

לשחקים חדשים, ארגונים אינם יכולים להרשות לעצמם להסתפק בדוחות שהוזמנו ממחלקת ה-BI, והגיעו באיחור של יומיים. בזמנים שכאלה, הכל חייב להיות מידי, מקוון, כאן ועכשיו. עולם ה-Big Data מציע ממש את זה: את היכולת לקבל את הדוחות והחתיכים הכי מורכבים בלחיצת כפתור ובאופן מידי.

אפעל: "בעולם העסקי הגיעו להבנה שלא ניתן לשמור על יתרון תחרותי ולהניע מהלכים עסקיים משמעותיים ללא פיתרונות BI מתקדמים. עם זאת, עד כה נדרשו מערכות יקרות ביותר בכדי לספק את הסחורה, וכיום כשבשלו טכנולוגיות ה-Big Data, חוקי המשחק משתנים וניתן להריץ BI ברמות הגבוהות ביותר, על נפחי מידע עצומים, כמעט ללא מגבלות כלשהן, ובביצועים שנחשבו עד לא מזמן לדמיוניים. מדובר במערכות שמאחדות לפעילות אחת את מה שהכרו בעבר כשרשרת של מערכות - החל ממרכזי הנתונים הראשוניים, דרך מחסני הנתונים - DWH, וכלה במערכות ה-BI. כיום ניתן לשים את הכל במקום אחד, ולקבל, בתכנון נכון, ביצועים הגבוהים משמעותית מהביצועים שסיפקו המערכות הוותיקות".

מה לדעתך עושה את Veracity הבחירה הנכונה בעולם ה-Big Data?

מלכי: "בעולם מורכב כל כך של עשרות פתרונות שונים שאמורים להשתלב לפתרון אחד, הרוב המוחלט כמעט של הפרויקטים בתעשייה מסתיימים ללא הצלחה או ללא עמידה ביעדים של זמן ותקציב. Veracity יכולה לחסוך לחברה שבחרת את הפרויקט הבא המון זמן בבחירת טכנולוגיות שלא יכולות לדבר אחת עם השנייה, בהערכת זמני פרויקט ועלויות נכונות ולעמידה מוצלחת ביעדי הפרויקט ותוך ביצוע כל זה בתקציב מוקטן יותר. רוסמן: "בחירה נכונה וביצוע יעיל יספקו תוצאות איכותיות מהירות יותר ותוך חיסכון אדיר לארגון".

על פתרון Big Data עד לרגע שהפתרון קיים ועובד - Veracity היא כל מה שהוא צריך". אפעל: "בעולם ה-Big Data אומנם תמונות הזדמנויות משמעותיות לארגונים להשגת יתרונות תחרותיים, אולם מאידך, קשת הפתרונות הקיימים בשוק, מחברות ענקיות ועד חברות קטנות וחינמיות, יוצרת בלבול רב. הם עלולים להסתבך במעורבות בפרויקטים עתירי זמן וממון כתוצאה מתכנון ובחירה לא נכונים



שחר אפעל

של הטכנולוגיות השונות.

שלא כמו תחומים אחרים, בהם ניתן להישען על ספק יחיד, הרי שעולם ה-Big Data דורש מומחיות גבוהה וקבוצה של הטכנולוגיות המובילות ביותר בתחום. מחירי הטעות במקרה של בחירת טכנולוגיה שגויה ועלולה לכאוב מאוד. במקרה של Big Data, בחירת פלטפורמה לא נכונה עלולה לעלות לארגון ביוקר רב, כיוון שמהלך ההקמה, היכולות הטכניות הנדרשות וההתאמות הינן מורכבות ויקרות. בהיסטוריה הלא ארוכה של תחום ה-Big Data כבר התפרסמו מספר מקרים בהם הושקעו מיליוני דולרים בפרויקט Big Data, רק כדי לגלות שמדובר במערכת שאינה מספקת את מה שאמורה היתה לספק והטכנולוגיה הוחלפה".

כיצד הפך תחום ה-Big Data לנושא חם?

מלכי: "בשנת 2012 אנו מייצרים כל יומיים את כל כמות המידע שנוצר בשנת 2010. לכן תחום ה-Big Data צמח מתוך צורך אמיתי של מקבלי החלטות בארגונים שצריכים לקבל מידע עסקי על כמויות מידע עצומים בזמן אמת ותוך התייחסות לפרט ולמגמה המאפיינת את השוק. ארגונים נאלצו להשקיע הון עתק במערכות אחסון עתירות נפח וביצועים שהיו יקרות מאד ולא מסוגלות לספק את המענה שלו ציפו המנהלים. עד היום מקבלי החלטות נאלצו להסתפק בדוחות של רווח והפסד - סיכום של מאות ואלפי שורות שלא ניתן היה לתחקר את מקורן באופן יסודי לשורה תחתונה אחת. כיום, כשרמת התחרותיות העסקית מרקיעה

של אורקל בישראל. "ריסלרים רבים בארץ הינם בעלי ערך רב ללקוחותיהם ויחד נוכל לספק תועלת גבוהה יותר ללקוחות ולריסלרים. החברה אף ממשיכה לגייס לשורותיה מנהלים ומומחים נוספים בעלי יכולות גבוהות בתחום המערכות המשולבות וה-BIG DATA". חברת Veracity מתכוונת להשקיע השנה הרבה בפיתוח שווקים אלו בארץ ובעולם.

בסימן עלייה

Veracity סיכמה את הפעילות העסקית אשתדק בסימן של עלייה משמעותית כמעט בכל היבט, וכמובן בפרויקטים מצד כל סוגי הלקוחות, מחברות הזנק ועד לארגונים גדולים. "בעולם התשתיות, Veracity ממשיכה להוביל ומספקת טכנולוגיות ורישוי המאפשרים ללקוחות לגדול מהר מאוד ביכולות ה-IT שלהם, תוך התייעלות משמעותית ותשלום על פי גידול בשימוש. פתרונות הזמינות, ה-Big Data, אבטחת מידע ויכולות ההרחבה מהווים תשתית חזקה מאד, אשר מאפשרת ללקוחות להסתמך עליה לאורך זמן", אומר מלכי. לדבריו, Veracity חרתה על דגלה לספק פתרונות שמשפרים את היעילות של מערך ה-IT ומניבים לארגונים חיסכון כלכלי מידי.

מנו סוד הצלחה של Veracity?

רוסמן: "Veracity מספקת כאמור, מקסימום ערך במינימום עלות על ידי הפצת מוצרי תוכנה וחומרה תוך שילוב מנצח של מומחיות בעולם התשתיות ובסיסי הנתונים, מקצועיות ומתודולוגיות סדורות של ניהול פרויקטים, מה שמאפשר לנו לספק פיתרון מקצה לקצה כולל תוכנה, אינטגרציה ותימכה שוטפת במחיר נמוך מכל תחרות. הניסיון הרב שלנו מאפשר לנו להבטיח ללקוח עמידה בלוחות הזמנים, התקציב ואיכות הפרויקט הנדרשת. מערך היועצים של החברה כולל עשרות יועצים בהובלת חמישה ארכיטקטורים בכירים מאוד המומחים בכל התחומים הרלוונטים בתעשייה בה אנו פועלים. כל הפרויקטים מבוצעים לפי מתודולוגיות ניהול פרויקטים, והם מבוקרים על ידי מנכ"ל החברה ומנהלת שירות הלקוחות. Veracity פיתחה כלי ניהול ובקרה שמאפשרים לנהל את פעילות הייעוץ ולעקוב אחריה כדי לזהות צווארי בקבוק ואף לפעול באופן פרואקטיבי למניעתם. Veracity דואגת לוודא שהיעדים שהוגדרו בפרויקט אכן הושגו ולתכנן עם הלקוח את הצעדים הבאים שיציבו אותו תמיד בקדמת הטכנולוגיה".

רוסמן מוסיף: "Veracity מציעה ללקוח סייקל מלא של תהליך, החל בשלב הגדרת הצרכים עבור בשלב בחינת כל החלופות באופן מדויק, וכלה בבחירה של הפתרון המתאים ביותר לפי הצרכים שהוגדרו. אנו עובדים עם כל הספקים המובילים בישראל ובעולם. הצוות המנצח של Veracity ילווה את הלקוח ביישום הפתרון הנכון, ובסופו של שלב זה אנו נעביר לידי הארגון את כל הידע שישמש אותו להפיק מהמערכת את המיטב. באופן זה, הלקוח, מרגע שהוא חושב

וראסיטי מספקת ללקוחות מקסימום ערך במינימום עלות על ידי הפצת מוצרי תוכנה וחומרה, מומחיות ומקצועיות בעולם התשתיות ובסיסי הנתונים, שמאפשר לנו לספק פיתרון מקצה לקצה.