



גילי שלזינגר



ספי גלעזר



שי און

הזה מגלגל לפתחנו", כך אמרה **גילי שלזינגר**, סמנכ"לית השיווק של One1.

בדבריה ציטטה שלזינגר את השחקנית גילי אנדרוז, שאמרה: "ההבדל בין חובבן למקצוען הוא שחובבן יתאמן עד שהוא יצליח. מקצוען יתאמן עד שהוא לא יוכל יותר לטעות". לדבריה, "יש פה הזדמנויות רבות שעלינו, כחברה מובילה בשוק, להשקיל לנצל. One1 היא חברה פריוקטאלית בתחומי ה-IT. היא מבצעת פריוקטי מיחשוב ככמה עולמות תוכן, שהמהותי שבהם הוא עולם ה-ERP. יש לנו מתחרים מכובדים והעשייה היומיומית מציבה בפנינו אתגרים לא מעטים". עם זאת, לדבריה, "התחרות לא משאירה לנו את הפריבילגיה לנוח על זרי הדפנה. הדרך היא מצוינות - זה כל סוד ההצלחה. להצטיין במה שאנחנו עושים, כל אחד בתפקידו".

"המקצועיות באה לידי ביטוי בכל תפקיד", אמרה שלזינגר. "בין אם אתה מתכנת שהתחיל לעבוד בחברה לא זמן רב ובין אם אתה מנהל לעבוד פריוקט או מנכ"ל, בסופו של דבר, כולנו עובדים למטרה אחת ולכל אחד מאיתנו יש משימה לבצע. אם כולנו נתמקד במשימה שלנו ונבצע אותה בתשומת לב, בדיוקנות ועם הרבה נשמה - זה יצליח. זה גם המסר ללקוחות שלנו". לדבריה, "העקרונות שמגדירים אותנו כארגון מקצוען הם גב מקצועי, רמת מחויבות גבוהה, התנהלות על בסיס מתודולוגיה ונהלים, שיתוף ידע, שירות ושיתופיות".

"המענה למצב הכלכלי - מצוינות"

ספי גלעזר, מנכ"ל מלם מערכות מקבוצת מלם-תים, אמר ש-"עלינו, כל גופי ה-IT, לייצר ערך להיבטים העסקיים של הלקוחות הארגוניים שלנו. ערך המצוינות וההצטיינות בפריוקטים פה הם המדד להצלחה". לדבריו, "לא נראה פריוקטי IT שהם ארוכי טווח - אין ללקוחות זמן וכסף. מה שיאפיין את השנה הבאה זה שהיא תהיה לא פשוטה - לא לכלכלה ולא לענף ה-IT. תהיה התייעלות, כפועל יוצא של המצב הכלכלי".

לדבריו, "הכלכלה מתנהלת בסוג של צורת סינוס ואני מקווה ש-2014 תהיה שנה טובה. הפלטפורמות הטכנולוגיות יעלו את הערך ללקוחות העסקיים שלנו. מנגד, המענה לעצירות של תקציבי ה-IT יהיה במצוינות: עלינו ועליכם לקחת פריוקטים ולעשות אותם בצורה הטובה ביותר".

מרכז המו"פ של CA ואוניברסיטת תל אביב

שי און, מנכ"ל CA ישראל, אמר ש-"השנה הקמנו, ביחד עם אוניברסיטת תל אביב, מרכז מו"פ לחקר הסייבר בהשקעה של מיליוני דולרים. המרכז החדש מתמקד בניהול

מטעם מפלגת העבודה לכנסת הבאה. לדברי מרגלית, "על המדינה להשיב למסלול את קטר ההיי-טק. הוא צריך לחזור להיות מנוע צמיחה במדינה, להמשיך להיות רלוונטי. 20 שנים הענף היה נכס לאומי ואסטרטגי, אלא שהצלחתו לא חלחה למקומות רבים במדינה. יש העדר אסטרטגיה וראייה ארוכת טווח מצד הממשלה, מה שהוביל להתבססות הענף באזור מצומצם ובקרב אוכלוסייה צרה". "ניסיונות שונים לפתח את ההיי-טק באזורים חדשים לא הביאו לחיבור אמיתי לטביבה", ציין מרגלית. "לא קיימת תוכנית ארוכת טווח להבאת ההיי-טק למחוזות חדשים וככלל, הממשלה מקצצת בעקביות ובאופן משמעותי בתקציבים המיועדים לענף - מהלך שמוביל אותנו לאיבוד היתרון היחסי בו".

"היי-טק בר השגה"

מרגלית הציג את תוכניתו, שאותה כינה "היי-טק בר השגה". לדבריו, על המדינה להקים רשת של שבעה מרכזי מצוינות אזוריים. "בשלב הראשון המרכזים האלה יהיו קפיצת מדרגה כלכלית לגליל, לנגב ולעוד מקומות. הפעילות בהם צריכה להתמקד בתחומי תוכן וטכנולוגיה בהם יש לישראל יתרון יחסי מוכח. סביב מרכזי המצוינות יוקמו מוקדי פיתוח ייחודיים, עם דיוור בר השגה, חממות חברתיות ומוסדות תרבות".

"הבה נגדיר מחדש את מפת המצוינות של ישראל", הוסיף מרגלית. "התחלנו בכך בבאר שבע ונגיע למקומות נוספים. הגיע הזמן לתוכנית צמיחה אמיתית סביב נושא המצוינות ולא סביב נושאים שאין לנו בהם יתרון יחסי".

הוא אף דיבר על קרן JVP בראשה הוא עומד וציין שהיא סיעה בהקמת או הקימה 94 חברות מאז 1993. הגדולה שבהן היא קלייק-ווי הישראלית-שבדית, ששווה 2.8 מיליארד דולרים ומחזור מכירותיה השנתי עומד על יותר מ-400 מיליון דולרים. בעבר, אמר, הקרן טיפלה בחברות בתחום הטלקום והתוכנה, ואילו כיום היא מתמקדת בעולמות ה-Big Data והניו-מדיה.

כמו כן, מרגלית ציין שהקרן הייתה מעורבת בשנה האחרונה בעסקת הרכישה של EMC את חברת הסטארט-אפ הישראלית XtremIO, תמורת יותר מ-400 מיליון דולרים. XtremIO מפתחת מערכות אחסון המבוססות על טכנולוגיית פלאש.

"הלקוחות הארגוניים דורשים ערך מוסף"

"בתקופה האחרונה אנחנו עדים לשינוי תפישתי בתחום ה-IT, באופן שבו הלקוחות הארגוניים תופשים את הספקים. הם דורשים מהם עתה ערך מוסף. הלקוחות שלנו מבקשים שנבצע עבורם פריוקטים או שניקח על עצמנו אחריות לביצוע משימות. השינוי