה מחר תכונה שדרושה לנו ב-Windows Azure, לא נהסס להשתמש גם בה".

לדבריו, "למהנדסים שלנו יש סביבות עבודה אישיות מאוד, וחלק גדול מהעבודה שלנו כמנהלים ומובילי זן, הוא פשוט לא להפריע להם. אם יש לנו מהנדס שרוצה לכתוב קוד כלשהו על גבי פלטפורמה מסוימת, והוא יכול לנמק את היתרונות שבעבודה עם הפלטפורמה הספציפית הזו, אנחנו נעודד אותו להתנסות. מדובר באנשים שחיים ונושמים טכנולוגיה,

ומעודכנים בכל מה שקורה בתחום. כשמישהו מהם מבקש משהו, אנחנו נוטים להקשיב".

מעודדים מיחשוב ענן

באופן לא מפתיע, מתגלה נייטינגייל כחסיד גדול של מיחשוב ענן. בעיניו, תוכנות שמתקנות באופן מקומי (Native) הן מודל מיושן, שלא עובד היום. "בכל פעם שאני מדבר על מיחשוב ענן, אומרים לי שמוזילה היא בעצם חברת קליינט, כי המוצרים שלנו הם תוכנות שצריך להוריד למחשב ולהתקין באופן מקומי. 'מצד אחד אתם נלחמים בקובצי ה-exe, ומצד שני מספקים אותם'. זה טיעון מעניין, אבל ריק מתוכן - כי בעוד שפיירפוקס רץ באופן מקומי, הוא מהווה את הפלטפורמה העיקרית שמאפשרת להריץ את כל שאר התוכנות מהרשת. במקום להוריד 100 קבצי exe של 100 תוכנות, אנחנו מאפשרים להוריד קובץ התקנה אחד שמאפשר למשתמשים לצרוך כל שירות שהם יכולים לחשוב עליו".

בנוסף, הוא אומר, "אנחנו מפתחים שירותי ענן ומעודדים אנשים לצרוך כמה שיותר שירותים ברשת העולם עובר יותר ויותר לענן, וזו האחריות שלנו להיות שם. בעוד עשר שנים זה יהיה מובן מאליו - כמו אוויר. זה לא משהו שנדבר עליו, אלא פשוט משהו שנעשה. אני מאמין שלמוזילה יהיה חלק גדול במעבר הזה, וכמובן שפיירפוקס עומד במרכז האסטרטגיה שלנו. הדרך שלנו לשם היא באמצעות כמה שיותר פתיחות ושיתופי פעולה. אנחנו נשמח לשתף פעולה עם כל אדם, חברה או קבוצה שיש להם מה לתרום לרשת ויכולים לסייע לנו להפוך את האינטרנט למקום טוב יותר".

"בעוד שברוב התחומים העולם צועד לכיוון שירותי ענן, נראה שבמובייל קורית תופעה הפוכה", אומר נייטינגייל. "כולנו התרגלנו למצב שבו הדרך היחידה לצרוך שירותים בסמארטפון היא באמצעות אפליקציות שמותקנות על המכשיר עצמו. זה די מדהים כשחושבים על זה. כשאנחנו רוצים לקבל שירות כלשהו במחשב שלנו - בין אם מדובר במחשב נייד או שולחני - אנחנו פונים לרוב לרשת. האינסטינקט הזה, של לחפש תוכנה להורדה, הולך ונעלם מהעולם. במובייל, לעומת זאת, זה עובד בדיוק ההפך: במקום לחפש שירות רשת, אנחנו ניגשים לחנות

משהו. במשך זמן מה זה היה נכון, כי הרשת הייתה צריכה להתקדם ולהתאים את עצמה, אבל הרשת משלימה פערים מהר מאוד. הייתי מעודד את המנמנמים לוודא שהם רואים את מה שקורה, כדי שלא יפתתו ויגלו שהם תקועים בסביבת הפעלה ספציפית של יצרן ספציפי, בעוד ששאר העולם חי ברשת".

הרבה מנמנמים, אומר נייטינגייל, "בוחנים את אסטרטגיית התוכנה שלהם היום, ומגלים שיש להם התפוצצות מכשירים בארגון. הם שואלים: 'איך אנחנו יכולים לוודא שהמידע זמין בכל המכשירים הללו ואיך אפשר לחבר את כל העובדים?'. אני ממליץ להם להיות מודעים לסיכון שבקשירת חלקים גדולים מדי מהאסטרטגיה הזו בפלטפורמת תוכנה אחת. הם מסתכלים על אנדרואיד או על iOS ואומרים לעצמם שאם הם רוצים לבנות אפליקציות אינטרנט שירוצו על המכשירים הניידים הללו, הם צריכים להחליט ולקשור את עצמם לאחת הפלטפורמות הללו. אני חושב שזה כובל את הארגון יותר מדי". "ב-20 השנים האחרונות הרשת תמיד ניצחה", מסכם נייטינגייל. "תוכנות מקומיות נמכרות עד היום ומהוות מרכיב חשוב ממערך ה-IT הארגוני, אבל מנמנמים שימשיכו לכבול את עצמם רק לתוכנות מקומיות, יתחרטו על כך מאוד בתוך שלוש עד חמש שנים. אני ממליץ למנמנמים להסתכל על שירותי ה-IT שעליהם לספק היום, ולחשוב איך הם יכולים לספק אותם כשירותי רשת. התוכנות המקומיות הן אמנם מתחרה ראוי לשירותי הרשת, אבל אין להן סיכוי לנצח בטווח הרחוק".

***הכותב הוא שליח אנשים ומחשבים לארצות הברית**

מוזילה במספרים

שנת הקמה: 1998 (קרן מוזילה הוקמה ב-2003)
תחום פעילות: תוכנה, קוד פתוח, אינטרנט
מספר משתמשים: כ-450 מיליון
הכנסות שנתיות: 311 מיליון דולרים (2012)
כוח אדם: 1,000 עובדים + 3,500 מתנדבים
מטה: מאונטיין-ויו, קליפורניה, ארצות הברית

יותר ממחצית הארגונים לא יודעים את עלות ההדפסה שלהם

מרסל הבנהורסט, ריקו: "הלקוחות הארגוניים עוברים מהדפסה במיקור-חוץ להדפסה בתוך הבית" ♦ "הדפסה במיקור-חוץ לא זולה יותר. לטווח הארוך, בניית מרכזי הדפסה פנים-ארגוניים מקטינה את העלות הבעלות הכוללת", אמר הבנהורסט, מנהל שיווק אזורי של החברה ♦ רז דרבי, מנכ"ל מפעיל: "נתח השוק שלנו עומד בישראל על קרוב ל-40%"

יוסי הטוני < צילום פלי הנמר

ומורכבים. הוא הוסיף כי לצד ריקו, מפעיל היא יבואנית של טושיבה בעולם המיחשוב הנייד ושותפת זהב של HP. "המטרה שלנו היא לממש את תפיסת ה-Total Office Solution לארגונים", אמר.

"אנחנו מובילים בתחום הדפוס המקצועי את המגמה של מעבר ארגונים ממיקור-חוץ לעבודה 'בתוך הבית', על ידי הקמה של מרכזי דפוס פנימיים בתוך הארגונים, שמספקים מענה לכלל צורכי ההדפסה שלהם, לרבות היבטי השיווק והדפסת חומרי הדרכה", הוסיף דרבי. "אנחנו פועלים מול שני סוגי לקוחות: בתי דפוס וארגונים מהמגזרים הפיננסי, הביטחוני, האקדמיה ועוד". כך, למשל, "לאחר שב-2012 צה"ל עבר למדפסות שחור לבן של ריקו, השנה הוא עבר למדפסות צבע שלה", ציין.

הוא ציטט נתונים של InfoSource, חברת מחקר שאומדת נתוני שוק בתחום התקשורת והמיכון המשרדי ב-EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה), שלפיהם ריקו היא המותג הנמכר ביותר בתחום הפקות הדפוס ומכונות דפוס בצבע במהלך שלושת הרבעונים הראשונים של 2013. "הנתונים עולים בקנה אחד עם נתוני המכירות בישראל: לפי InfoSource, בגלל ריקו, נתח השוק של מפעיל עומד על קרוב ל-40%", אמר.

במסגרת התערוכה הוצגו מכונות דפוס של ריקו, HP, וכן מכונה וטכנולוגיית Memjet של ריגולי, שמדפיסה דפוס רחב בצבע מלא, במהירות גבוהה פי שלושה מהמתחרות. כן הושקו בתערוכה מדפסות רחבות, של 1.5 מטר, של HP ומכונת דפוס תעשייתית קטנה, בשחור לבן ובצבע, של ריקו. עוד הוצגו מכונות של מאסטר, שפועלת בעולם גימורי הדפוס. החברה עושה למינציה להדפסות דיגיטליות בפורמט רחב, ומספקת פתרונות חיתוך, לרבות חיתוך אוטומטי של כרטיסי ביקור ופתרונות כריכה ליישומים שונים.

לדברי דרבי, "המערכות החדשות יבטיחו שנמשיך לספק מדפסות תעשייתיות שיובילו את השוק וימשיכו לספק ללקוחות שירותי הדפסה חסכוניים, מידיים ומהירים". הוא ציין כי "בנוסף לטכנולוגיה, במפעיל מתמקדים באספקת מגוון רחב של שירותים, כדי לסייע ללקוחותינו להשיג את היעד שהציבו לעצמם: להרחיב את מגוון המוצרים של העסק שלהם ולספק מענה לצורכיהם בעתיד".

"התפיסה שלפיה הדפסה במיקור-חוץ זולה יותר היא שגויה. אנחנו מובילים את השוק בבניית מרכזי הדפסה פנים-ארגוניים ולקוחות מבינים כי לטווח הארוך, העלות בבעלות כוללת (TCO) קטנה יותר", כך אמר **מרסל הבנהורסט**, מנהל שיווק אזורי של ריקו. לדבריו, "המגמה של ירידת דפוס האופסט מביאה לכך שארגונים רוכשים מדפסות ועוברים לעבוד 'בתוך הבית', משום שהשימוש במדפסות המקצועיות, קל, זמין וכלכלי, מגדיל את רמת אבטחת המידע ושומר על המידע בתוך הארגון".

הבנהורסט התראיין לאנשים ומחשבים במסגרת התערוכה השנתית שערכה מפעיל. התערוכה, "יום פתוח דפוס מקצועי", התקיימה בכפר המכבייה ברמת גן, בהפקת אנשים ומחשבים ובהשתתפות מאות מלקוחות מפעיל ושותפיה העסקיים.

לדברי הבנהורסט, "העולם נע לעבודה ללא נייר, אבל עדיין יש תחומים שבהם ההדפסה הארגונית נמצאת בצמיחה, או לפחות באותם היקפים כבעבר". הוא תיאר את האתגרים שבפניהם ניצב עולם ההדפסה הארגונית: הצורך באנשי מקצוע שמטפלים במכונות; הרצון להפחתת עלויות והתאמת מוצר הדפוס המתאים ביותר ללקוחות; הבנה של הסביבה

העסקית של הלקוח הארגוני וצרכיו בעולם הדפוס; ויצירת מסגרות עבודה ותהליכים שמייעלים את שרשרת ההדפסה.

מחקר שציטט הבנהורסט מראה, כי "60% מהארגונים לא יודעים מה עלות ההוצאות השנתיות שלהם על הדפסה". לדבריו, "הדפוס המקצועי מתאפיין בכמה מגמות: העולם נע לעבר הדפסות בעלות ערך; ניהול הדפסה ארגוני; ניהול צילומים; מתן שירותים יצירתיים; העברות מסמכים ומניעת הדפסתם; והדפסה מאובטחת".

הבנהורסט סיכם באומרו כי "הטמעת פתרונות הדפסה מקצועית וחכמה, באופן פנים ארגוני, יכולה להביא לחיסכון שנתי של 30% בעלויות ההדפסה הארגונית".

"צה"ל עבר למדפסות צבע של ריקו"

רז דרבי, מנכ"ל מפעיל, ציין כי החברה מייבאת את מוצרי ריקו מאז 1987 ועוסקת בפתרונות הדפסה חכמים ושירותים לארגונים גדולים



מימין: מרסל הבנהורסט, מנהל שיווק אזורי של ריקו, ורז דרבי, מנכ"ל מפעיל

DevCon

Server Side Development & Rock and Roll

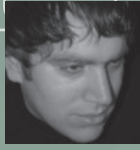
אנשים ומוחשבים

30 JAN. 2014
Thursday

Ozen Bar
TLV



Peli The Tiger



Raphael Fogel



Yossi Vardi



Anna Bulenkova



Yoav Abrahami



Ophir Cohen



Boris Nadion



Arthur Schmunk



Leonid Mirsky



Elad Shapira



Dotan Nahum



Gideon Greenspan



Allon Mureinik



Pavel Suchman



Dor Laor



Lital Hassine



Evgeny Zislis



Avishai Ish-Shalom

Main Hall

Greetings

Peli The Tiger, Founder, People & Computers
Raphael Fogel, Program Director, Professional Conferences, People & Computers
Yossi Vardi

TBA

Love some programming language? Then support it.

Anna Bulenkova, Software Developer, JetBrains

Scaling Wix to over 40M users

Yoav Abrahami, Chief Architect, Wix

From HDFS to Impala - turbucharge your big data access

Ophir Cohen, Data Platform Leader, LivePerson

Engineering Aesthetics

Boris Nadion, Founder, Astrails

BREAK

Main Hall

Google Glass Track

Adventures in Droidland - How I Learned to Stop Worrying and Love Candies

Elad Shapira, Mobile Security, AVG

GDK Sneak Peek Overview

Jonathan Schipper, Founder Johnny505 Studios

Chromecast Internals

Dotan Nahum, Senior Software Architect, Conduit

Through the Mirror API

Rotem Itzhak, Software Engineer, YEVVO

The Secret Guide to Cloud Performance

Gideon Greenspan, Developer, Entrepreneur, Lecturer

TBD - Meta or Lumus. Challenges in developing a smart glasses device

Rock and Roll

Main Hall

DevOps Track

Acquiring DevOps skills

Pavel Suchman, DevOps Architect

Configuration Management ROI

Evgeny Zislis, Devops Consultant, Devops Israel

Don't do release planning, do release refactoring

Lital Hassine, Scrum master and a team leader, VMware

Continuous Delusions - The hard truth about continuous delivery, Avishai Ish-Shalom

OSv - The first operating system to be designed for the cloud, written from scratch, here in TLV

Dor Laor, CEO, Clou dius Systems

DIY DevOps - How to bring DevOps goodness to your development team

Leonid Mirsky

Retrofitting Legacy Applications for Unit Testing

Allon Mureinik, Team Leader, Red Hat

DevOps - How to turn your operations and developers into the Enterprise DevOps team

Arthur Schmunk, Head of Cloud Services, Matrix

Live demos of new Glass projects

Glassbeats.me - Glass as a midi-controller / looping device

Smart house - Control your home with Glass

Glass driving HUD - Car computer data on Glass using ODB2

Word challenge - Send a word challenge to a friend on Glass

Feynd - Find things with your eye



<http://devcon.co.il>

הכניסה למפתחים בלבד • לרכישת כרטיסים

המתודה של החיים

מנכ"ל ומייסד מתודה, אשר יובל, חגג לא מכבר יום הולדת כפול: מלאת לו 70 שנה, ו-30 שנה להקמת חברת הייעוץ ל-IT שהוא עומד בראשה עד היום ♦ ערב ההוקרה שארגנו לו עובדיו בבית התפוצות נערך תחת הסימן 100 ♦ בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים מגולל יובל את הקריירה הארוכה שלו - החל מממרו"ם, דרך מכון וייצמן, מרכז החישובים של יבמ בניו יורק ועד להקמת מפעל חייו ♦ "המוטו שלי: "איכות היא דבר מיותר אם תעשה נכון את כל השאר"

יהודה קונפורטס

שמייצגת כמות ענקית של ידע, ניסיון ובעיקר אהבה לאנשים.

היכן בילית את ילדותך?

"אני יליד התנועה הקיבוצית שדה אליהו. הבכור למשפחה בת ארבעה אחים, ויש לי שני ילדים ושמונה נכדים, כן ירבו. אבא, **משה יובל**, היה ממקימי הקיבוץ, ההורים עלו משטרסבורג, שניהם הצליחו להימלט מהשואה ממש בדקה התשעים והשאירו שם את שאריהם שהושמדו בשואה.

"ב-1958 עזבנו את הקיבוץ לבני ברק, וכילד צעיר נחשפתי מהר מאוד לעולם הישיבות התיכוניות.

אחד הערבים של חודש נובמבר נערך בבית התפוצות ערב מיוחד לכבודו של **אשר יובל**, יו"ר ומנכ"ל חברת התוכנה מתודה. הסיבה למסיבה היתה כפולה: יום הולדת 70 לאשר יובל ו-30 שנה להקמת חברת הייעוץ ל-IT מתודה, שהיא למעשה פרויקט חייו של אשר יובל.

לאירוע הגיעו בעיקר בני משפחה, מקורבים, עובדים ולקוחות ותיקים. נוסטלגיה, היתה הדבר שחיבר בין כל המשתתפים באירוע. זיכרונות מהימים הראשונים של מתודה, שהם גם הימים הראשונים של תעשיית ה-IT בישראל. אז כמו היום היא עדיין תעשייה די מקושרת, מפרגנת יחסית, שהבולטים בה מכירים את כולם. בחלק השני נערכה הופעה של



אשר יובל, 70 שנה + 30 שנה להקמת מתודה = 100

"זכיתי בזכות מיוחדת ללמוד אצל הרב **שלמה יוסף כהנמן**, שהקים את ישיבת פוניבז'. ב-1964 הצטרפתי לעתודה האקדמית, שם למדתי סטטיסטיקה וכלכלה, ובמקביל סיימתי קורס קצינים. במלחמת ששת הימים לחמתי במסגרת גדוד העתודאים בירושלים, וזכיתי לראות איך מניפים את דגל ישראל מעל ארמון הנציב. אחרי מלחמת ששת הימים הוצבתי בממרו"ם, ובהוראת יהושע מאור, אז מפקד ממרו"ם, מוניתי להיות קצין הדרכה, במקום רוני בריזון שעזב."

האמנית **אסתר בלצין**, כאשר לפני כן עלו לבמה זה אחר זה מנהלים עובדים ובני משפחתו של יובל, שסיפרו על הבוס, האבא והסבא המיוחד. בראיון עם אנשים ומחשבים חולק אשר יובל מקצת הזיכרונות מחייו ופעילותו. החוט המקשר היה הקשר הבלתי נמנע בין הרוח לחומר. סיפור חייו משלב לימודים ויזמות בתחום המיחשוב והחומרה, הטמעת מתודולוגיות של ניהול מערכות מידע בממשלה ובמגזר הציבורי, שנודעו תחת השם "נוהל מפת"ח" וניהול חברת יועצים באווירה משפחתית,



אירוע 100. למי? אשר יובל רחוק ממאה עוד 30 שנה, ובדרכו לפחות לעוד 50 שנה של בריאות ואיכות חיים. גם מתודה אינה בת 100 שנה

איך התגלגלת למכון וייצמן, שכבר אז היה ספינת הדגל של המדע הישראלי?

"במסגרת תפקידי בצבא למדתי היטב את נושא מערכות ההפעלה. שירתי בתחום הסיסטם תחת פיקודו של ברוך איינהורן ז"ל. זה היה מקצוע מאוד מבוקש, כי אז החלו במכון וייצמן לבנות את מחשב 'הגולם' לצורכי מחקר. הוא החליף את מחשב ה'ויצק', שנבנה ב-1958 ושימש את החוקרים. מחשב 'הגולם' הראשון החל לפעול ב-1963, ומיד החלו לבנות מחשב נוסף, 'גולם 2' - עם 64 סיביות, 128K. מיד לאחר השחרור ב-1971 התקבלתי לעבודה במכון וייצמן כעמית מחקר, בתפקיד איש סיסטם למחשב ה-CDC של יבמ, שנחשב אז למחשב מדעי פופולרי. המחשב הזה היה עבור מרכז המחשבים של וייצמן ושירת את המחלקות השונות.

"ב-1979 עשייה שנת שבתון במעבדות יבמ בדרום אנגליה. זו הייתה אחת השנים היפות בחיי, ושם גם התמזל מזלי, ובעקבות שאלה ששאלתי את המדען הראשי של מרכז יבמ בניו יורק שהרצה בפנינו, הוזמנתי לעבוד שם. לאחר שנה וחצי נפלאות, שבמסגרתן אף פיתחתי מוניטור שמנטר את פעילות המחשב המרכזי מבלי להפריע לפעילות השוטפת, החלטנו אשתי ואני לחזור לארץ, היו לנו כבר אז שני ילדים. עבדתי כמנכ"ל טכנולוגיות במחיש, לצדו של עזרא כוכבי ז"ל.

ואז אתה מחליט להקים את מתודה, שכעבור כמה שנים זוהתה ומזוהה עד היום עם נוהל מפת"ח של הממשלה.

"מתודה הייתה אוסף של יועצים שרצו בשוק, בתחום הפרויקטים. בגלל שהיינו ירושלמים, היה לנו מגע הדוק עם משרד האוצר. אז החלו לחשוב שם על מתודולוגיה לפיתוח ותחזוקה של מערכות המידע (מפת"ח). בראש היוזמה הזאת היו נתן מאיר וטל נאורי. אז גם החלו לחשוב על הקמת מערכות למרכזים. למעשה, זו שיטה שנועדה לעשות סדר בניהול מערכות המידע של הארגון, איך מנמ"ד בוחר ספק ואיך הוא מתנהל מולו. הגרסה הראשונה יצאה ב-1990, שהייתה בתוך קלטר קטן, והיום אנו בגרסה 10 ממוחשבת שיושבת ברשת ופשוטה מאוד להבנה והפעלה. עם השנים גם מגזרים נוספים אימצו את הנוהל הזה, כמו צבא, בנק לאומי, בנק איגוד, חברת חשמל, ועוד. אבל בניגוד למה שנוטים לחשוב, מפת"ח אינה הפעילות העיקרית שלנו, אלא פעולות הייעוץ, כחברה אובייקטיבית שאינה מחויבת לשום ספק. אנו בונים בעיקר מתודולוגיה לארגונים ולא עובדים על פי הספקים. הלקוח בוחר את הפתרון הנוח לו. המוטו שלנו הוא: איכות היא דבר מיותר אם תעשה נכון את כל השאר."

כמה עובדים אתם מעסיקים?

"אני מעסיק 60 עובדים. האופי של החברה שלנו הוא משפחתי. שמשקיע המון במשאבי אנוש. יש לנו עובדים ותיקים, שהולכים איתנו שנים. אני מכיר את כולם, משותף בשמחות ובאירועים משפחתיים, מכיר את כל בני הזוג שלהם."

מה השתנה בעולם ה-IT מאז שהקמת את החברה?

"בסך הכל הרבה לא השתנה. מה שהשתנה זו העוצמה והחלק יחסי בין המרכיבים. למשל, החומרה היא דבר תקני שאפשר לקחת מהמדף, מה שלא היה פעם. לעומת זאת, מערכות הפעלה כמעט בלתי נשלטות.

"למנמ"דים יש כמה

אתגרים. מדברים על כך

שהמנמ"ד צריך להיות

גם בצד העסקי. אני

לא רואה כיצד אנשים

צמחו בין מחשבים

ותוכנות מנהלים ביזנס"

בכלל, אני שייך לאלו שמאמינים שעולם המחשבים מתפתח בקפיצות קוונטיות קבועות בתוך מעגלים קבועים, רק השמות והקבצים משתנים. "אני חושב ומדבר על כך רבות במקומות שונים, בין היתר כדי להנחיל לדור הצעיר של היום ולומר להם: 'אתם שבלול רחב מאוד שיצא מאבותיכם. אל תמרו. חפשו בשורשים ואל תופתעו אם מישוהו כבר המציא את זה לפניכם."

מה אתה צופה קדימה?

"כאיש איכות ואמינות אני סבור שתהיה דיפרנציאציה בין תוכנות: האחת, פורמלית, שדורשת רמת אמינות שחיי אדם תלויים בה וכל התוכנות האלו תהיינה יותר מבוקרות על ידי ניהול תצורה קפדני מאוד. מצד שני יהיו יותר ויותר תוכנות פתוחות, הרבה מאוד אוואנגרדים, ובסופו של דבר אני צופה שתהיה התנגשות בין החדשנות לבין היציבות."

איזה טיפ אתה נותן למנמ"דים לשנים הבאות?

"למנמ"דים יש כמה אתגרים. מדברים על כך שהמנמ"ד צריך להיות גם בצד העסקי. אני לא רואה כיצד אנשים צמחו בין מחשבים ותוכנות מנהלים ביזנס. התפיסה הזאת יכולה להיות נכונה בחברות טכנולוגיות, אבל בחברות עסקיות צריכים לאמץ בישראל את המודל האמריקני. שם ה-CIO הוא לא מנהל התפעול כפי שתופסים אותו כאן, אלא מנהל מהשורה כמו כל המנהלים בארגון. בינתיים המנמ"דים בארץ קרועים בין המשימה לספק את הסחורה היומיומית לארגון ומצד שני לתפקד כמנהלים, שכל הזמן יורדים עליהם." ולסיום, אתה חוטא גם בכתיבה. דפי מסרים שנקראים "מחלקי המים." "אכן כן. זה אתר שנקרא מחלקי המים, על שם הרחוב שאני גר בו, על שם פלוגה מיוחדת בדרך לירושלים. הוא עוסק בנושאים שונים של תורה הלכה ורומי של עולם, ובחסות האתר יצא ספר "יסוד מבוא למדרשים" שהיה לי הכבוד להיות מעורב בו. אני נהנה לכתוב את זה, כי אני שייך לאלו שמאמינים שאם אין תורה אין מים."

מ-ה-פ-נ-ה

מג וויטמן, מנכ"לית HP: "עולם הטכנולוגיה עובר מהפכה של ממש. התפיסה שלפיה יש מעבד, אחסון נתונים וכבלים להעברת הנתונים ביניהם עומדת להשתנות לחלוטין", אמרה וויטמן בכנס המשתמשים האירופי של החברה ♦ בכירי HP הציגו במהלך האירוע מוצרים חדשים של החברה, בעיקר בתחומי ה-Big Data ומיחשוב ענן

אבנר פרנק



HP הכריזה על "הסגנון החדש של ה-IT". אירוע השותפים בברצלונה

צורת העבודה של עולם הטכנולוגיה עוברת מהפכה של ממש. התפיסה לפיה יש מעבד, אחסון נתונים וכבלים להעברת הנתונים ביניהם עומדת להשתנות לחלוטין, כך אמרה **מג וויטמן**, מנכ"לית HP. היא נשאה את נאום הפתיחה של כנס המשתמשים האירופי של החברה, שנערך בברצלונה.

במהלך הכנס, שהשתתפו בו עשרת אלפים שותפים ולקוחות של ענקית המיחשוב, הכריזה וויטמן על מה שהחברה מכנה "הסגנון החדש של ה-IT", שלדבריה יביא לשינויים הללו. "מרכזי המו"פ של HP עובדים על יכולות טכנולוגיות כחלק מאותו שינוי. שני רכיבים חשובים בהקשר זה, פרי פיתוח של המעבדות שלנו, הם הטכנולוגיות ממוריסטור, שמאיצה את ניהול הזיכרון, ופוטוניקס, שמאפשרת העברת מידע במהירות שיא", אמרה.

שלו על תוכנית עבודה חדשה, וכן מנתח את המשמעויות של המשימות שהקפטן מטיל עליו".

ההכרזות החדשות

ג'ורג' קדיפה, סגן נשיא בכיר לתוכנה ב-HP, הציג גרסאות חדשות של *idol*, מנוע עיבוד הנתונים של אוטונומי, את סביבת הניהול *Openview* ואת פלטפורמת *HAVEen*, שמאפשרת לכל ארגון כניסה מהירה ל-*Big Data* ולמיחשוב ענן.

הוא ציין כי ה-*HAVEen* מציין את בסיס הנתונים שמתאים ל-*Big Data*, שמוכר בשם *Hadoop*. ה-*A* מסמל את אוטונומי, מנוע החיפוש של החברה, שעבר טרנספורמציה ופיתוח רציניים וכעת מספק אנליזות ואנליטיקות של כל סוגי המידע. *V* הוא ורטיקה, הפתרון שרכשה HP לא מזמן ושמאפשר עיבוד וקליטה מסיביים של מידע לא מאורגן, שמגיע ממספר רב של מקורות ושיש לעבד ולנתח אותו. אבטחת המידע והשמירה על מהימנותו מיוצגות על ידי האות *E*. ה-*n* מייצג את היישומים הרבים שמפתחים השותפים של HP. החברה מאפשרת לשותפים ולקוחות שלה לפתח יישומים שיעבדו על פלטפורמת *HAVEen*, ובכך יאפשרו שימוש בשירותי ענן ללא תלות בספק ספציפי.

סער גילאי, סגן נשיא ב-HP למיחשוב ענן, הציג את הדור הבא של *HP CloudSystem*, שזמין כעת בשתי גרסאות: *Enterprise-1 Foundation*. שני פתרונות אלה מאפשרים מגוון רחב של יישומים ענן פרטיים, בכלל זה אפשרות שדרוג מובנה מסביבה בסיסית ועד לסביבה מתקדמת. חידוש נוסף אותו הציג גילאי הוא ה-*Vpc* - מוצר שלדבריו מאפשר בניית ענן פרטי בתוך זמן קצר ביותר, וכן את סביבת הענן ההיברידי, שמספקת מעטפת מלאה למיחשוב ענן. סביבת העבודה החדשה מלווה את הארגון משלב התכנון, כולל לימוד והבנת צרכים, דרך שלב הבנייה של הענן,



מג וויטמן, מנכ"לית HP

הסגנון החדש

לדבריה, "הסגנון החדש של ה-IT" מבוסס על ארבעה תחומים מרכזיים ש-HP החליטה להתמקד בהם: ניידות, אבטחת מידע, מיחשוב ענן ואחסון. החברה הכריזה במהלך האירוע על

כמה פתרונות חדשים, ביניהם סדרת השרתים *Moonshot* ומערכת ניהול העבודה *Wopenvie*, שפועלת בתאימות מלאה גם בסביבות ענן פרטי וציבורי.

וויטמן ציינה שהיא פגשה במהלך השנה האחרונה אלף לקוחות, על מנת ללמוד לעומק מה מטריד אותם ואילו אמצעי טכנולוגיה הם צריכים. "למדתי בפגישות האלה דבר אחד חשוב: מנהל הטכנולוגיות, או המנמ"ר, איבד לחלוטין את מקומו בארגון כ-טכנאי ראשי. אם אמשיל את המצב לאונייה, מנהל הטכנולוגיות הוא כבר לא קצין המכונות, שמהלך בין המכונות בבטן האונייה, מקבל הוראות מהקפטן ודואג שהמנועים יעבדו. כיום הוא עומד בגשר הפיקוד, צמוד לקפטן האונייה, ויחד איתו מוודא שהאונייה משייטת בבטחה. אם פעם הדיווחים אל חדר המכונות וממנו היו באמצעות טלפון קווי, כיום המנמ"ר מסתובב בגשר הפיקוד עם טאבלט או טלפון חכם. באפליקציה אחת הוא מקבל דיווחים בזמן אמת מה קורה באונייה ובאפליקציה אחרת הוא עובד עם הצוות

הנתונים שילבה החברה מספר פתרונות: מצד נתוני המכונה, החברה משתמשת במוצרים של ורטיקה - חברה שהיא רכשה לא מכבר. פתרון זה מאפשר קליטה מהירה תוך כדי עיבוד של מקורות המידע וסיווג. המידע המגיע מבני אדם עובר דרך החדוש האחרון של אוטונומי, המכונה idol. פתרון זה קולט, מעבד



ג'ורג' קדיפה, סגן נשיא בכיר ב-HP

ומסווג מידע שמגיע ממספר רב של מקורות ובפורמטים שונים. אחד הדברים המייחדים אותו הוא היכולת של HP לספק הגנה ושמירה מלאה של הנתונים תוך יצירת פרופילי אבטחת מידע. כך, למשל, מידע שמגיע משרת האינטרנט של הארגון ומדווח כמה זמן עבד רכיב מסוים או איזה עמוד באתר מהווה מוקד משיכה נשמר אוטומטית אך מוגדר כחסוי, ורק משתמש מורשה יכול לחשוף אותו ולעשות בו שימוש. לעומת זאת, הזמנות, חוזים סרוקים וחשבוניות שמגיעים מהטלפון החכם של איש

המכירות חשופים למנהל המכירות של הארגון. בנוסף, הציגו מנהלי החברה את HP ConvergedSystem. מדובר בסדרה של פתרונות אחודים, שלפי HP מקטינים משמעותית את העומסים והנפחים במחשבי הנתונים ומאפשרים חיסכון באנרגיה ובמקום. סדרת המוצרים כוללת יכולות התקנה, הטמעה ופריסה מהירים, כולל רכיבי ניהול של HP-Open View.

ניהול מיטבי של משאבי הרשת

במסגרת ההכרזות הציגה HP גם פתרון בתחום תשתיות הרשת, שכולל נתב אלחוטי, כרטיסי רשת, רכזות, אבטחת מידע, שיפור ביצועים, חלוקת עומסים אוטומטית, ניהול משתמשים והקצאת משאבים. החברה הרכיבה את כל רכיבי הרשת והתקשורת לתוך קופסה אחת. הרעיון מבוסס על יכולת ניהול המשאבים הללו בכל הרמות בעזרת רכיב ניהול של HP. החברה טוענת שבכך משיג הארגון ניהול אופטימלי של משאבי הרשת, שליטה מרכזית במצבה, כולל אפשרות הרחבה וגידול או הקטנה בעת הצורך, וכאמור, העובדה שהכול נעשה מתוך קופסה אחת.

לצד התוכנה הציגה HP בכנס פתרונות בעולם החומרה, בהם מחשבים "רזים" שמוותקנים בתוך המסכים שלהם, על שלל מרכיביהם: מעבד, זיכרונות, דיסקים ויציאות USB. המחשבים הללו מזכירים במעט את מחשבי המקינטוש הביתיים, אלא שבמקום מערכת ההפעלה של אפל מותקנות בהם מערכת ההפעלה של מיקרוסופט או לינוקס.

כמו כן, עסק הכנס בשיתוף הפעולה של HP עם ארגון איכות הסביבה Ci, שחוקר זה כמה שנים את החיים ביערות הטרופיים, על מנת להסיק כיצד הם משפיעים על החיים של בני האדם. בין היתר, מצלמים אנשי הארגון את היערות הטרופיים בתדירות קבועה, על מנת לעמוד על השינויים החלים בעצים, אוספים נתונים על אודות בעלי החיים שחיים ביערות ועוקבים אחריהם באמצעים אלקטרוניים. מדובר בפרויקט שכולו מבוסס טכנולוגיה וכולל מידע בנפח רב - Big Data.

המהנדסים של HP בנו עבור הפרויקט מערכות קלט ואיסוף נתונים ממקורות שונים, למשל מכשירי איכון שהותקנו על גופם של בעלי החיים. אלה שידרו נתוני מיקום שנקלטו אוטומטית ישירות למאגר הנתונים. על מנת לחקור הכמות המסיבית של הנתונים שנאספה, נעשה במסגרת הפרויקט שימוש בפתרון ה-Big Data של HP, בכלל זה במרכיבי וקטרה לאיסוף נתונים ממכשירים ובמנוע idol ליצירת קשרים בין תמונות לנתוני המיקום ומזג האוויר.

הכותב הוא שליח אנשים ומחשבים לברצלונה

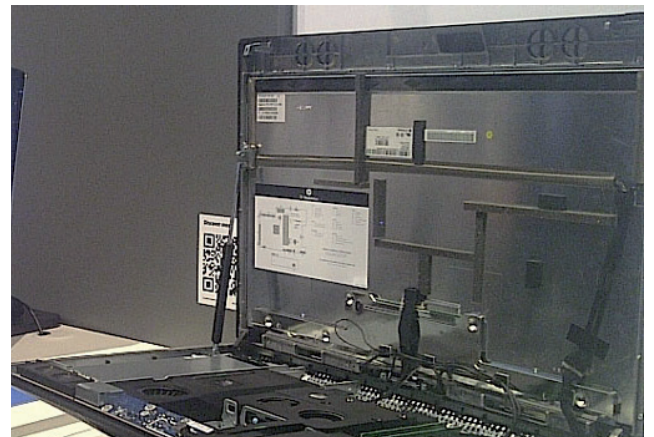
תוך שימוש בפורטל מיוחד שמרכז את כל הפתרונות שהארגון צריך, ועד לשלב הניהול.

הוא הציג גם את HPOpenStack, שעל פי החברה אמור להפוך ל-"דבר הבא" בעולם הטכנולוגיה. ה-OpenStack מהווה את הבסיס למערכת ההפעלה של מיחשוב הענן HP Cloud OS technology. גילאי אמר כי "זהו שיפור עצום לארגונים ולקוחות, מאחר שהוא מסיר את המגבלות הקיימות כיום ומונע את מחויבות הלקוח לספק אחד של מיחשוב ענן. הלקוחות שיבחרו בפתרון הזה יוכלו להתקין את HP CloudSystem החדש בתוך שעות ולהקים שירותי ענן מלאים בתוך דקות ספורות".

פתרונות תוכנה וחומרה חדשים

אחת ההכרזות הבולטות הייתה של המערכות האחודות ופתרונות האחסון האחודים להקמת מרכזי נתונים.

ג'ורג' קדיפה, סגן נשיא בכיר לתוכנה ב-HP, חשף במהלך הכנס את מרכז אחסון הנתונים HP Converged Storage, שעל פי החברה מאפשר הקטנה משמעותית של עלויות האחזקה, כולל אנרגיה ומקום, וכן שיפור ביצועים ואופטימיזציה מלאה של פעילות המערכת. הפתרון מכסה את תחום ה-Big Data באופן מלא, אמר קדיפה.



המחשב "הרזה" כשהוא מפורק...



...וכשהוא מורכב

תחום ה-Big Data הפך באחרונה מנחלתם של ארגונים מעטים לבעייתם של ארגונים רבים. כמות הנתונים הארגוניים שאינם מאורגנים ואינם מסודרים בטבלאות מגיע לא פעם עד ל-90%. על פי HP, מקורם של חלק מהנתונים במכונות ושל חלקם האחר - בבני אדם, למשל מידע מרשתות חברתיות. על מנת לקלוט ולאחד את הכמות העצומה של

מאומת סטארט-אפ למעצמת סייבר

"ישראל מובילה את הגנת הסייבר בעולם, יש בה 200 חברות בתחום וצריכות לקום נוספות", אמר רמי אפרתי, ראש אגף בכיר במטה הקיברנטי הלאומי ♦ לדבריו, נושא הסייבר היה מוזנח במשך שנים, עד שהוקם המטה, שנועד לשמור על המגזר האזרחי ♦ ארז קריינר, לשעבר ראש רא"ם בשב"כ: "הגנת הסייבר הטובה ביותר היא ההגנה"

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

הוא ציין כי אחת הדרכים לקדם את תחום הגנת הסייבר היא באמצעות תקנים ורגולציות: "בעולם מתחיל להתפתח התקן להגנת הסייבר 27032, שמבוסס על תקן האבטחה 27001. אנחנו מצויים בתהליכי עבודה מול מכון התקנים הישראלי ובניית תקנים לתחום".

לסיכום, פנה אפרתי לנוכחים באולם ואמר: "עליכם להיות מתריעים בשער מול המנהלים שלכם ולהראות עד כמה איום הסייבר משמעותי לחברה ומה יש להבין בו. נדרש לשתף פעולה על מנת לבחון מה ניתן לאמץ כדי לקדם את הגנת הסייבר ברמה הלאומית".

"ההאקרים אינם אנרכיסטים, אלא אנשי מקצוע"

"בניגוד לדימוי של ההאקר שתוקף בלחימת סייבר כאנרכיסט שקם בצהריים ומעשן ג'וינט, בפועל מדובר באדם שעובד ברצינות, כמו בכל ארגון. על מנת להבין את דרכי פעולתו יש לבחון אותו במשקפיים סוציולוגיים ולא טכנולוגיים. צריך להבין מה המניעים והמשאבים שלו, ומתי הוא מגיע למקסום יכולותיו", כך אמר נתן דולב, אנליסט בסייברארם ולשעבר בכיר בשב"כ.

דולב, שבתפקידו האחרון בשב"כ עסק במודיעין קיברנטי, דיבר בכנס. על מנת להמחיש את פעולת תוקף הסייבר דימה אותו דולב לבעלים של מקדחה שאינה עושה רעש, שהסוללה שלה לא נגמרת, אשר הבעיה שלו היא שהקיר אותו עליו לקדוח על מנת להגיע לאוצר גדול ועובי המקדחה הוא רק מילימטר אחד. לדבריו, "בפני תוקף הסייבר עומדים שני מכשולים: בטכנולוגיה ובנגישות. פתרנו את המכשול הטכנולוגי בעזרת המקדחה ואת בעיית הנגישות - בעזרת העובד. השאלה היא כיצד מתקדמים משם".



נתן דולב

"שם המשחק הוא מודיעין בסייבר", ציין. "מדובר בדבר נגיש. ניתן להשיג מידע רב על אמצעי ההגנה רק ממודיעין גלוי ותוקף בעל סבלנות, זמן וכסף יגיע אליו. כמו כן, קל להשיג מודיעין על מערכות אבטחה - פשוט קונים אותן. זו רק שאלה של כסף. לאחר הקנייה, ההאקר חוקר את מערכת ההגנה כמשתמש וכך מבין איך היא פועלת. התצורה של המערכת בארגון אחד דומה משמעותית לתצורה בארגון שני".

"טכנולוגיות התקיפה של ההאקרים - סקסיות"

דולב עמד על הדימוי שיש להאקרים - כשל אנרכיסטים - ואמר שהוא "פנטסטי אבל לא תואם למציאות. בסופו של דבר, התוקף רוצה להיות מקצועי, מה גם שהוא לא פועל לבד, אלא בתוך מסגרת ארגונית. גם

לא לחנים ישראל כונתה אומת הסטארט-אפים, אלא שעכשיו נדרש להעביר אותה לשלב הבא: לנצל את ההון האנושי שקיים בארץ ולהפוך את ישראל לאומת ההגנה מפני מתקפות סייבר. יש בארץ כבר 200 חברות שעוסקות בתחום", כך אמר רמי אפרתי, ראש אגף בכיר במטה הקיברנטי הלאומי שבמשרד ראש הממשלה.

אפרתי דיבר בכנס של ISACA ישראל, הסניף המקומי של האיגוד העולמי לביקורת ואבטחת מערכות מידע. הכנס, בהפקת אנשים ומשבים, התקיים במרכז הכנסים אווניו, והנחה אותו רמי ניסן, חבר הנהלת ISACA ישראל ויו"ר ועדת הכנס. לדברי אפרתי, "דלויט הנפיקה אמנת שירות בינלאומית בנושא הסייבר ואני 'מת' לאמץ אותה, מאחר שנושא אמנת שירות בסייבר הוא חשוב. אם תהיה בישראל אמנת סייבר לאומית, כזו שלא מעוגנת בחוק, בגולציה או בתקנים - זה יהיה דבר מדהים". הוא ציין כי ב-1 בינואר

יחגוג המטה הקיברנטי הלאומי את יום הולדתו השני. "הוא הוקם לאחר עבודת מטה בת שנה בהשתתפות כ-100 מקצוענים בתחום", אמר אפרתי. "המטה בונה את תפיסת ההגנה הלאומית של ישראל נגד מתקפות סייבר ולאחר מכן מוודא שבונים תשתיות לאומיות על מנת שישראל תהיה מעצמת סייבר. הוא בא למלא את הצורך בהעלאת רמת אבטחת המידע של ישראל ולוודא שהמדינה ערוכה ומוכנה היטב במגזר האזרחי. שנים רבות איש לא דיבר כאן על הגנת סייבר למגזר זה ולפתע, בתהליך ממושך, אנחנו מאוד מתקדמים בכך".

אפרתי אמר שהסניף הישראלי של ISACA הוא "שותף חשוב להכנסה, הטמעה וטיפול בהגנת הסייבר בישראל. מסגרת העבודה CobIT5 היא אחד הדברים החשובים שקרו לקידום התחום. זה לא עוד אמירה כללית, אלא מרכיב מרכזי בתהליך ההגנה".

שיתוף פעולה בסייבר בין חברות

"ישראל מובילה את תעשיית הסייבר ברמה הבינלאומית", הוסיף. "הפיכה שלה לאומת סייבר תיצור הדמנות עסקית חשובה. יש להקים חברות נוספות בעלות שם בתחום הסייבר ולשתף פעולה בין חברות, כי אין אחד שיוודע את הכול".

ככלל, הוסיף אפרתי, "הסייבר כולל תחומי משנה רבים: הגנה מפני סוסים טרויאניים ומתקפות מסוג APT, ניתוח מתקפות, צפי ומודיעין סייבר, אבטחת מידע בעולם המובייל ועוד. הכסף בתחום זה נמצא במדינות שונות ובראשון ארצות הברית, ולשם יש לכוון את הפעילות".

אבטחת המידע, מנהלי הסיכונים ומנהלי הבקורות". לסיכום, הוא ציטט מספר קהלת פרק ט' פסוק 18: "טוֹבָה חֻכְמָה, מִכְּלִי קָרֶב; וְחוֹטָא אָחָד, יֵאָבֵד טוֹבָה הַרְבֵּה".

"על המנמ"רים להחדיר להנהלות שה-IT בליבת העסקים הארגונית"

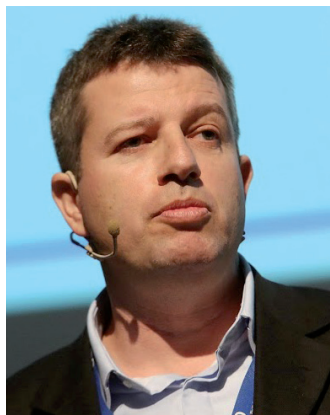
"ה-IT נתפס בארגון כמרכז עלות - וזה לא ככה. תפקידנו, המנמ"רים, הוא להילחם בתפיסה הזו ולהחדיר להנהלות שה-IT נמצא בליבת העסקים של הארגון", כך אמר **יוסי שנק**, סמנכ"ל תיקשוב בחברת החשמל.

שנק דיבר בפאנל שנערך במסגרת כנס של ISACA ישראל. מנחה הפאנל היה ר"ח **ירון פלד**, מנהל BDO זיו האפט וחבר הנהלת ISACA ישראל. לדברי שנק, "נדרש לנהל את ה-IT באופן מושכל, תוך מימוש תפיסת ממשל IT. בראייה כוללת, זה מוסיף לתקורה ולכן זה נתפס כמפריע. אבל אם עושים ממשל IT נכון, ממצבים נכון את גוף ה-IT בארגון ועובדים לפי מסגרת עבודה, למשל CobiT, מסייעים לעבודה ולתפעול התהליכים בצורה נכונה ויעילה, מאחר שהמסגרת מסייעת לעיצוב התהליכים".

הוא הגדיר את חברת החשמל כחברת "מיד-טק - לא לאו-טק ולא היי-טק. בארגונים כאלה ה-IT לא רק מסייע לליבה העסקית אלא הוא חלק ממנה. לכן, נדרש שה-IT של כל אחד מהם יעבוד על בסיס מסגרת עבודה. כך הוא יביא עוד תועלות והזדמנויות לארגון". "אני מתנגד בחריפות למשפט לפיו על ה-IT לעבוד בהלימה לעסק", סיכם שנק. "חברת החשמל היא ארגון גדול



יוסי שנק



ירון פלד

ומורכב, אבל מאוד פשוט - הוא מייצר חשמל. ה-IT שלנו תורם לעסק בדיוק כמו כל אגף אחר בחברה, וזה מובן וידוע".

"מסגרת העבודה מאפשרת ל-IT לעבוד בצורה כוללת"

עופר מיד'זנסקי, מנהל יחידת טכנולוגיות מידע ב-פז, ציין כי "כשישמנו את ממשל ה-IT בחברה הבנתי שאי אפשר ליישם את כל התהליכים על בסיס CobiT. בחרתי מסגרת תהליכית שכוללת יצירת



עופר מיד'זנסקי

עליו ועל חבריו מוטלות משימות והם נמדדים עליהן, גם אצלם קיימת תחרות פנים ארגונית על משאבים והם נדרשים ליעילות". לדבריו, חיי היום יום של התוקף הממוצע דומים למדי לאלה של כל אדם אחר: "הוא קם בבוקר, יש לו משימה לבצע, יעד מוגדר ומדיד, יש לו אתגר ועליו לבחון עד כמה הוא מממש אותו".

"המשאבים של התוקף מוגבלים, אין לו כל היכולות שבעולם", אמר דולב. "אין דבר כזה משה תוקף, אחד שיש לו את כל סל היכולות. מכאן - חובה שהתקיפה תהיה מנוהלת, ולכן, בניגוד למה שחושבים, לא מדובר באנרכיזם. אם נבחן לעומק את התוקף נראה שהוא מחפש מיטוב של משאבים מול משימות. אין מצב שבו הוא יעשה הכול, כי הוא רוצה להיות יעיל".

הוא כינה את טכנולוגיות התקיפה בהן משתמשים ההאקרים "סקסיות, מדהימות. אלא שמי שיוודע לא יספר עליהן וטכנולוגיות עבר דוגמת סטוקסנט, שיש כאלה שאוחזים במידע עליהן - זה כבר לא רלוונטי. חנות הצעצועים של התוקף משתנה באופן תדיר, כאשר החלק המשמעותי בה הוא חשאי ולא ניתן לניבוי. אי אפשר לחזות את מגמות התקיפה". הוא הוסיף כי "השיח על תקיפה הוא בעייתי, אנשים שנוטים לשוחח על כך נלחמים את המלחמה הקודמת".

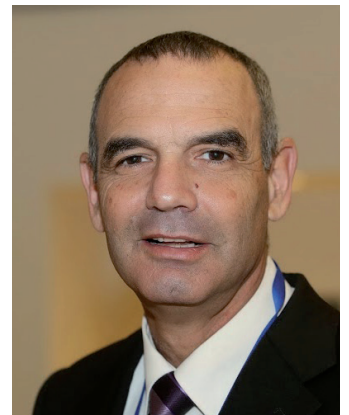
דולב סיכם באומרו כי "השאיפה האולטימטיבית של התוקף היא לקדוח בנקודה הנכונה. הוא רוצה לעבוד באופן מקצועי, שהמשאבים שלו יהיו הטובים ביותר. לכן דרושה מולו ההגנה הטובה ביותר".

"ההגנה הקיברנטית צריכה להיות טורפת, מיירתת, חכמה וממזרית"

"הסייבר שובר פרדיגמות שהכרנו בעולם הלחימה הקלאסי. בניגוד לעולם הפיזי, המשפט 'ההגנה הטובה ביותר היא ההתקפה' לא רלוונטי בו, כי אין בו מצב של התקפה. בסייבר, ההגנה הטובה ביותר היא ההגנה", כך אמר **ארז קריינר**, נשיא Five C. לדבריו, "ההגנה הקיברנטית צריכה להיות אקטיבית, טורפת, מיירתת, חכמה ובעלת מימד ממזרי, שישפר את המצב בארגון".

קריינר, עד לאחרונה ראש רא"ם, הרשות לאבטחת מידע בשב"כ, דיבר בכנס.

"ישראל היא מדינה קטנה בשכונה קשה. בנוסף, הגבולות הווירטואליים קשים להגדרה. לכן, כל מודל הביטחון הלאומי שישראל נשענת עליו קורס בעולם הווירטואלי: קשה להשיג בעולם הזה את ההרתעה, ההתראה וההכרעה", אמר קריינר. "הסיבה לכך היא שבסייבר אין שטח. ככלל, הוא שובר פרדיגמות: ניתן לתקוף טיל עם וירוס אבל לא ניתן



ארז קריינר

ההיפך. זהו כרטיס בכיוון אחד. אפשר לתקוף את העולם הקינטי בנשק קיברנטי, אולם אי אפשר לתקוף את העולם הקיברנטי בנשק קינטי. בנוסף, שכפול וירוסים הוא פעולה זולה, בעוד שיקר לשכפל טילים".

"היבט נוסף", לדבריו, "הוא שהחזית בשדה הקרב הקיברנטי אינה בחזית הפיזית, אלא בכל מקום. לא לחינם אמר ויליאם לין, לשעבר סגן שר ההגנה האמריקני, שהאיום הקיברנטי הוא האיום החמור ביותר על ארצות הברית. אפגניסטן ועיראק רחוקות, הסייבר נמצא להם בתוך הבית".

קריינר ציין כי שאלה נוספת שעולה היא על מי מוטלת האחריות לבצע את ההגנה הטובה ביותר בסייבר שהיא, כאמור, ההגנה עצמה. "לא הצבא ולא המשטרה יגנו על ארגון כלשהו מפני מתקפות סייבר", אמר. "רק הארגון יגן על עצמו ולכן, האחריות מוטלת אך ורק על מנהלי

"על המנמ"ר לטפל בשלושה היבטים: אם הוא רוצה לחסוך, עליו להחליט מה הוא לא עושה, או, כמו בדיאטה, מה הוא לא אוכל. יש להימנע ממצב בו הכסף שמשקיעים ב-IT לא מתחבר ליעדים עסקיים. לאחר מכן, עליו להחליט מה הוא כן עושה ולמדוד את עצמו תוך עמידה בלוחות זמנים ותקציב. הבקרה מאוד מרכזית וחשובה. המרכיב השלישי הוא ניהול הסיכונים. על המנמ"ר להבין מה מסכן את ארגון ה-IT ולהיערך מראש בהתאם."



רחלי מנדלביץ'

הלימה עסקית, על מנת לוודא שעושים את מה שהארגון צריך; הבאת התוצרת על בסיס מסגרות תהליכיות, מאחר שאין לנו זמן להמציא, אנחנו חייבים להיות אגיליים ולהאיץ ביצועים; טיפול באבטחת מידע והגנה עליו; וניהול סיכונים". לדבריו, "מסגרת העבודה מאפשרת ל-IT לעבוד בצורה כוללת".

"המדידה היא פחות כמותית ויותר איכותית", הוסיף. מיד'ז'נסקי סיכם באומרו כי "הארגון נדרש להבין שה-IT הוא חלק ממנו, נדרש שילוב של ה-IT בכלל הפעילויות העסקיות. מנגד, על מנת להוכיח חוזר השקעה, נדרשת שקיפות של ה-IT מול הארגון".

"ביצוע ממשל IT - לא עסק של ה-IT"

רחלי מנדלביץ', ראש מטה אגף מערכות מידע במנורה מבטחים, אמרה כי "ביצוע ממשל IT הוא לא עסק של ה-IT, אלא של הארגון ושל ההנהלה". "ה-IT הוא העסק של כולנו", אמרה מנדלביץ'. "לכן, נדרש לבנות פלטפורמות ארגוניות-תהליכיות, כאלה שיסייעו לעסק". לדבריה,

שי זנדני, ISACA:

"עוד רחוק היום בו CobiT5 יהפוך לתקן בישראל"

"המפקח על הביטוח ושוק ההון ציין את התקן כמסגרת עבודה שעל המפוקחים להשתמש בה ובקרוב צפויה התעוררות בתחום, עקב דרישות רגולטוריות", אמר זנדני, נשיא האיגוד בישראל ומנכ"ל סייברארם ♦ לדבריו, "CobiT5 מיועד למנמ"רים, מנהלי אבטחת מידע, מנהלי הסיכונים הארגוניים ואנשי הביקורת"



שי זנדני

"CobiT5 הוא התקן החדש לניהול IT ובקרת IT בארגונים. אף על פי שנעשה לא מעט בתחום, ארוכה הדרך עד שהוא יהפוך לתקן הלכה למעשה בישראל", כך אמר **שי זנדני**, נשיא האיגוד העולמי לביקורת ואבטחת מערכות מידע (ISACA) ישראל ומנכ"ל סייברארם.

בראיון לאנשים ומחשבים, אמר זנדני כי CobiT (Control Objectives for Information and related Technology) הוא "אוסף של בקרות על תהליכי ה-IT שמתבצעים ביחידות המיחשוב של החברות. מדובר במסגרת עבודה המבוססת על שיטות ותהליכים בדוקים ומוכחים ברחבי העולם. זהו מסמך של ISACA, שעשרות רבות של מומחים עבדו עליו בשש השנים האחרונות. הוא מחליף את הגרסה הקודמת, 4.1, שראתה אור ב-2008.

לדבריו, "ההצלחה הגורפת של CobiT כמסגרת עבודה ליישום בקרות יעילות על תהליכי IT בארגונים רבים תרמה למיקומו כתקן מוביל ומקובל ברחבי העולם, מה גם שדרישות רגולציה בינלאומיות כגון SOX ו-HIPPA נשענות על הבקרות והתהליכים המומלצים על ידיו".

למי מיועד התקן?

"יש ל-CobiT5 ארבעה סוגי צרכנים:

ישראליים גלובליים פנו אלינו וביקשו שנקיים אצלם סדנה, על מנת שהם ידעו איך לנהל את הבקרות הארגוניות על בסיס CobiT5".

זנדני סיכם באמרו כי "המטרה היא ש-CobiT5 יהווה תקן לאבטחת מידע, ניהול IT וניהול סיכונים. יש עוד הרבה מה לעשות בתחום. עבדנו קשה כדי לתרגם את המסמך לעברית, על מנת להנגיש אותו לקהל המקומי. צפויה התעוררות משמעותית בכל הנוגע אליו, גם בשל הנחיות גופים רגולטוריים, שרוצים שארגונים יסתמכו על CobiT5 שישימש להם כמסגרת עבודה".

יוסי הטוני

הראשון הוא המנמ"ר, שרוצה לנהל את ה-IT שלו טוב יותר, עם הלימה ליעדים העסקיים של הארגון וחיבור אליהם. השני הוא מנהל אבטחת המידע הארגוני, שמחבר בין התקן להיבטי אבטחת מידע והגנה קיברנטית ונעזר בו לטובת ממשל IT. הלקוח השלישי הוא מנהל הסיכונים הארגוני, והרביעי הוא איש הביקורת. CobiT5 נותן למבקר מסגרות לבקרות - מה עליו לבדוק בתוכניות הביקורת שלו".

מה קרה עד כה בקשר ל-CobiT5 בישראל?

"קרו שני דברים: המפקח על הביטוח ושוק ההון ציין אותו כמסגרת עבודה שעל המפוקחים להשתמש בה וכמה ארגונים

שחתם על חוזה להוצאת ספר, אבל לא מצליח להוציא אותו לפועל. יש לו קונספט מעורפל, על משהו מאוד מורכב ומתוחכם, אבל בפועל - הוא מאבד הכל. התמונה הכי חזקה היא, שהוא יושב מול הסמן המהבהב של המחשב, הדף ריק, המוח ריק, הכל סביבו בלגן ואין תוצרת, אין לו כסף לשלם את שכר הדירה, וחברה שלו עוזבת אותו. בקיצור, אמר גילדה, "החיים של אדי מורה בזבל."

"כאשר אין לו כבר מה להפסיד, מגיעה פריצת הדרך. הוא פוגש את אשתו של בעל הבית, שמגיעה כעושה לגבות את שכר הדירה. היא צועקת עליו, וברגע הראשון הוא לא יודע איפה לקבור את עצמו, אבל פתאום קורה משהו: הוא מבחין בהמון פרטים שלא ראה קודם. 'קודם הייתי עיוור ועכשיו אני רואה', אמר לעצמו. הוא מבחין בפרטים והמחשבות רצות מהר. הוא יוצא מהדיכאון ומביט בה כאדם, מוותר על האגו שלו. פתאום הוא קולט שהיא כועסת ומתוסכלת לא רק עליו - יש משהו יותר עמוק מזה. מורה מבחין בספר בתיק שלה בנושא משפט, מחבר הקשרים



ידי גילדה

ונוכח בקושי ובמצוקה שלה, שכן היא צריכה להכין עבודה לאוניברסיטה ולא יודעת איך לגשת. גם היא תקועה."

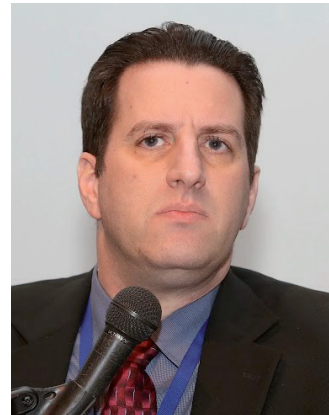
גילדה הוסיף כי "מורה מחבר רסיסי מידע ומוצא בחשיבה מהירה דרך לצאת מהמצוקה שלה, ומהמצוקה שלו". לדבריו, "המוח מתחיל לרוץ רק כשיש הבחנות, כשרואים יותר. כולם מדברים על חדשנות, אבל מעט יודעים איך להניע את התהליך ואיך לנהל אותו. מה קורה ברגע שבו מתחיל התהליך היצירתי לפרוק? רגע הפריצה מתחיל

תמיד בהבחנה בפרטים - פשוט רואים יותר, קולטים יותר, ואז המוח רץ במהירות, מחפש חיבורים, עוגנים, מחפש לבנות מבנה חדש שמסביר מה קורה במציאות."

הוא סיכם באומר, כי "היצירתיות מתחילה בהבחנה בפרטים. אנחנו נדרשים לעבור עם הצוות על הפרטים שקורים, לחייב אותם לראות ולהכיר בקיומם. כשרואים - זה זמן מצוין ללמד שיטות חשיבה ולהנחות סיעורי מוחות יצירתיים."

"גם המבקר יכול לחשוב מחוץ למסגרת באופן יצירתי"

גם כאנשי מקצוע בתחום ה-IT וגם בחיים בכלל אנחנו נדרשים ליצירתיות וחדשנות. אני בא מעולם הביקורת. יש הטוענים שהמקצוע הזה משעמם ואין בו חידושים, אלא שגם מבקרים יכולים ונדרשים לחשוב מחוץ למסגרת, כך אמר רו"ח דורון רונן, לשעבר נשיא ISACA ישראל וסגן נשיא IIA ישראל.



רו"ח דורון רונן

"מה כבר אפשר לחדש בביקורת?" שאל. "הרי כמבקר IT וכמבקר פנימי אני מכין תוכנית ביקורת, מבצע את הביקורת ומגיש דו"ח. נניח שאני מחדש מדי פעם את שיטות וכלי הביקורת. מה אפשר כבר לחדש בדו"ח?" "דו"ח הביקורת הוא התוצר של העבודה המאומצת שעשינו", הוסיף. "הוא האמצעי שאנחנו משתמשים בו כדי לשווק את הביקורת ללקוח. התקנים המקצועיים מחייבים אותנו לכתוב ממצאים והמלצות. איך אפשר לחדש בלי לסטות מהם?"

לדברי רו"ח רונן, "אחד המנכ"לים בארגון בו אני משמש מבקר היה מקבל את דו"חות הביקורת ולא ממש מעיין בהם לעומק. לאחר שסיימתי ביקורת בנושא בו מצאתי ממצאים וכשלים רבים חשבתי שמן הראוי שלפחות במקרה זה, ראוי שהמנכ"ל יעיין בדו"ח הביקורת שלי לעומק. התלבטתי והתלבטתי, ולבסוף החלטתי לצאת מהסגרה: בדף השער של הדו"ח הצגתי שתי תמונות גדולות - האחת של אדם שלידו שטרות כסף והוא מחזיק אצבע אחת על פיו כשומר סוד והשנייה של מטען דינמיט עם פתיל שקצהו דולק ולידו שעון. מה שקרה הוא שהמנכ"ל עיין בדו"ח לעומק ואף זימן ישיבה דחופה כדי לדון בממצאיו ברצינות."

המקרה של אדי מהסרט "ללא גבולות"

ידי גילדה, מומחה חדשנות וחשיבה המצאתית שיטתית, סיפר על המקרה של אדי מורה מהסרט "ללא גבולות" של ניל ברגר. "מדובר בסופר



דרושים מנהיגים: ניהול ומנהיגות משאבי אנוש מפגש פתיחה חגיגי

- איך להוביל תהליכים ארגוניים בהצלחה ● ללמד מנהיגות בארגון - האם אפשרי לשנות
- על ניהול ומנהיגות בשוק עבודה משתנה ● סדנת חשיפה: כישורי המנהיגות שמנהלים צריכים ב-2014

<http://hr-forum.events.co.il/save-the-date>

הרישום למפגשי 2014 נפתח

פגש 1 -
פברואר 2014
יום ג', מלון שרתון ת"א
(רח' הירקון 115)

פורום
HR
ופיתוח ארגוני
מבית

אנשים
ומחשבים



הנתונים הרבים בשירותו של המנהל

איסוף, שמירה וניתוח של Big Data לצרכים הפנימיים של הארגון יכולים לייצר ערך כלכלי מוסף ולהביא להגדלת הפרודוקטיביות והתחרותיות של ארגונים



” כמויות נתונים רבות, Big Data, היו מאז ומתמיד מנת חלקן של תעשיות המידע ותקשורת”, כתבו לא מכבר אנשי חברת הייעוץ מקינזי. “איסוף, שמירה וניתוח של Big Data לצרכים הפנימיים של הארגון, יכולים לייצר ערך כלכלי מוסף ולהביא להגדלת הפרודוקטיביות והתחרותיות של ארגונים.”

החוקרים של מקינזי תמימי דעים: חברות וקובעי מדיניות חייבים להשקיע הרבה יותר מאמצים כדי למקסם את הפוטנציאל הטמון ב-Big Data. וכל זה מביא למסקנה אחת ברורה: כולם, אבל, כולם, מושפעים. בסביבה כאוטית הזאת גם מנהלים חייבים לעצור לרגע ולבחון כיצד אפשר לקבל החלטות הכרוכות בניהול מערך העובדים, כישרונם וכישוריהם בצורה יעילה יותר.

נראה שעבור המנהלים השונים, המידע העצום הזה מהווה הזדמנות גדולה. על ידי הבנת הדרישות העסקיות הרחבות, הגדרת השאלות הנכונות וניתוח הנתונים המצטברים לאורך זמן אפשר לזהות מגמות חיוביות, כמו גם שליליות, וכך אפשר ליזום פעולה למניעת תקלות אפשריות.

בנושאי ניהול מערך עובדים, Big Data יכול להיות כלי רב עוצמה בידי המנהל, שצריך לוודא שהעובד היחיד והקבוצה הרלוונטית אכן עובדים בהתאם למטרות האסטרטגיות שהוגדרו. לכאורה, מילים כלליות מדי, אך הנה דוגמה מצוינת שלאורה אפשר לבדוק את מידת הישימות של הנושא. ארגונים רבים רוצים לבדוק תמחור שעות עבודה לפי לקוח משלם, או לפי משימה. באמצעות עיבודי Big Data אפשר למדוד נושא זה במגוון של חתכים. גם לפי עובד יחיד, אך גם לפי צוות ומחלקה. מידת החשיבות של הניתוח עבור ההנהלה הבכירה עולה כאשר אפשר גם לבדוק מגמות לאורך זמן (סך כל הרבעון

האחרון או השנה האחרונה), או להשוות נתונים בזמן זה של השנה לרבעון מקביל אשתקד.

דוגמאות נוספות מעולם ניהול מערך העובדים כוללות, למשל: ניטור מדויק של כמות היעדרויות על פני זמן, שעות נוספות על-פי חיתוכים שונים (עובדים, מחלקה, זמן בשנה), כמות של כוונות וקריאות פתע בחתכים שונים, שני סוגים של שעות נוספות שהתשלום עליהן בא לידי ביטוי ניכר בדו"חות הכספיים. עוד דוגמאות מעניינות כוללות, למשל, ניהול משמרות על פי מדדים שונים (למשל, סף רווח מסוים שממנו נגזר מספר אחראי המשמרת הנדרשים), רגולציות ממשלתיות שהחורג מהן ייאלץ לשלם קנס כספי, כמו גם לעמוד לדין, ושהן הבסיס לצורך לנטר, כדוגמה, כמות של משמרות לילה לעובד, על פי תקופה המוגדרת מראש.

Big Data מסייע גם בתחום גיוס עובדים ואיתור המועמדים המתאימים לעבודה. כלים אוטומטיים סורקים קורות חיים ומצליבים אותם עם נתונים הזמינים לציבור באתרי המדיה החברתית בעיקר, וכך מציידים את מערך ה-HR בציון, המדרג את התאמת המועמד למשרה המבוקשת. לא עוד תפיסה אינטואיטיבית של מידת ההתאמה, כי אם ציון מתמטי, המדרג את המועמד ביחס למועמדים האחרים.

לסיכום, המנהלים השונים בארגון, החל מרמת המנהל הישיר ועד CFO, ימצאו שיישומי Big Data יכולים להיות להם לעזר רב במדידת היומיום הניהולי והשוואתו ליעדים האסטרטגיים והמדיניות העסקית של החברה. הבסיס, כך מסכימים כולם, הוא ביכולת לשאול את השאלות הנכונות. הנתונים כבר שם.

* ריבי אספלר, מנהלת תיק המוצרים בסינריון מערכות, המתמחה במתן פתרונות תוכנה לניהול ההון האנושי בארגון www.synerion.com

Big Data מסייע גם בתחום גיוס עובדים ואיתור המועמדים המתאימים לעבודה. כלים אוטומטיים סורקים קורות חיים ומצליבים אותם עם נתונים הזמינים לציבור באתרי המדיה החברתית בעיקר, וכך מציידים את מערך ה-HR בציון, המדרג את התאמת המועמד למשרה המבוקשת. לא עוד תפיסה אינטואיטיבית של מידת ההתאמה, כי אם ציון מתמטי...

אנשיסומוחשבים
סמינר ידע

EM@IL M@RKETING

PREP@RE • SH@RE • @ND SEND

סמינר ידע למנהלי שיווק ומכירות אימייל מרקטינג ומדיה חברתית



Peli The Tiger



Adv Jonathan
J. Klinger



Gary Levitt



Eyal
Abramovitch



Ido Pallak



Naor Mann

08:00	Breakfast and Networking	
Main Hall		
09:00	Email Marketing Disobedience: Six laws of proper e-Newsletter creation, and why you should ignore every one of them	Gary Levitt Founder Co-Founder, Mad Mimi
09:30	Your message is the messenger	Peli The Tiger Founder, People & Computers
10:00	Turn your email marketing to full blown campaigns	Eyal Abramovitch Co-founder and Marketing Director, Appforma
10:30	Email is king. Why email is still the best way to promote your business	Ido Pollak Chairman, Groupon Israel
11:00	The secret behind a great newsletter design	TBA
11:30	5 Winning email marketing strategies	Naor Mann Owner and Joint CEO, ActiveTrail
12:00	Email Marketing and the Law: How to market your business legally	Jonathan J. Klinger Adv
12:30	Round Table	TBA
13:00	Lunch	

יום ג'
28.1.14
שרתון ת"א

איך בלחיצה
אחת תגיע
לקהל
המטרה
שלך ותקרב
אותו אליך?

לחשיפה, נטלי גבאי,
052-3275381
natali@pc.co.il

email-marketing-2014.events.co.il 03-7330777 להשתתפות

אל תשלה מייל
שיגיע - שלח
מסר שיניע!

המלך הקטן Apple iPad mini



שנת 2013 הייתה שנה בה הטאבלטים משכו למטה מבחינת גודל, לא מכירות. אולי המכירות לא זינקו כצפוי, אבל בשוק הקיים כמו שהוא מכרו יותר טאבלטים עם מסכי 7-8 אינץ' מאשר כאלה שמצוידים במסכים גדולים יותר. הרבה מאוד מאותם טאבלטים היו זולים במיוחד, אבל אפל הצליחה לשמור על מעמדה בעיקר בזכות גרסת המיני שלה-עצמה, ה-iPad mini. סטיב ג'ובס אולי התהפך בקברו כשאפל הכריזה על ההשקה של המכשיר הזה, אבל הוא מהר מאוד הגיע לצמרת המכירות והפך לאחד הנמכרים ביותר בשנה הנוכחית. עם מסך ה-7.9 אינץ' שלו והרזולוציה של 2,048x1,536 פיקסלים, וגם מעבד ה-A7, זה היה בהחלט אחד מהטאבלטים הנמכרים ביותר.

מאחורה זה גוטה LG G 2

קשה לומר שעד לשנה הנוכחית LG הייתה שחקנית ממש חזקה בתחום הטלפונים החכמים. אבל השנה היא בהחלט זינקה קדימה עם משפחת מכשירי ה-G שלה. אני לא יודע עד כמה היא התקדמה במצעד המכירות בזכות הטלפונים החדשים שלה, אבל היא בהחלט התחילה לעורר הרבה עניין. מדובר בסדרה ששייכת לצמרת הגבוהה של הטלפונים החכמים, וה-G 2 בלט במיוחד, עם רעיון חדש ומבריק: כפתור אחד בגב זה מספיק. לגלול, לבחור, ללחוץ ועוד, את הכל עושים עם האצבע המורה שגם כך מונחת בדרך כלל שם בדיוק בסביבה כשמחזיקים את הטלפון ביד.



זה עדיין טלפון Samsung Galaxy Note 3



כשהטלפון הראשון בסדרת ה-Note של סמסונג הגיע לעולם היו די הרבה שלא ממש ידעו כיצד לאכול את הגודל החדש שלו, קצת יותר מ-5 אינץ', ורבים שאלו בשביל מה צריך כזה מסך גדול. אבל מאז כבר חלפו להם מים רבים במונחים של עולם המיחשוב, ובמבט לאחור רואים כיצד החברה הקוריאנית בעצם ממציאה תחום חדש של מכשירים, המכונים פאבלטים. הוויכוח לגבי התחום הזה כבר נגמר מזמן, ורוב החברות משווקות מכשירים עם מסכים בגודל של עד 6.1 אינץ'. הדור החדש של ה-Note, הדור השלישי, הושק ברבעון האחרון של השנה והוא ממשיך להיות דגם שמייצג, אולי יותר מכולם, את תחום הפאבלטים. המכשיר מגיע עם מסך 5.7 אינץ', ברזולוציה של 1,920x1,080 פיקסלים והוא מצויד ב-3 ג'יגה-בייט זיכרון עבודה ולפחות 32 ג'יגה-בייט זיכרון אחסון.



החוכמה הליבישה עלי יד Geek Youth Edition

השעונים החכמים כבר הגיעו לשוק ב-2013, אבל לא ממש הפכו ללהיט. רוב החברות הגדולות באמת בתחום המיחשוב הדיגיטלי המודרני עדיין נמצאות בחוץ ורק מדברות ומדברות על השעון שהן מתכננות, וסמסונג הפתיעה לרעה דווקא כשהשיקה את ה-Gear עם תג מחיר יקר במיוחד ועם תאימות אפסית מעבר ל-Note 3 (הרשימה כבר אמורה להתחיל להתרחב בקרוב). גם המחירים בדרך כלל לא זולים, ורק ממש לפני סיום השנה דווקא חברה סינית קטנה, איך לא, הציעה את השעונים הללו, שזוכים לצבעוניות רבה לצד תג מחיר נוח של 165 דולרים ותאימות נרחבת. מה זה אומר לקראת השנה הקרובה?



אנדרואיד קונסולה OUYA

לצד הקונסולות החדשות ה"סטנדרטיות" שהושקו השנה, והכונה היא לדור החדש של מכשירי הפלייטיישן וה-Xbox, ב-2013 דיברו הרבה על ההשקה הקרובה של OUYA, קונסולת המשחקים הראשונה שמבוססת על אנדרואיד. התקוות היו רבות, כי שוק משחקי האנדרואיד הוא עצום נכון להיום, וזה עוד לפני שמפתחים ישבו לכתוב משחקים שמיועדים באופן ייעודי ל-OUYA, אבל הקונסולה לא עמדה בציפיות. עם זאת, שאף אחד לא יחשוב שזה הסוף של התחום. זו רק ההתחלה, ו-2014 אמורה להיפתח עם מכונת משחקים אחרת שמבוססת על לינוקס, והיא כבר שייכת לשירות המשחקים Steam של Valve והיא מבטיחה רבות. בדרך יש גם עוד כמה קונסולות משחק מבוססות אנדרואיד, וזה בהחלט תחום שיהיה מעניין לעקוב אחריו לחובבי גאדג'טים.

אביזרים ועוד אביזרים Sony Cyber-Shot QX10



מסביב לתחומים העיקריים של עולם המיחשוב נמצאים כמובן החברות שמייצרות חפצים משלימים מכל סוג ומכל עניין ולכל מכשיר כמעט. המצלמה הזאת של סוני מחברת את עולם הצילום האישי ההולך ונעלם, כתחום נפרד, עם הטלפונים שתופסים את המקום. זו מיני מצלמה, המצוידת בסך הכל בכפתור זום ובכפתור צילום, וחיבור miniUSB להורדת התמונות. למעשה היא מיועדת להתחברות באמצעות WiFi או NFC לטלפון חכם, שבעזרת יישום קטן הופך לשמש כמסך הצילום שלה.

תכנון, הקמה ותפעול של מערכות מוקד טלפוני Call Center במודל ענן

איל מלמד, סמנכ"ל מכירות, בינת סמך

ההכרה בתרומתם וחיבתם של המוקדים הטלפונים (Call Center) לחיזוק הקשר בין הארגון ללקוחותיו הולכת ומתחזקת. במקביל, שרותים מבוססי ענן הולכים ותופסים נתח תפעולי הולך וגדל. שילוב בין שני הטרנדים הללו מייצר אלטרנטיבות מבוססות ענן לשירותי מוקדים טלפוניים, המתאימים לעסקים קטנים ובינוניים, ומציעים יכולות שאינן נופלות ואפילו עולות על המערכות המסורתיות והיקרות.



איל מלמד, סמנכ"ל מכירות

ינתב את הפונה מיידית לנציג הרלוונטי, ימנע תסכול מצידו ויצמצם את השיחות המועברות בין נציג אחד למשנהו.

• מעורבות עובדי החברה - לעיתים, בלחץ הזמן ובמרוץ להשגת המטרה, מתברר כי עובדים רבים אינם מודעים לתפקידם בתכנון המערכת ולחשיבות המכרעת של ניסיונם היומיומי, אך חשוב לערב את הפונקציות הארגוניות היעודיות בקבלת ההחלטות הנאותות.

כאשר מתקבלת ההחלטה להקים מוקד טלפוני, קיימות שתי חלופות:

1. התקנת מערכת ניהול מוקד טלפוני - Call Center באתר הלקוח
2. מודל ענן - ישום, תפעול וניהול של מוקד טלפוני - Managed & Hosted Services

מוקד שרות טלפוני במודל ענן אינו מתאים בשלב זה לארגונים גדולים הנדרשים לתמוך במאות או אלפי שלוחות, אך הוא מתאים במיוחד לעסקים קטנים ובינוניים. אלו ארגוני SMB יכולים ליהנות ממודל שכזה? אלו המחפשים איכות גבוהה בעלויות נמוכות במיוחד, אלו הרושמים קצב גידול מוגבר, ארגונים מבוזזים המבקשים לנהל מוקד טלפוני הומוגני ועסקים הנדרשים לגמישות תפעולית באשר לכה האדם במוקד.

מודל הענן מאפשר לארגוני SMB להקים לעצמם מערכות משוכללות בהשקעה צנועה יחסית, כאשר רכישת מערכות הליבה, המערכות התומכות ורשימות השימוש זולים לעין ערוך לעומת הקמת מערכות ניהול מוקד מסורתיות. חשובנאית, ניתן לחסוך השקעות הוניות בצידוד יקר ולרשום את ההוצאה בסעיף ההוצאות, וכך למנוע הכבדה כלכלית על ארגונים חסרי הון. הגמישות התפעולית מיושמת באמצעות שימוש עפ"י צריכה ישירה, והלקוח יכול לבחור באילו משאבי מערכת הוא עשוי לעשות שימוש ולכמה זמן.

בינת סמך, מקבוצת רד בינת, מקימה, מנהלת ומתפעלת באופן שוטף מוקדי ידע ותוכן "חכמים", כלומר כזה המספק מענה מקצועי רחב המבוסס על ליבת הידע הארגוני. השירות מסופק כפיתרון "מקצה לקצה", וכולל מענה לדרישות המרכזיה והטלפוניה, תשתיות המחשוב (לרבות מערכות תוכנה), "שטח רצפה" להפעלת המוקד וכוח אדם מיומן לתפעולו השוטף. להלן הצעדים הדרושים בהקמת מוקד חכם שכזה:

• תכנון ממוקד משתמש - תכנון ממוקד משתמש מבטיח את התאמת המערכת למשתמשים בה, וישפר דרמטית את יעילות הנציגים. ההפרדה בין "ניתוח משתמשי המערכת" לבין "ניתוח המערכת" מאפשרת תכנון ממוקד משתמש.

• בחירת מוצר / טכנולוגיה - עלות רכישה והטמעה של מוצר ייעודי למוקדים טלפונים נמוכה מעלות פיתוח מערכת חדשה. ככל שהגדרת הצרכים תהיה מדויקת יותר, כך בחירת המוצר תהא נכונה יותר. חובה גם לבחון את יכולותיו בצד המשתמש, גמישותו לשינויים וקלות השימוש בו.

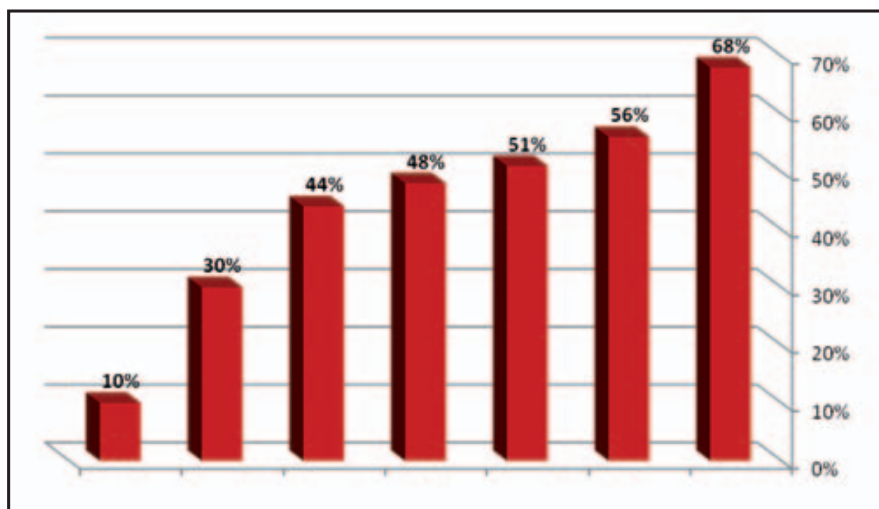
• תכנון המערכת על פי טיפוס משתמשים / פעילויות - מענה לערוצים שונים של פניות חייב להיות בבסיס התכנון - בהקשר זה כדאי לציין כי כיום נבחנות טכנולוגיות לצ'אט ארגוני המאפשרות שיחה של נציג מול מספר פונים.

• עיצוב ובניית תסריטי שיחה - יש להכין תסריטי שיחה שונים, מכיוון שהפונה הוא שיוביל את השיחה. מיומנות הנציגים מחד, וקיומה של מערכת מידע מבוססת "מילות מפתח" מאידך, יאפשרו ברוב המקרים לנהל שיחה ממוקדת לקוח ולהעניק מענה ברור לפנייתו.

• תכנון ממשק המשתמש - הנציג נדרש לאינטראקציה בלתי פוסקת עם המערכת בעת השיחה, ויש לעצב ממשק משתמש נוח, פשוט וברור.

• ממשקים למערכות המידע הארגוניות - מידע הנמסר ללקוח מהנציג חייב להיות זהה למידע הנמסר או נצרך על ידי הלקוח בכל ערוץ אחר (אתר האינטרנט, עיתונות וכו'). ממשקים למערכות הארגוניות יאפשרו לנציג לספקת מידע אחיד שכזה.

• תכנון תפריטי מערכת ה-IVR - תכנון מוקדם ונכון של מערכת ה-IVR



הסיבות להעדפת מוקד טלפוני Call Center בענן



מיחשוב שחור: השוק המחלקתי החדש לניטור וניהול

מאת: מאיר אדלר, CTO, CA Technologies ישראל

לאבטח את השימוש שעושה הארגון ברשת. במקביל להתגברות התלות של המשתמשים העסקיים בטכנולוגיה, פוחתת הסובלנות שהם מגלים להשבתות וביצועים ירודים. ברור להם גם שאחרי שהם רוכשים טכנולוגיה ללא מעורבות של מחלקת המיחשוב, קשה לצפות ממחלקת המיחשוב לסייע להם בניהול הטכנולוגיה הזו.

כחוצאה מכך, כשם שהיחידות העסקיות רכשו להן בעבר יכולות משלהן לעבודה עם מסמכים ונתונים, הן מכירות כעת בצורך לרכוש יכולות משלהן לניטור של יישומים ושירותים.

הבעיה נובעת, כמובן, מכך שהמשתמשים העסקיים אינם מכירים מונחים כמו SNMP, קובצי יומן או מושגים טכנולוגיים נוספים שהם מאבני היסוד של ניהול המיחשוב. אין להם גם שום עניין להכיר אותם. היעדר הידע הטכני הוא שניצב, לפחות עד עתה, בינם לבין הגשמת השאיפה לשקיפות של שירותי הטכנולוגיה שעליהם הם נסמכים מדי יום - שירותים שהם נוטים יותר ויותר לרכוש ללא תלות במחלקת המיחשוב.



מאיר אדלר

פיתרון מעשי

כיצד יכולים המשתמשים המחלקתיים ליהנות מניטור וניהול של היישומים והשירותים העיקריים, למרות היעדר הידע הטכני? התשובה תמונה בדור חדש של פתרונות שנותנים מענה לשלוש דרישות עיקריות:

● **יישום קל ואוטומטי** - למשתמשים המחלקתיים אין זמן, מיומנות או נכונות לעסוק בהתקנות טכניות מורכבות. פיתרון מחלקתי יעיל לניהול וניטור של מיחשוב שחור חייב, לפיכך, להציע התקנה אוטומטית ונטולת מאמץ.

● **תובנות מקיפות על היישומים והשירותים** - המשתמשים המחלקתיים אינם מתעניינים במידע על שרתים, התקני אחסון ונתבים. הם רוצים לדעת מה מצבם של השירותים שהם צורכים בפועל. כדי לתת מענה לדרישה זו, חייב הפיתרון הנכון לספק תמונה ביחס לתקינות ההספקה של היישומים המקיפים - ולא נתונים טכניים ביחס לרכיבים מסוימים שתומכים בהספקה.

● **עלות נמוכה** - המשתמשים המחלקתיים אינם רגילים לשלם הון עתק מראש תמורת טכנולוגיה. הם גם לא יקצו סכומים משמעותיים מהתקציב של הוצאות התפעול לפיתרון שאינו בעל חשיבות מרכזית או אסטרטגית לביצוע המשימות העסקיות שלהם. לפיכך, הנכונות שלהם לשלם תמורת פיתרון ניטור תלויה מאוד במחירו.

בעבר, קשה היה למצוא פיתרון לניהול וניטור שעומד בדרישות אלה. המערכות המתוחכמות שבהן משתמשים במחלקות המיחשוב לניהול של סביבות המיחשוב הארגוניות מחייבות להשקיע עבודה רבה בקביעה של הגדרות תצורה, מתמקדות בגילוי פרטני ביותר של שורשי בעיות ומושאות תגי מחיר גבוהים מאוד.

אולם, העידן החדש מביא עמו גם פתרונות חדשים. ההתקדמות שהושגה בפיתוח של טכנולוגיות הניהול מאפשרת לספקיות להציע פתרונות שמתאימים הרבה יותר לשוק המתפתח של המיחשוב השחור. אימוץ של פתרונות אלה יאפשר למשתמשים המחלקתיים להמשיך וליהנות ממגמת ההעצמה ומצמצום התלות במחלקת המיחשוב הארגונית.

כך יוצאים כולם נשכרים. היחידות העסקיות יכולות לעשות שימוש יעיל יותר בטכנולוגיה, בעוד שבמחלקת המיחשוב הארגונית יכולים למקד את המשאבים המוגבלים בפרויקטים בעלי חשיבות אסטרטגית רבה יותר.

ענני המיחשוב מאפשרים למנהלים עסקיים ולמשתמשים לרכוש באופן ישיר יכולות טכנולוגיות חדשות, מבלי לעבור דרך מחלקות המיחשוב הארגוניות. חלק מהגורמים בענף המיחשוב אינם רואים בעין יפה מגמה זו - שנהוג לכנותה "מיחשוב שחור" - משום שהיא מאיימת לחולל מהפכה באופן המסורתי שבו מתנהלים הדברים. אולם, אחרים מזהים כאן דווקא הזדמנות משמעותית עבור מי שיגלו מספיק גמישות וישיילו לנצל אותה.

התופעה של המיחשוב השחור יוצרת, למעשה, שוק חדש של פתרונות לניטור וניהול. המשתמשים המחלקתיים שאינם מעוניינים עוד להסתמך אך ורק על מחלקות המיחשוב הארגוניות לצורך רכש של טכנולוגיות, לבטח גם אינם מעוניינים להסתמך אך ורק על מחלקות המיחשוב הארגוניות בכל הקשור לניטור וניהול של טכנולוגיות אלה.

אחת השאלות המרכזיות שמעוררת, אם כן, עלייתו של המיחשוב השחור היא כיצד ינטרו וינהלו המשתמשים המחלקתיים, אשר מעוניינים להפחית את התלות במחלקת המיחשוב של החברה, את הטכנולוגיה - במיוחד נוכח המשאבים המוגבלים שלהם והיעדר הידע הטכני?

מה רוצים המשתמשים?

ההיסטוריה של היחסים בין מחלקת המיחשוב לבין היחידות העסקיות משקפת העצמה הולכת וגוברת של המשתמשים. בימי המיינפריים, נהנתה מחלקת המיחשוב משליטה מלאה על כל מוצרי התוכנה וציוד החומרה. כשהחל המיחשוב המבוזר להתפתח, זכו המשתמשים לכלי עבודה שולחניים משלהם - בדמות התוכנות למחשבי PC. העצמת המשתמשים נמשכה כשרשת האינטרנט העניקה למשתמשים יכולת למצוא בצורה חופשית משאבי מידע מכל הסוגים, בעזרת דפדפנים, מנועי חיפוש וקישורים. לאחרונה הפכה רשת האינטרנט למקור ליישומים מלאים, שאותם המשתמשים יכולים להפעיל ללא צורך בהורדת קוד כלשהו למחשבי הארגון - או אף בטלפונים חכמים או במחשבי לוח שנמצאים בבעלותם הפרטית.

מגמת המעבר משליטה של מחלקת המיחשוב להעצמה של המשתמשים אינה עומדת להשתנות. אנשי המיחשוב כורעים תחת עומס הניהול של מרכז הנתונים, הגנה על נכסי מידע רגישים ופיתוח של יכולות אסטרטגיות חדשות בתחומים כמו Big Data וניתוח נתונים. נוכח העומס הרב - והתיאבון הבלתי נדלה של היחידות העסקיות ליכולות חדשות - נוטים המשתמשים לעקוף את מחלקת המיחשוב הארגונית בניסיון למצוא מענה לצרכים שלהם, בכל הזדמנות מתאימה.

ההיסטוריה כבר לימדה אותנו שהכוחות שמניעים את המיחשוב השחור חזקים מאלה שמנסים לבלום אותו. מחשבי ה-PC, רשת האינטרנט והתוכנה במתכונת שירות (Software-As-a-Service - SaaS) ישגשוגו בין אם מחלקת המיחשוב תתמוך בהם ובין אם לאו. כך גם באשר לשלב הבא בהעצמת המשתמשים.

ניטור וניהול

ההיסטוריה יכולה ללמד אותנו לא רק שהמשתמשים העסקיים הם בעלי תיאבון בריא לטכנולוגיה, אלא שהם נוטים שלא להקדיש תשומת לב מספקת לניהול הטכנולוגיה לאורך זמן. המשתמשים אולי הכתיבו את עלייתם של מחשבי ה-PC ורשתות ה-LAN, אבל מחלקת המיחשוב הארגונית היא שהצטרכה לתת פתרונות להפעלתם ותחזוקתם. המשתמשים הובילו את האימוץ של רשת האינטרנט, אבל מחלקת המיחשוב היא שהצטרכה



שלומי עמר, מנהל המגזר הציבורי ב-SAP:

"השילוב בין טכנולוגיות חדשניות ופתרונות מובנים יספק זמן יישום מהיר ותמונה מלאה לאזרח"

מאת: אסף ירושלמי

לעזור בייעול עבודת משרדי הממשלה, וכפועל יוצא מכך בשיפור השירותים לאזרח. לשיפור האינטגרציה ואיסוף הנתונים מן המשרדים, ועבודה מול מערכות מרכזיות SAP מציעה את SAP HANA. זוהי למעשה פלטפורמה רחבה שמתפקדת גם כבסיס נתונים וגם כ-Data Warehouse, ומאפשרת יכולת נגישות למידע וביצוע דוחות וניתוחים במהירות רבה בהשוואה למה שהכנו עד כה, עם קישור למידע של המשרדים, או עם מידע פרטי, כך שזרימת המידע הינה בזמן אמת וקבלת ההחלטות על ידי המנהלים נעשית על בסיס נתונים רבים וללא ביצוע אינטגרציה או גזירת נתונים לבסיס נתונים מרכזי.



שלומי עמר

באמצעות SAP HANA, ניתן לספק נתונים סטטיסטיים שמהווים מידע חשוב לאזרחים, כמו למשל תשלומי מיסים, שירותים לעסקים קטנים ומידע לחוק חופש המידע. בתחום ה-CRM, SAP מציעה היום פלטפורמת המאפשרת למשרדים לספק שירותים לאזרח ונגישות מלאה, תוך כדי ניהול ההתקשרות עם האזרח בצורה רוחבית בעזרת כלים וטכנולוגיות שונות, כמו כלי המובייל של SAP - חיבור לכלי ה-BI, Business Object for Mobile, שמאפשר הצגת דוחות על גבי המובייל. בתחום החינוך החשוב כל כך יש לנו פתרונות מתקדמים ללמידה מרוחק וכלים להנגשה של חומרים לימודיים במובייל ובאינטרנט. SAP שמה דגש רב בפיתוח פתרונות למגזר החינוך.

הרעיון הוא, למעשה, להראות פתרון אחד כולל עבור השירות לאזרח. כך, כל הכלים של SAP מתחברים בצורה מאוד טבעית לסביבת האפליקציות הארגוניות הקיימות במשרדי הממשלה - ליצירת אקו-סיסטמס של שירותים, גם פנים ארגוניים וגם החוצה, נתונים לאזרח, פורטלים לאזרח ועוד. קחו לדוגמה את פרויקט תעודת הזהות החכמות, בו באמצעות זיהוי ניתן יהיה לספק לאזרח, בעזרת הפתרונות של SAP, מידע בזמן אמת ממערכות ה-ERP וה-CRM הממשלתיות. תחום נוסף הוא ה-Cloud. יש היום ממשלות בעולם, למשל בגרמניה, שכבר מספקות חלק מן השירותים לאזרח באמצעות הענן. פתרונות SAP יודעים לעבוד במודל ענן, ואין ספק כי עבודה במודל כזה מקטינה עלויות תפעול, שירות ותחזוקה."

מה הגישה שלכם לפרויקטים בממשלה?

עמר: "צריך להתאים פתרונות ספציפיים לכל משרד בהתאם לצרכים וליעדים הארגוניים. הגישה של SAP היא מתן מענה לצרכים העסקיים באמצעות פתרונות מובנים. בשנים האחרונות פיתחנו מספר רב של מודולים ופתרונות מבוססי CRM ו-ERP עבור משרדים שונים. למשל, ניהול תיקים עבור מחלקות משפטיות ופרקליטיות, ניהול תיקי לקוחות מסוגים שונים (המאפשר להקטין סיכונים למשרד במידה והוא רוצה מערכת לתפעול תהליכים מול האזרח), ובנוסף טכנולוגיות ופלטפורמות משלימות לפתרונות העסקיים כדוגמת SAP HANA, פתרונות Mobile, כלים אנליטיים ועוד. כך שאת הניסיון כבר רכשנו."

"כיום, שיפור השירות לאזרח נמצא בסדר עדיפות מאוד גבוה בממשלה. אזרחים דורשים שירות לא מתפשר ושקיפות של גופי הממשלה. כפועל יוצא מכך, עולים כמה צרכים דחופים. ראשית, יש צורך לשפר את נגישות המידע בכל הערוצים השונים ולהשתמש יותר בערוץ המובייל ושנית, יש צורך ליצור אינטגרציה בין גופי הממשלה השונים", דברים אלו אומר **שלומי עמר**, מנהל מגזר ציבורי ב-SAP בעקבות כנס eGov שנערך בחודש דצמבר. "הממשלה, כמו כל גוף עסקי אחר צריכה לספק מידע זמין ומהיר לאזרחים, וכל זאת תחת נגישות מאוד גדולה. במקביל, הממשלה צריכה גם לספק שירותים בצורה נגישה ומהירה לביצוע של פעולות סטנדרטיות. למשל, תשלומים למשרדי ממשלה, או מידע של אזרחים מהמשרדים השונים. אינטגרציה בין משרדי הממשלה תאפשר מידע עדכני יותר עבור האזרחים, כמו למשל מהם החובות שלך מול רשות המיסים, לעומת מהן הזכויות שלך כמשרת מילואים פעיל".

עוד לא שמ

לדברי עמר, "הממשלה עומדת בפני אתגרים רבים, בעוד היא נותנת מספר שירותים מרכזיים: כגון שירותי תשלומים עבור משרדי הממשלה ושירותי טפסים. החזון הוא לספק יותר מידע מותאם אישית לאזרח, להרחיב את סל השירותים ולעשות זאת בערוצים השונים והמגוונים: אינטרנט, Mobile, ורשתות חברתיות. אתגר נוסף הוא לשפר את האינטגרציה בין משרדי הממשלה ואף לשלב מידע מהרשויות המקומיות, דבר המקובל בממשלות בעולם." "בעבר, הגופים הממשלתיים נשענו על מוצרים בפיתוח עצמי", מציין עמר. "אך בעולם של ימינו זה לא מספיק. כדי לספק מידע ושירותים ברמות הגבוהות ביותר יש צורך גובר בכלים ובפתרונות מובנים שעובדים ברחבי העולם וכחות בפיתוח פתרונות. אותם כלים ופתרונות צריכים להיות מותאמים לצרכים של המשרדים השונים, עם טכנולוגיות מוכחות, ובעלי יכולות להתמודד עם נתונים רבים וזמני ביצוע מהירים. בנוסף, כל אלו צריכים לעמוד בתקני אבטחת מידע מחמירים מאוד בגלל החשיפה של משרדי הממשלה להתקפות באופן מתמיד."

"כמו כן, המשרדים צריכים יכולת לקבל את התמונה המלאה של המידע הרוחבי והמידע הפרטי שלהם - מידע שמגיע במקביל מהאזרחים וממערכות רחביות - ולחבר אותו לנתונים שנמצאים במשרד. לדוגמה, איסוף נתוני גביה אל מול פקידי שומה ופקידי מס הכנסה עם נתונים ממערכת המרכב"ה. תחום ה-ERP היום מקבל תפנית, ממערכת סגורה המספקת שירותים מאוד מסוימים, היא מתרחבת למערכת המספקת תשתיות עבור המשרדים, כמו גם פתרונות רחביים עם קישור לתשתית הקיימת."

איך נגיע לשם?

עמר: "בפועל, השינוי המשמעותי ביותר צריך להיות באימוץ טכנולוגיות חדשות לצד פתרונות מוכנים ומוכחים אשר מקטינים את הסיכון לארגון, כמו למשל פתרונות מובנים לניהול הקשר עם האזרח בשילוב עם המובייל, לשיפור השירותים המקוונים, Real Time DATABASE לשיפור החיבוריות המסודרת עם ובין משרדי הממשלה, ובשורה התחתונה - שיפור השקיפות, השירות וההתייעלות הטכנולוגית לטובת האזרחים. בפורטפוליו הפתרונות של SAP נמצאים היום הרבה מרכיבים שיכולים



שנת מפתח בעולם ה-BI

מאת: יוגב פלד, מנכ"ל משותף QlikView Israel

איך אתם מסכם את שנת 2013?

מבחינתנו זו הייתה שנה מאוד מאתגרת ומלאה בהזדמנויות עסקיות. הרחבנו את הפעילות באופן משמעותי, ולראייה, ל-QlikView Israel הצטרפו בשנת 2013 למעלה מ-110 לקוחות חדשים, מכל המגזרים במשק. שוק ה-Self Service תופס יותר ויותר תאוצה ואנו רואים את הרצון של הארגונים לאפשר למשתמשים העסקיים שלהם את החופש והגמישות לסקור, לבחון ולחקור - כל נתון, מכל מקום ומכל מצב נתון. האפשרות לשאול כל שאלה שעולה ולקבל החלטות מהירות על בסיס נתוני אמת, היא עצומה מבחינת הארגונים, וכך גם היכולת שלהם להגיב לתחרות בזמן אמת.

הצורך העסקי הזה יוצר אתגר טכנולוגי מאוד גדול, אך אין ספק שעצמאות המשתמשים גדלה מאוד בשנה האחרונה, ובשנים הקרובות היא תהווה אתגר המרכזי בארגונים שרוצים להוביל בתחומם, כולל ארגוני Big Data.

לפני מספר שנים דיברתי על מהפכת המובייל שעומדת לכבוש את עולם ה-BI. שנת 2013 הייתה, ללא ספק, השנה שבה זה קרה, והסלולר הפך לכלי משמעותי המסייע לנהל ארגונים.

גם תפיסת ה-APPS, שהכנסנו לעולם ה-BI, הולכת ותופסת יותר ויותר גם בתחומים אחרים מעבר לתחומים המקובלים של פעם (מכירות, רכש, מלאי), והיא אחד המאפיינים המשמעותיים של שנת 2013, גם אצלנו וגם בשוק ה-BI בכלל.

איך אתם רואים את עולם ה-Big Data משתלב עם פתרון ה-QlikView?

אני חושב שהרבה אנשים משתמשים במושג Big Data במובן הפשוט של המילה (הרבה נתונים), אבל בתפיסה שלי לא מדובר רק במבנה נתונים אחר, בכמות גדולה של מידע או ביכולת לקרוא מידע

מוסוגים שונים - שהם בהחלט מרכיב חשוב - אלא בתפיסה בכלל של עולם ה-Big Data.

אני חושב שהמהפכה הגדולה באמת, היא בצורך לראות את מה שקורה עכשיו, ללא הצורך בשכפול המידע. זוהי המהפכה הכי גדולה של עולם ה-Big Data. עד היום, מרבית כלי ה-BI עסקיים בלשכפל מידע ולהשקיע סכומי כסף עצומים בתהליך השכפול, הגיבוי שלו, ובעוד הרבה תהליכים תומכים שפשוט לא יהיו בעתיד.

כבר היום, QlikView נמצאת כמה צעדים לפני כולם עם הטכנולוגיה המובילה בעולם (Direct Discovery), המאפשרת לתחקר את עולם הנתונים הארגוני, ללא צורך בשכפול המידע. בסופו של יום, כדי להציע את הארגון קדימה, אנו חייבים לאפשר למשתמשים העסקיים לשאול שאלות אמיתיות על נתונים עסקיים ברגע שבו הם קורים.

מה לדעתך היו הדברים המהותיים בתחום ה-BI בשנה החולפת?

כפי שציינתי, אני חושב ששנת 2013 התאפיינה בעיקר בתפיסת ה-Self Service. יותר ויותר ארגונים חיפשו את הדרך לתת למשתמשים העסקיים שלהם את היכולת להיות עצמאיים. פתרון ה-BI נתפס כיום ככלי מרכזי לקבלת החלטות שצריך להימצא בכל

מקום בארגון. יש לא מעט ארגונים שבחרו להישאר עם מערכות ו/או מקורות מידע ישנים, אשר הושבחו בעזרת טכנולוגיות מתקדמות כמו ה-QlikView, המאפשרות להם לייצר תמונה עסקית חדה למרות ההתיישנות של חלק מאותן מערכות.

איך אתם רואים את רואה טכנולוגיות הקוביות למיניהן בשנים הבאות?

כבר תקופה ארוכה ברור שכל טכנולוגיות הקוביות למיניהן והמגבלות הרבות שמגיעות איתן, לא באמת מאפשרות את הגמישות ואת היכולת של ארגונים לתת תשובות מהירות בזמן קצר ולכן אנו נראה יותר ויותר פתרונות כמו ה-QlikView שנותנים מגוון רחב של יכולות גם למידע RealTime וגם למידע סיכומי.

נכון להיום, קשה למצוא פתרונות כאלו שמגיעים בחבילת אחת כמו ה-QlikView אבל בהחלט אני רואה את השוק הזה הולך וגדל.

חשוב לי לציין שטכנולוגיות הקוביות היא ללא ספק טכנולוגיה מדהימה,

שבתקופה שבה היא נוצרה היא הייתה הדבר הנכון במקום הנכון, ואני אפילו מאמין שיש אולי מקומות שהיא מביאה ערך מוסף גדול. אבל אסור לשכוח שהיא נוצרה מכורח המציאות ולא מצרכי המשתמש. היום, המשתמש מבקש לקבל את כל הפתרונות שהוא צריך - Dashboard Analysis Reporting בפתרון אחד, דבר שסוגי הקוביות למיניהן (OLAP, אלסטיות) לא מסוגלות לספק ומצריך מספר כלים בכדי לתת פתרון עסקי ארגוני אחד.

"בגרסה הבאה שלנו"

אנחנו נראה את השילוב

המדדים בין טכנולוגיה

לנתונים ואני מאמין

שנשבור בדרך כמה

מוסכמות ותפיסת ניתוח

נתונים כפי שעשינו

בעבר."

איך אתם רואים את פתרון של ה-QlikView בשנה הקרובה ובשנים שלאחר מכן?

QlikView תוציא לשוק בהמשך השנה את גרסת ה-QlikView Next שאני מאמין שתמציא מחדש את הצורה בה משתמשים מסתכלים על נתונים ותוביל בסדר גודל את מהפכת ה-BI החדשה.

אני לא מדבר על עוד יכולת ויזואלית כזאת או אחרת - אלא על היכולת לטפל במידע, להציג אותו, לשתף ולבנות מכל מקום. אנחנו נציג את יכולת ה-Natural Analytics שהיא למעשה המהפכה שמובילה את העולם הטכנולוגי כולו ואנחנו נהיה הראשונים להביא אותו לעולם ה-BI במובן האמיתי של המילה בדיוק כמו שהבאנו לעולם ה-BI את היכולת האסוציאטיביות.

בגרסה הבאה שלנו אנחנו נראה את השילוב המדדים בין טכנולוגיה לנתונים ואני מאמין שנשבור בדרך כמה מוסכמות ותפיסת ניתוח נתונים כפי שעשינו בעבר.

www.qlikview-israel.com

QlikView
Israel

בוב ביצ'אמפ מנכ"ל BMC בראיון ראשון מאז מכירת החברה: "אין זה משנה אם המערכת נמצאת בענן או על מחשב בן 20 שנה - אתה חייב להיות מודע למה משתמש הקצה מצפה ומה הוא מקבל"

שמחייבת את ה-IT להפעיל מדיניות של מערכות ניהול עם מנוע חיפוש שמסוגל לאתר את המקום הטוב ביותר להרצת היישום.

מחלקת IT שמה דגש על השירות

ארגוני IT צריכים לחתוך באופן דרמטי את עלויות התפעול כדי לפנות תקציבים להשקעה בחדשנות. "ישנם כל כך הרבה אלמנטים ידניים ב-IT, וזה בעייתי, לא ממוכן וחסר גמישות" הוא אומר.

כלי הניהול של מערכות המידע בנויים כדי לאפשר למחלקת IT לפעול בצורה יעילה יותר. "כל כך חשוב שארכיטקטורת מערכת הניהול שלך תהיה מעוצבת בתצורה שתאפשר לך לפעול מבלי הצורך לזרוק אותה בכל פעם שאלמנט טכנולוגי חדש יופיע בשטח" ביצ'אמפ מאמין שתשתית IT צריכה להיות מוצר שמחייב "late binding" וההחלטה היכן להריץ יישום יכולה להיות אוטומטית. "זה הופך להיות שרשרת אספקה דיגיטלית למתן שירותים". הכול בארגון ב-IT מתחיל בפנייה דרך מחלקת השירות, מאחוריה יש מערך אספקה, ואז ישנה מערכת ניהול ודיווח. הוא אומר שהיעד של סביבה משולבת לחלוטין הוא לספק אספקה אוטומטית בשירות עצמי של משאבי IT.

החזון של BMC הוא לאמץ גישה אלטרנטיבית למה שנקרא מסגרות לניהול מערכות. "אנו לא "מסגרת". להיות מסגרת פירושו שיש לארגון ארכיטקטורה ועליך להוסיף כלים לניהול IT מעליה". הפתרון של BMC היא באמצעות ארכיטקטורה משולבת הנקראת Atrium "המוצרים שלנו הם נוגדי מסגרות. הם ניתנים להפעלה באופן עצמאי ולהשתלב אחד עם השני ואפילו עם כלים של יצרנים חיצוניים".

הפיכה לחברה פרטית

ב-10 לספטמבר השנה BMC הפכה להיות חברה פרטית. עבור ביצ'אמפ, זה היה יום שמח שטומן בחובו ציפייה לחירויות חדשות בחברה. הוא אומר: "ביום שהפכנו לחברה פרטית פתחתי בקבוק שמפנייה כדי לשתות לחיים לכבוד הדיווחים הישירים שלי". בדומה ל-Dell היא הפכה לחברה פרטית בספטמבר, הוא אומר שהחברה עתה חופשייה מהמגבלות המוטלות על ידי וול סטריט במונחים של רווח למניה.

"אנחנו יכולים לדאוג פחות מוול סטריט, יכולים להיות נועזים יותר, להיות פחות צפויים, ולהיות גמישים יותר בתחומי התמחר וההשקעות. אני חושב שנוכל לראות יותר חברות בהליכי הפרטה מחדש".

לאן ייקח החופש החדש הזה את BMC? ביצ'אמפ אומר שיש לחברה הזדמנות להיות גורם מרכזי בתחום ניהול השירותים הדיגיטליים. הוא צופה שתעשיית ה-IT הרחבה יותר תתגבש סביב מספר קטן יחסית של ספקי מוצרים ושירותים ל-IT. "אנחנו יכולים להפוך לדוגמת של מתכנת לניהול אספקה לספקי שירותים דיגיטליים. הבה נקנה את החברות שאנו צריכים לקנות, ונבנה את מה שאנחנו צריכים לבנות על מנת להפוך לחברה שלקוחות מגיעים אליה בשל הניהול החכם של שרשרת אספקה דיגיטלית".



מנכ"ל BMC **בוב ביצ'אמפ** סבור שמחלקות טכנולוגיית המידע בארגון וכולו לספק בעתיד תמיכה עסקית המבוססת אך ורק על היכולת לאספקה עצמית של שרותי IT. הוא מספר על כך בראיון שנערך איתו לאחרונה במגזין Computer Weekly האמריקאי.



בוב ביצ'אמפ

בעבר כלים לניהול מערכות שימשו באופן מסורתי לניהול שרתים ונקטו בגישה ריכוזית בהיבט של בעיות במערכת ה-IT. כך, לוחות בקרה היו נדלקים בכל פעם ששטח הדיסק היה נמוך או היה עומס יתר על רוחב הפס של המעבד. עבור ביצ'אמפ, הדבר החשוב באמת הוא חווית הלוקוח. "אין זה משנה אם המערכת נמצאת בענן או על מחשב בן 20 שנה. אתה חייב להיות מודע למה משתמש הקצה מצפה ומה הוא מקבל. אז, במקרה שנוצרת בעיה, עליך להיות מסוגל לחדור לעומק ולמצוא את מקור הבעיה".

"למנכ"ל יש אחריות כוללת לגבי מערכת ה-IT, באשר היא. כלי ניטור עדכניים צריכים להביט על תפקוד רשתות הענן במערכות המידע". אומר ביצ'אמפ. כשנשאל כיצד מיחשוב הענן שינה את BMC, הוא עונה "כל פעם שמופיע גל חדש של חדשנות בתעשייה, זה מטיב עם העסק שלנו, מכיוון שזה משקף עבורנו באור חדש את האופן בו ננהל את הטכנולוגיה החדשה". ביצ'אמפ רואה בענן, לצד ניתוח אנליטי של המדיה חברתית והמכשירים הניידים - כוחות מניעים בניהול מערכות. "לקוחות אינם רואים בניהול שיקול שלאחר מעשה אלא כמחשבה תחילה בעת עיצוב המערכת, לגבי אופן פעולת המערכת וזה מה שהופך את נושא הניהול ליותר רלוונטי מודע? ביצ'אמפ אומר שיעיצוב היישומים המתקדמים עושים שימוש במשאבי הענן, רכיבים של מערכות legacy, סביבות מופצות IT וגם היתכנות למערכת מיינפריים. האתגר עבור מחלקות IT הוא ניהול סביבה מורכבת זו, ובפרט, ביצוע ניתוח של שורש הבעיות, אספקת קיבולת נוספת וטיפול בדרישה לשירותים חדשים.

"אלה הן דיסציפלינות ניהול מסורתיות, אבל עליהן להיות מתוכננות מחדש כדי לאפשר ניתוח אנליטי של הענן המדיה החברתית והמכשירים הניידים", אומר ביצ'אמפ.

"איננו יכולים להחזיק סביבת IT מובנית מראש. על מנת לתמוך באופן עבודה מזורז, על ה-IT לתמוך בלספק למשתמשים גישה למשאבי IT". בעידן של מתודולוגיות זריזות, כשה-IT מתבקש לתפעל מיזמים מהר יותר, יהיו כאלו שיחשבו שניהול מערכות הפך למעין צוואר בקבוק בפריסת מיזם. ביצ'אמפ מאמין שה-IT חייב לפעול לפריסת יישומים מהירה ולנצל את תשתית הענן הגמישה. "איננו יכולים להחזיק בסביבת IT מובנית מראש. על מנת לתמוך בהליך עבודה מזורז על ה-IT לתמוך בלספק למשתמשים גישה למשאבי IT".

תשתית הניהול צריכה לפעול באופן קשור למיקום הפיזי של המערכת, בין אם מדובר באתר ספציפי או בסביבת ענן. הוא ממשיך ואומר: "בעולם המודרני שבו יש לך תשתית כריכה בזמן ריצה (late binding)

מיקסום חווית המשתמש - אפשרי יותר מתמיד



Think nGeniusONE™

יום ג', 11.02 שרתון, תל-אביב

בינת אלקטרוניקה בשיתוף חברת Netscout מזמינות אותך לאירוע המיועד למנהלי IT, מנהלי תשתיות תקשורת, מנהלי מערכות שליטה ובקרה, מיישמי אפליקציות ומנהלי אבטחת מידע בנושא פתרונות ניטור מתקדמים. באירוע יוצגו פתרונות חדשניים ופרואקטיביים, המאפשרים ניטור בזמן אמת של ביצועי הרשת והאפליקציות בארגון מעל גבי פלטפורמה אחודה.

רישום והתכנסות	08:30-09:00
דברי פתיחה אבי בראל , מנכ"ל, בינת אלקטרוניקה	09:00-09:20
Market trend- from fault management to APM and NPM monitoring Richard Long - EMEA Channel Manager, Netscout	09:20-10:00
Bridging the gap between Application & Network Performance Monitoring Bob Cronin - Application Engineer, Netscout	10:00-10:40
ה פ ס ק ה	10:40-10:50
(A.A.N.P.M) Application Aware Network Performance Management דור חדש של מערכות ניטור רן גת - מנהל מוצר, בינת אלקטרוניקה	10:50-11:30
nGeniusOne - Unified service delivery management that optimizes the environment, simplifies service delivery and protects the user experience Bob Cronin - Application Engineer, Netscout	11:30-12:15
Data center Consolidation- Comprehensive, unified view of service delivery of Application & Network performance for Virtual environments Bob Cronin - Application Engineer, Netscout	12:15-13:00
ארוחת צהריים	13:00

קהל יעד: מנהלי IT, מנהלי תשתיות תקשורת, מנהלי מערכות שליטה ובקרה, מיישמי אפליקציות ומנהלי אבטחת מידע.

לרישום: bynet-electronics.events.co.il

לימור קרצ'מר, טל. 072-2721522, limork@pc.co.il

ההשתתפות אינה כרוכה בתשלום אך מותנת באישור מראש



פינקו אותנו



McCANN ERICKSON



זכייה באתר עם אפליקציית הסלולאר הטובה ביותר בתחום כרטיסי האשראי



זכייה באפליקציה הטובה ביותר בקטגוריית הפיננסים



זכייה באתר הטוב ביותר בתחום כרטיסי האשראי

לקוחות לאומי קארד נהנים מהשירות הכי מתקדם באתר ובאפליקציה



למגוון הפיננסים
סרוקו את הקוד:

*מקום ראשון בתחרות MOBI AWARDS 2013 של "אנשים ומחשבים" מיום ה-15.10.13.
*מקום ראשון בתחרות WEBI AWARDS 2013 של "אנשים ומחשבים" מיום ה-13.11.13.