

המעבר להודו

פרופ' גדי אריאב: על ה-ICT הישראלי לנצל את חלון ההזדמנויות שנוצר בהודו, ולפתח אסטרטגיית שת"פ ♦ "מי שלא יידע לנצל את חלון ההזדמנויות הזה, ימצא את המתחרים שלו שם הרבה לפניו", אמר אריאב - פרופסור בפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב, במפגש השנתי ♦ "כל אחד מהיושבים פה בחדר צריך לקחת בחשבון, שיש סיכוי שהמתחרה הבא שלו יגיע מהודו או מסין", אמר אריאב וציין כי "התרגלנו להסתכל מערבה, כי ככה לימדו אותנו, אבל העולם משתנה וכולם מסתכלים היום מזרחה"

המשיכה לישראל

פרופ' אריאב ציין, כי פעילותו של ה-ICT הישראלי משקפת הכנסות בסך כ-23.5 מיליארד דולרים, מתוכם כ-19 מיליארד בייצוא והיתר - לשוק המקומי. "חברות בינלאומיות נמשכות לכאן משום שאנחנו אחת המדינות הבודדות בעולם שהצליחו לייצר מודל מקומי של סיליקון ואלי (עמק הסיליקון)", אמר אריאב וכינה את המקבילה הישראלית "סיליקון ואדי", לדבריו, "ההודים מייצרים שוק של 88 מיליארד דולרים, מתוכם כ-59 מיליארד בייצוא. הם הצליחו לייצר כמה מרכזי היי-טק מרשימים והוכיחו את היכולות שלהם במתן שירותים בתחום הפיתוח והייצור לכל העולם, כולל לחברות ישראליות, תוך ניצול עלויות תשתית נמוכות".

בנוסף להרצאה של פרופ' אריאב, נערכו במסגרת שני ימי הכנס שלושה פאנלים מרכזיים שעסקו ב-BI, אבטחת מידע ומובייל, ענן ווירטואליזציה. בכל פאנל השתתפו מנמ"דים ומנהלים, אולם המתכונת הייתה שונה מהרגיל: את השאלות לספקים הציגו נציגי הלקוחות - המנמ"דים. כמו כן, האזינו המשתתפים להרצאתה של פרופ' תמר אריאב - נשיאת המכללה האקדמית בית ברל, שסיפרה על מצבה העגום של מערכת החינוך, כפי שהוא משתקף בעובדות ובמספרים רשמיים של מדינת ישראל.

את היום השני של הדיונים חתמה סדנה מרתקת בנושא גישור,

"חברות ICT ישראליות חייבות לנצל את חלון ההזדמנויות שנוצר בשוק ההודי, ולפתח אסטרטגיה של שיתוף פעולה המבוססת על אשכולות גלובליים המתאימים ל-DNA שלנו", כך אמר פרופ' גדי אריאב מהפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב. פרופ' אריאב היה אחד מדוברי המפתח במפגש השנתי של C3.

פרופ' אריאב פתח את מליאת היום השני לדיונים ומיקד את הרצאתו ב-ICT הגלובלי ובסיבות שבגינן צריכה תעשיית ה-ICT הישראלית לחפש דרכים יצירתיות לשותף פעולה עם הודו. "העולם הוא גלובלי - וזאת עובדה", אמר אריאב, שעוסק בשנים האחרונות



פרופ' גדי אריאב

בלימוד וביצירת שיתופי פעולה וייעוץ עם הודו, סין והמזרח הרחוק. "מי שלא יידע לנצל את חלון ההזדמנויות הזה, ימצא את המתחרים שלו שם הרבה לפניו. כל אחד מהיושבים פה בחדר צריך לקחת בחשבון, שיש סיכוי שהמתחרה הבא שלו יגיע מהודו או מסין. לנו, כישראלים, הרבה יותר טבעי לשותף פעולה עם ההודים", קבע. "התרגלנו להסתכל מערבה, כי ככה לימדו אותנו, אבל העולם משתנה וכולם מסתכלים היום מזרחה".

פרופ' אריאב מנה את הסיבות שהופכות, לדעתו, את ישראל למדינה המתאימה ביותר לשיתוף פעולה עם ההודים, והסביר כי המדינות היחידות בעולם שהצליחו בתחום ההיי-טק הן המדינות שהצליחו לייצר אשכולות של טכנולוגיה. כל אשכול כזה, הסביר פרופ' אריאב, מהווה מעין רשת תקשורת שכוללת שורה ארוכה של רכיבים, המאפיינים את המדינה והאזור שבו הם נוצרו.

אשכול של היי-טק, הסביר, מורכב מחברות מקומיות, חדשנות, עבודה משוכללת עם קבלני משנה, שירותים מקצועיים ואקדמיה. "לישראל יש את כל הנתונים האלו, ועוד כמה מאפיינים אחרים שעומדים לטובתה, כמו תעוזה ומחשבה מחוץ לקופסה - שיש המכנים אותה 'חוצפה' ישראלית", אמר.



משתתפי מפגש פורום C3 ברומניה בתמונה הקבוצתית המסורתית. השנה הצטלמו הבכירים לרגלי גרם המדרגות הראשי של JW Marriott בבוקרסט, צילום: משה אלון

שנערכה על ידי גישור-טק בהנחייתם של אמיר רסקין ועו"ד גלעד לוי. בנוסף, נערכה הרצאת הפעלה של ענת יהודה (רעייתו של מנכ"ל גטר, בועז יהודה, שהשתתף באירוע), שעסקה בבריאות ושיטת פלדנקרייז. בתום החלק העיוני התקבצו המנמ"דים והמנכ"לים לצילום הקבוצתי המסורתי.

יהודה קונפורטס < צילום: משה אלון