

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 שעץ 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".

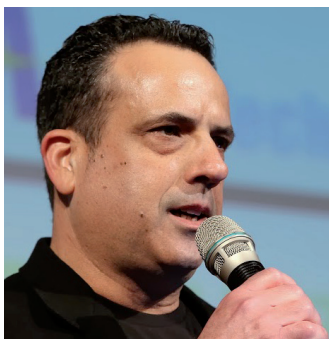
"משה נבחר להיות מנהיג כי הוא ראה דברים מחוץ לקופסה", הוסיף עמור. "המנמ"רים צריכים ללמוד מזה לקראת השנה הבאה, בה יקבלו פחות תקציבים אבל יידרשו מהם יותר דרישות".

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

"יש למנמ"רים עם פתיחת 2014 אתגרים וציניים 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 ולהעתקת 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

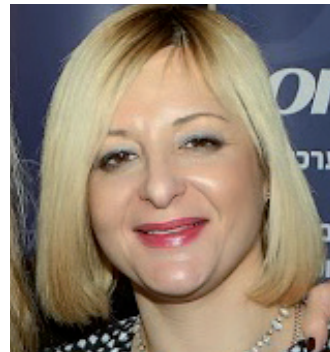
שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, דיבר על הפרויקטים שזכו בתחרות ואמר כי "מה שמאפיין אותם הוא שהם ניצלו את הטכנולוגיות והפיקו מהן את מרב הערך. האתגר הגדול של השופטים היה לבחור את הפרויקט שידע לקחת טכנולוגיות ולייצר ערכים מוספים - ללקוחות פנימיים וחיצוניים".

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

ולדבריה, "התפיסה 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".



שחר אפעל