

תמיר גורן, מנכ"ל קבוצת SQLink:

"השוק בעיצומו של תהליך קונסולידציה"

לקוחות יעברו לעבוד עם מספר מצומצם של ספקי IT נבחרים

ארגונים רבים לצמצם באופן מהותי את מספר ספקי המחשוב שלהם אשר בדרך כלל עומד על כמה עשרות ויוצר עומס רב ובזבוז משאבים. תופעה נוספת שתקרה היא הוצאה של פעילויות מוגדרות היטב לביצוע לספק חיצוני, לעיתים בחצרות הלקוח ולעיתים בחצרות הספק. מה שיאפיין פעילויות אלה הוא מיקוד מקצועי ברור ומוגדר היטב אשר יתלווה להגדרת תפוקות בהתאם. ה"הייפ" בנושא הרשתות החברתיות, בהקשר של ארגונים, ירד עד יידעך בשנים הקרובות. הענן ימשיך לתפוס תאוצה, אולם בעיקר לארגוני SMB, ותחום ה Big Data, יתחיל להבחן בזהירות ובחדשנות על ידי ארגונים.

ספר לי קצת על עצמך ועל הקבוצה.

ראשית ברצוני לברך את פלי ואת קבוצת אנשים ומחשבים על העבודה המופלאה והייחודית אותה הם עושים ואשר ממנה נהנית קהילת המחשוב בארץ במשך 30 שנים. תמשיכו ככה, יש לכם 90 שנים נוספות, עד 120.

את חברת SQLink, שלימים הפכה לקבוצה של חברות הקמתי בסוף שנת 1994. לפני כן שרתתי כתוכניתן מערכות ותקשורת במשך שש שנים בממ"ם. בשנה הראשונה להקמת החברה עבדתי כתכניתן עצמאי מהבית, לאחר מכן אזרתי אומץ, שכרתי משרד בן שני חדרים וקלטתי את העובדת הראשונה שלנו. מאז התפתחו לקבוצה של חברות, כש-SQLink היא החברה הגדולה בקבוצה ועוסקת בשירותי פיתוח, יישום והטמעה של פרויקטים ומוצרי תוכנה, שירותי מיקור חוץ וייעוץ. חברות נוספות בקבוצה הן Datasec, אשר מטמיעה מתודולוגיות ומסמיכה לתקני אבטחת מידע, חברת GotFriends שהיא זרוע ההשמה של הקבוצה וחברת Wintex המתמחה בהקמה, תמיכה ושדרוג של תשתיות מחשוב. לאורך השנים הקבוצה רכשה מספר חברות כשהבולטות שבהן הינן חברות Xor -1 Rosenet. בקבוצה מועסקים קרוב ל-800 אנשים. הדבר שמייחד ומזוהה אתנו ביותר הינו הליווי הצמוד של כל עובד ועובד, אשר בא לידי ביטוי גם בסיסמא שלנו: "העובד הוא הלקוח".



תמיר גורן

יציד אתם נערכים להתפתחויות בשוק כפי שאתה רואה אותם?

אנחנו ממשיכים להיות ספק גדול ומוביל המסוגל לתת סל מוצרים ושירותים כמעט לכל מגוון צרכי המחשוב. אנו נמצאים כרגע בעיצומו של מסע רכישות הכולל שלוש חברות במו"מ מתקדם. אנו ממשיכים לגייס ומגדילים את מחלקת הגיוס שלנו על מנת לעמוד בביקוש הן מבחינת כמות והן מבחינת איכות העובדים. כל זה ממשיך להציב אותנו במקום בו כמעט כל ארגון אשר מחליט לצמצם את מספר ספקי המחשוב שלו, מתייחס אלינו כאל ספק מוביל ושותף הכרחי להמשך העבודה העתידית.

איך הייתה השנה האחרונה עבורכם ואיך אתה רואה את השנה הקרובה?

בשנה האחרונה, כמו במרבית שנות קיומה של הקבוצה, חווינו צמיחה של כ-30% בהיקף הפעילות העסקית שלנו. אין כיום גוף משמעותי בארץ שאינו לקוח של אחת או יותר מפעילויות הקבוצה שלנו. בשנה הקרובה אנו עומדים להגדיל משמעותית את היקף הפעילות בתחום מוצרי התכנה, אשר בו אנו ממוקדים בעיקר בעולם אבטחת המידע והסייבר. הצפי כרגע הוא לצמיחה של כ-20% ב-2012, כל זאת כפוף כמובן למיתון העולמי שיגיע או לא, ולמצב באירופה.

בנוסף, בעקבות זכייתנו בשלושה מתוך חמישה אשכולות במרכז החש"ל צמחה פעילות החברה במגזר הממשלתי באופן ניכר ובמיוחד גדלה מאד מעורבותנו בניהול פרויקטים אסטרטגיים וב-SAP.

מה אתה צופה שיתרחש בשוק המחשוב הארגוני בשנים הקרובות?

אנו עדים כבר לתהליכים של קונסולידציה, מיזוגים ורכישות בקרב חברות ה-IT. מגמה זו הינה המשך ישיר וטבעי להחלטת