

תובנה א(ק)טיבית

עלי ריאז, מנכ"ל אטיביו העולמית, מספר בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים, על הגישה האחודה למידע של אטיביו, על ייחודה מול המתחרים, על תוכניות פיתוח למרכז מצוינות בישראל ועל גישת הניהול הליבראלית שהוא מיישם בחברה

רן מירון



עלי ריאז

דוגמה נוספת: עובד החברה מזין נתונים להתקן מסוים - iPad, טלפון חכם, או כל התקן אחר - ולאחר שהוא מסיים את ההזנה הוא לוחץ שלח. אז עולה הודעת התרעה על נתון לא סביר שהוזן. עכשיו, ללא טכנולוגיה שכזו המידע השגוי היה נכנס לבסיס הנתונים, ובמקרים מסוימים עלול לגרום לעיכוב באספקה ולהפסדים

לגרום לעיכוב באספקה ולהפסדים כספיים. טכנולוגיית ה-Query-Time JOIN שלנו זכתה בהכרה כחשובה ומשמעותית מצד חברות המחקר המובילות גרטנר, פורסטר ו-IDC כיוון שהיא מאפשרת להשיג ערך ממה שמצוי כבר בידיהם.

"לרבים מספקי הטכנולוגיה אין די אמפטיה ללקוחות הרוב מעוניינים רק בביצוע של מכירה. אטיביו דוגלת בגישה אחרת, כי אני כלקוח חשתי בתסכול רב מהתנהלות הספקים. כשעבדתי ב-Novartis בשוודיה הטמעתי מערכות בקנה מידה רחב ולמדתי שהבעיה המהותית הזאת - בכל פעם שאני רוצה לעשות שימוש בטכנולוגיה חדשה אני צריך להיפטר מההשקעות הקודמות שלי. אז אנו זוכים עתה ברוב ה-POC בזכות טכנולוגיה שמאפשרת למנף

"לרבים מספקי

הטכנולוגיה אין די

אמפטיה ללקוחות

הרוב מעוניינים רק

בביצוע של מכירה.

אטיביו דוגלת בגישה

אחרת, כי אני כלקוח

חשתי בתסכול רב

מהתנהלות הספקים"

ב-20 השנה האחרונות ארגונים הטמיעו עוד ועוד יישומים עסקיים במטרה ליעל את פעילותם ולהשיג יתרון תחרותי. הבעיה היא שהיישומים מהווים איים שהקשר ביניהם אינו קיים או לכל היותר מסובך ולא מהימן. הבשורה עתה היא שלא צריך להחליף את המערכות הקיימות כדי להשיג אינטגרציה של מידע - אפשר להטמיע באופן קל יחסית טכנולוגיות שידועות לבנות גשרים בין המערכות, אמר **עלי ריאז**, מנכ"ל אטיביו העולמית, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים, במסגרת ביקור שערך בישראל. לדבריו, בשורת אינטגרציית המידע היא מהפכנית לא רק בהיבט של היתכנות הקשר, אלא גם בהיבט של זמן מימוש האינטגרציה בין איי המידע. "אם עד לא מזמן פרויקט שכזה היה נמשך על פני שנה - כיום, עם הטכנולוגיה הנכונה, ניתן לבצע זאת בתוך כמה שבועות", אומר ריאז.

עלי ריאז הוא איש מסביר פנים ורהוט. זה לו הביקור השני בישראל, והוא נהנה מהחום שמרעיפים עליו הישראלים, מהאוכל, ובמיוחד מטעם העגבניות שלנו. ריאז נולד בפקיסטן, גדל והתחנך בנורווגיה וכיום חי בבוסטון. הוא נמנה עם מקימי חברת FAST, אשר נרכשה בתחילת 2008 על ידי מיקרוסופט ב-1.3 מיליארד דולרים ושולבה באסטרטגיית שר-פוינט של החברה. שנה לפני כן ייסד ריאז את Attivio עם **אלן קוק**, ושותף יהודי בשם **סיד פרובשטיין**. במטרה לממש חזון של גישה אחודה למידע. "מדובר ביכולת לגשת לכל סוג של מידע ותוכן ותוך פרק זמן של כמה שבועות ולקבל תובנות איכותיות סביב Big Data מורכב", מסביר ריאז. "שמנו לנו למטרה להגביר את המודעות לכך שארגונים יכולים להפיק ערך רב יותר מנכסי המידע, על ידי קישור ושילוב של כל מקורות המידע הקיימים - מידע מובנה ושאינו מובנה, מידע פנימי וחיצוני, בסיסי נתונים, מסמכים, PDF, שר-פוינט, אי-מיילים, בלוגים ורשתות חברתיות".

זה נשמע מוכר. אתם ודאי לא היחידים שמציעים זאת?

"התחום של Analytics-1 Big Data עומד בראש רשימת הצמיחה בעולם הטכנולוגיה. חברות המחקר מדברות על 25% צמיחה בחמש השנים הבאות. שחקנים רבים, בהם חברות ענק, מנסים להיכנס לתחום ולומר אנו עושים זאת. אבל מה שהם עושים עבור הלקוח, בעצם, זה לחבר יחד את מערכות הלגאסי הרבות שקיימות אצלו. התוצאה, לצערי, נראית כמו פרנקשטיין.

"אנו לא מציעים עוד כלי BI או כלי נוסף לחיפוש, אלא גישה אחודה למידע. פלטפורמת התוכנה שלנו מאפשרת לארגון להפיק תובנות מהמידע בכל עת ובכל דרך שבה הוא מעוניין. אטיביו יודעת להתחבר לכל המקורות השונים, ובזמן אמיתי לספק את ההקשר ההולם ביותר. לדוגמה, לקוח מתקשר למוקד החברה. הנציג מזהה את המספר ולרגע שואל את עצמו - בעצם, על מה אני אמור לשוחח עמו? האם הלקוח הזה שבע רצון ממה שאנו מספקים לו? אילו התנסויות היו לו איתנו בעבר? האם הלקוח הזה חייב לנו כסף? האם עלי ללחוץ עליו להעביר אלינו את התשלום, או שאני אמור ללחוץ על יחידת התמיכה שלנו שתשפר את השירות שניתן לו? רק כאשר מידע מהימן ובעל ערך נמצא מול הנציג - הוא יכול להגיע לשיחה יעילה, שתחזק את הקשרים בין הספק ללקוח.