

ושינוע מידע. לאחר מכן, אנחנו מצויים בעולמות הפיננסיים והחינוך. אנחנו גדלים בארצות מתפתחות ויש לנו גם לקוחות בקרב ממשלות וארגונים בינלאומיים.

"יש הזדמנות עסקית בכל התחומים", סיכם קנייריס. "עלינו להגדיל את היצע המכירות ללקוחות קיימים לצד הגדלת היקף הלקוחות החדשים".

סיפור לקוח: אסותא

הכנס הסתיים בסיפור לקוח של אסותא, שערכה פרויקט הטמעת פתרונות של סיטריקס במערך המיחשוב של בית החולים. הפרויקט נוהל ובוצע על ידי שרון הריס, ה-CTO של אגף המיחשוב באסותא, ובליווי חברת האינטגרציה Smart-X ואמן. היקפו הכולל לא נמסר, אולם גורמים בשוק העריכו אותו ביותר ממיליון שקלים.



דטלב קנייריס

אסותא מרכזים רפואיים היא רשת בתי חולים פרטיים הכוללת ארבעה בתי חולים בפריסה ארצית ועוד שלוש מרפאות ומכונים כירורגיים רפואיים. אלה מספקים שירותי בריאות למבוטחי כל קופות החולים ולמטופלים פרטיים. הפתרונות משרתים 1,500 מרופאי, אחיות והעובדים האחרים של אסותא.

בשלב הראשון של הפרויקט פרסה החברה ברחבי בתי החולים את פלטפורמת הדסקטופים והיישומים הווירטואליים Citrix XenDesktop, שמארחת את כל היישומים לכלל משתמשי בית החולים. בשלב השני היא הטמיעה מוצר ממשפחת NetScaler מדגם 8200, לצורך גישה מאובטחת מהבית ולצורך מימוש יכולות גישה חלופיות ממכשירים ניידים שונים. הפתרון החליף את המוצרים של ג'וניפר שהיו בשימוש בבית החולים. בשלב השלישי, שנועד ברבעון הראשון של השנה הנוכחית, סופקה גישה למשתמשים ניידים העובדים עם טלפונים חכמים וטאבלטים באמצעות שילוב הפתרונות הקיימים ו-XenMobile. פתרון הגישה מרחוק נועד לענות על הצורך של עובדי הארגון, הצוות הרפואי וספקי הארגון לגשת למערך ה-IT מחוץ למשרד או לאחר שעות העבודה באופן מאובטח ועל פי חוקי הרשאות.

שמידט. הוא ציטט מחקר של גרטנר לפיו הניידות היא המגמה המצויה השנה והייתה גם בשנה שעברה בראש סדרי העדיפויות של המנמ"רים. לסיכום, על פי שמידט, "נדרש לאמץ את ניידות ה-IT בעולם המשתנה במהירות לטובת הגדלת התפוקה הארגונית ויצירת סביבת עבודה ידידותית בכל מקום ובכל עת. סביבת עבודה זו, המחברת ענן, ניידות, וירטואליזציה ואבטחת מידע, היא זו שתספק למנמ"ר את היתרון היחסי שהוא כה זקוק לו".

"פוטנציאל הצמיחה שלנו גבוה"

"אנחנו נוכחים במקומות רבים בעולם ה-IT ובשל כך, פוטנציאל הצמיחה שלנו גבוה. כך זה בעולם, כולל בישראל", כך אמר **דטלב קנייריס**, מנהל ערוצי שותפים באזורי מזרח אירופה, טורקיה וישראל בסיטריקס. לדברי קנייריס, סיטריקס מספקת פתרונות מיחשוב וירטואלי, ניידות וענן "המסייעים לחברות לספק לעובדיהן שירותי IT כשירות על פי דרישה (ITaaS), לצד תמיכה בעובדים הניידים". הוא אמר כי "יותר מ-100 מיליון משתמשים ברחבי העולם מטמיעים את מוצרי סיטריקס כשהם בונים סביבות IT פשוטות וחסכוניות יותר".

סיטריקס חוגגת בימים אלה חצי יובל של פעילות. מחזור המכירות השנתי שלה, ציין קנייריס, גובל בשלושה מיליארד דולר, ויש לה יותר

דטלב קנייריס: "סיטריקס מצויה

בתחומי IT רבים: מיחשוב נייד,

ניהול רכיבים ניידים ויישומים

בכלל ולעולם הנייד בפרט,

תשתיות IT, דטה סנטר, אבטחת

מידע, ניהול סיכונים, הלימה

לרגולציות, אינטרנט של דברים

(IoT), ענן בן כלאיים ו-ITaaS"

מ-8,000 עובדים, רבע מיליון לקוחות ו-10,000 שותפים ביותר מ-100 מדינות שבהן היא פועלת. "אנחנו מובילים בעולם הווירטואליזציה של תחנות קצה ויישומים ובעולם הענן הציבורי. אנחנו שניים ומאתגרים את המובילים ברשות ענן ובשיתופיות בווב", הוסיף.

"המסר של סיטריקס ללקוחותיה הארגוניים הוא שמדובר בחברת פתרונות ענן שמאפשרת עבודה בעולם הנייד. העולם הזה הוא הרבה מעבר לטלפונים ניידים. הוא כולל גם וירטואליזציה, רישות וענן, שכולם ביחד מאפשרים את העבודה בסביבה הניידת. לשם כך כרתנו בריתות עסקיות עם HP, יבמ, גוגל, נט-אפ, סיסקו, מיקרוסופט, דל, אמזון, פוג'יטסו, אפל ו-CSC".

לדבריו, "מאז 2009 ועד 2013 חווינו צמיחה שנתית של 25%. אנחנו מרחיבים את היצע המוצרים שלנו ומציעים כיום מערך כולל לעולם ה-IT הארגוני. סיטריקס מצויה בתחומי IT רבים: מיחשוב נייד, ניהול רכיבים ניידים ויישומים בכלל ולעולם הנייד בפרט, תשתיות IT, דטה סנטר, אבטחת מידע, ניהול סיכונים, הלימה לרגולציות, אינטרנט של דברים (IoT), ענן בן כלאיים ו-ITaaS". הוא ציין כי "החדיירה החזקה של סיטריקס היא במגזר הבריאות, בשל היתרונות הגלומים במגזר זה ליעול העבודה