

הטובה ביותר לכך שאנו יודעים לנהל בצורה מצינית פרויקטים ללקוחות שלנו. העובדים ב-TCS הם שותפים לדרך, ואנו משקיעים בהם המון. אנו לא מוכרים מוצר אלא שירות מבוסס אנשים. אחוז העזיבה של העובדים ב-TCS הוא מן הנמוכים בעולם, ומעבר לעובדה שזה משרת אותנו ואת הלקוחות שלנו מבחינת שימור ידע והתנהלות בפרויקטים, זה גם מעיד על שביעות הרצון הגבוהה של העובדים שלנו לעבוד ב-TCS."

### מהן תוכניות החברה לעתיד בישראל?

"להמשיך ולבנות שיתופי פעולה ארוכי טווח עם לקוחות. עבורן תחומי הליבה של TCS הן MUST. מדובר בחברות אנטרפרייז בתחומי התעשייה הפיננסים והביטוח, חברות בעלות פריסה גלובלית, וחברות הייטק גדולות. כמו כן אנו שמים לנו למטרה השנה לבסס את הקשר בישראל עם שותפיו העסקיים הטבעיים חברות התוכנה המובילות בעולם כדוגמת SAP, Oracle ו-Microsoft."

### תעודת זהות איל מוסקל, מנכ"ל TCS ישראל

#### על הקריירה - אבני דרך

"אני נמצא ב-TCS כבר 6 שנים, מתוך 5.5 בתפקיד סמנכ"ל הפיתוח העסקי. לפני TCS מילאתי שורה של תפקידי ניהול בכירים, אשר שילבו בין תחום ה-IT לשוק הפיננסי, בתחומי הפיתוח העסקי, שיווק ומכירת. לאורך הקריירה המקצועית שלי, הייתי שכיר בחברות מובילות וגם הקמתי שתי חברות משלי. היום אני יודע לומר שהמפגש עם 'הפוטנציאל ההודי' שינה לי לגמרי את הפרספקטיבה על הקריירה שלי. העתיד שלי ולדעתי של כולנו קשור קשר עמוק ליחסי הודו-ישראל. הודו היא הזדמנות לישראל ולא איום (כך גם להפך). ככל שנפנים זאת מהר יותר כך ייטב לכולנו. אני מאד מאמין בשילוב היתרונות היחסיים של שתי המדינות 'שביחד אפשר לכבוש את העולם...'"

#### על המשפחה

"נשוי לדליה, ואבא לשלושה ילדים מקסימים - יובל (9), דניאל (6) ואלה (4)"

#### על החברים

"חוג החברים שלי מורכב מחברי לדות וחברים שאספתי עם השנים בעיקר מתחום שוק ההון וההייטק. לצערי אני נפגש עמם לעיתים רחוקות מדי."

#### על התחביבים

"אני משתדל לרוץ פעמיים בשבוע, ומשחק טניס כשיצא. את סופי השבוע אני מקדיש למשפחה ולילדים ומשתדל לצאת איתם לטיולים בארץ."

הטכנולוגיה תעזור לארגון בהגדלת הביזנס? כמנכ"ל של ספקית שירותי IT גלובלית מובילה אני מאמין כי עלינו לגשר על פערים אלו ולהביא ערך מוסף אמיתי ללקוח, להקטין אי וודאות זו, ע"י ייבוא חדשנות אופרטיבית מעבר לים. זאת בדמות פתרונות רלוונטים לתחומי עיסוקו הספציפיים. ספק שירותים טוב הוא זה שיוודע להראות ROI גבוה ומובהק בפעילותו עבור הלקוח לאורך זמן."

### מהו "אני מאמין" שלך ביחסים שבין מנכ"ל חברה ספקית למנמ"ר?

"המנמ"ר כיום נדרש להיות מחובר לביזנס של הארגון יותר מתמיד ולהביא ערך מוסף עסקי מעבר לתפקידו המסורתי כמנהל מערכות המידע. מנמ"ר צריך להתעדכן במגוון רחב של טכנולוגיות ואתגרים שמתעדכנים חדשות לבקרים ומחייבים את הארגון להתיישר לפיהם. על TCS כספקית שירותי IT גלובלית, החובה לעזור למנמ"ר להדביק את הקצב ואף להוביל באותה טכנולוגיה חדשה. המנמ"ר צריך לדעת לנצל את האופרינג העשיר של ארגונים גלובליים כמו TCS למטרותיו, וע"י כך להיחשף לחדשנות טכנולוגית ועסקית שתהווה ערך מוסף משמעותי מול מתחריו. TCS היא חברה מתמחה. ליבת העסקים שלנו הן מערכות מידע. בקשר שלנו מול הארגון המנמ"ר מביא את ההיכרות עם הארגון ואנו מביאים את ה-Best Practice והידע מהעולם. רוב הלקוחות והמנמ"רים רואים בנו כשותפים לכל דבר. ביחסי שותפות תפקידה של TCS להזין את מערכות המידע בחדשנות ובמתודולוגיה הנכונה. בסופו של דבר התפקיד שלנו כחברה ושלי כמנכ"ל שמוכיל אותה זה להיות כוח העזר של המנמ"ר להתמודד עם האתגרים החדשים ולתת לו את הכלים להצליח."

### על בסיס מה לקוח צריך לבחור את ספקי ה-IT שלו?

"אנו מאמינים שהלקוח צריך לבחור את ספקי ה-IT על בסיס היכולת שלהם לספק לו 3 ערכים מרכזיים בפעילות המשותפת שלהם: **תוצאות** - לספק את היצע הפתרונות ברגע שהארגון מגלה את הצורך, למקסם את ההשקעה, לסמוך על כך שהספק יספק את מה שהבטיח; **שותפות** - הספק כשותף עסקי המגיב בזמן אמת ובאופן המיטבי, לצרכים של הלקוח, לתת אמון בכך שהספק מחויב להצלחת הארגון; **מנהיגות** - היכולת לחזות ולהגיב בתנאי שוק תחרותיים ותובעניים, להכין את הארגון לבאות, למנף את החידושים על מנת להציע את הארגון קדימה מבחינה עסקית. אלו ערכים ש-TCS מעמידה במרכז פעילותה מול לקוחותיה והם אלה שעומדים בבסיס הצלחתה הגלובלית בכל נקודה בעולם ומול כל לקוח."

### כיצד מנהלים ארגון עם 260,000 עובדים ברחבי העולם?

"היכולת לנהל בצורה יעילה כל כך הרבה אנשים ב-55 מדינות שונות היא גם העדות

### מבינים את הערכים המוספים הגבוהים שלנו. מה ההבדל עבור המנמ"ר הישראלי באופן העבודה עם TCS בהשוואה לחברת IT ישראלית?

בישראל סבורים שקשה לעבוד מול חברה גלובלית בשל הבדלי תרבות, שפה והבדלים בשעות העבודה. תפישה זו מוטעת ביסודה. מודל העבודה שלנו הוא המודל ההיברידי, משמע אנו תמיד מפעילים צוות ישראלי מול הלקוח ובהתאם לצורך מפעילים את מרכזי הפיתוח המתמחים מעבר לים. על ידי כך אנו משיגים שני יתרונות משמעותיים יתרון איכותי ויתרון כלכלי. במבחן העלות-תועלת קשה מאד לנצח אותנו!  
יתרון משמעותי נוסף הוא רמת גמישות גבוהה ביותר בצמצום ובהרחבת הצוות (Scaling up/down). מבחינת הלקוח, הדבר שקוף. הוא עובד מול הישראלים ואנו דואגים לספק לו את הפרויקט בזמן ובתקציב."

### מהם האתגרים שאתה רואה כיום בקרב הלקוחות?

"האתגרים הגדולים ביותר כיום הם ההתייעלות והחדשנות. כולם מחפשים להתייעל ולשלוט בהוצאות. בישראל, המילה 'התייעלות' מקושרת לפיטורי עובדים - זה לא חייב להיות כך. בחשיבה נכונה אפשר להגיע לתוצאות טובות יותר תוך השקעה פחותה. ניתן לעשות זאת באמצעות שירותים מנוהלים ושירותים בענן גם של פרויקטים באחריות כוללת. אלו הם הפתרונות של העידן החדש ובהם TCS מובילה ואף ייחודית ביכולתה. תוציא החוצה לגוף מתמחה חלק מהפעילות שלך במחיר טוב יותר וביעילות גבוהה יותר ותוריד מעצמך ההתעסקות בנושאים שהם לא בליבת העסקים. זאת על מנת שארגונים יצליחו ויממשו את היעדים שלהם."

החדשנות היא מילה קשה לפיצוח - איך הארגון עושה מזה הכסף? כמעט בכל הטרנדים החדשים כמו מובייל, ביג דאטה והסושיאל, אין בארץ מספיק ניסיון וידע כיצד למנף את עסקי החברה כנגזרת משירותים חדשניים אלו. ארגונים עדיין לא יודעים מספיק איך הסושיאל והמובייל יעזרו להם להביא יותר כסף. גם המנמ"ר רוצה להבין איך הוא עושה כסף מן הערוצים החדשים הללו. הארגון רוצה לדעת בזמן אמת מה הלקוח רוצה ולהציע לו את זה. אם הלקוח שלי מחפש באינטרנט מידע על משכנתא, הבנק צריך לדעת את זה. זהו הביג דאטה - לאתר הזדמנויות מן המידע הרב. בארץ עדיין אין מספיק ידע בנושא הזה. לסיכום ניתן לומר ששני האתגרים המרכזיים הם התייעלות אופקטית (Opex) והפקת תועלות עסקיות מן החדשנות."

### מהו "אני מאמין" שלך ביחסים שבין ספקית שירותי IT ללקוח?

"האתגרים הטכנולוגיים מולם עומדים לקוחותינו כיום מעולם לא היו גדולים יותר. הלקוחות שואלים עצמם יותר ויותר איך