

InformationWorld

2.9.2013 • גיליון 1392 • הערכות וכתבות לרוחב ולעומק • IT Leadership Magazine • מגזין אנשים ומחשבים

העידו החדש של הקופות הרושמות

נאוה גולד, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה, מספרת על מעבר החטיבה של הקופות הרושמות של יבמ לטושיבה, ומבטיחה: "איכות השירות לא תשתנה" (עמ' 12)



פרדה משמעון בוקשפן, מוטיקי ענף ה-IT בישראל. 1935-2013 (עמ' 24)



הו מינג, הנספח במסחרי של סין. הסינים רוצים לבוא לישראל (עמ' 22)



פט גלסינגר, VMware רוצה שכל הדטה סנטר יהיה וירטואלי (עמ' 16)



2013

היבטות



סיגל כספי
סופס
מנכ"ל וואלה!



גלעד בכר
יועץ לתחום המובייל



דורון אמיר
יו"ר ועדת השופטים
MobiAwards



גדי גילאון
מייסד ויו"ר
Mobisec

SAVE THE DATE

יום ג', 15.10.2013 | דייד אינטרקונטיננטל תל אביב

בשנת 2013 היה גידול שיא בתפוצת המכשירים הניידים בעולם, בהופעת מכשירים חדשים וגידול מאסיבי בכמות האפליקציות שפותחו למובייל. כל אלו הגבירו בצורה משמעותית את האתגרים העומדים בפני עולם המיחשוב הארגוני. ה-BYOD כבר אינה תופעה אלא מגמה שצוברת תאוצה ויחד איתה גברו אתגרי המנמ"ר בכל מה שקשור לתהליכי ניווד ארגוניים. הדרישה לפתח יותר ויותר יישומים למכשירים הניידים שהעובדים מביאים מהבית, התיצבה אל מול האסטרטגיה הארגונית, בעיקר בכל מה שקשור לאבטחת מידע ושמירה על ליבת הנכסים המרכזיים. ב-2013 היינו גם עדים להמשך התחרות בין יצרני מערכות ההפעלה, ויצרני המכשירים - הסמארטפונים ומחשבי הלוח.

טקס הענקת הפרסים לאפליקציות הטובות ביותר בתחרות השנתית
MobiAwards 2013

ועידת MOBILITY 2013 תתמקד בשאלות המרכזיות המטרידות כיום כל מנמ"ר, כיצד להטמיע את הרכיבים הניידים בארגון ללא תקלות וצורך בשינויים דרסטיים בתהליכי העבודה והייצור.

הצגת פתרונות לעולם המובייל ממגזרים שונים:

- בנקאות • קמעונאות • צרכנות
- מדיה ורשתות החברתיות.

בין הנושאים המרכזיים בוועידה השנה:

- BYOD - גיבוש אסטרטגיה IT ארגונית בעידן הניידות
- תשתית ואבטחת מידע בעולם הניידות העסקית
- עולם האפליקציות הפנים ארגוני - פלטפורמות וגישות לפיתוח
- שיתוף מידע בעידן הניידות העסקית
- הצגת פתרונות לעולם המובייל



לרישום מח' אירועים סל' 03-7330777 או באתר
www.mobility2013.events.co.il

לחסויות ותצוגות: נטלי
natali@pc.co.il 03-7330770

לפרטים וחסויות להרצאות:
yehudak@pc.co.il יהודה קונפורטס

הלינק שלך לביטוח הנסיעות

הכי מקיף והכי כדאי



חברי קהילת **אנשים ומוחשבים** נהנים מתנאים אטרקטיביים במיוחד ברכישת ביטוח הנסיעות האיכותי והחדשני **PassportCard® All Inclusive** מבית דיוידשילד

CASHLESS

במקום לשלם על השירות הרפואי בחו"ל מכסף ואח"כ לתבוע החזר, תוכל לשלם בכרטיס המגנטי עבור הוצאותיך הרפואיות, בהתאם לתנאי הביטוח, וללא בירוקרטיה.

פטור מהשתתפות עצמית

הכרטיס המגנטי לביטוח נסיעות פוטר אותך מתשלום השתתפות עצמית בכל שירות רפואי שתקבל בחו"ל.

מוקד שירות לקוחות מסביב לשעון

לשירותך מוקד של צוות נציגים מקצועיים, הפעיל 24/7, שילווח אותך ויסייע לך בקבלת השירות הרפואי במדינה זרה.

*ניתן לצרף בני משפחה על אותו כרטיס מגנטי.

אנשים ומוחשבים מציעה לכם את ביטוח הנסיעות החדשני

- **PassportCard® All Inclusive**
הכרטיס המגנטי לביטוח נסיעות, מעניק לך יתרונות שאין באף ביטוח נסיעות אחר:

ביטוח All Inclusive - הכל כלול

כבודה, הרחבה למצב הרפואי הקיים, מחשב נישא או טאבלט, הטסה רפואית, איתור וחילוץ, היריון, רעידת אדמה, חדר רופאים 24/7, אופניים, ספורט אתגרי - ללא צורך ברכישת הרחבות.



לרכישת ביטוח:
"עמדה" סוכנות לביטוח

03-7521521 שלוחה 1

מבית:
דיוידשילד DAVIDSHIELD

עמדה
סוכנות לביטוח בע"מ

אנשים ומוחשבים

InformationWorld

חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה

Thepeople.media
www.pc.co.il



People & Computers, Print, Online, Newsletters, Events, Forums
InformationWorld Israel is an affiliation of InformationWeek, by UBM LLC, NY
www.informationworld.com

President & Editor in Chief:
Peli Hanamer, tigerlove@pc.co.il
CEO & Publishing Director:
Dahlia Pelled, dpmagic@pc.co.il

Editor: Yehuda Konfortes,
yehudak@pc.co.il

Deputy Editor: Yossi Hatvany,
yossi@pc.co.il

Reporters: Or Yaakov, Ran Meron, Avi Blizovsky, John Ben Zaquen, Danny Zudkevich, Zvi Katsburg, Avner Frank, Aviv Eylon, Dana Pelled, Nehama Almog, Avi Assis, Ben Pelled, Hadas Geifman, Dr. Eitan Lasri

Media Manager: Eva Shklar,
evas@pc.co.il

Sales: Ziva Lobel, zival@pc.co.il
Yifat Grinfeld, yifatg@pc.co.il

Graphic Design:
Michal Lidani, michall@pc.co.il
Nir Matarasso, nirm@pc.co.il
Studio: Rinat Bidani, Etti Zach,
studio@pc.co.il

InformationWorld
online: <http://informationworld.co.il>
Website: www.pc.co.il
Newsletter: www.dailymaily.co.il
Editor: Or Yaacov, editor@pc.co.il

VP events: Nataly Gabay,
natali@pc.co.il
VP operations: Dana Pelled,
danapelled@pc.co.il
Program Director, Conferences & Events: Rephael Fogel,
fogel@pc.co.il
CFO: Ilan Gibly, ilang@pc.co.il
Website: www.events.co.il

People & Computers Ltd,
53 Derech Hashlom St, Givatayim
53454 Israel.
Tel: +972-3-7330753,
Fax: +972-3-7330703

Subscription: subs@pc.co.il
International \$299
Israel 339 IS including VAT

כל הזכויות שמורות. אין לצלם, להעתיק או לשכפל חומר מערכתי ו/או חלק ממנו, בכל צורה שהיא, ואין לעשות בו כל שימוש מסחרי מבלי לקבל אישור בכתב מהמערכת. אין המערכת אחראית לתוכן המודעות. השמות המסחריים המופיעים במאמרים הם סימנים מסחריים של החברות. כתובת המערכת: דרך השלום 53 (מגדל הוורד), גבעתיים 53454 טל: 03-7330733 פקס: 03-7330703 info@pc.co.il

- ◆ מכתבים לעורך האחראי פלי הנמר tigerlove@pc.co.il
- ◆ מאמרים והודעות למערכת השבועון editor@pc.co.il
- ◆ מכתבים והודעות לעורך, יהודה קונפורטס yehudak@pc.co.il
- ◆ הודעות לסגן העורך יוסי הטוני yossi@pc.co.il
- ◆ סטודיו אנשים ומחשבים studio@pc.co.il
- ◆ מחלקת פרסום pirsum@pc.co.il
- ◆ אתר אנשים ומחשבים www.pc.co.il

InformationWorld, השבועון הגדול בעולם למנהלי עסקים וטכנולוגיה, יוצא לאור לפי הסכם זכויות עם חברת CMP Media ארה"ב.

נשיא ועורך אחראי:
פלי הנמר tigerlove@pc.co.il
עורך ראשי: יהודה קונפורטס yehudak@pc.co.il
סגן עורך: יוסי הטוני
עורך חדשות: אור יעקב
עורכת לשונית: נחמה אלמוג
כתבים ומשתתפים: אור יעקב, ג'ון בן זקן, אבי בליזובסקי, רני מירון, זיו מנדל, עו"ד אביב אילון, יונתן קורפל, אבי עסיס, עידו לוי, יניב פאר, דנה פלד, צבי קצבורג, סימונה ברונפמן, נאוה שקד, בן פלד, נחמה אלמוג, דני זודקביץ, אלכס דורון, ישראל ביבר מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד

מכירות פרסום: זיוה לויבל, יפעת גרינפלד, גלית ליבו
עיצוב: מיכל לידני studio@pc.co.il
ניהול הפקה ומדיה: אוה שקלאר evas@pc.co.il

דפוס: גרפוליס בע"מ
צלם מערכת: קובי קנטור

SOMO

MARKETING 2013

מדיה דיגיטלית ורשתות חברתיות

המפגש ראשון מסוגו בין סמנכ"לי השיווק המובילים בישראל לבין מנהלי הטכנולוגיה הבכירים בישראל. במפגש יוצגו כלים ומתודולוגיות לניהול יעיל של האסטרטגיה השיווקית.

The **S**ocial **M**obile Marketing Summit

28.10.2013
EAST, TEL-AVIV

כיצד ה-CIO וה-CMO משתפים פעולה בניהול המדיה החברתית

כשהמדיה החברתית כבר כאן, ארגונים צריכים ללמוד את כוח השיווק הדיגיטלי, את העבודה הפנימית בתוך הארגון, הקשר בין בעלי התפקידים בארגון בפעילות היום-יומית בעולם הדיגיטלי



פלוורה לויין, מוסמחת BO, מנכ"לית B-PRO, משותפת. גדי גילאון, יו"ר, מוביסק. אמיר חונגה, סמנכ"ל בכיר, Ness Interactive. מנכ"ל יוניברסל סאק, אופיר כהן. סגילת הורן גלפרין, שיווק ישראל. פלי הנמר, יזם ומנהיג, קבוצת אנשים ומחשבים. יונתן לנדנברג, מייסד אידיאלוגיק מנכ"ל. Infinty Augmented Reality. טליה ברנדס, מייסדת ומנכ"לית Publishers. טל נברו, יועצת שיווק דיגיטלי. עדי אביב אילון, מומחה לקניין רוחני ודיגיטל. ד"ר גיא יוגב, מרצה לשיווק יזם טכנולוגי. נאור סן, מנכ"ל ACTIVETRAIL. ענבר אברון, מוסמחת מדיה דיגיטלית, יפעת מדיה צ'ק. אבי עסיס, מנכ"ל WideLink.

מנחה: **יונתן לנדנברג**, מייסד אידיאלוגיק, מנכ"ל, Infinty Augmented Reality

התכנסות ורישום	
דברי פתיחה	פלי הנמר , יזם ומנהיג, קבוצת אנשים ומחשבים
דברי ברכה	סגילת הורן גלפרין , סמנכ"לית, איגוד השיווק הישראלי
Social by Design: כיצד לתכנן מוצרים ושירותים שמשווקים את עצמם	אליאב אללוף , יועץ שיווקי ומנטור מדיה חברתית
השיווק - המצפן של זו הארגוני לתחום המובייל	גדי גילאון , יו"ר, מוביסק
שיווק מותאם ללקוחות דיגיטליים	אמיר חונגה , סמנכ"ל בכיר, Ness Interactive
למה המדיה החברתית לא עולה כיתה?	טל נברו , מותג רשתות חברתיות ומובילה בתחום המדיה הדיגיטלית
חשיבות הניוזלטר בתוך עולם המדיה החברתית	טליה ברנדס , מייסדת ומנכ"לית Publishers, מובילת מהפיכה ניוזלטר דיגיטלי
בניית אסטרטגיה דיגיטלית מותאמת לצרכן העתידי ואיך מנהלי שיווק צריכים להסתכל על הכל מלמעלה	אופיר כהן , מנכ"ל יוניברסל סאק, SEARCH
המציאות והרשת. חמישה דברים שאתם צריכים לעשות	פלוורה לויין , מוסמחת BO, מנכ"לית משותפת, B-PRO
TBA	אלי ישראלוב , מנכ"ל משותף BumpYard
ניצול יעיל של הרשת החברתית ע"י קישורה ל-CRM	אבי עסיס , מנכ"ל WideLink
כיצד להפוך את הדיוור האלקטרוני למכונת מזמונים	נאור סן , מנכ"ל ACTIVETRAIL
בדיקת האפקטיביות של קמפיין אינטרנט בכלים חדשניים	ענבר אברון , מוסמחת מדיה דיגיטלית, יפעת מדיה צ'ק
כיצד התרבות הצרכנית גרמה לשינוי עסקי בחברת הביטוח מגדל	טוני כהן , סמנכ"לית שיווק, חברת הביטוח מגדל
כיצד לבצע שיווק ממוקד במדיה החברתית	ד"ר גיא יוגב , מרצה לשיווק יזם טכנולוגי
כלים משפטיים למשווק המקוון	עודד אביב אילון , מומחה לקניין רוחני ודיגיטל
ארוחת צהריים	

לחסימות: נטלי 03-7330770 natali@pc.co.il
לרישום: מח' אירועים 03-7330777 או באתר הכנס
http://cmo2013.events.co.il

<< הצעות לתכנים והרצאות:
יהודה קונפורטס, yehudak@pc.co.il

אנשים ומחשבים



נשיא ההיי-טק

נשיא המדינה, שמעון פרס, ביקר במשרדי גוגל בתל-אביב, ופתח את Code-lab - סדנת סיעור מוחות של מפתחי המשחקים הישראליים עם בכירי גוגל העולמית. זאת, במטרה לרתום את היצירתיות הישראלית לפיתוח להיט כחול-לבן למשחק המובייל הבא.

בתמונה: פרס, שעבר ליד אופני ה-"Street view", החליט ספונטנית לעלות על האופניים והחל לדווש. (צילום: ניב קנטור)

הודו-סין - ההזדמנות הישראלית

למרות ההאטה בהודו ובסין, עדיין יש בהן הזדמנויות לחברות ישראליות, כך עלה בפאנל ביוזמת אנשים ומחשבים. **יהודה קונפורטס**

VMworld 2013

בכנס הענק של ענקית הווירטואליזציה בסן פרנסיסקו, אמר פט גלסינגר, מנכ"ל VMware: "לא נסתפק בפחות מ-100% וירטואליזציה בדטה סנטר". **אור יעקב**

סיפור השער

נאוה גולד, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה, מספרת על המעבר של הקופות הרושמות לעידן הטאבלטים. **יוסי הטוני**

טורים ומדורים

58



30 "הייתה תחושה שעולם ה-IT מתייזב, אבל קרה ההפך - הוא רץ מהר יותר", אמר משה חורב, מנכ"ל אורקל ישראל, שהיה אורח מערכת אנשים ומחשבים. **פלי הנמר, יהודה קונפורטס, יוסי הטוני**

כנס ה-DRP הלאומי

36 ישראל נעשית תלויה יותר ויותר ב-IT, וחשיבות ההמשכיות העסקית עולה בהתאם. בכנס ה-DRP הלאומי עלתה השאלה, האם ישראל תמשיך לתפקד בשעת חירום. **יוסי הטוני**



22 חברות סיניות מעוניינות להקים מרכזי מו"פ בישראל, חשף הו מינג, הנספח המסחרי של סין. **ג'ון בן זקן ויהודה קונפורטס**

23 סין עוברת תמורות עמוקות, המאפשרות הזדמנויות עסקיות לחברות ישראליות - כך עלה בסדרת דיונים שנערכה על ידי ארגון בוגרי הפקולטה לניהול על שם רקנאטי באוניברסיטת תל אביב

לזכרו

24 בכירי ענף ההיי-טק הישראלי נפרדים משמעון בוקשפון, מוותיקי הענף. **יוסי הטוני**

מערכת אנשים ומחשבים מארחת

28 "אנורקסיה ארגונית פוגעת בשרירים ולכן חברות חוזרות להשקיע ב-IT", קבע בן פסטרנק, מנכ"ל קבוצת אמן, שהיה אורח מערכת אנשים ומחשבים. **פלי הנמר, יהודה קונפורטס, יוסי הטוני**

סיפור השער

12



- 08 על סדר היום
- 10 מאחורי הכותרות
- 11 הזווית של קורפל
- 27 חינוך ו-IT
- 32 דבר המנמ"ר
- 34 מעמד המנמ"ר
- 44 אבטחת מידע
- 52 מתוך InformationWeek
- 54 פורום KMI
- 55 פורום IBI
- 56 מתוך InformationWeek
- 57 ניהול
- 58 גאדג'טים
- 62 מיחשוב ארגוני



מה צריך מנמ"ר לעשות כדי להיות משפיע בארגון?

מנמ"ר שרוצה להתקדם ולהיות מנהיג בארגון שלו צריך קודם כל להכיר את ליבת העסקים של החברה, לקרוא את הדו"חות הכספיים שלה ושל מתחרותיה, כדי ללמוד את הסביבה העסקית שבה הארגון שלו מתמודד • ובעיקר, על המנמ"ר ללמוד היטב את המנכ"ל, את רצונותיו, את יעדיו ואת אלה של הסובבים אותו • המדריך המקוצר למנמ"ר השאפתן

מנמ"רים שמתלכטים בסוגיה זו נוהגים לומר, שהם נתפסים בארגונים כמנהיגים שגרתיים, כפי שמלמדים בבתי הספר לניהול. כעת הם מבינים, שעליהם להשתנות מעט ולהיות לא רק מנהלים, אלא מנהיגים מובילים. הם יכולים להגיע למעמד הזה: במשך הקריירה שלהם השכילו אותם

מנמ"רים לעשות תפקידים מגוונים, לצד עבודת ה-IT. כך, כאשר עולה לדיון עניין חברותו של המנמ"ר בהנהלה, הוא מגיע עם רזומה שיש בו ניסיון רב וידע. אלה מקילים על קבלת החלטה חיובית בעניינו.

מסלול זה עובד גם בכיוון ההפוך: אם אין למנמ"ר את הכישורים המתאימים להיות בעל תפקיד בכיר בחברה, עדיף שלא ייכנס לפינות הללו. עליו להציע את עצמו רק לאותם מסלולים שבהם יש לו יתרונות וחוזקות, ולחילופין - ללכת ללמוד תחומים מסוימים. אף פעם לא מאוחר לעשות את זה.

השורה התחתונה: מנמ"ר שרוצה להתקדם

ולהיות מנהיג בארגון שלו צריך קודם כל להכיר את ליבת העסקים של החברה, לקרוא את הדו"חות הכספיים שלה ושל מתחרותיה, כדי ללמוד את הסביבה העסקית שבה הארגון שלו מתמודד. ובעיקר, על המנמ"ר ללמוד היטב את המנכ"ל, את רצונותיו, את יעדיו, ואת אלה של הסובבים אותו. עליו לכוון את הפתרונות בהתאם לכלל הנתונים הללו. כל שיטה אחרת נדונה, ככל הנראה, לכישלון.



אני מודע לעובדה שעלי להשפיע יותר על העסקים בארגון שלי, אבל אני לא יודע איך עושים זאת; שאלה זו הופיעה באחד ממדורי הייעוץ שמפרסם המגזין המקוון CIO. היא לא פורסמה במקרה: עורכי העיתון יודעים היטב, כי סוגיה זו מעסיקה מנמ"רים רבים, בעולם כמו גם בישראל.

אין תשובה אחת לשאלה זו, מאחר שהיא חובקת תחומים שונים שעל המנמ"ר להתמודד איתם.

תשובת המומחה, אחד מבכירי העיתון, הייתה: חדשנות וטכנולוגיה הלכו זין לצד זו שנים רבות. מנמ"ר שרוצה להוביל חדשנות בעלת ערך גבוה נדרש להבין את ליבת העסקים של ארגונו וכיצד הטכנולוגיה משקפת אותה. מיקום המנמ"ר, היושב בליבה הטכנולוגית של הארגון, מאפשר לו להסתכל על דברים רבים בו ממעלה ולחשוב על פתרונות יצירתיים שיכולים לתרום רבות לארגון.

מה שהשתנה הוא, שבעוד שעד היום איש לא

שאל את המנמ"ר לדעתו, כיום, בעקבות דרישות ההנהלות להתייעלות, נוצר מצב שבו יש יותר מעורבות של המנמ"ר בדיוני ההנהלה. מצב זה יוצר את פתיחת הדיאלוג בין ה-IT לעסקים. כעת, כאשר החיבור בין ההיבט העסקי בארגון לטכנולוגיה כמעט לא ניתן לניתוק, רצוי מאוד שהמנמ"ר ייזום שיחות ורעיונות עם אותם מנהלי עסקים בארגון, וכך הפוך להיות חלק מהם.

אין כבוד לתיקשוב

ועדה ממשלתית קבעה עוד ב-2011, כי מטה התיקשוב הממשלתי צריך להיות במעמד של יחידת סמך עצמאית ולהעניק לעומד בראשו מעמד המקביל למנכ"ל • בפועל, ניחשתם נכון, קביעות אלו לא מומשו - והמשימות המרכזיות של המטה נתקלות בבירוקרטיה הממשלתית • כך זה נראה כאשר הממשלה רואה בנושא התיקשוב כסרח עודף ולא מעבר לכך

למטה מעמד של יחידת סמך עצמאית, שמשמעותה חופש פעולה ועצמאות בתחומים רבים.

שתי ההמלצות האלה לא מומשו על ידי הממשלה בעת שקיבלה את ההחלטה הרשמית על הקמת המטה. השיוך למעמד מנכ"ל לא הוזכר - ולא במקרה - וגם הקביעה כי המטה יהיה במעמד של יחידת סמך ממשלתית לא הופיעה. בינתיים מונתה **כרמלה אבנר** לתפקיד.

היא קיבלה תנאי עבודה הדומים למנכ"ל. אך בניגוד לשירות המדינה לא אהבו את הרעיון. הימים התחלפו, והממשלה השתנתה; שר אוצר חדש



כרמלה אבנר

מטה התיקשוב הממשלתי, שהוקם במרץ 2011 ומשלים בימים אלו את שלבי התארגנותו, שם לו למטרה להפוך את ישראל למדינה דיגיטלית ולהציע אותה בבטחה במאה ה-21. ההחלטה על הקמת המטה נפלה בקדנציה הקודמת של הממשלה, בתקופת כהונתו של שר האוצר, ד"ר **יובל שטייניץ**, וידידו המנכ"ל, **חיים שני**. הם הקימו ועדה בין-משרדית שישבה על המדוכה יותר משנה ולבסוף הגישה את המלצותיה לראש הממשלה בנימין נתניהו, שאישר אותן.

בין היתר המליצה הוועדה שתי המלצות חשובות. ראשית, תפקיד ראש מטה התיקשוב יהיה במעמד מקביל למנכ"ל. זו הייתה הדרישה של המנכ"ל שני. הנימוק לכך: אם רוצים לעשות מהפך במעמד התיקשוב הממשלתי, צריך להעמיד בראש המטה מנהל בעל מעמד של מנכ"ל, או ליתר דיוק - מקביל למנכ"ל. המלצה נוספת וחשובה יותר: להעניק

כי אין ברירה ולא מעבר לכך. הרעיון להכפיף את ראש מטה התיקשוב לדרגת מנכ"ל היה אמור לייצר את השינוי, המהפך. שכן לפני הקמת המטה היה התיקשוב באחריות אגף החשב הכללי, ומי שהיה מנכ"ל הממשלה היה בעל סמכויות נרחבות לפעמים יותר מאשר של כרמלה כיום.

גם ההתעלמות מהכוונה לתת למטה מעמד של יחידת סמך עצמאית היא חמורה, משום שהיא כתובה בהמלצות שראש הממשלה חתום עליהן. הממשלה אינה אוהבת גופים עצמאיים שמרימים ראש, ועוד עלולים להתגלות כגופים יעילים ומצליחים, בעלי עוצמה כזו שאיש לא יוכל לעמוד בפניהם. הממשלה אוהבת את התיקשוב כשהוא בגודל בינוני, עמוס בסיסמאות ובהצהרות על חזון ועל מדינה דיגיטלית - אבל בפועל לא מוכנה לעשות שום צעד מעבר לזה. תשאלו את השר לשעבר מיכאל (מיקי) איתן, שאפילו במעמדו הרם לא הצליח לשבור את קירות הביורוקרטיה הממשלתית ולממש את תוכניותיו. כל שכן מנהל מטה תיקשוב במעמד פחות ממנכ"ל, שלא יוכל לפעול בחופשיות, אלא אם כן משהו ישתנה ב-DNA הממשלתי. הסיכוי שזה יקרה זהה לסיכוי שמחר בבוקר יירד שלג בתל אביב.

ו"צהוב" לקודמו נכנס לתפקיד, ומעמדו של ראש מטה התיקשוב הורד לדרגת משנה למנכ"ל. כמו כן, ההחלטה לשנות את הסטטוס של המטה לא מומשה עד היום בגלל התנגדות הנציבות.

בפני מטה התיקשוב עומדים משימות רבות ומרכזיות. הוא אמור לרכז את פעילות המנכ"לים הממשלתיים, להיות גוף-על מיינץ, ולמעשה לשמש כיועץ הראשי של הממשלה בכל מה שקשור לנושא תיקשוב לאומי - מעמד הדומה במידה רבה לחשב הכללי או ליועץ המשפטי. כדי לבצע משימות אלה, דרוש מנהל בעל סמכויות רבות, שיוכל לפעול בקרב המנכ"לים, שהם בעצמם מדווחים למנכ"לים במשרדם. דרוש מנהל שיוכל להתמודד עם סבכי הביורוקרטיה הממשלתית ושתהיה לו דלת פתוחה לשר ולראש הממשלה. כך מובילים תהליך שסופו בהפיכת המדינה לדיגיטלית.

הבעיה אינה אישית של אבנר, או כל מי שימלא את התפקיד הזה. הבעיה היא תדמיתית, מכיוון שהיא משקפת את התייחסותה של הממשלה, לרבות שר האוצר, יאיר לפיד, וראש הממשלה נתניהו, לכל נושא התיקשוב. התייחסות שמאז ומעולם ראתה בו סרח עודף, שכל קיומה נובעת מהסיבה

להוציא את החינוך הטכנולוגי מהחצר האחורית

ערב פתיחת שנת הלימודים מתגלה, כי יותר מ-130 אלף תלמידים ייקחו חלק במערך החינוך הטכנולוגי - אולם הדרך עוד ארוכה • שר החינוך, הרב שי פירון, מנסה להצמיד את המערכת קדימה ולשם כך אף הקים ועדה בין-משרדית בראשותו של שרגא ברוש, לשעבר נשיא התאחדות התעשיינים • עתה, כמו בכל פעם שמוקמת ועדה, נחכה ונראה אם אכן יורגש שינוי משמעותי

כמו שאומרים החברה. החינוך המדעי-טכנולוגי היה מנת חלקם של סוגי אוכלוסיות מסוימות המאופיינות על פי מוצא ואזורים גיאוגרפיים מסוימים, וכל השאר הלכו ללמוד היסטוריה וקצת מחשבים, כי הכריחו אותם. העובדה שבשנת 2013 ילמדו יותר מ-130 אלף תלמידים בחינוך הטכנולוגי היא אכן משמחת בהתחשב בעובדה שעד לפני 10 שנים המספרים היו קטנים בהרבה. הגידול במספר הפונים ללימודים אלה הוא חלק מתשומת לב והפניית משאבים שמופנים למערכת החינוך ככלל, שם מנסים ליישם את תוכנית התיקשוב של משרד החינוך, שנהגתה על ידי השר הקודם, **גדעון סער**, והקצו לה יותר ממיליארד שקל לארבע שנים. למרות שמספר התלמידים הפונים ללימודי 4-5 יחידות מדעים לא גדלים כבר זמן רב, אפשר

לומר שמבחינה תדמיתית, החינוך הטכנולוגי עבר שלב. עתה, שר החינוך מבקש להצמיד אותו עוד יותר קדימה. לשם כך הוא הקים ועדה בין-משרדית בראשות שרגא ברוש, לשעבר נשיא התאחדות התעשיינים. הוועדה תתחיל את עבודתה אחרי החגים וירכז אותה, כאמור, ד"ר רימון. לזכותו יש לציין את הקרדיט על השינוי התדמיתי שעבר החינוך הטכנולוגי עוד בתקופת סער, וכעת בימיו של הרב פירון. האחרון, כמו כל שר, רוצה להטביע את חותמו על המשרד, ולכן הוא פועל בשני מישורים שונים: מצד אחד הקים את הוועדה החשובה, אבל מצד שני הורה להאט את קצב הטמעת תוכנית התיקשוב שהגה קודמו. במשרד החינוך מקווים שהצעד של השר אכן נועד כדי ללמוד את הנושא ולהפיק לקחים, בין היתר על סמך המלצות הוועדה שהקים.

וכך נשאר החינוך הטכנולוגי בן חורג במערכת החינוך. למרות כל ההישגים הנאים, הגידול במספר התלמידים וההפתחויות הטכנולוגיות, עדיין החינוך הזה שוכן בחצר האחורית של המשרד. שר החינוך יוכל לתרום רבות לחינוך בישראל אם בתולדות מערכת החינוך יירשם על שמו קידום אמיתי של החינוך המקצועי, או כלשון השר - להפוך אותו לגיטימי, פופולרי ועונה על הדרישות והאתגרים של החברה הישראלית בעשורים הקרובים.

ד"ר עופר רימון, ראש מינהל מדע וטכנולוגיה במשרד החינוך, אמר בראיון לאנשים ומחשבים לקראת שנת הלימודים החדשה, כי שר החינוך החדש, הרב שי פירון, מעודד מאוד את החינוך הטכנולוגי והתיקשוב. בין היעדים שקבע השר כמדיניות לשנים הבאות: "הפיכת החינוך המקצועי לחינוך לגיטימי".

זוהי אמירה חשובה מאוד וגם הניסוח שלה אינו מקרי. כיום אין יותר חינוך מקצועי, אלא קוראים לזה חינוך טכנולוגי. אבל הסמנטיקה, כאמור, היא אינה תוצר של יד המקרה, וסביר להניח שכבוד השר יודע את המינוח החדש. החינוך המקצועי היה במשך שנים החצר האחורית של מערכת החינוך בישראל. תלמידים שהלכו ללמוד בבתי ספר מקצועיים בשנות השישים

והשבעים - כמו "שבח", "עמל" או "אורט" - נחשבו לתלמידים נחשלים, כאלו שכנראה לא יוציאו תעודת בגרות והם על סף נשירה מוחלטת ממערכת החינוך. בשנות השבעים המאוחרות חל מהפך עם העלייה מברית המועצות, שהביאה עמה גל גדול של אנשי מקצוע איכותיים, מהנדסים ומדענים, שחלקם מאייש כיום את השדרות המקצועיות של ענף ההיי-טק.

הילדים שלהם נשלחו לבתי הספר המקצועיים האלה כדי שיהיו הנדסאים ומהנדסים. ההצפה של תלמידים אלה בבתי הספר האלו הביאה לכך שגם

הם נאלצו להשתנות. ממוקצעות חריטה, דפוס ונגרות - החלו ללמד בבתי הספר המדוברים מקצועות ריאליים, מדעים ומחשבים. בוגרי בתי הספר האלו הלכו אחר כך לצבא, ליחידות עילית, וכשהשתחררו הלכו לעבוד בהיי-טק או במעבדות ביולוגיות וכימיות. המוכשרים מביניהם שלא מצאו את מקומם עזבו את הארץ, ואפשר למצוא אותם בבוסטון, במנהטן ובמקומות שונים באירופה.

זהו, אם תרצו, סיפורו של החינוך הטכנולוגי בישראל עד סוף שנות התשעים ותחילת המילניום הנוכחי. שרי חינוך באו והלכו, חלקם התעניינו יותר וחלקם פחות, הקימו מחלקות ואגפי תיקשוב - אבל "הברכס לא זז",



ד"ר עופר רימון



החשמל כבר באוויר, עכשיו רק אפשר לקלוט אותו למתן אנרגיה לחיישן

שיטת תקשורת אל-חוטית חדשנית תאפשר לחיישנים מהסוג שמתחילים למלא את כדור הארץ במסגרת "האינטרנט של הדברים", לאסוף את האנרגיה שלהם מכל השידורים הממלאים את האוויר

מקור אנרגיה וללא צורך בפיקוח אנושי. "אנו יכולים לנצל מחדש את האותות האל-חוטיים שכבר נמצאים בסביבה שלנו על מנת להמירם הן למקור אנרגיה והן לאמצעי תקשורת", אמר החוקר הראשי, שיאם גולאקוטה, פרופסור להנדסה ולמדעי המחשב באוניברסיטת וושינגטון. "אנו מקווים כי למערכת החדשה שלנו יהיו יישומים במספר תחומים, לרבות מיחשוב לביש, בתים חכמים ורשתות חיישנים, המקיימים את עצמם באופן עצמאי".

"ההתקנים שלנו יוצרים רשת על בסיס האותות הנעים באוויר שבחוף", אומר אחד מהחוקרים הנוספים. "אתה יכול להסיט מעט את האותות הללו וליצור מעין קוד מורס של תקשורת בין התקנים נטולי-סוללות".

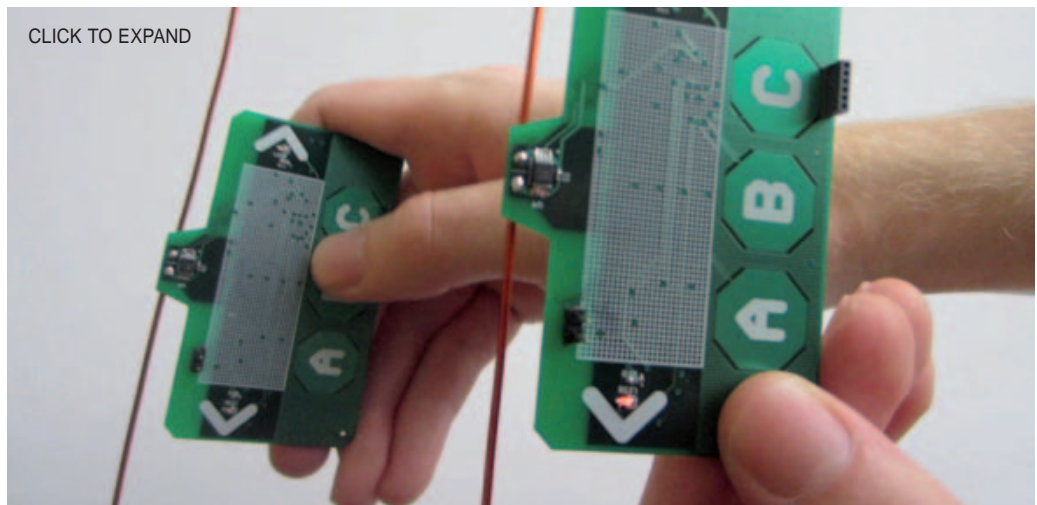
ניתן יהיה לבנות ולמקם חיישנים חכמים בתוך כל סוג של מבנה, ואז לחבר אותם יחדיו ברשת תקשורת לדוגמה, חיישנים שימוקמו בתוך גשרים ויכלו לנטר את איכותם של הבטון והפלדה, וברגע המתאים לשלוח התראה כאשר אחד מהחיישנים מאתר סדק קל שבקלים. ניתן יהיה להשתמש בטכנולוגיה זו להקמת רשת תקשורת של הודעות טקסט והודעות דוא"ל דרך התקנים לבישים, ללא הצורך בשימוש בסוללות.

החוקרים בדקו את השיטה החדשה שלהם בעזרת התקני אבי-טיפוס בגודל של כרטיס אשראי, שמוקמו כמה מטרים זה מזה. עבור כל אחד מההתקנים, החוקרים בנו אנטנות שחוברו ללוח בקרה רגיל, הפולט אור כאשר מתקבל אות תקשורת מהתקן אחר. קבוצות של התקנים אלו נבדקו במגוון סביבות באזור סיאטל, לרבות בתוך בנייני מגורים, בפינות רחוב ובמפלס העליון של חניון רכבים. סביבות אלו היו מרוחקות ממגדל שידור אותות טלוויזיה בין 800 מטרים לבין 10 ק"מ. בניסויים אלו מצאו החוקרים, כי ההתקנים אכן הצליחו לתקשר זה עם זה, אפילו אלו שהיו המרוחקים ביותר ממגדל השידור. ההתקנים הצליחו לקלוט את האותות בקצב של 1 קילו-בייט לשנייה כאשר הם מוקמו במרחק של 75 ס"מ זה מזה מחוץ למבנים, ובמרחק של 45 ס"מ בתוך מבנים. תוצאות אלו מספיקות לשם שידור מידע, כגון קריאת חיישנים והודעות טקסט.

את המערכת החדשה ניתן לנצל בקלות גם עבור התקנים המשתמשים בסוללות, כדוגמת טלפונים ניידים חכמים. ניתן להתאים אותם כך, שכאשר הסוללות נגמרות, הטלפון עדיין יוכל לשלוח הודעות טקסט תוך רתימת האנרגיה מתוך אותות הטלוויזיה הסובבים אותו. החוקרים טוענים כי לשיטה שלהם יש אינספור יישומים אפשריים, והם מתכננים להגביר את הטווח היעיל של רשת התקשורת הזאת.

(ותודה לד"ר משה נחמני על עזרתו)

רוב הארגונים, מידע זורם לאורך מסלולים מוכרים. מידע קנייני נתקע במסדי נתונים ומנותח בדיווחים ולאחר מכן עולה בשרשרת הניהול. מידע מתקבל גם ממקורות חיצוניים, נאסף ממקורות ציבוריים, נקטף מהאינטרנט, או שנרכש מספקי מידע. אבל המסלולים של מידע משתנים: העולם הפיזי עצמו הופך לסוג של מערכת מידע. במה שנקרא "האינטרנט של הדברים", חיישנים ומערכות מיחשוב משובצות בחפצים פיזיים, מכבישים ועד קוצבי לב, מקושרים באמצעות רשתות קוויות ואלחוטיות, לעתים קרובות תוך



ההתקנים החדשים בגודל כרטיס אשראי (לאב-טיפוס) יכולים להגיב זה עם זה ולתת התראות למשתמשים בהם ללא שימוש בסוללות. הם מעבירים ביניהם מידע תוך הסטה או בליעה של אותות רדיו שכבר קיימים באוויר הסובב אותם. (באדיבות אוניברסיטת וושינגטון)

שימוש באותו פרטוקול אינטרנט (IP) המתחבר לאינטרנט. רשתות אלה גורמות להצפת כמויות ענקית של נתונים, הזורמים למחשבים לניתוח. כאשר חפצים יכולים גם לחוש את הסביבה ולתקשר, הם הופכים לכלים להבנת מורכבותה ולהגיב אליה במהירות. מה שמהפכני בכל זה הוא, שמערכות המידע הפיסיות האלה מתחילות עכשיו להיות פרוסות, וחלקן אף עובדות במידה רבה ללא התערבות אדם.

אולם כדי שהאינטרנט של הדברים יפעל, נדרש שכל החיישנים הללו יהיו מחוברים למערכות אנרגיה - סוללות, קולטי שמש או לרשת החשמל. כעת מסתמן פתרון.

מהנדסים מאוניברסיטת וושינגטון הצליחו לפתח מערכת תקשורת אל-חוטית חדשה, המאפשרת להתקנים להגיב זה עם זה מבלי להסתמך על סוללות או על מקור חשמל.

שיטת התקשורת החדשה, שאותה מכנים החוקרים "ambient backscatter", מנצלת את משדרי הטלוויזיה והטלפונים הניידים שכבר קיימים והסובבים אותנו בכל מקום. שני ההתקנים מתקשרים זה עם זה באמצעות החזרה של האותות לשם שיתוף המידע ביניהם. החוקרים הצליחו לבנות התקנים קטנים, ללא סוללות ובעלי אנטנות, המסוגלות לאתר, לנצל ולהחזיר אותות טלוויזיה, שבהם יכולים להשתמש גם התקנים דומים אחרים. הטכנולוגיה תוכל לאפשר פיתוח של רשת התקנים וחיישנים, שתוכל לפעול ללא



מגיבים בלי טעם

בעל הטור טוען שהעסקת מגיבים בשכר על ידי הממשלה היא בעייתית וחושש ששכרנו ייצא בהפסדנו ♦ בדיחה גרועה, או תרגיל מבריק?

שבו ינקטו יהיה אף שונה ממה שהם אישית מאמינים בו. אני לא רואה פסול בכך שעובד בארגון כלשהו מבצע משימות בדקות גם אם הן לא תואמות את אמונותיו. הבעיה שכן מפריעה לי היא הניסיון להסוות את זהות המגיבים ולטשטש את העובדה שמישהו מסוים מתגמל אותם בעבור מילוי הנחיותיו.

אני חרד שמדינת ישראל תצא ניזוקה קשות מהרעיון הגרוע הזה. כולנו מכירים את התופעה המגונה של מגיבים מטעם באתרי המסחר המקוון או האתרים החדשותיים. כל בר דעת עם מעט ניסיון מבחין בהם בקלות. חשיפתם משיגה לעתים את ההיפך הגמור ממה שקיוו המממנים

משלת ישראל מנסה לסגור פערים בשדה המערכה ההסברתי, שנוצרו כתוצאה מהזנחה של שנים ואי ראיית המצב לאשורו, ובעצם הימים האלה מארגנת מחדש את מערך ההסברה הלאומי. מעתה הוא ירוכז במשרד ראש הממשלה, כאשר פונקציה חדשה תבלוט בו: יחידת המדיה האינטראקטיבית. על פי הדיווחים, היחידה החדשה, שבראשה יעמוד, ככל הנראה, **דני סימן**, תנסה להעביר את מסריה של ממשלת ישראל באמצעות הרשתות החברתיות הבולטות בארץ ובעולם. לכאורה, ידיעה מעודדת. סוף-סוף מתחילים אצלנו להבין כיצד



- אני חרד שישראל
- תינזק קשות מהרעיון
- הגרוע הזה. כולנו
- מכירים את התופעה
- המגונה של מגיבים
- מטעם וכל בר דעת
- עם מעט ניסיון מבחין
- בהם בקלות. חשיפתם
- משיגה לעתים את
- ההיפך הגמור ממה
- שקיוו המממנים
- המסתירים



המסתירים. מרגע שמתגלה צבא צללים שכזה, הפעילות כולה נחשבת לירודה, והגולשים מפסיקים להתייחס אליה ברצינות. גם מגיבים ספונטניים אמיתיים באתר, שתוכניהם יכולים היו בהחלט למלא את האינטרס של הגוף שמגיבים מטעמו משאירים תגובות באותן ידיעות, נחשדים כעת כמגויסים, ואמירותיהם לא נלקחות ברצינות. כך ששכר האתר יוצא בהפסדו.

בעידן שלנו, סודותיהם של ארגונים, אפילו חשאיים במיוחד, דולפים בקלות לרשת. זה, בסבירות לא מבוטלת, גם מה שיקרה במקרה שלפנינו. לא רק עצם קיומה של היחידה יזלוג לאינטרנט, אלא פרטים רבים מהסוג שעיתונאים חטטנים אוהבים להעצים. הואיל ומדובר במנגנון גיוס סטודנטיאלי, בטווח העסקה קצר, ביכולות אכיפה אפסיות, באפשרויות הדרכה מצומצמות ובשליטה מוגבלת, עלול הרעיון להפוך גם לחוכא ואיטלולא. הבדיחות על הכותבים מטעם עלולות להציף את הרשת בוודאי לא להועיל.

מתנהל העולם החדש וכיצד מוכרעים הקרבות על דעת הקהל החשובה כל כך. יתרה מכך, על פי אותו מקור, היחידה האמורה תגייס בעתיד הקרוב מאות סטודנטים בתקציב של כמה מיליוני שקלים כדי שיעשו את העבודה. מדובר כנראה בתשלום בצורה של מלגות לימוד. אין מי ששוחה טוב יותר מהצעירים האקדמאים המשכילים והתוססים במים השוצפים של האוקיינוס הקיברנטי החברתי. גם ניתוב התגמול למטרה החשובה של קידום האקדמיה ראוי לשבח.

אלא שכאן מגיעה הנקודה הבעייתית: היותם של המגיבים האמורים מועסקים על ידי המדינה תוסתר כביכול מעין כל. ההסכם ייחתם בין הממשלה לבין הסתדרות הסטודנטים, ייבחרו צעירים שיועסקו בפרויקט ומן הסתם יוטלו עליהם משימות ברורות של ייצוג עמדות שהמדינה חפצה בהן. אלא שהם יעשו זאת במסווה של אנשים פרטיים שמביעים את עמדתם האישית. סביר להניח שבמקרים מסוימים, הקו

אותה הגברת בשינוי אדרת

נאוה גולד, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה, מספרת על המעבר של חטיבת קופות רושמות של יבמ לטושיבה, ומבטיחה: חדשנות, איכות השירות, הזמינות והאמינות ממשיכים להיות בראש סדר העדיפויות של החברה ♦ "כבר עכשיו השקנו עמדת מכירה מולטי טאץ' מהראשונות בתחום, ובעתיד תרחיב טושיבה את סל המוצרים לעמדות מכירה על גבי טאבלטים", אומרת גולד

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

נאמד בכ-850 מיליון דולרים. טושיבה טק רכשה את מכלול הפעילות של עמדות המכר של יבמ, ובכלל זה את תחומי הפיתוח, המכירות והתחזוקה. עם השלמת העסקה הפכה טושיבה ליצרן הגדול בעולם של עמדות מכירה לעסקים קמעוניים. שתי החברות ממשיכות לשתף פעולה ביניהן בעבודה מול קמעונאים ולקוחותיהם בכל העולם.

במסגרת העסקה חתמו החברות על הסכם רב-שנתי, המקנה לטושיבה מעמד של שותף עסקי בכיר של יבמ בתחום פתרונות המסחר החכם. ההסכם מבטיח, כי סל המוצרים הארגוניים של יבמ בתחום המסחר החכם והשירותים המוצעים על ידי החברה - החל ממרכזי עיבוד נתונים ועד לרמת החנות הקמעונית הבודדת - ימשיכו להיות זמינים יחד עם הקופות הרושמות ועמדות המכירה (POS) של טושיבה ללקוחות בכל העולם. יצוין, כי עסקי עמדות המכר של יבמ הניבו בשנת 2011 מכירות בסך של כ-1.15 מיליארד דולרים ומועסקים בהם כ-1,000 עובדים בכל העולם.

קרייג היימן, מנכ"ל עסקי הפתרונות הייעודיים לתחומי תעשייה בקבוצת התוכנה של יבמ, אמר, כי "השילוב בין יבמ ובין טושיבה טק מציג את ההיצע הרחב ביותר בעולם של מוצרים בתחום נקודות המכירה הקמעוניות הצמיחה בעולם הקמעונות דורשת אסטרטגיה שתאפשר לשרת את

השוק הדינמי הזה. בשל הרכישה, טושיבה היא שותף עסקי מרכזי של יבמ בדרך למימוש המיזם האסטרטגי שלה בתחום המסחר החכם".

היימן הוסיף, כי "קמעונאים יכולים להשקיע בפתרונות האלה מתוך ביטחון מלא ביכולות המוכחות של שתי החברות המובילות, ובכוחן לספק חוויית מסחר רב-ערוצי ללקוחות תובעניים יותר, המעוניינים בחוויית קניות זהה בתקשורת מקוונת, בחנות, במכשיר הקצה הנייד, ברשת חברתית או בערוצים אחרים".

לדברי הידאקי יאסודה, אנליסט ב-Ace Securities בטוקיו, "הרכישה תשפיע באופן נרחב על עסקי טושיבה טק. היא תוכל להרחיב את היקף הפעילות שלה בעולם הקמעוני בצורה ניכרת, תוך הישענות על בסיס הלקוחות הנרחב של יבמ והמותג החזק של הענק הכחול בתחום, ויצירת הרחבה של בסיס לקוחות זה".

הובלה בארץ ובעולם

לדברי גולד, "יבמ הובילה את התחום של עמדות מכירה בעולם. המצב בארץ בתחום דומה לזה שבעולם: אנו המותג החזק והשולט בארץ, עם

תחום הקופות הרושמות מתפתח בזכות הרצון לשיפור חוויית קניית לקוח ומתן שירות טוב ומהיר. בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים מספרת **נאוה גולד**, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה ישראל, על המעבר של חטיבת קופות רושמות ומערכות מידע מיבמ לטושיבה ומבטיחה: השירות שסופק בעבר לרשתות הקמעוניות הרבות, עשרות לקוחות החברה - נשאר כשהיה, והזמינות, האמינות ורמת השירות הגבוהה - ימשיכו להיות כרטיסי הביקור שלה ושל צוותה.

מעט רקע: בחודש אפריל בשנה שעברה מכרה יבמ את חטיבת עסקי עמדות המכר והפתרונות לחנויות קמעוניות (Retail Store Solutions), לטושיבה טק - חברה בת בבעלות מלאה של טושיבה. שווי העסקה



נאוה גולד, מנהלת תחום עמדות מכירה, טושיבה ישראל

שונות של מגוון בתי תוכנה בארץ.

מניעת כשל

"עמדת מכירה היא ציוד ייעודי, המחייב מינימום תקלות בתנאים סביבתיים קשים", אמרה גולד. "קופה תקולה משמעותה השבתת העסק. לכן, אנו בטושיבה מקפידים על שרידות ועמידות מרביים, על עבודה של העמדות לאורך שנים רבות ועל החזר השקעה גבוה". לדברי גולד, "עמדות המכירה עוברות בקרת איכות גבוהה, דוגמת הבטחת איכות, מכות וטריקות, על מנת להבטיח את העמידות שלהן במגוון מצבים. תכנון מוקשה של הקופות מאפשר להן לפעול גם בסביבה קמעונית המאופיינת בתנאי סביבה קיצוניים. תהליך התכנון והייצור של הקופות מאפשר להן להתמודד טוב יותר עם מכות חשמל, שינויי טמפרטורה

**"העמדה מאופיינת
במבנה נוח ובתהליך
שימוש אינטואיטיבי,
ומשולבת במערכת
ניהול מקיפה, המבטיחה
אמינות, זמינות וחווית
משתמש משופרת"**

נתח שוק של כמחצית". כך, בין עשרות לקוחותיה בארץ, גולד מונה, בין השאר, את: שופרסל, הריבוע הכחול, מקדונלד'ס, רמי לוי - השקמה, טיב טעם, קסטרו, פוקס, H&M, H&O, רשת המשביר לצרכן, סופר פארם, זארה, קבוצת פישמן ועוד רשתות רבות בארץ מותקנות עשרות אלפי קופות רושמות של טושיבה-יבמ. גולד סיפרה כי מבחינתם, ההתמקדות היא במכירת חומרה, כאשר עליה מטמיעים תוכנות



בחברה החדשה שהוקמה (TGS (Toshiba Global Commerce Solutions), ומספקת את השירותים הנדרשים, לצד התמיכה שמגיעה מצד טושיבה טק. אנו יודעים לספק מענה ופתרון לכל בעיה שצצה בקרב הלקוחות. זהו הערך המוסף שלנו. בשנה שחלפה מאז המעבר, המכירות של עמדות המכירה ממשיכות לעלות, ואנו ממשיכים להכניס מוצרים חדשים לתחום. הסינרגיה פועלת בצורה מושלמת: הלקוחות נהנים מהחיבור בין יבמ וטושיבה, אנו מספקים ללקוחות

יותר פתרונות ובאופן מוצלח יותר". לגבי המתחרים, אמרה גולד כי "המדובר במוצרים שהם תואמים והם אינם מותג. אלה מוצרים באיכות פחותה, בסיסיים וזולים, שאין בהם שמירה על איכות לאורך זמן, ואין מחויבות להמשכיות מצד הספקים".

עוד לפני המעבר לחברת טושיבה עמל צוות הפיתוח של יבמ על פיתוח מוצר חדשני, הנקרא TCxWave. מדובר במוצר רב תכליתי, המשלב במוצר אחד קופה רושמת וללא תחנת עגינה, הניתנת לשימושים שונים, כגון קיוסק מידע, עמדת מנהל ועמדת Checkout לתשלום בשירות עצמי. כמו כן, מתוכנן לצאת בסוף השנה מוצר זהה עם מסך זהה בגודל 12 אינץ', שייתן מענה גם ללקוחות עם מגבלת מקום ורצון לנייד את העמדה במהירות ויעילות.

בעתיד, אמרה גולד, "טושיבה נמצאת בשלבים לקראת הוצאת עמדת מכירה ניידת, על גבי טאבלט. בנוסף, נספק פתרונות תפורים לכל סוגי המגזרים העסקיים - לרשתות אופנה נעניק

פתרונות All in one, ולרשתות קמעוניות - פתרונות מודולריים. נמשיך להביא לשוק עמדות מכירה עם מסכי מגע וטכנולוגיית אינפרה-אדום מהטובות בעולם".

"המשכיות היא מילת המפתח במעבר של עמדות המכירה מיבמ לטושיבה", סיכמה גולד. "נמשיך לשים דגש על חוויית לקוחות מיטבית, על שירות ותמיכה ללקוחות הארגוניים, ועל עמידות, שרירות וזמינות. כמו כן, אנו ממשיכים להעניק אותה תמיכה ואותה רמת שירות, וכך יהיה גם בעתיד".



ולחות, אבק ורעידות". בנוסף, ציינה, מושם דגש על צריכת חשמל מינימלית, כך שכאשר הקופה אינה פעילה - היא נכנסת למצב "שינה" דבר הגורד חיסכון בעלויות לרשת.

היבטים החשובים, לדברי גולד, הם שירות טוב ללקוח וחסכון בעלויות לרשת.

נגישות ומידע זמין ללקוח בכל מקום

לפני שלוש שנים, אמרה גולד, נחשפה לראשונה בישראל עמדת מכירה לשימוש עצמי. זו, הסבירה, מאפשרת ללקוחות ברשתות מזון ובחנויות כלבו להימנע מעמידה בתור, להעביר בעצמם את המוצרים שרכשו ולשלם עבורם.

העמדה מאופיינת במבנה נוח ובתהליך שימוש אינטואיטיבי, ומשולבת במערכת ניהול מקיפה, המבטיחה אמינות, זמינות וחויית משתמש משופרת. על מנת לתרום לנאמנות הלקוחות, לקצר את זמני העמידה בתור לקופות, כמו גם להוזיל את עלויות התפעול, פותחה מערכת משולבת, הכוללת חומרה, תוכנה, ממשק משתמש נוח וכלי שילוב וניהול ברשת המיחשוב ועמדות המכירה.

לקוחות שבוחרים באופציית עריכת החשבון בשירות עצמי יכולים לשקול מוצרים דוגמת פירות וירקות, להעביר אריזות מול סורק ברקוד, להשתמש בכרטיסי מועדון לקוחות ובקופונים להנחות ולשלם במגוון אמצעי תשלום - הכל מבלי להמתין לקופאית.

הקופה לשירות עצמי יכולה להיות יעילה במיוחד לשירות לקוחות הרוכשים כמות קטנה יחסית של מוצרים ומבקשים לסיים במהירות את הביקור במרכול.

עמדות המכירה מאופיינות בעיצוב משולב ועשיר פונקציות, ביצועים גבוהים וידידותיות לסביבה. הן משלבות מסכי מגע מתקדמים, ומבוססות על פלטפורמה סטנדרטית - הן ברמת החומרה והן ברמת מערכת ההפעלה והתוכנה, במתכונת המאפשרת לעסקים הקמעוניים לשלב יישומים עסקיים קריטיים וצידוד היקפי מסוגים שונים יחד עם מערכות עמדות המכירה והקופות הרושמות, תוך צמצום עלויות התפעול הכולל.

עמדות מידע ארגוניות

גולד מספרת שתחום עמדות המידע אינו חדש והוא קיים כבר כמה שנים, אך הוא מתפתח בזכות ההתקדמות הטכנולוגית. למשל, שימוש בצגי מגע גדולים יותר או זיהוי ביומטרי, ובעיקר בזכות הרצון לאינטראקציה מול הלקוחות. ארגונים המטמיעים עמדות מידע, ציינה, מאפשרים ללקוחותיהם לגשת למידע מכל מקום ולא רק באמצעות האינטרנט, לקבל משוב מדויק בנושאים כגון שביעות רצון הלקוחות, ולקדם מכירות על ידי חלוקת קופונים למוצרים שונים. "התחום הינו רחב מאוד, וארגונים מעוניינים בפתרונות ייעודיים, בהתאם לאופי הארגון ולאופי הלקוחות", אמרה. "לכן, עמדת מידע יכולה להגיע בתצורות שונות, בכפוף למטרה שהארגון מעמיד לעצמו".

לדבריה, כיוון שלרוב המטרה היא שיווקית, "קשה מאוד למדוד זאת במדדים כלכליים, אך ההשקעה היא לא 'בשמים', ובדרך כלל משתלמת מאוד לארגון שמטמיע זאת בצורה נכונה. הטמעה טובה היא הטמעה שבה שמים דגש על מאפייני מוצר, כגון פשטות - שיהיה קל ללקוחות לעבוד איתה, שיהיה אינטואיטיבי ושיעבוד כל הזמן. כלומר כאשר הלקוח צריך את המידע - הוא יהיה זמין ואמין. בנוסף, חשוב לשים לב לנושא העמידות. עמדות שנמצאות מחוץ לארגון חשופות לוונדליזם, וגם אלו שבתוך הארגון חשוב שיהיו עמידות, למשל בפני נוזלים כגון קפה או מים, שהמשתמש עשוי לשפוך בטעות".

הדגש: המשכיות

המעבר של חטיבת עמדות המכר מיבמ לטושיבה, אמרה גולד, "לא שינה דבר מבחינת הלקוחות. אנו עובדים עם אותן מערכות, מספקים ללקוחות אותה רמת שירות, מקפידים לשמור על קשר רציף והדוק עם הלקוחות וממשיכים לתמוך בהם סביב השעון. אציין, כי יבמ היא עדיין שותפה

8.10.2013

יום ב', מלון שרתון ת"א,
רח' הירקון 115 ת"א



תהליכי הטמעה וניהול שינוי

אחד האתגרים המרכזיים בכל פרויקט גדול הינו תהליך ההטמעה וניהול השינוי בארגון. במפגש זה נעסוק בלב ליבה של הסוגיה תוך הצגת זוויות שונות של תהליך ההטמעה וניהול השינוי בארגון, יישום בשטח, תיאוריה, פרקטיקה ועוד...



גילי רגב



אביבית בן סימון



אורי אורבך

08:30	התכנסות
09:00	דברי פתיחה: גילי רגב, יו"ר ועדת התכנים
09:10	ניהול השינוי - או איך הופכים לימון ללימונדה - אביבית בן סימון, CLO אגף פרויקטי הדרכה והטמעה, מנהלת תחום CRM, ג'ון ברייס הדרכה
09:50	מבט לפלאפון - הטמעת מערכת ניהול לתמיכה בשינוי תהליכי עבודה בחטיבת מערכות מידע - אורי אורבך, צוות ניהול פרויקטים ID, חברת פלאפון
10:30	הפסקה
10:45	תהליך הטמעת PMO בארגון - גילי רגב, מנכ"ל, Proceed
11:20	פאנל מומחים בנושא הטמעת גוף PMO בארגון
12:00	סיום



לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://ppm-forum.events.co.il/save-the-date>
 לחסויות/תצוגות/שת"פים פנו לנטלי טל' 03-7330770

100% וירטואליזציה בדטה-סנטר

פט גלסינגר, מנכ"ל VMware: "לא נסתפק בפחות מ-100% וירטואליזציה בדטה-סנטר" ♦ "אנו חיים בעידן המובייל והענן, שבו לא מדובר כבר במיליוני משתמשים - אלא במיליארדים. לכן, המטרה של כולנו היא למצוא דרך להקטין עלויות היום, תוך בניית התשתית שתשרת אותנו מחר", אמר גלסינגר בפתיחת כנס הענק של החברה בסן פרנסיסקו ♦ קבע: "חזון ה-IaaS ישנה את עתיד המיחשוב כפי שאנחנו מכירים אותו" ♦ קארל אשנבך, נשיא VMware: "וירטואליזציית הדטה-סנטר תגשר על הפער בין ה-ID לביזנס"

אור יעקב < צילום: אור יעקב

איכות השירות), ולבסוף שלב האג'ילות והאוטומציה. מחקר שערכנו בקרב משתמשי VMware העלה, כי 21% מהם כבר הגיעו לשלב השלישי השנה, לעומת 17% ב-2012 - וזו התקדמות משמעותית. בנוסף, 54% מהלקוחות נמצאים היום בשלב השני, ואנחנו חושבים שזה נתון שחשוב לא רק לנו, אלא גם לתעשייה כולה."

גלסינגר, שהגיע ל-VMware מהחברה האם EMC בספטמבר אשתקד, סיפר על הבמה, כי בכנס VMworld הקודם הוא רק נכנס לתפקידו וניסה עדיין "להבין מה זה VMware". השנה האחרונה, אמר, "הייתה מלאה בחידושים ובתפניות, אבל דבר אחד ברור: אנו חיים בעידן המובייל והענן, שבו לא מדובר כבר במיליוני משתמשים - אלא במיליארדים, וכשעוסקים באפליקציות, כבר מזמן לא מדברים במונחים של אלפי או עשרות אלפים - אלא במיליונים. לכן, המטרה של כולנו היא למצוא דרך להקטין עלויות היום, תוך בניית התשתית שתשרת אותנו מחר". הוא ציטט נתון ידוע של גרטנר, שלפיו ארגונים משקיעים 70%

כשמדברים על וירטואליזציה בדטה-סנטר, יש מי ששואלים כמה עוד אפשר להמשיך: 70% תשתית וירטואלית בדטה-סנטר? אולי 80%? אנחנו לא חושבים ככה. מבחינתנו, העבודה לא תסתיים עד שנגיע לפריסה של 100% תשתית וירטואלית בדטה-סנטר. לא נסתפק בפחות", כך אמר **פט גלסינגר** - מנכ"ל VMware העולמית.

גלסינגר פתח את כנס הענק VMworld 2013, שנערך בסן פרנסיסקו, קליפורניה. האירוע, שיציין השנה עשור לקיומו בארצות הברית, משך כ-21 אלף משתתפים, רובם מקצועני ID ומובילי תעשייה, שהגיעו כדי לדון במגמות ובטכנולוגיות שיאפיינו את השנה הקרובה, ולשמוע על החידושים שמציעה VMware. הכנס, שיינעל ביום ה', יהיה VMworld הגדול ביותר שערכה החברה עד כה.

לדברי גלסינגר, "אנחנו מבינים שלא משנה היכן אתם בעולם, או מה גודל מערך ה-ID שלכם, אתם עוברים שלושה שלבים בסיסיים: שלב החיסכון והקונסולידציה, שלב האמינות וה-QoS (ר"ת Quality of Service),



מסורת בת עשר שנים. VMworld 2013



“דמינו עולם שבו IT הוא פשוט כמו לגשת ל-App Store.” מימין: קארל אשנבך - נשיא ומנהל התפעול הראשי של VMware, ופט גלסינגר - מנכ"ל VMware, במסיבת העיתונאים שנערכה ב-2013 VMWorld

באותו האופן שבו ESX לא החליפה את השרתים הפיסיים. מילת המפתח בפלטפורמה החדשה, אומרים ב-VMware, היא אג'ליות. NSX, על פי ראשי החברה, נועדה לסייע לארגונים לפרוס רשתות באופן מהיר וגמיש באופן משמעותי, ובכך לחסוך להם זמן וכסף. ההשוואה לרשתות מסורתיות, מבטיחים ב-VMware, מקבילה להשוואת דטה-סנטר מודרני מוטה וירטואליזציה, לדטה-סנטר מלפני עשר שנים. “ההכרזות החדשות של VMware מהוות צעד נוסף במאמץ המתמשך של ה-IT לסייע לארגונים להפוך לאג'ליים יותר ורווחיים יותר”, אמר **ראגו ראגורס**, סגן נשיא בכיר לתשתיות ענן ב-VMware. “מוצרים חדשים כמו VMware NSX מגדירים מחדש את ה-hypervisor ומקומו בדטה-סנטר. VMware הציבה לה כמטרה לפתח את ארכיטקטורת ה-Software Defined Data Center (דטה-סנטר מוטה תוכנה), כדי לענות על האתגרים הקריטיים של אנשי ה-IT ולאפשר להם לבנות תשתיות פשוטות ויעילות יותר באופן משמעותי, שיתמכו טוב יותר בעסקי הארגון ויניעו אותם קדימה”.

להקטין את החינוך בין צרכני ה-IT וספקי ה-IT

“וירטואליזציה הדטה-סנטר תגשר על הפער בין ה-IT לביזנס. השימוש החכם הזה בתוכנה הוא שיקטין את החינוך המוכר בין אנשי ה-IT לצרכני ה-IT”, כך אמר **קארל אשנבך**, נשיא ומנהל התפעול הראשי (COO) של VMware. לדבריו, “וירטואליזציה הדטה-סנטר תיצור רמה חדשה של אמון ושיתוף פעולה בין שני הצדדים. היא עונה על צרכי הביזנס - לספק שירותים חדשים מהר ובקלות, ובמקביל גם על צרכי ה-IT - לספק שירותים באופן נכון, יציב ומאובטח. בעזרת שימוש בתוכנה, נוכל לעבור לעולם שבו 70% מהזמן ומהכסף שמוקצים ל-IT, יושקעו בחדשנות - ולא בתחזוקה”.

“וירטואליזציה הדטה-סנטר תאפשר לארגונים לקבל גישה טובה יותר ללקוחות ולעובדים שלהם ותסייע לחברות להיות תחרותיות וגמישות יותר, תוך הידוק שיתוף הפעולה בין המחלקות השונות”, אמר אשנבך על הבמה במליאה המרכזית. “מנהלי העסקים ייהנו מרמה גבוהה יותר של אג'ליות, ויוכלו להביא יותר שירותים ומוצרים לשוק - ובאופן

קארל אשנבך:
 “וירטואליזציה
 הדטה-סנטר תגשר
 על הפער בין ה-IT
 לביזנס. השימוש
 החכם הזה בתוכנה
 הוא שיקטין את
 החינוך המוכר בין
 אנשי ה-IT לצרכני
 ה-IT”

מתקציב ה-IT שלהם בתחזוקה, ורק 30% בחדשנות ובפיתוחים עתידיים. לקוחות VMware, אמר גלסינגר, מצליחים אפילו להגיע ל-40% “בעזרת חזון ה-ITaaS (IT as a Service) אנחנו מתכוונים להביא ארגונים למצב שבו 50% מתקציב המיחשוב שלהם יופנה לטובת חדשנות ושיפור הקיים. יש לנו פה הזדמנות אמיתית לשנות את עתיד ה-IT כפי שאנחנו מכירים אותו”.

הוירטואליזציה עוברת לרשת

ההכרזה המרכזית מהיום הראשון של VMworld 2013 היא פלטפורמה חדשה בשם VMware NSX, שנועדה להביא את הוירטואליזציה גם לרשת הארגונית. NSX מוסיפה למעשה שכבה וירטואלית חדשה, שנועדה לאפשר הקמה של רשתות וירטואליות ושירותי רשת חדשים, על גבי תשתיות התקשורת הקיימות של הארגון.

ב-VMware מסבירים, כי NSX מאפשרת לעשות על גבי הרשת, את מה ש-ESX מאפשרת לעשות על גבי שרתים. בדומה לגישה שהציגה עם וירטואליזציה שרתים, מציעה VMware לארגונים להתייחס לתשתיות הפיזיות בדטה-סנטר כאל ישויות וירטואליות שניתן לווסת ולשנות על פי דרישה. בפועל, מתקבלות רשתות מבוססות תוכנה, התומכות בשכבות השונות - L2 עד L7, ונועדו לתמוך בכל חומרת רשת קיימת של כל היצרנים. בכך שולחת VMware איתות לענקיות התקשורת, דוגמת סיסקו וג'וניפר, לפיו NSX לא נועדה להחליף את חומרת הרשת, בדיוק



פט גלסינגר, מנכ"ל VMware, על הבמה ב-VMworld 2013. (צילום: יח"צ)

"הצלחנו בשנים האחרונות לצמצם באופן משמעותי את ההוצאה על IT ולייעל את האופן שבו מנהלי ה-IT מטפלים בשרתים שלהם, אולם יש אתגרים נוספים בתחום שטרם טיפלנו בהם - כמו האחסון והרשת, וזה בדיוק מה שבאנו לעשות עם המוצרים החדשים הללו", אמר אשנבך. "התהליכים בתחומים הללו עדיין מתבססים ברובם על פעולות ידניות ורכיבי חומרה רבים. אנו מאמינים שבדיוק כמו שהצלחנו להחדיר אוטומציה לשרתי ה-x86, כך נוכל לעשות גם באחסון וברשת". לדבריו, "החדרת שכבות הווירטואליזציה הללו לתחומים נוספים במערך ה-IT תוביל ליעילות גבוהה יותר, ובסופו של דבר לעסק שמתפקד טוב יותר. השיפור יתחיל אמנם מה-IT, אבל יחלחל מהר מאוד גם למחלקות האחרות בארגון, שיגלו עולם חדש של שירותי מיחשוב - עולם אג'ילי, שמשפק גישה נוחה, קלה ומהירה לשירותים. זו אבולוציה - לא משהו שקורה בין לילה. בדיוק כמו שהיה בעבר עם וירטואליזציות שרתים".

כמו לגשת ל-App Store

"דמינו עולם שבו IT הוא פשוט כמו לגשת ל-App Store, אבל במקום להתקין אפליקציה קטנה על מכשיר ה-Apple או האנדרואיד (Android) שלי, הפעלתי סט עשיר של שירותים מקושרים", אמר פט גלסינגר, מנכ"ל VMware העולמית. "כך, ייצרתי שירות בקלות ובמהירות, למרות שהוא מתבסס על ארכיטקטורות מגוונות, מתפרס על מגוון תשתיות ושואב מידע ממערכות שונות. עניתי על צורכי העסק באותה קלות שבה אני מתקין אפליקציה על הסמארטפון שלי, וזה מבחינתנו המשמעות של ITaaS". גלסינגר אמר את הדברים במסיבת העיתונאים שנערכה ביומו השני של הכנס, בתשובה לשאלת אנשים ומחשבים לגבי חזון ה-דטטה-סנטר הווירטואלי של VMware. לדבריו, "ברגע שהשתמש העסקי עושה את זה - מפעיל שירות באופן מיידי - הוא מיד חושב על רעיונות נוספים ונזכר במשתמשים עם דרישות נוספות. יש לו פנאי לעשות את זה. ברגע שעשינו את זה - הגענו לנקודה הזאת, שבה כך אנחנו מפעילים שירות חדש - העסק כולו הופך לספק שירות עבור לקוחותיו".

* הכותב הוא שליח אנשים ומחשבים לארצות הברית

הרבה יותר מהיר. כך, יסייע ה-IT בהגדלת הערך לבעלי המניות, והכל בזכות שימוש נכון בתוכנה".

"כולם מכירים את הסיטואציה הזאת", פירט אשנבך: "ה-IT רוצה לתמוך בדרישות של הביזנס ולעסוק בחדשנות, אבל חייב לתמוך במערכות לגאסי ובניהול הקיים. אנשי הביזנס, מצד שני, רוצים הכל ועכשיו. הפתרון הוא חתירה ל-ITaaS. השימוש הזה בתוכנה הוא שיאפשר לנו - לכולנו - להגיע לעולם, שבו ה-IT מסופק בתור שירות, ושני הצדדים מרוצים מהתוצאה".

"ככל שנחדיר יותר אוטומציה למערכות ה-IT, ובכך נקטין את החיכוך בין צרכני ה-IT וספקי ה-IT, נוכל להתקדם מהר יותר לכיוון חזון ה-ITaaS ולעיתים שבו 100% מהדטה-סנטר הוא וירטואלי", סיכם.

הווירטואליזציה מתרחבת גם לאחסון ולרשת

בהמשך התייחס אשנבך להכרזות החדשות של החברה בכנס, ויחד עם קיט קולבר - מהנדס ב-VMware, הציג על הבמה את הפלטפורמות גולת הכותרת של היום השני של הכנס היא גרסה 5.5 החדשה של פלטפורמת vCloud Suite, שתוכננה במטרה לאפשר ITaaS באמצעות מדיניות המונחית על ידי אוטומציה. זאת, מסבירים ב-VMware, במטרה לשפר את כל התהליכים הנעשים בחוות השרתים של הארגון.

הכרזה נוספת שהזכיר אשנבך היא זו של פתרון Virtual SAN, לווירטואליזציה של מערך האחסון. VSAN נועד להרחיב את vSphere Hypervisor ולספק אחסון פשוט יותר, בעל ביצועים גבוהים למכונות וירטואליות. הפתרון, אומרים ב-VMware, פותח עולם חדש של תשתיות מאוחדות ומאפשר גמישות מלאה ושליטה במשאבי אחסון, נתונים ויישומים.

הוא הזכיר את גרסה 5.5 החדשה של vSphere with Operation Management, שתכיל פונקציות חדשות שנועדו לשפר את היעילות, הזריזות והגמישות של סביבות ה-IT בארגונים.

אשנבך וקולבר התייחסו גם לפתרון VMware NSX, שהושק מוקדם יותר השבוע, והציגו כיצד נראית שכבת הווירטואליזציה החדשה לרשת הארגונית.

רן נחמיאס, Net Optics: "אם המנמ"רים היו מודעים לכך שהם לא מסוגלים לנטר 70% מהדטה-סנטר הם היו מתעלפים"

"כל התנועה מצפון לדרום על החוט הפיזי בדטה-סנטר אמנם מנוטרת, אבל על התנועה במכונות הווירטואליות, ממזרח למערב, אף אחד לא מסתכל. זו בעיה אדירה", אומר רן נחמיאס, דירקטור בכיר למוצרי וירטואליזציה ומיחשוב ענן ב-Net Optics • החברה הציגה את הפתרונות שלה בשבוע שעבר ב-VMworld 2013 - כנס הענק של VMware בסן פרנסיסקו, ונחמיאס מדווח על הצלחה גדולה מאוד: "ההיענות גדולה מאי פעם", הוא מספר

פסיבי לתוך הרשת הווירטואלית מבלי לפגוע בביצועים. מדובר בפתרון ייחודי בכך שהוא מציע אינטגרציה עמוקה מאוד עם כל יצרני התשתית הווירטואלית (multi-hypervisor). ה-Phantom יושב בקרנל, בניגוד לאלטרנטיבות אחרות שקיימות בשוק, ומתאפיין בצריכה נמוכה מאוד של משאבים על השרת הווירטואלי וזוהי למעשה אחת מנקודות החוזק העיקריות שלו".



רן נחמיאס

"אם המנמ"רים ומנהלי המיחשוב בארגונים היו מודעים לכך שהם לא מסוגלים לנטר 70% מהדטה-סנטר שלהם הם היו מתעלפים", אומר רן נחמיאס, דירקטור בכיר למוצרי וירטואליזציה ומיחשוב ענן ב-Net Optics. לדבריו, "כל התנועה מצפון לדרום, על החוט הפיזי בדטה-סנטר, אמנם מנוטרת, אבל על התנועה במכונות הווירטואליות ממזרח למערב אף אחד לא מסתכל. זו בעיה אדירה".

חברות הפורצ'ן 100, לדברי נחמיאס, פועלות היום עם דטה-סנטר שלפחות 50% ממנו וירטואלי ו-70% מה-user context (אפליקציות משתמש מול שירותי דטה-סנטר) וירטואלי. אלה מספרים מדהימים, כי המשמעות שלהם היא שהחברות הגדולות ביותר בעולם היום לא רואות מה קורה ב-70% מהשרתים שלהן, אלא אם כן המידע יוצא החוצה על גבי הרשת הפיזית. "רוב התקיפות הגדולות וזליגות המידע ששומעים עליהן היום מגיעות מאזורים וירטואליים בארגון", מסביר רן. "המתקפות הללו בונות את עצמן בשקט ולאורך זמן, ועד שעולים עליהן זה עלול להיות מאוחר מדי. ביציאה ובכניסה לשרתים הפיזיים יש בקרות רציניות, אבל על השרתים הווירטואליים אף אחד לא נותן את הדעת. כך נוצר מצב שנזכרים לסגור את דלתות האורווה רק אחרי שהסוסים ברחו".

Net Optics, שפועלת בשוק כבר 17 שנה, הציבה לעצמה כמטרה לתת מענה לבעיה הזו ומפתחת טכנולוגיה שמאפשרת לארגונים לנטר את התעבורה גם בשרתים הווירטואליים שלהם, ובכך למעשה לחסל את אותם שטחים מתים בדטה-סנטר המהווים סכנה של ממש לארגוני ה-IT. החברה הציגה את הפתרונות שלה בשבוע שעבר ב-VMworld 2013 - כנס הענק של VMware בסן פרנסיסקו, שמשך אליו יותר מ-22 אלף משתתפים.

"הביתן שלנו פה רשם הצלחה גדולה מאוד", מספר נחמיאס. "ניגשו אלינו יותר מ-2,700 איש שמתעניינים מאוד בטכנולוגיה שלנו, וזה רק

מה אתה יכול לספר לנו על הסניף הישראלי של Net Optics?

"בשנה שעברה נט אופטיקס השיקה בישראל מרכז מצוינות בראש העין שבו מועסקים למעלה מעשרים עובדים, ביניהם למעלה מ-10 מהנדסי חומרה ותוכנה השוקדים על פיתוח פלטפורמת ההיי אנד ועל הדור הבא של המוצרים. במשרדים בישראל הושקעו משאבים רבים לרבות מעבדות משוכללות וכיתות לימוד המצוידות בציוד החדש והמתקדם ביותר. אני מאמין שנכוחות אסטרטגית של מחקר ופיתוח בישראל תסייע לחברה לבסס את מעמדה כחברה חדשנית מובילה והלקוחות הישראלים ירוויחו מכך בוודאות".

ספר קצת על עצמך.

"הגעתי ל-Net Optics לפני כשנתיים וחצי. לפני כן ניהלתי עבור מיקרוסופט את הפעילות של קידארו בארצות הברית, אחרי שזו רכשה אותה. קודם לכן מילאתי תפקידי אבטחת רשת והצפנה בנייס ובצ'ק-פוינט".

למה Net Optics?

"כי היום אנחנו היחידים שמציעים פתרון מלא לבעיית הניטור ונותנים מענה שהוא vendor agnostic, נט אופטיקס ממוקדת בפתרונות האלה וכי הפתרון שלנו הוא קריטי לארגונים".

ביומיים הראשונים של הכנס. דיברתי כבר עם מאות אנשים פה ואני שמח לדווח שההיענות גדולה מאי פעם. חברתנו השתתפה בכל עשרת כנסיה-VMworld האחרונים בארצות הברית, ואין ספק שזה אחד הטובים בהם ובהחלט הגדול ביותר ש-VMware ערכה מאז ומעולם".

מה המסר שלכם?

"המסר שלנו הוא שארגונים חייבים להסתכל באופן רציני על התעבורה הווירטואלית ברשת, שהולכת וגדלה עם הוספת שרתים ואפליקציות קריטיות בסביבות וירטואליות. אחד הלקוחות הגדולים שלנו אמר לי השבוע, שאם הוא היה אומר לסמנכ"ל המיחשוב שלו שהוא מפעיל 250 שרתים וירטואלים, אבל אין לו דרך יעילה לנטר אותם ולכן הוא לא יודע מה קורה איתם, היו מפטרים אותו לפני שהיה מספיק לסיים את המשפט. יש ארגונים שמפעילים אלפי שרתים וירטואליים, ופשוט לא יודעים מה קורה איתם. בישראל הבעיה אף חמורה יותר מאחר שברוב הארגונים הגדולים כמות השרתים הווירטואלית נעה סביב 90%".

ספר בבקשה על הפתרון.

Net Optics מציעה את ה-Phantom Virtualization Tap המאפשר מבט

נישא עינינו מזרחה

בכירים בהיי-טק הישראלי: "למרות ההאטה בהודו ובסין, עדיין יש בהן הזדמנויות לחברות מהארץ" ♦ כך עולה מפאנל שולחן עגול שיזמה מערכת אנשים ומחשבים, שעסק בהזדמנויות שיש לשוק הישראלי בשווקים אלה ♦ על פי הדוברים, ההודים והסינים, כל שוק בנפרד, מעוניינים בעיקר בחדשנות ובטכנולוגיה הישראלים ומוכנים להשקיע גם בארץ כדי לקדם חברות ישראליות שפועלות שם

יהודה קונפורטס

מוסקל ציין, כי "לא רק שלא פספסנו את הרכבת, אלא היא בכלל לא יצאה עדיין מהרציף". להערכתו, ההאטה בשווקים ההודי והסיני היא נגזרת של המיתון הגלובלי. אולם "העולם ייצא מהמיתון והודו וסין ימשיכו לצמוח", אמר.

לדבריו, "בגלל ההאטה יש רצון לגשר על הפער באמצעות חדשנות חברות הודיות מגיעות לישראל על מנת 'להידבק' בחדשנות שיש כאן. ההיי-טק הישראלי הוא ברמה מאוד גבוהה. עם זאת, בכל הקשור ל-IT הישראלי - יש לנו הרבה מה ללמוד מהודו".

מוסקל אמר עוד, כי TCS ישראל ממשיכה לצמוח ב-20% -25% בכל שנה - נתון שהושג למרות המיתון במשק ומצבן של חברות אחרות. הוא הוסיף, כי "הלקוחות שלנו כבר לא מדברים במושגים של OffShore & NearShore, אלא מי יודע לתת לנו את המענה הכי טוב באספקת השירות, במציאות".

למרות ההאטה המסוימת בשוקי הודו וסין, עדיין יש בהם להיי-טק ול-IT הישראליים הזדמנויות עסקיות. ההודים והסינים, כל שוק בנפרד, מעוניינים בעיקר בחדשנות ובטכנולוגיה הישראלים ומוכנים להשקיע גם בארץ כדי לקדם חברות ישראליות שפועלות שם. השווקים בשתי המדינות הללו מייצרים אתגרים חדשים לחברות ישראליות, שישכילו לעבוד בהן בצורה נכונה ולא יתפתו לחשוב שהן יכולות לעשות הכול לבד.

אלה היו המסקנות המרכזיות מדבריהם של משתתפי פאנל שעסק בנושא. מנחה הפאנל היה פרופ' **גדי אריאב** מאוניברסיטת תל אביב והשתתפו בו **ענת ברנשטיין רייך**, יו"ר לשכת המסחר ישראל-הודו, המשמשת גם כסגנית יו"ר לשכת המסחר ישראל-אסיה; **מפי פרנקל**, דירקטור ומנהל הפעילות בישראל של PTL; **אייל מוסקל**, מנכ"ל TCS ישראל מקבוצת טאטה; **יואב צ'רניץ**, מנהל ג'ון ברייס מכללת היי-טק



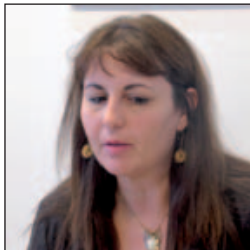
יואב צ'רניץ



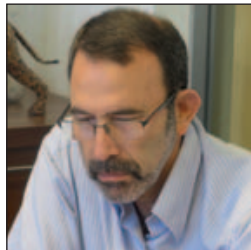
אייל מוסקל



מפי פרנקל



ענת ברנשטיין רייך



גדי אריאב

עוד אמר, כי "בנושא הזה אנחנו מתחרים מול ענקים כמו יבמ ואקסצ'נד, ואנחנו שוקלים להקים בקרוב מרכז מציאות בישראל".

"האתגר המרכזי - יצירת עצמאות ניהולית"

לדברי פרנקל, "האתגר המרכזי הוא יצירת עצמאות ניהולית, לא להיות תלוי בגורם סיני, שיכול להתעורר יום אחד על צד שמאל ולשנות את הקיים". הוא הוסיף, כי "ג'ון ברייס ומטריקס, שאנחנו מלווים את הפעילות שלהן שם מזה זמן רב, הבינו מהיום הראשון שהחוכמה היא לא רק לפרוץ את החומה הסינית, אלא לדעת מה עושים ביום שאחרי ולהיות שם. הן ראו את היום שאחרי". צ'רניץ אמר, כי "מה שנכון ומיוחד לישראל הוא החדשנות. תעשיית ההיי-טק הישראלית בסין היא עדיין צעירה - לא יותר מ-10 שנים, ויש כבר בגרות מסוימת". "התעשייה הישראלית נמצאת כיום סין בחלק השני", הוסיף. "לא מדובר בחלק של הקמת פרויקטים גדולים עם רווחיות גבוהה, אלא יש תחרות בכל מקום. זה יוצר צימאון לידע שמניע את העסקים שלנו שם". הוא ציין שהוא לא פוסל אפשרות שג'ון ברייס תצבור מספיק ידע כדי שתוכל לעשות בישראל קורסי הכשרה לישראלים או לאירופים שירצו לעבוד בסין.

אנג'לר ציין שמטריקס גלובל מבצעת פעילות NearShore בירושלים

בסין; **רוגן אנגלר**, סמנכ"ל המכירות של מטריקס גלובל; **ואודי גורדון**, סמנכ"ל בכיר לשיווק ופיתוח עסקי בסרגון.

לדברי פרופ' אריאב, "הודו וסין מאוד שונות, המשברים בהן שונים והאתגרים בשווקים הללו נראים לשוק הישראלי מורכבים מדי. צריך להפריך את התחושה הקיימת בקרב חברות ישראליות לפיהן הודו וסין הן 'פאסה', כי זה ממש לא כך. נהפוך הוא, אלה שווקים שטומנים בחובם הזדמנויות עסקיות רבות, ויש לנצל אותן".

ברנשטיין רייך אמרה, כי "אין שינוי מהותי במגמה, התחושה שעולם המחשבים בהודו ובסין חסר רלוונטיות לא נכונה. הודו צומחת ב-6%, ובהתחשב בכך שזו מדינה של מיליארד איש - יש בה הזדמנות גדולה". היא ציינה, כי לפחות 300 חברות ישראליות פועלות בהודו. "אמדוקס, נס טכנולוגיות, סלע וקליקסופטוור מפעילות בהודו מרכזי מופ"ש שעובדים יפה מאוד", אמרה.

לדבריה, "בכל מקרה, תמיד צריך תכנון: ללמוד את השוק, להבין את השותף, לתכנן נכון ולבנות תשומות ניהוליות".

פרופ' אריאב אמר בהקשר לכך, כי "ההבשלה היא אחד המסרים המרכזיים של האתגר בלפעול בהודו ובסין. השווקים הללו דורשים התייחסות מתוחכמת יותר".

את הטכנולוגיה הכי חדשנית, אולם מצד שני הם מאוד רגישים למחיר. היכולת שלנו, בסרגון, לשלב בין השניים הביאה לכך שאנחנו מצליחים בהודו".

פרופ' אריאב סיכם את הדיון באומר, כי "ההבשלה וההכנה הנכונה איך עובדים במדינות הללו היא אחד המסרים המרכזיים שצריכים לצאת מדיון זה. מי שרוצה לעבוד בהודו ובסין צריך שתהיה לו התייחסות מתחכמת יותר".



אודי גורדון

ובמדינות מזרח אירופה OffShore-1 בסין, ושהוא רואה בהן מקשה אחת, המשרתת לקוחות שונים. הוא ציין, כי "זיהינו שיש שינוי בשוק הסיני. בנוסף, קיים שיתוף פעולה הדוק בין מטריקס גלובל לג'ון ברייס בסין - היא מכשירה עבורנו את האנשים הכי טובים לטובת השירותים שאנחנו נותנים שם לכל החברות".

גורדון ציין שסרגון פועלת מזה שנים בשוק ההודי. לדבריו, "ההודים מחפשים



רון אנגלר

הרכבת למזרח עדיין לא יצאה

סין והודו אמנם חוות בימים אלה האטה, אולם מזמינות את המשקיעים הישראליים להשקיע אצלן, בטענה שאם יפתחו את הארנק, הם יוכלו לקבל תשואות טובות ולמלא אותו בכסף ♦
הכדור נמצא כעת בידיים של הצד הישראלי

על אף השוני בינה לבין סין, שאלה דומה עלתה ברב שיח לגבי תי היבשת ההודית. הודו מוכרת יותר לייצוא הישראלי בתחום הביטחוני ופחות בתחומים אחרים. אולם באחרונה מנשבות שם רוחות חדשות, לאור הבחירות שיתקיימו שם בעוד שנה והקשר הקיים בהודו בין ממשל, פוליטיקה ורגולציה על תעשיות שלמות - קשר ישיר והדוק מאוד. יותר מ-300 חברות ישראליות כבר פועלות במדינה, אולם השלטון ההודי והאווירה בקהילה העסקית במדינה זו משדרים הרבה יותר פתיחות, ליברליות ורצון לעשות עסקים עם ישראל. סרגון הישראלית עושה שם עסקים טובים מאוד, ו-TCS ההודית, מקונצרן טאטה, שולחת זרועות ארוכות מאוד לשוק ה-IT שלנו. החברה לא מפסיקה לחפש השקעות ומוחות ישראליים.

החוקים החדשים והדרישה לרכש גומלין יצרו האטה מסוימת בפעילות של חברות ישראליות, אבל האופטימיות נשארה. כאן מגיע המכנה המשותף בין הודו לסין, שמשפיע גם על ישראל: ראשי השלטונות והשגרירים של המדינות הללו משוכנעים שההאטה בכלכלה שלהן היא זמנית ומהווה חלק בלתי נפרד מההאטה העולמית, גם אם הגיעה אליהן באיחור. הסינים וההודים רוצים מאוד את הישראלים ולא רואים סיבה מדוע אנחנו מתמהמהים. הם מוכנים לעשות הכול כדי להבטיח למשקיעים הישראליים, שאם הם ישקיעו שם בצורה מושכלת, זהירה ומתאימה לרוח ולתנאים, תוכלנה להיות להם הצלחות רבות. עבור הסינים וההודים, ישראל היא מכרה זהב של טכנולוגיה, והם מוכנים לפתוח את הארנק תמורתו.

לא מכבר אירחה הפקולטה לניהול של אוניברסיטת תל אביב סדרת מפגשים, שעסקה בשאלה כיצד לפרוץ את החומה הסינית. במפגש הראשון השתתף הו מינג, הנספח המסחרי-כלכלי של סין בישראל, שאמר שסין היא המדינה השלישית בגודלה בעולם והראשונה בגודלה במזרח מבחינת היקף הייצוא מישראל אליה. בראיון לאנשים ומחשבים שנערך בעקבות סדרת המפגשים (ראו עמוד 62 בגיליון זה), הוא ציין, כי "אני מייגע לחברות ישראליות בכל התחומים לבוא לסין ולמכור את מרכולתן. בניגוד למה שאתם חושבים, אין בסין מספיק מודעות לטיב המוצרים שלכם, ורק אתם יכולים לסייע לעצמכם להגדיל את החלק שלכם שם".

זה המסר המרכזי שעלה גם ברב שיח: למרות כל החששות ועל אף החסמים וחוסר הוודאות, הרכבת לשוקי המזרח עדיין ממתונה ברציף, ויש יותר מסיבה אחת מדוע כדאי לעלות עליה כבר כעת.

יהודה קונפורטס

אנחנו נמצאים כעת בתחילתו של עידן חדש בפעילות של הישראלית בסין - זו אחת המסקנות שעולות מרב שיח שנערך באחרונה בבית אנשים ומחשבים ועסק בהזדמנויות העסקיות שיש או אין לשוק הישראלי בהודו ובסין. על פי המשתתפים, נגמרו ה"בונזות", שבמסגרתן מקימים עסק, עושים קופה והולכים הביתה. ההיסטוריה הקצרה של תעשיית ה-IT במזרח מלאה בדוגמאות של חברות ישראליות שסברו, כי מצאו את הפוטנציאל לפרוץ את החומה הסינית, אבל מהר מאוד גילו שיש תחרות, ואפילו חברות שמעתיקות את מוצריהן.

יואב צ'רניץ, מנהל ג'ון ברייס מכללת ה-IT טק בסין, אמר ברב שיח, שהשוק במדינה זו נמצא כיום בגל השני, השקול יותר. הסינים כבר לא מתלהבים מעצם זה שהאדם שאיתו הם נפגשים הגיע ממרחקים. הם רוצים שהוא יפתח וייצר אצלם, שייצר להם תעשייה עם ערך מוסף, כדי שהם יוכלו בעזרתה להמשיך ולצמצם את הפערים הענקיים הקיימים במדינה. בדרך למטרה הזאת הם משקיעים בידע ומקדמים מאוד חברות כמו ג'ון ברייס, שפועלת בסין מאז 2008 ונחשבת לאחד ממרכזי ההדרכה הטובים ביותר במדינה. כעת מצטרפת אליה מטריקס גלובל, שעושה OffShore-1 NearShore ללקוחות מכל העולם, בהתאם לצרכים שלהם. אגב, למרות הבינלאומיות שלה, מטריקס גלובל לא שוכחת אף פעם שההתחלה שלה הייתה בירושלים, במסגרת מיזם שמעסיק נשים חרדיות.

בשנה האחרונה קורה משהו בסין. יש אומרים שמדובר במהפכה שקטה, שתשפיע עליה עוד שנים רבות. אולם לצד זה, נקלעה סין בראשונה מזה שנים למשבר הכלכלי העולמי, וקצב הצמיחה בה הואט מאוד. עובדה זו הדאיגה מאוד את כל יתר השווקים בעולם. התחזיות האופטימיות של קרן המטבע העולמית, שלפיהן עד 2016 תעבור סין את ארצות הברית ותהיה הכלכלה החזקה ביותר בעולם עמדה להתנפץ.

כיום, הקטר הסיני, שטס וצמח מעלה במהירות שיא במשך 20 שנה, נוסע לאט יותר, וסימני הדאגה נראים על פניהם של משקיעים ומנהלים רבים. כל אלה משפיעים, כמובן, גם על ה-IT טק הישראלי. במשך שנים מנסה הממשלה לכוון את היצואנים הישראליים למזרח בכלל ולסין בפרט. ההשקעות הללו אמורות להיות איזון טבעי להשקעות גדולות הרבה יותר במערב, השקוע עד צוואר במיתון ובצרות אחרות. אולם בשנה האחרונה הוצב סימן שאלה גדול האם יש לנו, הישראלים, מה לחפש במזרח.

מיליארד סינים ו-IT

הו מינג, הנספח המסחרי של סין: "חברות סיניות מעוניינות להקים מרכזי מו"פ בישראל" ♦
 הסינים בוחנים בימים אלה אפשרויות להשקיע באבטחת מידע, במיחשוב רפואי, בקלינטק ובניהול מידע בישראל, ומזמינים את אנשי העסקים הישראליים לחפש הזדמנויות שם - כך אמר מינג בראיון לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "יש מרחב פעולה גדול מאוד שניתן לביצוע בקשרים המסחריים בין ישראל לסין ויש בין שתי הכלכלות הרבה מהמשותף"

ג'ון בן-זקן ויהודה קונפורטס

שעושים משרד הכלכלה ומכון הייצוא. ב-2008 עמד הייצוא הישראלי לסין על 1.29 מיליארד דולרים ואילו בשנה שעברה - על 2.74 מיליארד. מדובר בזינוק של 112.4%. "אני מייגע לאנשי עסקים ישראלים לבוא לסין כדי להציג את מרכולתם", אמר הנספח הסיני. "אין בסין מספיק מודעות לגבי איכות המוצרים הישראליים, ורק אנשי עסקים ישראלים יכולים לפעול כדי להגביר אותה".

הוא אף ציין שעומדת על הפרק הקמת אזור סחר חופשי בין שתי המדינות. "שני הצדדים כבר סיימו את תהליך הבדיקה, וקיבלנו תוצאות חיוביות. עכשיו ממתנינים שיתחיל משא ומתן על הפרטים", אמר.

"המיתון הגיע אלינו מאוחר יותר - אבל נתאושש ממנו"

ההאטה הכלכלית שמסתמנת כעת בסין אינה מדאיגה את מינג. עם זאת, הוא מודע לדאגה סביב הנושא בעולם ולתחזיות שאינן נוחות לממשל הסיני. לכן הוא ממנהל להרגיע "בכל העולם יש מיתון, ואלינו הוא הגיע קצת יותר מאוחר", אמר הנספח. "עם זאת, ברור שנתאושש, כי מרכז הכובד הכלכלי נע מזרחה. קצב הצמיחה של סין הוא 8% בשנה. גם עם ההאטה, הקצב הצפוי הוא 6% בשנה, ולכן סין היא עדיין יעד אטרקטיבי למשקיעים

ישראל ומשאר העולם שרוצים לעבוד במזרח. "יש לנו תוכנית גדולה של העברת אוכלוסייה מהכפר אל העיר", אמר מינג. "אותם אנשים יעברו לערים חדשות שנבנה עבורם. יש בישראל טכנולוגיות וידע רב בתחומי החקלאות ותשתיות התקשורת, והתוכנית הזאת היא ההזדמנות בשבילכם. משקיעים ישראלים יכולים להשקיע באמצעי ייצור בסין, בייחוד במזרח המדינה, שפחות מפותח ממערבה. לפיכך התחרות בו נמוכה יותר וההזדמנויות העסקיות טובות יותר".

אחד החסמים של חברות ישראליות להשקיע בסין הוא נושא הפרת זכויות היוצרים. הסינים מודעים לבעיה ועושים מאמצים להתמודד עמה, אולם מינג טוען שיש לשים את הנושא בפרופורציות הנכונות. "בעיית הפרת זכויות היוצרים היא בעיה כלל עולמית, וסין אינה שונה בכך משאר המדינות", אמר. "יש להבדיל בין מקרים שבהם פטנטים מסתיימים ואז נכנסות לתחום חברות חדשות, בדיוק כמו שחברת טבע הישראלית עושה, לבין חברות שמפירות פטנטים, והטיפול בכך הוא בידי הממשלה". ככלל, הדגיש הנספח, השאיפה בסין היא לייצר חדשנות מקומית ולא להעתיק. "בניגוד למה שאומרים עלינו, אנחנו לא מעתיקים חדשנות, אלא לומדים את הנושאים ומייצרים לבד. זה ההבדל הגדול", אמר.

חברות סיניות רבות בוחנות את האפשרות להקים בישראל מרכזי מו"פ ולהשקיע בתחומים שמעניינים אותנו כעת: אבטחת מידע, מיחשוב רפואי, קלינטק וניהול מידע, כך אמר הנספח המסחרי של שגרירות סין בישראל, הו מינג, בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו,

"חברות סיניות ביצעו באחרונה כמה השקעות בישראל. ChemChina רכשה לא מכבר 60% ממניות מכתשים אגן תמורת 2.4 מיליארד דולרים, וחברת התרופות הסינית פוסון רכשה 95% ממניות אלמה לייזרס תמורת 240 מיליארד דולרים".

מינג שווה בישראל מזה שלוש שנים והוא מכיר ומוכר היטב בקרב הקהילה העסקית בארץ. הוא מלווה את המשלחות הרבות שמגיעות לישראל מסין, כדי לבדוק שיתופי פעולה ולשכנע חברות ישראליות לפתוח פעילות מו"פ במדינת הענק ולהגדיל את היקף הסחר בין שתי המדינות. כמו כן, הוא נשא את הרצאת הפתיחה בסדרה של שלושה מפגשים בנושא "להבין את סין העסקית - כיצד לפרוץ באחרונה על ידי ארגון בוגרי רקנאטי שנערכו באחרונה על ידי ארגון בוגרי רקנאטי בפקולטה לניהול של אוניברסיטת תל אביב. השתתפו בסדרת המפגשים 600 מנהלים, בהם בוגרי הפקולטה.

"יש מרחב פעולה גדול מאוד שניתן לביצוע בקשרים המסחריים בין ישראל לסין", אמר. "יש הרבה מהמשותף בין שתי הכלכלות שלנו, כי שתיהן צומחות. לנו יש הרבה מה להציע לכם במוצרים ובשירותים ולכם יש הרבה מה להציע לנו בתחום של מוצרים עתירי ידע, באותם מוצרים שמרכיב המו"פ הוא מרכזי בהם". הוא טען, כי "בכל העולם מכירים את המוצרים הסיניים, ואני לא חושב שיש מקום בעולם, כולל ישראל, שלא יימצא בו מוצר עם התווית 'Made in China'. נהיה גאים הרבה יותר אם יהיו בעולם מוצרים שעליהם יהיה כתוב 'Innovated in China'".

"סין היא המדינה עם היקף הייצור הגדול בעולם - 2.9 טריליון דולרים - יותר מארצות הברית עם 2.45 טריליון. זאת ועוד, סין הפכה למשקיעה גדולה מחוץ לגבולותיה. ב-2012 השקעותיה הישירות, הלא פיננסיות, הסתכמו ב-77 מיליארד דולרים".

"אין בסין מספיק מודעות לאיכות המוצרים הישראליים"

הנספח המסחרי הסיני מודע היטב למדיניות מוצהרת של ממשלת ישראל לעודד תעשיות ישראליות לפנות לסין, באמצעות פעולות



הו מינג

להבין את סין

סין עוברת תמורות עמוקות, נוצרות בה הזדמנויות עסקיות לחברות ישראליות, אפשר להימנע מלחזור על השגיאות המקובלות. המסקנות מסדרת דיוני עומק שנערכו ברקנאטי, הפקולטה לניהול של אוניברסיטת תל אביב הן חדות

ניסן ברקת, נשיא ומנכ"ל ארד סין **ובועז הורוביץ**, מנכ"ל ומייסד משותף, China Direct Sourcing.

אוהד כהן ניתח את התפתחות יחסי הסחר ישראל-סין ב-20 השנים האחרונות מהזווית הממשלתית. לדידו, הניסיון מלמד, כי לחברות ישראליות קושי אמיתי לפרוץ ולפעול בשוק הסיני לאורך זמן. עם זאת, אמר, קיימים כלים ממשלתיים, סיוע ומענקים באמצעות משרד הכלכלה, אשר ניתן להסתייע בהם על מנת להקל על הפריצה.

עו"ד גל פורד, שחי בסין שנים ארוכות ושותף במשרד עורכי דין סיני, שיתף את הקהל בזווית ראייה עמוקה וייחודית על אודות פערי התרבות והחסמים תרבותיים העומדים בפני החברות ישראליות בסין. לדבריו, החסמים הבסיסיים, הרבה מעבר לקשיים הנובעים מהסביבה העסקית העמומה ומחסור שקיפות ברגולציה, ממוקדים בחוסר ההבנה הבסיסי של השוק הסיני במועצות המנהלים בארץ, מה שדורש הכשרה תרבותית באמצעות מומחים שחיו בסין ואת סין במשך שנים.

רב השיח שהתפתח בין ראשי החברות היה עשיר בתובנות ומומלץ למתעניינים לצפות בו באופן בלתי אמצעי. משתתפי הדיון פירטו את האתגרים המרכזיים ואת הניסיון האישי של כל אחד מהם בפעילות בשוק הסיני, תוך שיתוף בתובנותיהם לגבי מגוון הפתרונות וגורמי ההצלחה הקריטיים. המכנה המשותף היה ההכרה בקשיים העצומים שהחברות חוו מאז שנכנסו לשוק הסיני, אך בסופו של דבר גם ראייה אופטימית של הפתרונות שהתחוו לאורך השנים. המפגש השלישי התמקד בדרכים לבניית אסטרטגיה לחדירה לשוק הסיני וסקר כלים מעשיים וגורמי הצלחה בסין. הבחינה נערכה מכמה זוויות משלימות, מתוך כוונה להבין את הסביבה הרגולטורית, המשפטית והעסקית שבה פועלים עסקים בסין ושעל יזמים שמעוניינים לפעול בסין להכיר טרם כניסתם לשוק הסיני. חובב רץ, הנספח המסחרי-כלכלי של ישראל בבייג'ינג סקר את הסוגיות הרגולטוריות, תוך שהוא סוקר את ההתקדמות שחלו בחודשים האחרונים בנושא עבור יצואנים ישראלים. עו"ד יואב שדה, שותף בפירמת עורכי הדין מיתר ליקוורניק גבע טל לשם סקר את הסוגיות המשפטיות הפרקטיות הדרושות לניהול סיכונים נכון בסין, תוך שהוא משתמש בדוגמאות מעסקאות שהוביל בשנים האחרונות. איריס ארבל השליכה מדבריה השניים על סיכויי ההצלחה העסקיים של אנשי עסקים בסין.

הדוברים חברו לרב שיח, שאליו הצטרף גם **אלעד גפני**, הנספח המסחרי-כלכלי של ישראל בשנחאי. דיון העומק התכנס די מהר להכרה, שנדרשת חשיבה אסטרטגית לגבי הכניסה לסין, מתוך ההבנה כי מדובר בחלטה ארוכת-טווח, הדרושת השקעת משאבים רחבה. המסקנה המשותפת בהערות כל המשתתפים הייתה, שאפשר להימנע מטעויות עסקיות הנובעות מחוסר הבנה של רגולציה ומשפט באמצעות הכנת "שיעורי בית". כאמור, הדיונים הוקלטו והם זמינים לציבור הרחב באתר רקנאטי, הפקולטה לניהול של אוניברסיטת תל אביב. לאור הצלחת הפורמט מתכננת הפקולטה סדרת דיוני עומק דומה, שתעסוק בהודו ושתתקיים במהלך חודש נובמבר 2013.

בהכנת הכתבה השתתפו פרופ' **גדי אריאב**, הפקולטה לניהול ע"ש רקנאטי, **אורי שטסל** - מנהל ארגון הבוגרים, מנהל סניף BGS ישראל הפקולטה לניהול - בית הספר למוסמכים במנהל עסקים ע"ש ליאון רקנאטי.

סין היא "אובייקט" מורכב ורב פנים. סין העסקית משקפת באופן ישיר את המורכבות של סין, על כל רובדי ההתייחסות העסקית - מהמבט הכלכלי הכולל ועד לפרטים הקטנים של ההתנהלות מול ועם שותפים עסקיים סינים. הרצון למצות את הדיון בלי להתפשר על עומקו הביא את רקנאטי, הפקולטה לניהול של אוניברסיטת תל אביב לקיים סדרה בת שלושת דיוני עומק תחת הכותרת "להבין את סין העסקית" - כיצד לפרוץ את החומה הסינית ולהצליח? הסדרה, שנערכה במהלך חודש יולי, על ידי ארגון בוגרי רקנאטי ריתקה קהל של מאות משתתפים, שגדשו שוב ושוב את אולם ליאון ברקנאטי.

השוק הסיני הוא השוק השני בגודלו בעולם, וככזה מרתק את הדמיון של לא מעט חברות ישראליות. עם זאת, ההבנה המעמיקה של השוק הסיני מצד הגופים העסקיים בארץ לוקה בחסר, ולמרות העניין הרב - במיוחד בתקופה האחרונה - הוא טומן בחובו אתגרים משמעותיים לחברות הבוחרות לפעול בו. סקר לשכת המסחר האמריקנית מצא, כי יותר מ-80% מהחברות האמריקניות הפועלות בסין מפסידות בשנים הראשונות לכניסתן לשוק הסיני ורק לאחר 5 שנים עוברות לרווח.

המפגשים נבנו תוך מעבר מהמאקרו אל המיקרו, בניסיון להקיף את מגוון התחומים הרלוונטיים לפעילות העסקית בסין. מטרת הסדרה הייתה לאפשר הבנה טובה יותר של כל המשמעויות של הבחירה האסטרטגית להיכנס לשוק הסיני, למפות את המצב הנוכחי עבור חברות ישראליות בסין, לנסות להבין פרמטרים להצלחה ולכישלון ולתת כלים פרקטיים למנהלים הבוחרים להיכנס לשוק הסיני.

הו מינג, הנספח המסחרי-כלכלי של סין בישראל, פתח את הסדרה ותאר את האתגר הדומיננטי העכשווי של סין. לדבריו, "סין עוברת שינוי משמעותי מייצור זול לייצור בעל ערך מוסף. הממשל הסיני סלקטיבי ומבקש למשוך טכנולוגיות למדינה, תוך שינוי משמעותי בסדר העדיפויות". הו גרס, כי הרכב הייצוא משתנה בשנים האחרונות, ככל שסין עוברת מייצור זול לייצור בעל ערך מוסף. אם בעבר עודד הממשל הסיני פתיחת מפעלים מכל סוג, היום המגמה סלקטיבית הרבה יותר, בניסיון למשוך ידע וטכנולוגיות, תוך שינוי מהותי בסדרי העדיפויות.

המבט ההיסטורי-תרבותי, ובפרט התמורות שעוברות על הפוליטיקה והכלכלה בסין נסקרו בהמשך על ידי פרופ' **גדי אריאב**, שעמד על החשיבות של הבנת הקשר בין המבט המאקרו-כלכלי להתנהלות ברמת המיקרו בעשיית העסקים הסינית, בגלל המבנה השלטוני ואופיו. פרופ' **אהרן שי**, מבכירי הסינולוגים בישראל וחוקר תרבות סין, שהיה ממקימי החוג ללימודי מזרח אסיה באוניברסיטה ועמד בראשו, עמד על המוטיבים הבלתי-משתנים של תרבות סין בכלל והתרבות הניהולית בפרט. **איריס ארבל**, יועצת כלכלית לממשלות מקומיות בסין, מנכ"ל קרדן מים לשעבר והנספחת המסחרית-כלכלית של ישראל בסין, אבי טמקין, פרשן וחוקר גלובס מחקרים, ממחברי "העתיד האדום" סקירת הענק של גלובס בשיתוף PwC לשנת 2013 בנושא עסקים עם סין וחגי שגריר, מנהל מחלקת צפון אסיה במשרד החוץ, השלימו את הבחינה של תמונת המצב העסקית בסין 2013.

המפגש השני בסדרה התמקד בשאלה האם לחברות הישראליות יש עתיד? בשוק הסיני ומהי התמונה הריאלית בכל הקשור לשיתוף הפעולה בין עסקים ישראלים לעסקים סיניים. הדיון נערך במתכונת של רב-שיח בין מובילי הפעילות העסקית הישראלית בסין והשתתפו בו **אוהד כהן**, ראש המינהל לסחר חוץ במשרד הכלכלה, עו"ד **גל פורד**, שותף בכיר, Broad & Bright, **איריס ארבל**, **אלון טייטל**, סמנכ"ל אסיה ב-נטפים,

נפטר שמעון בוקשפן, מוותיקי ענף המיחשוב בארץ

בוקשפן, בן 79 במותו, החל את דרכו המקצועית עם קום המדינה, ומאז שימש בשורה של תפקידים בתחום המיחשוב הציבורי ♦ במהלך עשרות שנות פעילותו הוא "עבר" את כל דורות עיבוד הנתונים, החל בתקופה שבכרטיס יבמ היו 80 טורים מלאי חורים ♦ בכירי התעשייה מספידים "אדם נעים הליכות, חכם וחבר מסור"

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

שמעון בוקשפן, מחלוצי ה-IT בארץ, נפטר בגיל 79.

הוא הותיר אחריו אלמנה, מירה, שלוש בנות, נכדים ונינים, והובא למנוחות בבית העלמין סגולה בפתח תקווה.

בוקשפן החל את דרכו המקצועית עם קום המדינה. הוא עבד בין השנים 1949-1952 במלם מערכות של היום, שהייתה בעברה מדור המכונות בלשכה המרכזית לסטטיסטיקה במשרד ראש הממשלה בירושלים, והיה מראשוני העובדים שם. בין 1952 ל-1955 הוא היה ממקימי ממ"ס (מרכז מיכון וסטטיסטיקה), היחידה הצה"לית שקדמה לממ"ס וישבה בשלישות הראשית, שהייתה אז ביפו. בעשור שלאחר מכן הוא היה ממקימי מרכז המחשבים של חברת החשמל, בעבר מחלקת ענ"א בהנהלת החשבונות של החברה במחוז הדרום. יותר משלושה עשורים, בין 1965 ל-1999, הועסק בוקשפן במרכז המחשבים של החברה לאוטומציה בשלטון המקומי בישראל, שהיה ממקימיו, והיה מנמ"ר עיריית פתח תקווה. במסגרת תפקיד זה הוא הפך את מערכת המידע העירונית לחלוצה בין כל מערכות המידע בשירות המוניציפלי. מאז פרש, שימש בוקשפן יועץ מיחשוב ומערכות מידע במרכז השלטון המקומי.

במהלך עשרות שנות פעילותו "עבר" בוקשפן את כל דורות עיבוד הנתונים, החל בתקופה שבכרטיס יבמ היו 80 טורים מלאי חורים, בחדר מלא מכונות קונווציונליות של החברה. באותם הימים ניהלו המכונות הללו את מרשם האוכלוסין, את סחר החוק, את המערכות הצה"ליות, את חשבונות החשמל, הארנונה, המים ומערכות השכר.

במרוצת הקריירה הציבורית העשירה שלו הוא ריכז את הפעילות המקצועית של ארגוני משתמשי המחשבים בישראל. כמו כן, כיהן בוקשפן כחבר המועצה הציבורית של לשכת מנתחי מערכות המידע בישראל ועמד מטעמה בראש הוועדה להקמת המוזיאון הווירטואלי למיחשוב ולטכנולוגיות המידע בארץ.

בין תפקידיו הציבוריים הרבים היה בוקשפן בין מקימי איל"א (איגוד ישראלי לעיבוד אינפורמציה) וכיהן כחבר המועצה שלו; בין מקימי מו"ח (מחשבים וחינוך); מזכ"ל אמצ"י (איגוד משתמשי ציוד יבמ), ארגון הגג למשתמשי יבמ בישראל; מזכ"ל Common Europe בישראל, ארגון משתמשי מערכות יבמ בסיסיות באירופה; מזכ"ל וחבר ההנהלה האזורית של GSE בישראל, ארגון משתמשי מערכות מיינפריים; מזכ"ל אמ"י (ארגון תאגידים משתמשי מיקרוסופט) בישראל; ופעיל בתחומים רבים בשלטון המקומי בישראל.

בשנות פעילותו זכה בוקשפן בעשרות תעודות הוקרה וציונים לשבח, בכלל זה רישום בספר הזהב של הקרן הקיימת לישראל ואת יקיר קהיליית ה-IT בארץ בגין חלוציותו והתמדה, אותו קיבל בטקס הכרת מצטייני המיחשוב IT Awards 2006 של אנשים ומחשבים.

ב-2009 הוא קיבל את אות יקיר העיר פתח תקווה.

בכנס במלאות 50 שנה להקמת ממ"ס, שהחלה את דרכה בתור



אמר. "היחידה כללה אז מחשב אחד ויחיד באולם המרתף, מכונת יבמ בעלת 80 טורי ניקוב. בהמשך העברנו גם חוטים שסייעו בחישוב. כבר אז נחשבה היחידה ליוקרתית, כאשר על כל מקום התחרו 30 מועמדים".

"מרכז מיכון" במרתף ביפו, סיפר בוקשפן, מראשוני היחידה וחבר צוות ההעברה שלה מבסיסה המקורי ביפו למקום מושבה הנוכחי ברמת גן, על ימיה הראשונים של היחידה, ב-1959. "הוצבת ביחידה הקטנה ביפו, שנקראה אז ממ"ס, היישר מיחידת הסטטיסטיקה",

"שמעון בוקשפן היה בעל מעלות רבות, מדור המייסדים והנפילים של ענף המחשבים בישראל"

בכירים בענף ההיי-טק הישראלי מתארים את שמעון בוקשפן ז"ל, שהלך לעולמו לפני ימים אחדים, כבן אדם, יהודי מסור ומודל לחיקוי ♦ לדברי עצמון מינס, מנמ"ר צמרת מימונים, "די היה לראות את סוללת הבכירים והמנכ"לים של החברות הגדולות בענף שהגיעו לכבד אותו בדרכו האחרונה כדי להבין את ההערכה העצומה שכולם רחשו לו" ♦ פרידה

ובלא חטא, כך גם יציאתך מהעולם, אל עולם שכולו טוב". "ה'נתן, ה'לקח, יהי שם ה' מבורך מעתה ועד עולם. יהי רצון שדברים אלה יהיו לעילוי נשמתו של שמעון אלתר בן אברהם מרדכי ורבקה בוקשפן ז"ל. תהי נשמתו צרורה בצרור החיים", סיכם מינס.

"ננצור את שמעון בוקשפן ז"ל כמודל לחיקוי"

נתי אברהמי, מנכ"ל קבוצת יעל, הספיד את בוקשפן באומרו: "שמעון, ידידי, קשה להאמין שאני נפרד ממך. במשך שנים רבות היית עבורי, כמו עבור רבים בקהילת ה-IT בישראל, מודל לחיקוי".



"מהו אותו מודל לחיקוי? היית

צעיר נצחי עם אנרגיות טובות עד אין קץ, רצון לעזור בכל נושא שהוא, 'פושריות' אדירה, במובן החיובי של המילה, מקצועיות, ניסיון חיים וגינונים של ג'נטלמן אמיתי", הוסיף.

אברהמי ציין כי "היית הרוח החיה והמובילה באמצע, אמ"ן, איל"א ובעוד ארגונים רבים, ויצרת מעמד מיוחד בקהילת המחשוב הביטוי 'לשמעון אי אפשר להגיד לא' נאמר על ידי בכירים בתעשייה בחיך ובאהבה.

"אילו רק ראית את המאות שבאו להיפרד ממך היית חש את הכבוד, ההערכה והאהבה שחשו הם כלפיך", סיכם. "שמעון, תחסר לנו מאוד, אני ורבים אחרים ננצור אותך בלבנו כמודל לחיקוי".

"קצרה היריעה מלתאר את תכונותיו הטובות"

זאב ינאי, מנכ"ל ונשיא אדוונטק, ורוני הירשפרונג, מנכ"ל לנושאי שיווק ותפעול ודירקטור בחברה, אמרו כי "קצרה היריעה מלתאר את תכונותיו הטובות של חבר ומנהיג, שמעון בוקשפן ז"ל. אולם אם ניאליק להשתמש במילה אחת, נבחר



במילה 'אצילות'. כל מעשיו, דבריו והחלטותיו של שמעון התבצעו תוך כבוד לזולת, הפגנת חיבה והתחשבות בצרכיו. שמעון היה אדם צנוע, שהתאפיין בעשייה רבה ודיבורים מעטים".

פטירתו של **שמעון בוקשפן** ז"ל, מוותיקי הענף, גררה דברי ניהומים ושבחים למכביר מצד בכירי הענף עליו, על אישיותו ועל תרומתו הרבה להיי-טק הישראלי. רבים מהם אף הגיעו לחלוק לו כבוד אחרון. "שמעון בוקשפן ז"ל היה מדור המייסדים והנפילים של ענף המחשבים בישראל. מעלותיו המקצועיות בתחום המחשוב ומערכות המידע היו רבות", אמר **עצמון מינס**, מנמ"ר צמרת מימונים. "די היה לראות את סוללת הבכירים והמנכ"לים של החברות הגדולות בענף שהגיעו לכבד אותו בדרכו האחרונה כדי להבין את ההערכה העצומה שכולם רחשו לו. כל שנותר לי הוא לעמוד על מעלותיו הייחודיות בתחום



האנושי, כי לפני הכול, אנחנו בני אדם", הוסיף מינס. "שמעון ז"ל היה קודם כל בן אדם. היו לו מידות טובות, דרך ארץ, אהבת הזולת, הוא היה אכפתי, בעל חסד ועוד הרבה מעלות. מעל לכל אלה הוא היה יהודי חם ומסור - למשפחתו, לבוראו, לעמו ולקהילה. שמעון נולד למשפחה שומרת מצוות ולמד בצעירותו בתלמוד תורה 'עץ חיים' בירושלים. אף שחיצונית לא נראה כאדם דתי, הוא היה יהודי מאמין בכל רמ"ח אבריו ושס"ה גידיו, והיה מאוד גאה על כך", ציין מינס.

"הוא אהב לתת צדקה ועשה זאת בדרכים שונות. במכוניתו של שמעון שכנה דרך קבע שקית קופת צדקה, שבכל יום דאג שהיא תתפח, וכאשר התמלאה, הוא העביר אותה בשמחה למקום נכון וראוי", הוסיף מינס. "אין ספק, שמעון היה איש של נתינה".

מינס הדגיש, כי "שמעון, שנולד בל"ג בעומר, קרוי על שם התנא האלוהי רבי שמעון בר יוחאי, עליו נאמר בגמרא: 'כדאי הוא רבי שמעון לסמוך עליו בשעת הדחק'. כך גם שמעון ז"ל - תמיד אפשר היה לסמוך עליו, בכל עת ובכל מקום. תמיד ידעתי שאם אקלע באחד הכנסים בחו"ל למצוקה ויקשה עליי לגייס מניין מתפללים, למשל, הוא יתנדב ראשון להשלים מניין. כזה הוא היה: ראש וראשון לכל דבר שבקדושה".

"שמעון אהובנו, 'חבל על דאבדין ולא משתכחין', כלומר, הפסדנו הפסד גדול בלכתך, אדם גדול שאבד מהעולם וקשה למצוא חסידים אחרים כמוהו", אמר. "זכית להיפטר בשבת קודש ח"י אלול (צדיקים במיתתם נקראים חיים), וכמו שכתוב בפסוק: 'ברוך אתה בבואך וברוך אתה בצאתך'. הכוונה היא לכך, שכשם שביאתך לעולם הייתה טהורה

אל חוף מבטחים. תחסר לנו, איש יקר."

ויקטור אורה, לשעבר מנמ"ר עיריית תל אביב-יפו ויועץ מיחשוב בכיר לתחום התחבורה, אמר כי "בוקשפן היה סלע איתן בעולם ה-IT בכלל וב-IT העירוני בפרט. הוא זה שטבע את המונח מנמ"ר



הוא, בהיותו גזבר עירייה, ראה לפני כולם את חשיבות ה-IT והצורך בכפיפות ישירה לראש הארגון. בוקשפן יזם את הקמת פמר"מ (פורום המנמ"רים ברשויות המקומיות). הוא תמיד שאף להיצא 'תחת המטרייה' של החברה לאוטומציה, ושכנע אותה לפרוס את המטרייה מעל ראשו. זאת מאחר ששם, היכן שהגיע, הוריד גשם שהפריח שממה. כך הוא הצליח לקדם את המיחשוב העירוני. שמעון היה גם המנמ"ר החברתי טרם עידן הרשתות החברתיות, ופעל בהתנדבות בכמה מסגרות לעידוד הפעילות החברתית, המקצועית והתרבותית בעולם ה-IT. הוא ידע לשמוע - אזונו היו תמיד פתוחות לטכנולוגיות החדשות כדי לבחון את יישומן הנכון, וכן קשובות תמיד לקשיי המנמ"רים - כדי לנסות ולייעץ עם אהדה גדולה וחוכמת חיים מוכחת. דרכם של המנמ"רים הצעירים היא אותה הדרך ששמעון הכשיר, כאחד מאבות ה-IT בישראל, והוא הצליח. אשריך, שמעון, ותודה."

פלי הנמר, יזם, מייסד ומנהיג קבוצת אנשים ומחשבים, ציין, כי "את שמעון, כפעיל ציבור בתעשייה, הכרתי עוד מימי עבודתי ביבמ ישראל, לפני יותר מ-40 שנה. שמעון תמיד היה בסביבה, ויכולת לסמוך שהוא יעזור במה שתבקש, ובהצלחה.



הוא היה פעיל בעיקר במועדון המנמ"רים שלנו, C3, והשתתף לא אחת בוועדות השיפוט של התחרויות השנתיות של מצטייני המיחשוב בישראל. תמיד תרם מניסיונו הרב, היה נעים לעבוד איתו, במחיצתו ובשבילו. חסרונו יורגש, נתגעגע אליו ונזכור אותו לטובה."

הם ציינו, כי "שמעון היה אדם שפעל לטובת הכלל, ידע תמיד להשיג את מטרותיו ללא עימותים ותוך השראת אווירה טובה. כמות המשתתפים, המספידים וזרי הפרחים בהלווייתו מדברת בעד עצמה. שמעון, היית לנו כבן משפחה."

"נעים הליכות, חכם, חבר"

ד"ר **עדי קפליוק**, מנהל האגף למינהל כללי בעיריית גבעתיים ויו"ר פורום המנמ"רים בשלטון המקומי, אמר, כי "בוקשפן היה ממקימי מערכות המידע בשלטון המקומי. כמנמ"ר עיריית פתח תקווה הוא היה מעורב בפיתוחים הראשונים של מערכות מידע עבור השלטון המקומי עם החברה לאוטומציה. הוא היה אדם נעים הליכות, חכם, חבר מסור, והוא יחסר לנו מאוד."



לדברי ד"ר **נחמן אורון**, יועץ מיחשוב בכיר למערכות IT ממשלתיות, "קיבלנו את הידיעה על פטירתו של שמעון היקר בצער רב. שמעון היה איש מיוחד, רב פעלים בעיסוקיו הציבוריים בקהילת המנמ"רים. נועם הליכותיו קירב אותו אל כל שכבות חברי הקהילה. בערנות עקב אחר כל אירוע של שמחה משפחתית או עצב של כל אחד מאיתנו. מעולם לא החמיץ משלוח ברכות והשתתפות בשמו ובשם מירה היקרה."



"יחד חוינו חוויה מיוחדת, כשחלקנו חדר במלון כחברי משלחת ישראל לכנס WSIS שהתקיים בטוניס ב-2005, הוסיף. "למדתי להכיר את סגולותיו המיוחדות של איש וחבר יקר. מזה שנים הזמנו את שמעון לשמש כיו"ר האסיפה הכללית של לשכת מנחמי מערכות המידע בישראל. בנועם הליכות וביד רמה הוביל את דיוני האסיפה





מה צריך לבוא קודם - מחשב נייד לכל מורה או טאבלט לכל תלמיד?

ראשי ערים צריכים להימנע מהצעד הפופוליסטי של הענקת טאבלטים לתלמידים בטרם דאגו שהמורים שלהם יהיו מצוידים במחשבים ניידים ולפני שזכו ל-120 שעות הדרכה מקצועית ♦ מורים שיעשו זאת יחזקו את מעמדם, יחוו העצמה אישית וישפרו את הישגי התלמידים שלהם

דרייב, ווטס-אפ, פאוור-פוינט ואקסל הן רק חלק מהמושגים החדשים שעל כל מורה ללמוד. ככלל, עליו להבין כיצד להשתמש בשפה החדשה ובאמצעים החדשים ללימוד, להדרכה ולתקשורת עם התלמידים. הדברים נכונים גם באוניברסיטאות. מומחים רבים טוענים שהאינטרנט כבר מזמן ניצח את המרצה באוניברסיטה, ולכן צריך להפסיק להילחם בו. זה המסר שמנסה להעביר פרופ' דפני קולר, שקוראת לשנות לחלוטין את כל מה שאנחנו יודעים על אקדמיה. פרופ' קולר, שמגיעה מאוניברסיטת סטנפורד ושותפה לסטארט-אפ קורסרה, סבורה שכך בדיוק צריך ללמוד ולספוג מידע: דרך הרשת. היא קראה לעולם האקדמי להשתחרר מההרצאות פנים מול פנים בכיתות הלימוד ולהעלות לרשת את כל החומרים שסטודנטים יכולים וצריכים לקרוא במסגרת לימודיהם, בנימוק ש"תוכן הולך להיות ממילא משהו מאוד זמין וקל להשגה". פרופ' קולר אף קראה לעמיתיה הפרופסורים להתחיל לחנך את הסטודנטים ואמרה, שהעובדה שהסטודנטים שיושבים בהרצאות "בעיקר כותבים בפייסבוק" היא לא חינוך.

אין ספק שהחלום הפופוליסטי הוא טאבלט לכל תלמיד, וכמובן שהפופולריות של צעד שכזה תגביר את הפופולריות של ראש העיר בקרב בוחרי הפוטנציאליים, אך האם זהו הפתרון הנכון?

מה עדיף - מחשב נייד או טאבלט?

בשלב הראשון, יש לצייד את המורים במחשב נייד וללמד אותם להשתמש במחשב, ליצור מצגות וללקט תכנים ממקורות רבים שנמצאים ברשת ומוצעים על ידי חברות תוכן רבות בישראל. לאחר שהמורה מצויד במחשב אישי נייד ועבר את תוכנית ההכשרה, בשלב השני ניתן לצייד את התלמידים במחשבים אישיים, טאבלטים או ניידים. אני קורא לראשי ערים להימנע מהצעד הפופוליסטי של הענקת טאבלטים לתלמידים בטרם דאגו שמוריהם יהיו מצוידים במחשבים ניידים ולפני שזכו ל-120 שעות הדרכה מקצועית. יצוין, שהעולם הטכנולוגי הולך לכיוון התמזגות של המחשב הנייד עם הטלפון הסלולרי, שכבר כיום הוא טלפון חכם ומהווה מחשב נייד בפני עצמו. הגודל של המחשב הנייד הולך וקטן, וגודלו של הטלפון החכם הולך וגדל. ניכר, כי גודלו של הטאבלט יהיה בסופו של דבר איפשהו בין 10 אינץ' ל-15.6 אינץ', כדי שאנשים יוכלו גם לעבוד איתו ולא רק לצרוך באמצעותו מדיה ולהתקשר עם חברים. הטאבלט ייהפך להיות טלפון חכם סלולרי, והטלפון החכם ייהפך לטאבלט חכם.

* אורי בן ארי, נשיא ומייסד קרן אתנה להעצמת מורי ישראל

ראשי ערים רבים מתלבטים בימים אלה, ביחד עם מנהלי אגפי החינוך בעיריות, במה לבחור עבור מערכת החינוך העירונית שלהם: האם להעניק למורים מחשבים ניידים ותוכנית הדרכה בת 120 שעות, שמצליחה כבר שבע שנים ביותר מ-200 יישובים, או לבחור בתוכנית חדשה שבמסגרתה רוכשים ההורים לתלמידים טאבלטים בהם מוטענים ספרים דיגיטליים? אין ספק שהחלום הפופוליסטי הוא טאבלט לכל תלמיד, וכמובן שהפופולריות של צעד שכזה תגביר את הפופולריות של ראש העיר בקרב בוחרי הפוטנציאליים, אך האם זהו הפתרון הנכון? לדעתי לא.

מחקרים מראים, שהענקת מחשב נייד למורה, ביחד עם תוכנית הדרכה מקצועית, מעצימה את המורה ומשפרת את התנהגות התלמידים בכיתות. היא מורידה את הפרעות התלמידים ב-35%. כמו כן, מורה עם טאבלט, שבאמצעותו ניתן לחפש ולרכז מידע על מנת להעביר לתלמידים, מציג את הנושאים בכיתה טוב יותר ומתקשר טוב יותר עם התלמידים שלו, עם הוריהם ועם הממונים עליו.



טאבלט טוב לתלמיד בעיקר מאחר שהוא מאחסן את ספרי הלימוד שלו על המחשב וחוסך ממנו לסחוב את המשקל הרב של הספרים על גבו הצעיר. זה חלום של כל אימא עבריה. הטאבלט אף יכול לשמש להורדת סרטים ולצירוף טקסטים וסרטונים לספרים קיימים, ומאפשר תקשורת בין התלמידים למורה. כמו כן, אפשר להוריד אליו אפליקציות רבות שעוסקות בחינוך. עם כל זאת, ניכר שמשתמשי הטאבלטים עדיין מתקשים בעבודה השוטפת בכתיבת מסמכים, הצגת מצגות ודפי חישוב בתוכנות האופיס של מיקרוסופט - וורד, אקסל ופאוור-פוינט.

המחשב הנייד כמקור מעצים למורים

ההפכת המידע גרמה למורה לאבד את תפקידו כמקור ידע, כפי שהיה מאות שנים, ויחד איתו את הכבוד והמעמד שזכה להם בעבר. מחקרים רבים מראים שתפקידו של המורה הפך להיות מנחה ומנטור. המורים נמצאים כיום בתחתית סולם השכר ובתחתית המעמד הסוציאלי. הענקת מחשב נייד למורה, יחד עם הכשרה מקצועית, מחזקת את מעמדו, מעצימה אותו באופן אישי וגורמת לו לשפר את הישגי תלמידיו. היא מחזירה לו את הכבוד כמנחה ומנטור שמבין את השפה החדשה. למעשה, ומבלי שחלק מאעתנו שם לב, נוצרה נאן שפה חדשה, שכוללת מושגים חדשים שמי שלא בקיא בהם נחשב בחוגים רבים כאנאלפבית של המאה ה-21. מילים כמו גוגל, דרופבוקס, סקיפ, סקיי-

אנורקסיה זה לא מיחשוב רזה

בן פסטרנק, אמן: "האנורקסיה הארגונית' פוגעת בשרירים - ולכן חברות חוזרות להשקיע ב-IT" ♦ "ארגונים חוזרים להשקיע במיחשוב - לא כי הם רוצים, אלא כי הם חייבים", אמר מנכ"ל קבוצת אמן בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ "אני משוכנע שרכישה נוספת של חברה תבוצע במחצית השנייה של 2013. חרף המצב, נצמח השנה בכ-10% בהיקף הפעילות ובמחזור הכספי", אמר פסטרנק, שדיבר גם על ההתמודדות לרכישת החברה לאוטומציה

יוסי הטוני, פלי הנמר, יהודה קונפורטס < צילום פלי הנמר

הוא הוסיף, כי "לאנשים שונים יש תפיסות שונות לגבי הזהות המיחשובית של הקבוצה. הוותיקים שבינינו רואים אותנו כפעילים בעולם המורשת ופיתוח בעולמות הקובול, שם התחלנו עם פלטפורמות S/3 שהתפתחו ל-AS400 של יבמ, ומשם ל-Series וכיום Power System. שם הקמנו מערכות תפעוליות ארגוניות בעולם של טרום מערכות ה-ERP. בחלוף השנים רכשנו את החברות חשב ואיזמוט, על בסיסן פיתחנו את פתרון אמן ERP+. לחלופין, יש מי שמכיר אותנו כנציגי סטריקס או אינפורמטיקה בארץ. כיום, פעילותה הענפה של אמן בעולמות הפיננסיים, בתעשייה ובטלקום, מעניקה ללקוחות הארגוניים מרחב גדול של פתרונות. אני תופס את קבוצת אמן כחברת בוטיק המספקת ערכים מוספים ללקוחות הארגוניים."

מה לגבי מדיניות הרכישות של הקבוצה?

"פעלתי ואמשיך לפעול לרכישת חברות שישלימו פערי היצע אצלנו בקבוצה, כאלה שיניבו ערכים מוספים ללקוחות הארגוניים. כך עשינו עם הרכישה של אינוקום, המייצגת ומספקת פתרונות בעולמות אבטחת המידע והסייבר. Good Technology, שאותה היא מייצגת, פועלת בתחום פלטפורמות הניידות עבור ארגונים, ומספקת יכולות אבטחה עבור מפתחים שרוצים לפתח יישומים, חיבוריות, הדפסה, גלישה ועוד - והכול באופן מאובטח. כך, בסוף 2012 הטמענו את הפתרון של גוד בחברת החשמל, ויש לנו לא מעט לקוחות ארגוניים נוספים; פאלו אלטו, אותה ייסד הישראלי יוצא צ'ק פוינט ניר צוק, המספקת את הדור הבא של פיירווליס, NGFW. יש לנו בארץ כיום 200 מערכות של פאלו אלטו המוטמעות בארגונים; ואת פייראיי, המספקת פלטפורמה שהיא הדור הבא להגנה מפני איומים, נגד מתקפות מסוג Zero Day, תוך שימוש בשיטת 'ארגז חול', בו מתבצעת 'הפצצה' של הנוזקה.

"באוקטובר האחרון רכשנו את פעילות אבטחת המידע של פוריטי, העוסקת בפיתוח, תכנון, הטמעה וייעוץ של טכנולוגיות ומוצרי אבטחה בסביבת מיקרוסופט. לחברה לקוחות ארגוניים רבים בעלי תשתיות מיקרוסופט בארגון או בענף, אשר נדרשים לפתרונות אבטחת מידע."

"רכישה מעניינת נוספת הייתה זו של BluePhoenix KMS, חברה-בת של בלופניקס פתרונות, הפועלת בתחום ניהול הידע עבור ארגונים ומוקדי שירות. מערכות ניהול הידע של KMS מיושמות בהצלחה ביותר משליש מהחברות והארגונים הציבוריים והפרטיים בתחומי הטלקום, הטלוויזיה והלוויין, הפיננסיים, הלוגיסטיקה, ההיי-טק, התעופה, התחבורה ועוד - בארץ וכן בעולם. מערכת ה-Lighthouse, ספינת הדגל של KMS, עונה על הצורך בשימור והעלאת רמת השרות ללקוח, תוך קידום רמת המענה."

"בכל רגע נתון", אמר פסטרנק, "אנו בוחנים רכישה של שיש שלוש עד חמש חברות, ואני משוכנע שרכישה נוספת של חברה תבוצע במחצית השנייה של 2013."

מתמודדת על רכישת החברה לאוטומציה

קבוצת אמן היא בין עשרת המתמודדים על רכישת חלק מהבעלות

"השנתיים האחרונות התאפיינו ב'אנורקסיה ארגונית' מבחינת ההשקעות ב-IT. אלא שהמצב הזה החל להשפיע על התפקוד, ופגע לא רק בשומן, אלא גם בשרירים. כיום, ארגונים חוזרים להשקיע במיחשוב - לא כי הם רוצים, אלא כי הם חייבים", כך אמר

בן פסטרנק, מנכ"ל קבוצת אמן.

פסטרנק היה אורח של חברי מערכת אנשים ומחשבים ונתן ראיון מיוחד בבית הקבוצה. לדבריו, "השוק הישראלי מעולם לא התאפיין בפזרנות יתרה בהיבט של השקעה ב-ICT, אלא שיש מצבים שבהם כבר אין ברירה. זהו המצב כיום. ארגונים דחו את השקעותיהם עד שהגיעו למצב שבו הם נדרשים להשקיע במיחשוב. מעבר לכך יש כבר פגיעה בעסקים". על פי פסטרנק, "הופתענו מעט לחיוב, הערכנו כי המיתון יביא לצמצום ההשקעות ב-IT, אך הדבר קרה באופן פחות מהותי מכפי שצפינו".

אמן מחשבים הוקמה בשנת 1972 על ידי עמיר פסטרנק, אביו של בן. עמיר משמש כיום כיושב ראש הקבוצה. בן פסטרנק הצטרף לאמן בשנת 1998 ושימש בתפקידים שונים בתחום המיחשוב והפיתוח העסקי. בין השאר פעל לרכישת חברות IT ושילובן באופן סינרגטי בפעילות הקבוצה. הוא מכהן כמנכ"ל קבוצת אמן משנת 2006. מאז החל פסטרנק בתפקידו גדלה קבוצת אמן בהיקף כוח האדם ומגוון הפעילויות שלה, והיא נחשבת כיום לאחת משבע חברות ה-IT המובילות בישראל, עם יותר מ-1,000 עובדים - לצדן של מטריקס, נס ישראל, מלם-תים, קבוצת יעל, One1 וטלדור.

היתרון שבחברה פרטית

אמן היא קבוצת האינטגרציה היחידה הפרטית, שבעליה הם שמנהלים אותה. למעט קבוצת יעל - המצויה בבעלות משפחת קושיצקי - שאר האינטגרטוריות הגדולות הן חברות ציבוריות, או כאלה אשר נשלטות על ידי בעלי הון ופועלות על פי החלטותיהם. כך, ב-2010, אסקו הפולנית, חברת ה-IT החמישית בגודלה באירופה, קיבלה את השליטה בקבוצת פורמולה על אחזקותיה בחברות הבנות מטריקס, מג'יק וסאפיינס; **שלמה אייזנברג**, מנהל העסקים הראשי של מלם-תים, הוא בעל השליטה בה; טלדור, שהוקמה לפני 26 שנים כאלול מערכות מחשבים, עברה לפני עשור משליטת פולאר השקעות לשליטת קבוצת DBSI, בבעלות **יוסי בן שלום וברק דותן**; כך, ביוני 2011 חברת CVCI (Citi Venture Capital International) מקבוצת סיטי - קרן השקעות פרטית גלובלית, רכשה את נס טכנולוגיות תמורת כ-307 מיליון דולרים, וזו עזבה את הבורסות בניו-יורק ובתל אביב. CVCI מנהלת השקעות של יותר מ-7 מיליארד דולרים; One1-1 מצויה בשליטת יו"ר הקבוצה, עדי אייל.

פסטרנק רואה יתרון שבעל הבית הוא גם המנכ"ל בחברה פרטית. כך, הוא אינו מוטרד מדיווחים רבעוניים לבורסה, כדי לתמוך בשערי המניות, אלא יכול לתכנן לטווח ארוך מזה של כמה רבעונים - לשנה ושנתיים קדימה. על פי פסטרנק, מחזורה הכספי של הקבוצה עמד בשנה החולפת על 350 מיליון שקלים. לדבריו, "למרות המצב, אני מעריך כי נצמח השנה בהיקף הפעילות ובמחזור הכספי בכ-10%".

"תחום פעילות נוסף הוא בניית פתרונות לעולם ניהול השירות העסקי, BSM, עם מוצרי HP לתחום. אנו מספקים לארגונים את היכולת לנהל את מערכי ה-IT שלהם באופן ממוכן לחלוטין, דבר המביא לכשירות מבצעית, להתייעלות תפעולית ולחסכון כספי".

פעילות בחו"ל

צביקה אלפי, סמנכ"ל המכירות והשיווק ומנהל חטיבת התשתיות בקבוצת אמן, ציין כי "לצד כלל הפעילויות בארץ, קבוצת אמן פועלת ברוסיה, בקזחסטן ובמזרח אירופה באמצעות חברות בנות ומייצגת

על החברה לאוטומציה, במסגרת המרכז שהוציא מרכז השלטון המקומי. עד כה רכשו את פרטי המרכז כמה מחברות אינטגרציית ה-IT הגדולות בשוק, לצד חברות נוספות שלהן קופות מזומנים, לאו דווקא מעולם ה-IT, אשר יחברו לספקיות ה-IT וייקחו את שירותיהן כקבלניות משנה. בכך מקדם פסטרנק מהלך המנוגד לזה של מלם-תים: בסוף 2010 פנתה מלם-תים גם להיוון נכסים והודיעה לבורסה על חתימת הסכם למכירת 85% ממניות החברה הבת מטרופולינט תמורת 32 מיליון שקלים. מטרופולינט, הנחשבת למתחרה הגדולה ביותר של החברה לאוטומציה בהקמה ותפעול של מערכות מיחשוב מוניציפליות ועירוניות, נרכשה על



"משוכנע שהחברה תבצע רכישה נוספת במחצית השנייה של 2013". מימין: צביקה אלפי וכן פסטרנק מקבוצת אמן

בין השאר את החברות הישראליות נייס ואקטימיזי. התחומים החמים קשורים גם לניהול מידע מהסוג שאנו מספקים באמצעות אינפורמטיקה וכן אבטחת מידע, הלימה לרגולציות ו- Big Data. החברה-הבת של אמן ברוסיה היא DIS Group, ואילו בפולין אמן פועלת באמצעות Integral Solutions Poland. פעילות אמן פולין התחילה עם פתרונות ניהול ידע במוקדי שירותים לצד פתרונות אינטגרציית נתונים של אינפורמטיקה, עם דגש על מגזרים כגון בנקאות וטלקום. תחום מתפתח אחר במדינות הסלוביות הוא ניהול ידע במוקדי שירות, באמצעות פתרונות של KMS Lighthouse שבבעלות אמן".

לדברי אלפי, "אופי הפעילות בקזחסטן דומה לזה שברוסיה, עם דגש על פתרונות אינטגרציית נתונים של אינפורמטיקה, לצד עסקאות יפות עם מערכות של סטריקס. מאז שלקחנו את נציגות סטריקס בקזחסטן לפני כשנתיים, מינינו מעל 10 שותפים פעילים וחלה צמיחה של כמעט פי שניים בהכנסות סטריקס בקזחסטן ביחס לתקופה שלפני הנציגות". פסטרנק סיכם באומרו, כי "אנו כבר לא חברת נישא. אני מדמה אותנו לקניון ובו כמה וכמה בוטיקים. ישנם מספר שחקנים גדולים בשוק זה המתחרים בנו. בשנה וחצי האחרונות אנו מבחינים במגמה של העדפת לקוחות ארגוניים את ספקיות ה-IT הגדולות, בשל יתרון הגודל, כמו גם היצע הפתרונות עם היציבות הפיננסית. איתנות כספית זו מסייעת לנו לצלוח כל תקופה ולהמשיך ברכישות ובתמיכה בלקוחות. יש לנו תוכנית ברורה מאד של תהליכים מובנים, 'אמן-2020 שמה, כאשר בין שאר המטרות, סימנה לעצמה המשך גידול והתרחבות בנתחי השוק בארץ ובעולם. המסר שלי ללקוחות: אני פה כדי להישאר".

ידי מילגם המתמחה בגביה עירונית. המתחרה של החברה לאוטומציה הוקמה ב-1999 ופעלה עד לשנת 2006 בשוק שנשלט לחלוטין על ידי המתחרה. מאז החלו הרשויות לפרסם מכרזי מיחשוב, הפכו מטרופולינט והחברה לאוטומציה ליריבות קבועות, כאשר הראשונה רשמה לעצמה לא מעט הישגים בשוק שהיקפו מוערך במאות מיליוני שקלים בשנה. לדברי פסטרנק, "יש בחברה לאוטומציה לא מעט בעיות אמיתיות, מבניות וקשות. אולם, אנו רואים במגזר המוניציפאלי הזדמנות להרחבת הפעילות של הקבוצה, הזדמנות שלא הייתה קיימת ובעלת בשלות בעבר".

מהם עוגני הפעילות העיקריים של הקבוצה?

"תחום פעילות שבו ראינו התפתחות רבה בשנה האחרונה הוא פעילות Near-Shore בעולם הפיננסי. אנו מספקים פרויקטי פיתוח בעלויות טובות ללקוחות, עם התמחות מקצועית ומתן פתרונות בזמן הגעה קצר לשוק. "עבור אחד הבנקים אנו עורכים פעילות Near-Shore באופן מלא: פעילות שלמה של הבנק עברה לידינו בסוג של מיקור- חוץ באחריות מלאה - כולל קליטת כל העובדים. מודל חדש זה מחזק את המגמה של העברת פעילויות לגורמי חוץ, כדי להקטין את ההשקעה בכוח אדם. במגזר הטלקום, הערכנו לחומרה את הכיוון הצפוי שם, ואנו פועלים בו כיום באספקת פתרונות המניבים לחברות הסלולר יעילות תפעולית וחסכון. "הימרנו נכונה על הליכה לעולם הסייבר. בתחום זה אנו מספקים היצע מגוון, הכולל ייעוץ, מודיעין רשתי, מוצרי הגנה, ובניית מרכזי SIM-SOC. אנו עורכים לארגונים סקרי פערם וצרכים להתגוננות מפני איומי הסייבר, מכינים ספר תרחישים, ועל בסיסו בונים את ההמלצות.

ה-IT | רץ מהר

משה חורב, אורקל: "הייתה תחושה שעולם ה-IT מתייצב, אבל קרה ההיפך - הוא רץ מהר יותר" ♦ "הירידה בתקציבי ה-IT של הארגונים עשויה להוביל דווקא לגידול ההכנסות של ספקי ה-IT, שיספקו פתרונות לארגונים שיצמצמו את כוח האדם שלהם", אמר חורב - סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל הסניף הישראלי של החברה, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "המנמ"רים נדרשים לכלים זריזים ומחדשים" ♦ סיכום: "2014 תהיה שנה מאתגרת"

יוסי הטוני, פלי הנמר, יהודה קונפורטס < צילום פלי הנמר

בהיסטוריית ה-IT, של דרך רצופה מאבקים והצלחות, מול יבמ, מיקרוסופט, סאפ וכיום מול רוב התעשייה, אפילו מול VMware - כשאורקל מציעה מערכת וירטואליזציה משלה. המוטו הוא שהלקוח יכול לקבל מאורקל חבילה מהונדסת מושלמת, או לרכוש מודולים לבחירתו.

שותפות-תחרות

מה מאפיין את עולם ה-IT כיום?

"העולם משתנה. בעבר הייתה תחרות בין ספקיות ה-IT ברמה של 'שיסוף גרונות'. כיום יש יותר ויותר מצבים של שותפות-תחרות (Coopetition או Frienemies). קח את אורקל לדוגמה: 80% מלקוחות סאפ יושבים על בסיס הנתונים שלנו. מזה 22 שנים, שתי החברות עובדות במשותף. מדובר בעשרות אלפי לקוחות ארגוניים בעולם, חלקם ארגוני ענק עם עשרות ומאות אלפי עובדים. אלה לקוחות סאפ שיושבים על בסיס הנתונים שלנו ומצויים בכל מגזר תעשייתי שהוא ובכל גודל של ארגון. הם מריצים את יישומי סאפ על כל מערכות ההפעלה. בסיסי הנתונים שלנו עברו כוונן, כך שהם יוכלו לספק את הביצועים המיטביים עבור ההרצה של יישומי סאפ.

"שיתופי פעולה חדשים יותר ומפתיעים לא פחות הם עם מיקרוסופט ועם Salesforce.com. הרעיון בבסיס מצב זה הוא הרצון לתת ללקוח פתרון מיטבי, ולשם כך יש לשים את השנאות והיריבויות בצד."

מה מצבם של המנמ"רים כיום?

"האתגר שלהם הוא להתייעל ובצורה חריפה. להערכתנו, בשנה הנוכחית ואולי גם הבאה, הם ייאלצו לקצץ עשרות אחוזים מתקציבי ה-IT. בעבר הדיבורים על קיצוצים נשארו דיבורים, היום זו המציאות הלכה למעשה. עבורנו, ההתייעלות של מערכי ה-IT זו הזדמנות אדירה: הירידה בתקציבי ה-IT של הארגונים עשויה להוביל דווקא לגידול ההכנסות של ספקי ה-IT, שיספקו פתרונות לארגונים שיצמצמו את כוח האדם שלהם. כך, ספקיות ה-IT כמו אורקל, יחד עם האינטגרטורים, יספקו לארגונים את הפתרון - במקום שהלקוחות הארגוניים יתחזקו אותם בעצמם. ארגונים יקטינו את תקציבי ההשקעות ב-IT ואת מצבת כוח האדם - אך כיוון שאי אפשר בלי ה-IT מתקדם, המספק לארגונים את היתרון התחרותי - הם ירכשו פתרונות ה-IT מבחוץ.

"אתגר נוסף הוא הצורך לספק פתרונות עם זמן הגעה מהיר לשוק. לארגונים אין זמן וכוח לפרויקטים עתירי תקציבים וארוכי טווח. יש רצון לקבל ערך עסקי מיידית."

שם המשחק: ביצועים

לפני כשנה אולצה אורקל על ידי מועצת הפרסום של ארצות הברית

"הייתה בשנים האחרונות תחושה, כי עולם ה-IT התייצב. אלא שבפועל, מה שקרה הוא שה-IT רץ יותר מהר, הרבה יותר מהר, כמו מטורף. בשביל להתמודד עם מצב חדש זה, המנמ"רים נדרשים לכלים זריזים ומחדשים", כך אמר משה חורב, סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל הסניף הישראלי של החברה.

חורב, שהיה אורח מערכת אנשים ומחשבים, במסגרת הפורום "מערכת מארכת" פתח את המשרד הישראלי של אורקל לפני 17 שנים, ומאז הוא עומד בראשו. כיום הוא המנכ"ל הוותיק ביותר בתעשייה בקרב חברות ה-IT הבינלאומיות. זאת, לאחר שמאיר ניסנסון, מנכ"ל יבמ לשעבר, פרש לאחר 16 שנים ואריה סקופ - שייסד את הסניף הישראלי של מיקרוסופט ישראל בשנת 1989, כיהן כמנכ"ל החברה במשך כ-16 שנים. "למרות שאני עובד בתאגיד, ואינך יודע מה יילד יום - בשלב זה אני מתכוון לפרוש מאורקל לפני צאתי לפנסיה, מה שאמור לקרות בעוד שלוש שנים", ממחר חורב "להרגיע" את הלוטשים עין על תפקידו.

"בשנים האחרונות אנו גדלים באופן קבוע בהיקף העסקים שלנו בארץ, ובהיקף כוח האדם", אמר. "מאפיין נוסף של הסניף המקומי הוא היציבות. אנשים עובדים אצלנו שנים רבות, בדרגי ההנהלה, כמו שניים מסגני - יובל סברוני ועוזי נבון, העובדים אתי מתחילת הדרך, וכן אנשי מכירות ומקצועני תמיכה טכנית רבים."

כמות עובדי אורקל ישראל הוכפלה בחמש השנים האחרונות

כיום עומד הסניף הישראלי של אורקל על 450 עובדים, כולל העובדים שנוספו בעקבות רכישת דימנטרה בעשור הקודם - חברת הזנק שפעלה בעולם של ניהול שרשרת האספקה. לאנשים ומחשבים נודע, כי כמות עובדי אורקל ישראל הוכפלה בחמש השנים האחרונות.

גם הבוס הגדול של חורב, הלא הוא לארי אליסון, מגלה יציבות וביטחון רב בתפקידו. אליסון עומד בראש החברה אותה ייסד לפני 37 שנים ומוביל אותה בצמרת התעשייה העולמית עם מחזור מכירות של 37 מיליארד דולרים ורווחיות גבוהה ביותר. אף לא מנכ"ל אחר ותיק ממנו ועוד כוחו מוביל כשהוא ממשיך במסע רכש בלתי פוסק של חברות מתמחות, תמיד מובילות בתחומן. זאת, תוך שהוא מגשים את החלום המוצהר למחצה שלו: "להיות יבמ" ואף לעבור אותה.

שלב נוסף במימוש החלום אירע לפני שלוש שנים, לאחר רכישת סאן, וכיום אורקל מציעה גם שרתים ואחסון, כמו יבמ, בה החל אליסון את דרכו ופרש. זה קרה לאחר שהענק הכחול לא הזדרז לממש את מודל בסיס הנתונים הטבלאי, הרלציוני, שפותח במעבדות יבמ, בתחילת שנות ה-70 של המאה הקודמת.

כך החל אליסון את הקריירה שלו ושל אורקל, והשאר מסופר



משה חורב

”בשלוש שנים האחרונות אנו מובילים את תחום המערכות המהונדסות, מערכות IT מוכללות של חומרה ותוכנה יחדיו”

מכריע של חברות שמפתחות יישומים ומוכרות אותן לשוק העולמי. זה שיתוף פעולה של אורקל ישראל עם שוק ההיי-טק הישראלי, שמפתח מערכות ומשווק אותן בכל

העולם. יצואני תוכנה מובילים מתבססים על טכנולוגיית אורקל על מנת להצליח בשוק הבינלאומי. אורקל ישראל היא המדינה המצטיינת בצורה בולטת בפעילות Global ISV's & OEM's של אורקל העולמית, הן בקצב הצמיחה השנתי והן בתרומה המשמעותית היחסית לכלל ההכנסות של אורקל.”

זן ואומנות הניהול

מהי פילוסופיית הניהול שלך?

”המילה ‘הובלה’ היא מילה טובה יותר מ‘ניהול’. המטרה היא להביא למצב שבו אנשים זורמים טוב בארגון. זה הפך לקריטי, כי העולם כיום הוא כאוטי, משתנה במהירות ולא צפוי. על מנת להשיג עשייה מיטבית נדרשת עשייה של הרבה אנשים - ולא של איש אחד.”

”פה האתגר שלי - ושלנו כמובילים - לייצר סביבה שבה האנשים ירצו ויכולו לבחור מה הם עושים. הם שותפים לחשיבה ולעשייה המשותפת. עשייה זו משתלבת עם תובנות עמוקות המגיעות מ-‘טא’ הסיני, מתורת הזן ומקבלה היהודית: הנשמה רוצה לבחור, וכאשר ניתנת לה האפשרות לבחור היא עושה את זה על הצד הכי טוב.”

”פעם בשנה, לאחר החגים, אני מטייל בהודו, כדי להתרוקן ולהתמלא באנרגיות. אני מקבל תובנות שלאחר מכן אני מממש אותן פה, בעבודה. הדברים הללו מביאים לעשייה מהנה, עשייה בלא מאמץ. בארץ אני עושה טאי צ’י ומדיטציות.”

”2014 תהיה שנה מאתגרת”, סיכם חורב. ”השוק משתנה במהירות. המנמרים נדרשים לביצועים ברמות אחרות ובקצבים שונים מבעבר. ארגונים נדרשים לייצר ערך עסקי מיידי. בקשר לאורקל - אני צופה שלסניף הישראלי תהיה זו שנה טובה.”

להסיר מאתרי האינטרנט שלה, מאתרים אחרים ומשלטי חוצות מודעה שבה נטען כי מערכת האקסה-דטה שלה מהירה פי 20 בביצועיה ממערכות Power Systems של יבמ. אחד המקומות שבהם התפרסמה המודעה היה הגרסה המודפסת של הוול-סטריט ג'ורנל, שם היא התפרסה על פני עמוד שלם. המודעה כללה השוואה של הביצועים של בסיס הנתונים של יבמ, שפעל על מערכת Power Systems מבית הענק הכחול, אצל לקוח אירופי בעולם הקמעונות, מול בסיס הנתונים של יבמ, שפעל על מערכת אקסה-דטה של אורקל. אורקל מיהרה להסיק שניתן להכליל ממקרה זה אל הכלל ולקבוע, כי מערכות אקסה-דטה שלה תמיד מהירות פי 20 מאלה של יבמ.

חורב אינו מסכים עם מועצת הפרסום האמריקנית: ”התפיסה האסטרטגית שלנו מדברת על ביצועים גבוהים. הביצועים של המערכות שלנו עולים בגדול על אלה של נטיצה של יבמ, ורטיקה של HP וגרינפלאם של EMC.”

”בשלוש שנים האחרונות אנו מובילים את תחום המערכות המהונדסות, מערכות זו מוכללות של חומרה ותוכנה יחדיו. כעת, שלוש שנים לאחר רכישת סאן ושילובה באורקל, אנחנו מספקים ערימת זו מוכללת, שיש בה טכנולוגיית וירטואליזציה, שרתים ומערכי אחסון, כמו גם מערכות הפעלה - סולאריס או לינוקס. מדובר בפתרון מיחשוב כולל לארגונים, והלקוחות נהנים מההיצע הזה. כל שכבת זו משולבת ונועדה לעבוד במשותף עם השכבות האחרות. לצד הביצועים, המערכות מספקות יכולות שרידות וגידול בקני מידה שלא הכרנו בעבר.”

”ראש בראש מול סאפ”

מה לגבי עולם ה-ERP? ישראל ממוצבת כמדינת סאפ.

”בכל מקום שאינו המגזר הממשלתי, אנו מובילים בעולם ה-ERP. באופן כולל, אנו מצויים ראש בראש מול סאפ. אנו דומיננטיים במגזר ההיי-טק ויש לנו פרויקטים במגוון מגזרי התעשייה, לרבות במגזר הביטחוני. בסופו של יום, יש מציאות מעבר לתדמית.”

”גם הפעילות שלנו מול יצואני התוכנה, ISV's ו-OEM's ישראליים, צמחה. אנו עובדים עם יותר מ-300 מהם וכן עם סטארט-אפים, ועם חלק



טעם החיים

קודם כל יש להיכנס לנעליהם של העובדים - או לנהוג ק"מ או שניים במשאית שלהם, אומר אונייקה נשגה, מנהל המיחשוב הראשי של מפעל הביקבוק העצמאי הגדול ביותר של קוקה קולה בארצות הברית • אסטרטגיית הניידות של מנהל המיחשוב הראשי במפעל קוקה קולה בארה"ב

שלו היא לבחון אילו מכשירים ניידים ויישומים חדשים מתאימים לחברה, ואילו אינם מתאימים. הצוות כולל מנהלים מיחידות התשתיות, היישומים, משתמשי הקצה וכלי העבודה האישיים של החברה, וכן כמה שותפים עסקיים.

כך, למשל, עם התגברות המגמה של שימוש במכשירים הנמצאים בבעלות העובדים, אישר הצוות תוכנית פיילוט, שבמסגרתה נשלחו עובדים לחנות אלקטרוניקה על מנת שיבחרו לעצמם ציוד שיהיה בבעלותם ובניהולם. הלך החדש היה חד משמעי: "העובדים שלנו אינם מעוניינים בכך", אומר נשגה, משום שהם רוצים גיבוי ותמיכה מצד החברה.

יש לוודא שהעמיתים יודעים שאתם עומדים בקצב

כל עוד מחלקת המיחשוב ממיינת את כל המכשירים והיישומים, יש לוודא שהעובדים יהיו מודעים לכך.

כשאפל השיקה גרסאות LTE חדשות של מחשבי iPad, פרסמו אנשי המיחשוב של CCBCC דו"ח קצר לעובדים, ובו הוסבר מדוע המכשירים של מנהלי המכירות לא ישודרגו לדור החדש. אין צורך בהסברים מקצועיים מעמיקים על החסרונות והיתרונות של כל טכנולוגיה, אך ביחס לטכנולוגיות שזוכות לפרסום רב, כדאי להכין מראש מתקפת מנט מתאימה.

נשגה רואה בעדכונים כאלה תזכורת לכך, שמחלקת המיחשוב של החברה עומדת בקצב ומעודכנת ביחס לטכנולוגיות חדשות, על מנת שאנשי המכירות לא יחשו צורך לחפש בעצמם פתרונות. "אני לא רוצה שאנשי המכירות יבלו חצי יום בבחינה של מחשבי לוח", מסביר נשגה.

אי אפשר לשלוט בכל דבר

זהו אחד הנושאים שגורמים לנשגה את התסכול הרב ביחס לאסטרטגיית הארגונית למכשירים ניידים: הביצועים של רשתות הסלולר אינם נתונים לשליטתו. ההדרכה של העובדים אינה תמיד בשליטתו. היצרניות של המכשירים המיועדים לצרכנים פרטיים מעדכנות את המוצרים שלהן לעתים תכופות מכפי שנשגה היה רוצה. "הייתי רוצה שליטה רבה יותר, כדי שאם חוויית השימוש תהיה גרועה, תוכל לבוא אלי", אומר נשגה.

יש לנצל ככל האפשר השקעות שכבר בוצעו בעבר

כאשר מעבירים ב-CCBCC תפקודים נוספים למחשבי לוח, מנסים תמיד אנשי החברה לעשות שימוש ביישומים קיימים, או ביישומי מדרג, לפני שמפתחים יישום סלולרי חדש לחלוטין. כשמחליפים, למשל, מחשב נישא במחשב לוח, מנסים קודם כל להעביר את היישום הקיים במחשב הנישא למחשב הלוח. החברה השקיעה ממוון רב ביישומים שנכתבו בשפת C# עבור מחשבים נישאים, וכעת בוחנים את האפשרות להעביר לפחות חלק מיישומים אלה למחשבי הלוח. המשימה הופקדה בידיה של חברת Skookum Digital Work, בניסיון למנף לפחות חלק מההשקעות הקיימות.

* כריס מרפי, עורך מגזין InformationWeek בארצות הברית

הרומן שלנו עם המכשירים הניידים כבר אינו בגדר חידוש. הימים שבהם התאהבנו במכשיר iPhone וזנחנו לאנחות את מכשירי BlackBerry חלפו כבר מזמן. היום אנו מתייחסים למכשירים הניידים כאל מובנים מאליהם.

מכשירי iPhone-1 ו-Antroid הם כיום סוגיה ארגונית, ומדיניות לשימוש במכשירים שבבעלות העובדים (BYOD) הונהגה בארגונים רבים. השיח התחלף מ"אני לא יכול להיות בלי מכשיר iPhone 3" ל-"מתי נוכל לצרף כבר עוד מכשיר נייד לעדכונים המופצים לאנשי המכירות?" אולם מבחינות מסוימות, הגישה הנינוחה והרציונלית יותר מקשה עוד יותר על מנהלי המיחשוב ואנשי המחלקה שלהם. היחס למכשירים הניידים הוא כאל מובן מאליהם, הביקוש גואה, ולכאורה הכל אפשרי.

אונייקה נשגה, מנהל המיחשוב הראשי של מפעל הביקבוק העצמאי הגדול ביותר של קוקה קולה בארצות הברית (Coca-Cola Bottling Co. Consolidated - CCBCC), מכיר היטב מציאות זו. נגה ואני שוחחנו לא מכבר על אסטרטגיית הניידות של CCBCC, ובכלל זה על האופן שבו מחפשים אנשי הצוות שלו אחר רעיונות חדשים ועל התהליכים למיון ותעדוף של רעיונות אלה. הנה כמה מהתובנות שעלו בשיחה.

יש להכיר את המציאות מהצד של העובדים

מדי שישה חודשים אמורים מנהלי המיחשוב של CCBCC לבלות יום במשאית עם נהג של החברה, ולהתלוות יום נוסף למנהל מכירות בפגישות עם לקוחות, דוגמת בעלי מסעדות ומנהלי חנויות. "כדי להשפיע על הפעילות העסקית, עלינו להכיר אותה היטב", מסביר נשגה, "ולא מתדרוכים בחדרי הישיבות, אלא מפעילות בשטח".

בשנת 2009, בעקבות אחד מסיוורים אלה, החליטה הנהלת CCBCC לצייד את מנהלי המכירות במחשבי iPad, שבהם נשמרו החומרים הנחוצים לפעילות המכירות. נשגה היה עד לאיש מכירות באלבמה שחווה סיטואציה קלאסית המוכרת היטב לאנשי מכירות - ניסיון להשיג דקה מזמנו של לקוח עסוק. "יש לנו את המותג מספר אחד בעולם, ובכל זאת אנו מתקשים לגרום ללקוח להקשיב לנו", נזכר נשגה.

לאחר שאנשי המיחשוב של CCBCC העבירו את המידע מדפי נייד למחשבי iPad, נרשמה עלייה בשיעור חד ספרתי בהיקפי המכירות בערוץ זה - מספר נשגה. זו הייתה עלייה חד פעמית, עקב הסקרנות שגילו הלקוחות ביחס למחשבי iPad החדשים והרצון שלהם להתנסות בהם. אולם מחשבי הלוח נותרו עד היום כלי חשוב מבחינתם של נציגי המכירות. כעת בוחן נשגה אם ניתן להעביר את כל הפעילות של אנשי המכירות למחשבי הלוח, ולחסוך את הצורך במחשבים נישאים עבורם.

יש להקים צוות שיתמקד במכשירים ניידים

בדומה למנהלי מיחשוב ראשיים רבים אחרים, גם לנשגה מגיעות לעתים תכופות פניות בנוסח "ראיתי במטוס שלעמית שלי יש מכשיר מסוים, למה אני לא קיבלתי?"

לשם כך הקים נשגה לפני חמש שנים צוות ייעוץ למכשירים ניידים עבור הארגון (E-MAG - Enterprise Mobility Advisory Group), שהמשימה

אנשים ומחשבים

פעם שנייה ברציפות



יום ג', 5.11.2013
דיויד אינטרקונטיננטל, תל אביב

Save The Date

mPAY Israel 2013



הארנק האלקטרוני של העתיד

הוועידה השנתית למקצוענים בתחום תשלומים אלקטרוניים מבוססי Mobile



עודד סלומי
מנהל יזמה אירופה ישראל

קהל היעד: מנמ"רים ומנהלי טכנולוגיות במגזר הקמעונאי והפיננסי, אתרי מסחר והעוסקים באון ליין, ספקיות פתרונות לארנק אלקטרוני, חברות הזנק, נציגי יצרניות מערכות ביילינג וקופות רושמות לענף הריטייל ועוד.

חסות פלטינום



חסות



הצעות להרצאות: יהודה קונפורטס,
yehudak@pc.co.il

לחסייות: נטלי 03-7330770
natali@pc.co.il

לרישום מח' אירועים טל' 03-7330777 או
באתר <http://epay2013.events.co.il>



גדי גילאון
מנכ"ל ומייסד
Mobisec



דורון אמיר
יועץ בכיר למובייל



אילן אלטר,
מנכ"ל, אלטרנט



לילך בן דוד
סמנכ"ל פיתוח
עסקי ואסטרטגיה
לאומי קארד



רון אוסטרי
מנכ"ל
mobilicard

שוק התשלומים באמצעות טלפונים חכמים, צפוי לעבור את המיליארד משתמשים עד 2015. היקף התשלומים האלקטרוניים עד לתקופה זו מוערך בכטריליון דולר. בישראל ביצעו אזרחי המדינה 892 מיליון טרנזקציות אלקטרוניות באמצעות כרטיסי אשראי וטלפונים חכמים.

השנה האחרונה היתה שנה קריטית בשוק זה והארנק האלקטרוני שעתיד להחליף את המזומנים מיושם ביותר ויותר תחומים קרובים לחיי כל אחד מאיתנו.

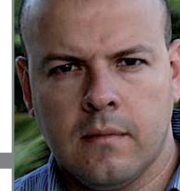
ועידת M-PAY 2013 שנערכת זו הפעם השנייה ברציפות, לאור ההצלחה הבלתי רגילה שהייתה בשנה שעברה, תתמקד בהתפתחויות של המסחר האלקטרוני שצועד בצעדי ענק אל עבר תשלומים באמצעות הטלפון הנייד. הוועידה תסקור את המגמות החדשות.

בין ההרצאות והמרצים

- עודד סלומי, מנהל יזמה אירופה ישראל
- גדי גילאון, מנכ"ל ומייסד Mobisec
- דורון אמיר, יועץ בכיר למובייל
- אילן אלטר, מנכ"ל אלטרנט
- לילך בר-דוד, סמנכ"ל פיתוח עסקי ואסטרטגיה, לאומי קארד
- NFC - האתגרים וההזדמנויות, רון אוסטרי, מנכ"ל Mobilicard

בין הנושאים המרכזיים

- קרב הארנקים האלקטרוניים
- מי ישלוט על אמצעי התשלום שלנו?
- NFC: סוגיות מעשיות בהפעלת
- הגנה על הפרטיות • אבטחת מידע
- הים הענק של אפליקציות חינוכיות: כיצד משכנעים את הלקוח?
- כרטיס חכם בתחבורה הציבורית
- האם לא הפסדנו את הרכבת?
- יישומים לתשלומים אלקטרוניים מבוססי מובייל: מערכות הסעה המונית, רשתות מזון מהיר, נמלי אוויר ויבשה, קניות בחנויות רשת, מרכולים, חניה סלולרית
- כיצד מנהלים את השימוש בניידים בעולם הארגוני בעידן BYOD
- סוגיות משפטיות בתשלומים אלקטרוניים



מנמ"ר 2.0 - מנמ"ר מהזן החדש

אחד השינויים המרכזיים שעל המנמ"ר לאמץ וליישם הוא: לא עוד חשיבה מוטת-ROI בלבד, אלא חשיבה על צמיחה ושיפור יעילות ארגונית, שאיננה בהכרח ניתנת למדידה במודלים המסורתיים המוכרים • אחד התפקידים המרכזיים של המנמ"ר הינו חדשנות טכנולוגית וארגונית. ללא חדשנות הארגון מפסיד מדי יום אפשרויות עסקיות חדשות

תהליכים עסקיים, לקצר תהליכי ייצור ועוד כהנה וכהנה. כאשר מביטים על התוצאה, מרבית המנמ"רים לא עמדו במבחן הציפיות והעדיפו להתעמק בערכים אותם אפשר לכוון "ישנים", כפי שהורגלו לעשות במשך שנים עברו.

הערכים הישנים הם מרכזיים גם כיום, ואין כוונה לערער על חשיבותם, אך אם נתבונן במבט-על מדובר בהחלטות טקטיות בלבד העוסקות במידה רבה בסוגיות תפעוליות. בשל כך התקשו מנמ"רים רבים לתפוס מקום בהנהלות הארגונים ולחזק את השפעתם. בשוק הישראלי כיום לא מעט מנמ"רים בכירים אשר התמקדו ב"ערכים ישנים" הוחלפו על ידי אנשי חזון, ולא בהכרח באנשי טכנולוגיה. יתרונם של אנשי החזון הינו בכך שאינם מקדשים את הטכנולוגיה אלא מעורבים

ופי-ה-IT, ובראשם המנמ"רים, מתמודדים עם מציאות משתנה. הצורך בחדשנות טכנולוגית, מתן תשומת לב לערך עסקי והשחיקה בתקציבים דורשים שינוי תודעתי ואימוץ צורות חשיבה חדשות ורעננות.

לדעת מומחים רבים בתחום הייעוץ הארגוני, אחד התפקידים המרכזיים של המנמ"ר הינו חדשנות טכנולוגית וארגונית. ללא חדשנות הארגון מפסיד מדי יום אפשרויות עסקיות חדשות. אימוץ טכנולוגיות וטרנדים חדשים מוסיף לתדמית הארגון נופך של דינמיות, חדשנות ורוח צעירה.

לא מעט מנמ"רים בכירים אשר התמקדו ב"ערכים ישנים" הוחלפו על ידי אנשי חזון, ולא בהכרח אנשי טכנולוגיה. יתרונם של אנשי החזון



באסטרטגיה העסקית. יתרון נוסף של המנמ"רים מהזן החדש הוא העובדה כי השיח בתוך הארגון התהפך - משיחות משעממות בנושאים טכניים ותפעוליים, לשיח ממוקד מטרה: במקום "מה זה עושה?" ל"מה אני מרוויח מזה?".

ההתמקדות בשורת הרווח משנה את התחום בצורה יסודית. סקר שביצעה חברת המחקר גרטנר בקרב יותר מ-500 מנמ"רים בארגונים המובילים בארצות הברית בשלהי 2012 מצויר תמונה מדאיגה: יותר מ-56% מהמנמ"רים ציינו כי תקציב ה-IT בארגונם לשנה הנוכחית קוצץ או נותר זהה לתקציב בשנת 2012. אך אין זאת הנקודה המדאיגה היחידה - יותר מ-80% מהמנמ"רים צפו עלייה בהוצאות ה-OPEX, כך שבשורה התחתונה רק רבע מתקציב ה-IT נותר פנוי לטובת השקעות חדשות. מדובר במעגל אינסופי שהציאה ממנו כמעט ובלתי אפשרית, אך הדרך לשבור את המעגל היא בהצגת

הינו בכך שאינם מקדשים את הטכנולוגיה לשמה, אלא את תרומת הטכנולוגיה לחזון העסקי של הארגון.

בסקר שקיימה לאחרונה בינת תקשורת מחשבים בקרב 120 מנמ"רים מהארגונים המובילים בישראל נמצא, כי תקציבי ה-IT נמצאים בשחיקה מתמדת, בעוד תקציבי התפעול (OPEX) נמצאים בעלייה מתמדת, עובדה הפוגעת באופן ישיר בהשקעות חדשות הנדרשות על ידי הארגון.

שחיקת תקציבי ה-IT הינה סממן אחד מני רבים לשאלת חשיבותו ומיקומו של גוף ה-IT בארגון. השיח המקצועי והתקשורתי מצביע כיום על פיוחות עז במעמדו של המנמ"ר, זאת בניגוד מוחלט לשיח שהתנהל עד לפני כמה שנים, על פיו נראה היה כי המנמ"ר הוא דמות בולטת ומרכזית ביותר בארגון. מה גרם לשינוי הקיצוני? התשובה אינה פשוטה, אך אפשר לאמץ את המשפט "כגודל הציפייה גודל האכזבה". הציפיות מהמנמ"רים היו גבוהות: להיות מובילי שינויים מבניים בחברה, לפשט

ערכים עסקיים ותועלות ארגוניות, אשר ישפרו את שורת הרווח של הארגון, ובאמצעות מנגנון שיפור הרווחיות לגייס תקציב IT ראוי. גם תקציב ה-CAPEX כפי שהוא מוגדר כיום מכיל אלמנטים רבים מדי של תחזוקה, שדרוג, החלפת ציוד, הגדלת נפחים ועוד, כך שלבסוף למנמ"ר כמעט ואין אפשרות לייצר משהו חדש. ה"משהו חדש" הנדרש מהמנמ"ר הוא ערכים חדשים, לא עוד החלפת "זה" ב"זה", לא עוד מתן דגש מרכזי על תפעוליות, אלא אלמנטים שבראש ובראשונה ישרתו את הארגון ויתמכו באופן ישיר בשיפור השורה התחתונה.

מעלות לצמיחה

זהו אחד השינויים המרכזיים שעל המנמ"ר לאמץ וליישם - לא עוד חשיבה מוטת-ROI בלבד, אלא חשיבה על צמיחה ושיפור יעילות ארגונית, שאיננה בהכרח ניתנת למדידה במודלים המסורתיים המוכרים. כמעט ואין כיום מודל ברור וחד משמעי כ-ROI, ולכן קשה מאוד לכמת לסכומים אמיתיים שיפור בתקשורת הארגונית, שביעות רצון לקוחות או קיצור זמן מענה. ההתייעלות המושגת היא פרטנית לחלוטין לעיסוקו של הלקוח, לתרבות הארגונית שלו וליכולת לאמץ טכנולוגיות מתקדמות. מודלים חדשים מתפתחים בימים אלו, אך על המנמ"ר להעלות בשיח הארגוני את תרומתו הישירה (ולא העקיפה) לצמיחה ושינוי התהליכים בארגון. לאחרונה מתקיים דיון בתקשורת הטכנולוגית אודות תפקידיו של המנמ"ר. אחד הנושאים הבולטים והמעניינים הינו החדשנות, ובאתרים



רבים ראיתי כבר כי ראשי התיבות CIO הפכו ל-Chief Innovation Officer. לא הייתי ממנהר לשנות את השם המסורתי, Chief Information Officer, אך עם זאת הייתי ממליץ למנמ"רים לעודד, לאפשר וליזום חדשנות, שכן ללא חדשנות הארגון מפסיד מדי יום אפשרויות עסקיות חדשות. אימוץ טכנולוגיות וטרנדים מוסיף לתדמית הארגון נופך של דינמיות, חדשנות ורוח צעירה, ואין ספק כי לקוחות החברה ועובדיה בהחלט יזדהו יותר עם חברה שזאת תדמיתה.

חדשנות בהחלט קשורה לטרנדים, אולם ההיסטוריה מלמדת כי יש טרנדים ששוויהם אמיתיים וכאלה שאינם. טרנד מרכזי בעשור האחרון, למשל, היה מיקור-חוץ - ארגונים שלמים אימצו מודלים של הוצאת גוף IT וגופים אחרים מהארגון. היום ניתן לומר כי רק מקרים בודדים של מודל זה שרדו. עם זאת, חיזוק הארגון בנקודות חולשה ממוקדות באמצעות אנשי מיקור חוץ הוכיח את עצמו כפתרון מוצלח

אין ספק כי הפחד מפני

הלא נודע משתק, אך

על המנמ"ר לנצל את

כוח האדם המתפנה

כתוצאה מהתייעלות

טכנולוגית ולמקד אותו

במשימות מוטות ערך

חדש, משימות אשר

בראש ובראשונה מטרתן

לשפר את יעילות

העבודה ואת השורה

התחתונה בארגון

ביותר. כך יש להתנהל גם לגבי הטרנדים העכשוויים: ענן ציבורי, רשתות חברתיות וניידות עסקית. אימוץ הטרנדים חייב להיעשות במחשבה והתאמה עמוקה, ולהתחבר ליעדים העסקיים הארגוניים באופן ישיר.

אחד הטרנדים המעניינים ביותר בשוק הינו הענן. רבות נאמר ונכתב על יתרונות הענן, היותו בטוח, זמין, נגיש וזול לשימוש. עם זאת, קיים פער בין שפע היתרונות שהוא מציע על הנייר ובין קצב הטמעת הטכנולוגיה. נתונים שפורסמו לאחרונה על ידי חברת STKI מעידים על שימוש זניח בשירותי ענן ציבוריים: ההוצאה בישראל על שירותי ענן עלתה בין שנת 2011 ל-2012 ב-9.2% בלבד וכיום מסתכמת ב-166 מיליון דולר, 4.6% בלבד מכלל הוצאות המחשוב המשקיות בישראל ב-2012. מתוך הוצאות אלה, מעריכה STKI כי רק 8 מיליון דולר הושקעו בצריכת משאבי מחשוב ואחסון בענן.

גם פה, לדעת STKI, הפער במימוש הינו תוצאה של חשש ושמרנות, בעיקר חשש מפני הקטנת כ"א במחלקות ה-IT, אך חששות אלו טעות בבסיסן. ברור כי הטכנולוגיה הופכת ומורכבת מיום ליום ואיננו מכיר גוף IT אחד אשר לאורך השנים קטן משמעותית בשל אימוץ טכנולוגיה זו או אחרת.

אין ספק כי הפחד מפני הלא נודע משתק, אך על המנמ"ר לנצל את כוח האדם המתפנה כתוצאה מהתייעלות טכנולוגית ולמקד אותו במשימות מוטות ערך חדש, משימות אשר בראש ובראשונה מטרתן לשפר את יעילות העבודה ואת השורה התחתונה בארגון.

בחיפוש אחר ערך חדש נמצא תחומים רבים שבהם רוב מנהלי ה-IT אינם דומיננטיים מספיק, למשל רשתות חברתיות, מערכות קשרי לקוחות, רצפות ייצור ותהליכים תומכי משאבי אנוש. מעטים המקרים שבהם המנמ"ר מעורב באופן ישיר בדיון אודות הדרכים להוספת לקוחות חדשים לארגון או פנייה לקהל מטרה. מנמ"ר מהזן החדש חייב להיות דומיננטי, משום שברוב המקרים למערכות ה-IT יהיה קשר ישיר לאיכות הפתרון ולהתאמתו לארגון.

המנמ"ר מהזן החדש אינו חייב להיות אדם שונה מזה הממלא את התפקיד כיום. כל מנמ"ר יכול ומוזמן להתאים את עצמו להלך הרוח העכשווי. מנמ"ר המצוי בנבכי הטכנולוגיה והתהליכים העסקיים הינו קריטי עבור כל ארגון, ועל המנמ"רים לזכור כי זוהי חובתם ליזום ולהוביל תהליכים מרכזיים בארגון, ללמוד לחשוב כלקוח של הארגון, משמע מה מצופה מהארגון להעניק לו וכיצד. על המנמ"ר להבין כיצד נכון למדוד תועלות ותפוקות עסקיות ולא להסתמך על מודל ה-ROI בלבד - ולא פחות חשוב, ללמוד לשלוט בתקציב ולא להישלט על ידו.

אין ספק כי שינויים אלה כרוכים בראש ובראשונה בשינוי תודעת, אך בעזרת שינויים אלו יוכלו גופי ה-IT ובראשם המנמ"רים לצעוד בבטחה אל מחר טכנולוגי מסקרן ומרתק הצפוי לכולנו.

*** אמיר פורקוש, סמנכ"ל טכנולוגיות מתקדמות בבניית תקשורת מחשבים**

האם ישראל תמשיך לתפקד בשעת חירום?

תא"ל (מיל') ארנון זו-ארץ: "ישראל נעשית תלויה יותר ויותר ב-IT וחשיבות ההמשכיות והרציפות עולה בהתאם" ♦ ההתקדמות של מערכות ה-IT מביאה אתה יותר ויותר צרות - כך אמר תא"ל (מיל') זו-ארץ בכנס ה-DRP הלאומי, שהוא שימש יושב ראש ועדת התכנים שלו

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

המקום בו נדרשת שותפות פעולות בין משרד הביטחון והמשרד לביטחון פנים. קיים צורך ליצור שכבות של פעילות, עד רמת הגוף הפרטי. יש עדיין גורמים במדינה שלא נמצאים שם". לדבריו, "המשכיות אורח החיים השוטף במדינה ישראל מותנית בהגנה על מגוון רחב של מערכות IT אזוריות: פיננסיות, ממשלתיות, תשתית, עירוניות, תקשורת ומדיה, ותעבורה, לצד מערכות צבאיות וביטחוניות. כאשר גופים חשובים כמו הבורסה, אל על, צים או בנק ישראל מותקפים, הבעיה היא לאומית ולא של המותקפים בלבד. במובן זה, אין הבדל בין התקפת סייבר על בנק לאומי להתקפת סייבר על חברת החשמל. מטרת התוקף היא לייצר נזק לאומי".

זו-ארץ סיים באומרו, כי "קיים מתח ניגודי בין הרצון להתקדם ולחסוך בהוצאות תפעוליות מחד לרצון להטמיע טכנולוגיות מתקדמות כגון ענן מאידך. על כל גוף וארגון למצוא את נקודת האיזון בין הצורך בהמשכיות ורציפות תפקודית לצורך הבלתי פוסק בהתייעלות".

"המלחמה ומצבי החירום כבר כאן"

"המלחמה ומצבי החירום כבר כאן, אם באופן ממש ופוטנציאלי. נדרש להגיב לכל המצבים האלה כעת ולא בעוד חמש שנים", כך אמר **אבי דוד**, ראש אגף תיאום והיערכות לחירום במשרד להגנת העורף. בדבריו חשף דוד את הלקחים הראשוניים של תרגיל נקודת מפנה, שנערך באחרונה: "יש להביט ולתכנן לטווח ארוך, לקיים תרגולים כל

"יש להביט ולתכנן לטווח ארוך, לקיים תרגולים כל שנה ולוודא כי התלות ההדדית בין המערכות לא פוגעת בתפקודן שלהן"



אבי דוד

שנה ולוודא כי התלות ההדדית בין המערכות לא פוגעת בתפקודן שלהן". "לא בטוח שניתן להעריך את יכולות היערכות וההתאוששות שלנו אל מול יכולות האויב, אולם ברור שנושא הסייבר נוגע לכל אחד מאיתנו: לאזרחים, לתשתיות לאומיות, לרשויות מקומיות ולמפעלים חיוניים", אמר. "אין אחד במדינה שלא צריך להיערך. היערכות צריכה להיות כוללת - של כל המערכות". הוא ציין שהמערכות תלויות זו בזו ונדרש שתעבודנה זו לצד זו. "נלינו לבחון בכל עת האם אנחנו יודעים לייצר דו-שיח בכל מערכת



תא"ל (מיל') ארנון זו-ארץ

ככל שמערכות ה-IT בארגונים הופכות להיות מתקדמות יותר - כך הצרות מתקדמות אף הן השכם והערב. ישראל הולכת ונעשית תלויה יותר ויותר ב-IT. בהתאם, הרובד הלאומי של המשכיות והרציפות הולך ונהיה קריטי יותר ויותר. כך פני הדברים גם במגזר הפרטי וברשויות המקומיות, אמר תא"ל (מיל') **ארנון זו-ארץ**.

זו-ארץ דיבר בפתח כנס DRP לאומי - הכנס השנתי להמשכיות ולרציפות תפקודית. הכנס, בהפקת אנשים ומחשבים, התקיים במלון דיוויד אינטרקונטיננטל בתל אביב, בהשתתפות מאות מקצוענים בתחום. הנחו אותו **פלי הנמר**, יום ומנהיג אנשים ומחשבים, ו**יהודה קונפורטס**, העורך הראשי של הקבוצה. תא"ל (מיל') זו-ארץ שימש יושב ראש ועדת התוכנית של הכנס.

"אחת המסקנות הברורות היא שמי שלא מתרגל מעבר של דטה סנטר מהאתר הראשי לאתר הגיבוי, כמו גם מעבר של יישומים - לא יצליח לעשות זאת בזמן אמת, בחירום". "נדרש לסייע לפני המדינה, לעורף, להמשיך לפעול גם במצבי חירום, ויש ארגונים שעדיין לא נמצאים במקום הזה", הוסיף. "קיים צורך לייצר פתרונות של תהליכים כוללים, עם טיפול בביטחון האישי, כמו גם בתשתיות לאומיות קריטיות. ביטחון לאומי ו-DRP לאומי מגלמים בתוכם חוסן חברתי".

הוא אמר, כי "בשעת אסון או חירום נדרש לייצר יכולות להמשיך הפעילות בכל שכבות המדינה, שיאפשרו המשך הכלכלה, דאגה לפרט ולגופים שונים. ללא מידע אמין ויצירת תמונת מצב כוללת, עם התראות ותובנות לטובת מקבלי ההחלטות, לא נוכל לתפקד בשעת חירום". "על המדינה להתמקד בשתי פעילויות מרכזיות: להגן מפני אויב חיצוני ולסייע לפני המדינה להמשיך ולפעול", המליץ זו-ארץ. "זה

יכולים להפוך לאירועי חירום פיננסי, בין אם בעת מלחמה, אירועי טרור ופשע, אסונות טבע ומגפות ומתקפות קיברנטיות", הוסיף.

כאלו סיפר שניתוח אפקטיבי של המשכיות עסקית שערך בנק ישראל "העלה כמה מימדים חשובים הדורשים טיפול: יצירת אסטרטגיית התאוששות, בניית תוכנית המשכיות עסקית מפורטת וניטור, תרגול והטמעה. המטרה היא שנוכל להמשיך ולנהל את הזרימה הדו-כיוונית של 76 מיליארד דולרים, גם בעיתות חירום. כך, למשל, פיתחנו יכולות גלישה מרחוק מאובטחות לטובת עובדינו, על מנת לוודא המשך העבודה של גורמי מפתח בבנק שאין ביכולתם להגיע לעבודה".

"אנחנו מצויים במרחב הקיברנטי מזה שנתיים", אמר כאלו. "אנחנו משקיעים הרבה על מנת למנוע חדירה למערכות שלנו".

הוא ציין ש"הרמה הבסיסית של אבטחת מידע בבנקאות היא טובה, כי בנקים חייבים להיות במצב בו הם מפעילים מערכות ליבה באינטרנט. אלא שהעובדה שאנחנו במקום טוב לא אומרת שמתקפה קיברנטית לא

ובין מערכות", אמר. "עלינו לוודא שערכת החזית יודעת לנהל דו-שיח מול מערכות ההגנה והעורף. הגנה לא רק במובן הפיזי אלא איך המשק האזרחי כולו מייצר אורך נשימה מספיק להמשך תפקוד".

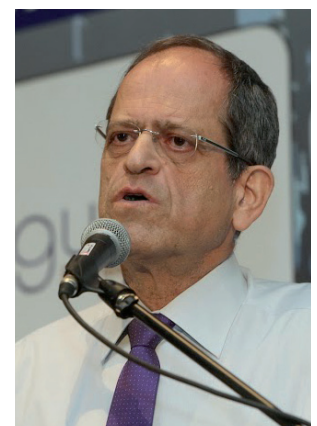
דוד הוסיף שמושג החירום כולל כמה רכיבים, ביניהם תשתיות קריטיות לאומיות, דוגמת חשמל וגז, והמגזרים הפיננסי והעסקי-פרטי. "אסור שפגיעה במי מהם תביא ליצירת שרשרת נזקים מתמשכים. אין זה משנה אם המדובר במלחמה, רעידת אדמה או סייבר, בסוף צריך ליצור איזון במה להשקיע יותר ובמה פחות, ומי מוביל כל נושא. יש ליצור מצב של יכולות מקבילות של הגופים השונים ולבסוף לאחד כוחות. צריך לייצר דו-שיח בו כל אחת מהמערכות יודעת 'לדבר' עם כל אחד מהגופים".

לסיכום, אמר דוד, "יש לשאוף למימוש מצב של רציפות תפקודית של המערכות בלא הרף. צריך להביא למרב השילוביות בין המערכות, עם יצירת יכולת תגובה. לכולנו יש עוד מספיק עבודה".

"מתקפת אנונימוס ב-7 באפריל היא רק הקדימון"

"קיבלנו כמה קדימונים 'לטעום' מהי מתקפת סייבר. במתקפת אנונימוס ב-7 באפריל הייתה אשליה של סכנה, אולם מה שהיה שם זה לא מלחמה אמיתית. המלחמה המקוונת האמיתית הרבה יותר מסובכת", כך אמר **חזי כאלו**, מנכ"ל בנק ישראל.

לדברי כאלו, "כיום, כולם מבינים שהמשכיות עסקית ורציפות תפקודית לא יצליחו בלי תוכנית אסטרטגית לצד מחויבות טוטלית של ההנהלה. אם ההנהלה לא מבינה כי המשכיות עסקית והתאוששות מאסון הם נושאים שבנפשנו, הם לא יקרו".



חזי כאלו

היבט נוסף, קבע כאלו, הוא ש"אם לא מתרגלים ונערכים למצבי חירום - אין סיכוי שבחירום המערכות יעבדו".

"אירועי חירום לא-פיננסי

במוקד. בנוסף, יהיה מודול בפייסבוק, שגם בו ניתן יהיה לפתוח פנייה למוקד."

"על פי תפיסתנו, מה שעובד בשגרה עבור עובדי השטח של עיריית פתח תקווה הוא מה שיעבוד גם בזמן חירום", הוסיף. "לעובדי השטח של העירייה יש יכולת לפתוח ולטפל בפניות במוקד באמצעות יישום שהם עובדים איתו בעבודה היום יומית. כל ערוצי הפניות, כולל אלה של נציגי שאר הגופים: משטרה, כבאות, מגן דוד אדום, זק"א ועוד, יכולים לדלות מהמערכת שלהם את האירועים הקריטיים ולהזין אותם לתוך מערכת אחודה, שבאמצעותה ניתן לשלוט בכל האירועים ולתת מענה איכותי ומיידי בעת חירום לכל צורך שיעלה."

הוא סיים בצינון, ש"המערכת עובדת בענן ומאפשרת לייצר תמונת מצב בחירום על סמך כל האירועים. היא משמשת בסיס לקבלת החלטות בעת חירום תוך יצירת תמונת מצב מלאה."

"התלות גבוהה של הארגונים הגדולים ב-IT שלהם - קריטית"

"התלות הגבוהה של הארגונים הגדולים במשק, ממשלתיים ועסקיים כאחד, במערכות המידע שלהם היא קריטית. כל פגיעה במערכות הללו, במיוחד בשעת חירום, עלולה להביא להפסקה של שירותים חיוניים ברמה הלאומית ולפגיעה עסקית בארגונים", כך אמר **רוני שדה**, מנכ"ל Med-1.

לדברי שדה, "תחום האירוח של הדטה סנטר הוא שוק של שחקנים לטווח ארוך. הלוקוחות בוחנים את הספקיות על סמך הניסיון, הביצועים והיכולת שלהן לעמוד מאחורי רמות ה-SLA המובטחות לאורך זמן. המודעות הגוברת של ארגונים לנושא ההמשכיות העסקית, בשגרה או בחירום, היא הגורם העיקרי לגידול בביקוש של ארגונים להעברת מערכי המיחשוב שלהם למתקני דטה סנטר ממוגנים."

"היכולת להמשיך ולהפעיל את מערכי המיחשוב ומערכות המידע במצב חירום היא אחד התחומים המרכזיים שראשי המשק והנהלות הארגונים נותנים עליו את הדעת", הוסיף. "יש עלייה בביקוש של ארגונים להגנה, היערכות והפעלה של מערכי המיחשוב שלהם - בשגרה ובחירום."

"היכולת להמשיך

ולהפעיל את מערכי

המיחשוב ומערכות

המידע במצב חירום

היא אחד התחומים

המרכזיים שראשי

המשק והנהלות

הארגונים נותנים עליו

את הדעת"



רוני שדה

הוא ציין ש"על מנת לקיים המשכיות עסקית, אותם ארגונים דאגו, בין היתר, להקמה של מערכי מיחשוב לגיבוי במתקנים ממוגנים ומאובטחים. מדובר לא רק בארגונים שהרגולטור מחייב אותם להכין תוכנית לפעולה בשעת חירום, דוגמת משרדי ממשלה, בנקים וחברות טלקום, אלא גם בארגונים עסקיים אחרים, שמבינים את החשיבות של פעילות רציפה בכל מצב, למשל חברות היי-טק ומפעלי תעשייה."

תכה בנו, כי מתקפות אלה מצויות מתחת לראדאר והן תגענה לאו דווקא דרך המערכות המסודרות."

"ארגונים נדרשים ל-DRP על מנת לשרוד בעידן האימיים המגוונים", סיכם כאלו. "יש לוודא שיש לארגון אסטרטגיה לתחום, יש מעורבות וגיבוי של הנהלה, קיימים נהלים ונערכים תרגולים."

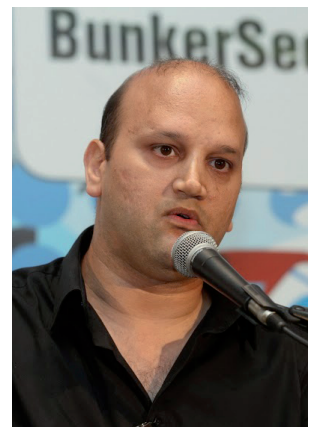
"מענה ה-IT למצבי חירום לאומיים - חדר מלחמה אחוד"

"האתגר האמיתי והערך המוסף שמביא ה-IT בהתמודדות עם מצבי החירום הוא ביכולתו ליצור חמ"ל (חדר מלחמה) אחוד, שמבוסס על מידע שמגיע מכל הגופים שמגויסים בשעת חירום: שירותי הכבאות, מגן דוד אדום והמשטרה. הוא מאפשר להתמודד בצורה מושכלת עם מצבי קיצון, מאחר שהמידע מרוכז למערכת ניהול חירום אחת, שבאמצעותה ניתן לקבל החלטות טובות יותר כיצד לטפל בכל האירועים - לפי סדרי עדיפויות ובצורה נכונה", כך אמר **רון שלום**, מנמ"ר עיריית פתח תקווה.

לדברי שלום, "חמ"ל חירום בסדרי גודל עירוניים או לאומיים אינו רק אתגר טכנולוגי אלא לא פחות מכך גם אתגר ארגוני."

הוא הביא כדוגמה אירוע דליפה של חומר מסוכן מאחד המפעלים באזור התעשייה סגולה בפתח תקווה, שהתרחש בפברואר השנה. "נציגי העירייה שהפעילו את כוחות החירום וההצלה התרוצצו בין שני חפ"קים (חדרי פיקוד) - של המשטרה ושירותי הכבאות, כדי להבין את תמונת המצב של האירוע", תיאר. "מידע שהם קיבלו בחפ"ק אחד לא תאם במדויק את התמונה מהחפ"ק השני, וההחלטות שהתקבלו היו יכולות להיות טובות יותר. אם היה שם חמ"ל אחוד, ניתן היה לראות את כל הנתונים בו זמנית, ופעילויות ההצלה היו מסונכרנות. חמ"ל אחוד יכול לשפר את כל ניהול אירוע החירום המקומי". "על מנת להקים חמ"ל אחוד, אני ממליץ להתבסס על תשתיות ענן בחירום. אלה מאפשרות גמישות של תשתיות והשקעות נמוכות יחסית בחומרה ובתוכנה, ומצד שני - מתמודדות בהצלחה עם ריבוי משתמשים שצריכים לקבל מידע ממערכות שונות ומתשתיות IT מרובות ומגוונות", ציין.

שלום תיאר את Nowforce, מערכות החירום של עיריית פתח תקווה, ואמר, ש"אנחנו מעמידים כמה ערוצי תקשורת לפניות של התושבים אלינו. אלה מבוססות על יישום בסלולר לתושב, שבאמצעותו ניתן לפתוח פניות



רון שלום

"על מנת להקים חמ"ל"

אחוד, אני ממליץ

להתבסס על תשתיות

ענן בחירום. אלה

מאפשרות גמישות

של תשתיות והשקעות

נמוכות יחסית בחומרה

ובתוכנה, ומצד שני -

מתמודדות בהצלחה

עם ריבוי משתמשים

שצריכים לקבל מידע

ממערכות שונות

ומתשתיות IT מרובות

ומגוונות"



הירידה של צה"ל לנגב טומן בחובו הזדמנויות רבות בהקשר זה, כיוון שהוא עומד להקים שם אתר DR, בזמן שלממשלה אין אתר שכזה. עם סיום ההקמה, תוכל הממשלה לנצל את האתרים בנגב לטובת הקמת אתר DR משלה. בהיבט ה-DR הלאומי לגופי הממשלה, אנו מצויים בצעדים הראשונים לכיוון המימוש. הדרך עוד ארוכה ונדרשות רגולציה, אכיפה ומודעות."

ה-IT חדל כבר מזמן להיות 'תומך לחימה'. הוא חלק אינטגרלי מ-'הכוח הלוחם', משמע - מההיבט העסקי של הארגון. הוא מצוי כיום בליבה העסקית שלו, אמר בחרו. "ככזה, האחריות והמשמעות שלו גדולות יותר. בסופו של דבר, אם הנהלת הארגון תביט על ההשקעה לעומת התפוקה, היא תגלה שההשקעה הנדרשת קטנה יותר מההוצאה שתיגרם אם חלילה יקרה משהו."

להיערך לשורת אסונות

ארז פז, ה-CTO של סינגולר, אמר בכנס כי "ארגונים נדרשים להתמודד עם שורת אסונות, אך למרות זאת הם נמנעים ממימוש של פתרונות DR - בגלל העלויות שלהם. הבשורה הטכנולוגית הגדולה שעונה על מצוקה זו היא מיחשוב ענן."

לדבריו, "הרבה יותר קל להגיע לארגונים כשמדברים איתם על אסון ממוקד. הענן יספק את המענה והפתרון לרוב המצבים הדורשים התאוששות מאסון: שריפה, שיטפון, פגיעות טילים ועוד אסונות טבע. הוא יענה על פתרונות ה-DR בענן פרטי וציבורי, ענן בארץ וענן בחו"ל." "הסיבה להצלחת פתרונות מיחשוב ענן כמענה ל-DR היא העובדה שה-



אורן בחרי

"ה-IT חדל כבר מזמן להיות 'תומך לחימה'. הוא חלק אינטגרלי מ-'הכוח הלוחם', משמע - מההיבט העסקי של הארגון. הוא מצוי כיום בליבה העסקית שלו"

בשל העלייה בביקושים, הדגיש שדה, "לא רק שאין מצב של רוויה בשוק, אלא שבפועל קיים מחסור בשטחי איחסון ממוגנים ומאובטחים לאירוח דטה סנטרים."

שדה עמד על תהליך נוסף שאותו מזהים ב-Med-1, שבמסגרתו "יותר ממחצית מלקוחותינו מפנימים את המורכבות והעלות הגבוהה של הפעלת הדטה סנטר בתוך הארגון. הם בחרו להעביר אלינו את מתקני הייצור שלהם ולהחזיר לארגון את מתקני הגיבוי, ובמקרים מסוימים אף להציב את שני המתקנים אצלנו. בדרך זו הארגונים מגדילים את הוודאות והיכולת לדעת שבכל תרחיש ובכל מצב - הדטה סנטר הראשי שלהם ימשיך לתפקד."

לסיום אמר שדה, כי "לאור העלייה בביקוש ביצענו באחרונה השקעות גדולות, של עשרות מיליוני שקלים, בשדרוג תשתיות החשמל, מיזוג האוויר, עמדות עבודה בשעת חרום במתקנים שלנו ומיגון המתקנים, תוך הגדלת השטחים המיועדים לשמש את מערכות המידע של לקוחותינו. אנחנו מספקים ללקוחות מזה 13 שנים שירות ברמת SLA של 99.99%, עם גנרטורים בעלי כוח ייצור חשמל בהיקף כולל של 16 מגה-ואט, מערכות אל-פסק, מערכי מיזוג וחדרי חשמל. מערך ממוגן זה מיועד להבטיח המשכיות עסקית של לפחות 72 שעות לאתרי הייצור והגיבוי של הלקוחות, ללא תלות בגורמים חיצוניים כגון חברת החשמל."

יישום DRP מבוסס וירטואליזציה

"ארגונים שלא יממשו פתרון DRP מבוסס וירטואליזציה, צפויים להשקיע בפתרון השקעות רבות יותר ובנוסף, הם יסבלו מזמן התאוששות ארוך משמעותית", כך אמר **בן חגי**, מהנדס מערכות בכיר ב-VMware ישראל.

לדברי חגי, מחקרים העלו כי הסיבה הראשונה בגינה מנהלי תשתיות עוברים לתשתיות שרתים וירטואליות, היא הצורך בהמשכיות עסקית ובתכנית התאוששות מאסון. מעבר לתשתית שכזו, אמר חגי, מקל על מימוש ה-DRP, "כיוון שבשרת וירטואלי פחות משנה לי מה קורה בפנים. אני יכול לספק פתרון אחד ומגן על פונקציה אחת."

"ארגונים הבינו

שלתשתית

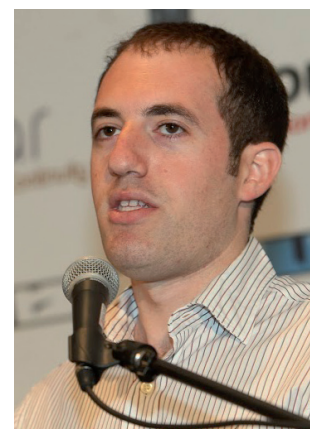
הווירטואלית המגיעה

מהקופסה יש יכולות

DRP וזמינות גבוהות,

ללא תלות במה שיש

בתוך המערכות"



בן חגי

"בניית פתרון DRP מבוסס מערכת vSphere בגרסה 5.1, המנהלת עד 64 שרתים במקביל, מביאה להעלאת הזמינות עבור כל היישומים", אמר חגי. הוא סיים בציינו, כי "ארגונים הבינו שלתשתית הווירטואלית המגיעה מהקופסה יש יכולות DRP וזמינות גבוהות, ללא תלות במה שיש בתוך המערכות."

הדרך עוד ארוכה

אורן בחרי, מנכ"ל דור טכנולוגיות מידע, אמר, כי "ברמה הלאומית, יש להבדיל בין DRP במגזר הביטחוני לזה הממשלתי. הצבא מתקדם בנושא, בעיקר בשל מעבר בסיסי צה"ל לנגב. יש חשיבה מערכתית בנושא. פרויקט

לדברי פרנק, "יש לבנות נכון מערך מיחשוב מגובה ושריד, משמע לטפל בכלל ההיבטים: גיבוי, שרידות, ביצועים ועומסים, אבטחת מידע, אבטחת איכות של תהליכים, מערכות ונתונים". "בנוסף", ציין, "יש לתרגל את המעבר לאתר הגיבוי, על מנת לוודא שבעת חירום, הוא יבוצע בצורה חלקה. התרגול צריך להיות מבוצע בשלבים: תרגילים קטנים לרכיבים בודדים ומערכות; תרגיל מלא עם אתר ראשי 'חי'; ותרגיל מלא עם אתר ראשי 'מת', משמע - ניתוק התקשורת על מנת לוודא את המוכנות לדילוג של הדטה סנטר, על לבצע מעבר הדרגתי רב-שלבי, על בסיס תוכנית מפורטת, שנבנתה על פי ניסיון מוכח ולקחים מהתרגילים שנערכו קודם לכן".



אלי פרנק

הוא הוסיף, כי "בהיבט הגיבוי והשרידות, יש לנקוט שלושה צעדים: הראשון הוא בניית מערך גיבוי ושרידות, תוך התייחסות לרמת הרכיב הבודד, המערכת הבודדת וברמת האתר (DRP). הצעד השני הוא וירטואליזציה, שהיא בעלת תרומה משמעותית ביותר לשיפור הגיבוי, השרידות והזמינות, בכך שהיא מאפשרת דילוג בין אתרים, ללא השבתה ותוך שמירה על רציפות השרות

והמשכיות עסקית. לאחר מכן יש את הצעד השלישי, שהוא הקריטי ביותר - התרגול. חייבים לתרגל מצבים של השבתות ואסונות כדי להבטיח שביום פקודה, כשמתרחש אסון והדטה סנטר באתר הראשי יוצא מכלל פעילות, יבוצע הדילוג כמו שצריך והארגון יוכל להמשיך לפעול תוך הבטחות על אתר ה-DR".

פרנק ציין, כי בתפקידו הקודם, כמנמ"ר בוק, הוא היה אחראי לבניית הדטה סנטר החדש של החברה, וזה היווה בסיס לפרויקט DRP שהתקיים בה. "הפרויקט הזה מנטרל את אחד הסיכונים הגדולים ביותר שעומדים בפני כל חברה מודרנית כיום - נפילת אתר המיחשוב", ציין. "במסגרת הפרויקט יצרנו מערכת DR של כלל מערך המיחשוב בחברה, ללא יוצא מן הכלל. ביצענו תרגול ייחודי של פעילות החברה, למשך יום עבודה מלא מאתר הגיבוי. פיתחנו מתודולוגיה ייחודית ויעילה לשליטה במערך הפעילות המורכב לתרגיל ותחזוקה למצב אמת. כמו כן, במסגרת התרגיל דימינו מצב של אסון מלא במתקן הראשי שלנו וכל הפעילות הועברה לאתר המשני, של הגיבוי. בדרך זו יצרנו BCP אמיתי, לכלל חטיבת ה-IT ולחברה כולה".

"להסיט את המבט החוצה כדי לגלות את איומי הסייבר"

"למרות הדמיון והחפיפה החלקית ביניהם, הסייבר ואבטחת המידע אינם זהים. בשל התגברות הופעתם של איומי הסייבר, על מנהלי אבטחת המידע בארגונים להסיט את המבט שלהם מבפנים החוצה, לעבר האיומים המצויים מחוץ לארגון", כך אמר **אופיר זילביגר**, מנכ"ל SECOZ. בדבריו הגדיר זילביגר מהו סייבר. "ההגדרה של סייבר היא מרחב דיגיטלי הכולל מערכות מידע, תקשורת מחשבים פנימית וחיצונית, תקשורת טלפונית, תקשורת סלולר, אמצעים ניידים, תשתיות פיזיות מבוקרות מחשב והגורם האנושי". הוא אמר, כי "בעבר, כדי להיערך מפני מתקפות סייבר, מנהלי אבטחת המידע היו עסוקים בהתבוננות פנימה, לתוך הארגון, בבחינת 'להגן על המבצר'. בימים אלה, לאחר הופעת איומי הסייבר, עליהם להיות ערוכים בשני כיוונים - פנים וחץ. במסגרת ההתבוננות החוצה, עליהם לייצר ולצרוך מודיעין איכותי על הקורה בחוץ: מה מתכננים ה-'רעים', מה הם יודעים, מה הם מפרסמים ברשתות החברתיות ומה נכתב בצד האפל של האינטרנט".

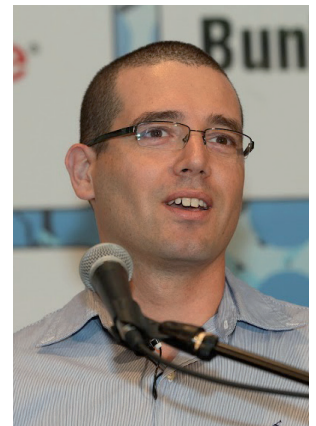
"תחומי אבטחת המידע והסייבר משיקים וחופפים במידה רבה, אולם הם אינם זהים", הוסיף. הוא דימה את שכבת הסייבר כאחת מעל לזו

DR הוא משאבת כסף מטורפת בעוד שהענף מספק מענה עם עלויות נמוכות", אמר פז. הוא סיים בציינו, כי סינגולר מספקת מערכת המשכפלת את תשתיות המידע ומאפשרת לשעתק מתשתית אחת לכל תשתית אחרת. "אנו מציעים פתרונות DRP בענן, על פי דרישה, כך שהארגון משלם לפי שימוש ולא רוכש דטה-סנטר גדול ויקר".

"מה שלא יעבוד בשוטף לא יעבוד בחירום"

"המניע למימוש ולבניית פתרון גיבוי בתצורת Active-Active בין האתר הראשי לאתר הגיבוי בארגונים הוא ההבנה לפיה מה שלא יעבוד בשוטף לא יעבוד בחירום", כך אמר **דורון יצחקי**, מנהל משאבי תשתיות ושרות באגף המיחשוב של שירותי בריאות כללית.

בדבריו תיאר יצחקי את שלבי התפתחות פתרונות המשכיות העסקית



ארז פז



דורון יצחקי

בארגונים בכלל ובכללית בפרט: גיבוי נתונים יציבים בתוך המתקן, בניית מנגנוני שרידות פנים מתקנית, גיבוי חם על בסיס שכפול מידע לאתר חיצוני, זמינות של משאבי המיחשוב במתקן הגיבוי ופעילות מלאה, באופן שוטף, של שני המתקנים.

הוא פירט את הנימוקים למימוש פתרון גיבוי בתצורת Active-Active: "מימוש פתרון שכזה לכל הרכיבים מאפשר שמירה על כשירות אתר ה-DRP ברמה היומיומית. סיבות נוספות הן שזמן הדילוג לאתר הגיבוי מהיר יותר, ניתן לבצע בדרך זו תרגול של מוכנות אתר ה-DR, תוך פגיעה מינימלית בזמינות אתר

האם, יש ניצול מיטבי של משאבי אתר ה-DR ביומים השוטף ומגוד, באתר פסיבי, גם אם הדילוג נעשה באופן מוצלח, התצורה לא תהיה רלוונטית ועדכנית".

יצחקי פרס בפני משתתפי הכנס את שלבי המימוש של תוכנית ההתאוששות מאסון בשירותי בריאות כללית: מיפוי תהליכים קריטיים והערכת סיכונים; קביעת מערכות אסטרטגיות להפעלה ב-DRP; הקמת מתקן גיבוי וחיבורו בתקשורת רחבת פס לאתר האם; מימוש גיבוי חם של המידע; בניית משאבי מיחשוב באתר הגיבוי למערכות האסטרטגיות; ביצוע בדיקה של מוכנות טכנית; חיבור התקשורת של אתרי הקצה לשני המתקנים במקביל; הכנת נהלים וביצוע תרגילי דילוגים למשך יותר מיממה; והפקת לקחים ותיקון.

לסיום, ציטט יצחקי פסוקים מפרק ל"ב בספר בראשית, בו מסופר על יעקב אבינו, שחשש מפגיעת אחיו, עשו, ועשה גיבוי: "ויירא יעקב מאד מעשו... ויחץ את העם אשר אתו לשני מחנות ויאמר: אם יבוא עשו אל המחנה האחת והיכהו, והיה המחנה הנשאר לפליטה".

"לבנות נכון את מערך המיחשוב"

"יש לבנות באופן הנכון מערך מיחשוב מגובה ושריד, על מנת להבטיח המשכיות עסקית ורציפות תפקודית של הארגון", כך אמר **אלי פרנק**, מנכ"ל FrankIT.

ממ"ר"ם הקים ענף חדש שיתמקד בסייבר

הענף עוסק בהבנה, ייצור תפיסות מבצעיות וזמינות מבצעית לגבי עולם הסייבר - חשף מפקד ממ"ר"ם, אלוף משנה חנן א', בכנס DRP לאומי ♦ "סייבר זה אירוע אחר לגמרי, אשר מתנהג אחרת לגמרי. המטרה שלנו היא לשמר תהליכים מבצעיים של צה"ל - בחירום ובשגרה", אמר מפקד ממ"ר"ם

מבוססי מידע, חשיבות המידע והשקלול שבין שניהם. עלי לבחון מהו חלון הזמן שהמשתמש יכול לפעול בלא לסבול בלי זמינות המערכות או בלי המידע. מכאן עלינו להגדיר את הארכיטקטורה הנדרשת, תוך מתן מענה לכל אחת מהתשובות השונות". הרצינוול לתמונת מצב אחודה, אמר מפקד ממ"ר"ם, "נובע מהקשר בין שכבות המיחשוב השונות ושינוע המידע בין השכבות: תשתיות רשת ותמסורת, תשתיות מיחשוב, יישומים, תהליכים מבצעיים, ומאמצי לחימה בעולם הפיסי".

אל"מ חנן סיכם באומרו, כי "השקענו המון מאמץ בתחום. אנו נעזרים בתעשייה ובגורמים שונים על מנת להבין לאן ללכת אנו ניצבים בפני אירוע גדול, של העתקת המתקנים דרומה, לנגב. אנו משקיעים המון מחשבה איך לעשות זאת נכון, ומעריכים את כספו של משלם המסים, על מנת שהמעבר ייתן זמינות גבוהה יותר של המערכות".

יוסי הטוני



לכן, זו סוגיה בעייתית - להבין מה גודל הסיכון ומה פוטנציאל הנזק". במקביל, אמר מפקד ממ"ר"ם, "עלינו לבחון מה קורה בשגרה. עלינו לחשוב על ההבדלים במענה - כי אנו לא יכולים לענות על הכל. יש לראות מה קורה: מה גורם הרבה נזק, להבין את חשיבות המידע ועל קריטיות השירות. יש אזורים של מידע קריטי, אבל לא נורא אם הוא לא יהיה זמין כמה שעות. יש לשקלל בין זמינות המידע והשירותים

ענף חדש שקם בימים אלה ממ"ר"ם עוסק בהבנה, ייצור תפיסות מבצעיות וזמינות מבצעית לגבי עולם הסייבר - כך חשף מפקד ממ"ר"ם, אלוף משנה חנן א', בכנס "סייבר זה אירוע אחר לגמרי, אשר מתנהג אחרת לגמרי", אמר מפקד ממ"ר"ם. "המטרה שלנו היא לשמר תהליכים מבצעיים של צה"ל - בחירום ובשגרה". הוא ציין מהם האתגרים בעת אירוע אותו כינה "שבר": "שמירה על פעילויות העסק, תוך ניהול סיכונים כולל ויעיל; שמירה על שרשרת אספקה רציפה ופתוחה לשותפים ולקוחות; מניעת השלכות כלכליות כתוצאה מההפרעה לעסק; הימנעות מאיבוד זמן בגישה למקורות מידע קריטי".

בעת תכנון פתרון רציפות והמשכיות עסקית והתאוששות מאסון, אמר אל"מ חנן, "עלי לשקלל בין אירועים שהשכיחות שלהם לא גבוהה, אבל מבחינה סטטיסטית יכולים לקרות במשמרת שלי, לבין אירועים בעלי שכיחות נמוכה עם פוטנציאל גבוה לנזק.

שירותים קריטיים בהם, ואפילו מדינות".

לצפות את הבלתי צפוי

לדברי מנכ"ל SECOZ, "על מנהלי אבטחת המידע בעידן הסייבר לצפות את הבלתי צפוי: מתקפות ממוקדות, 'מוענות' ארגון, כאלה שלא ניתן לזהותן בכלים הסטנדרטיים. טכנולוגיות מבוססות חתימה אינן מספיקות. יש צורך בכלים טכנולוגיים מבוססי זיהוי, כלים המזהים מגמות, מבינים את ההקשר ומספקים התרעה ממוקדת".

"מנהלי אבטחת המידע צריכים למלא את תפקידם תוך הבנה לרוחב ולעומק", הוסיף. לדבריו, "תפקיד מנהל האבטחה התמקד תחילה בעולם הטכנולוגי ובחלוף השנים הוא התחבר להיבטים העסקיים בארגון, למשל בהיבט ניהול הסיכונים. הופעת הסייבר מצריכה שוב העמקה טכנולוגית, לצד זו העסקית, למשל, לטובת עמידה ברגולציות".

זילביגר סיכם באומרו, כי "עמידה בפני מתקפות סייבר הופכת להיות קריטית וחיונית עבור מנהלי אבטחת המידע והארגונים שלהם. גודל הנזק ייקבע על פי היכולת, המקצועיות וההיערכות המוקדמת של צוות התגובות. זה יצטרך להכיל את הפגיעה ולצמצם את הנזקים וההשפעות שלה. יהיה עליו לנהל את איומי הסייבר, כחלק מניהול הסיכונים התפעוליים. עליו לוודא שהנהלת הארגון מבינה את הסיכון ומתעדפת ומתקצבת אותו. הוא צריך לבנות תוכנית עבודה ישימה, עם הקצאת משאבים וצוות".

"לא כל גוף צריך BCP"

"על המדינה לסווג את הגופים העסקיים השונים שבתחומה ולהגדיר 'תקינה', משמע - מהן הדרישות העקרוניות שצריך כל גוף שכזה. בסופו של

"בימים אלה, לאחר

הופעת איומי הסייבר,

על מנהלי אבטחת מידע

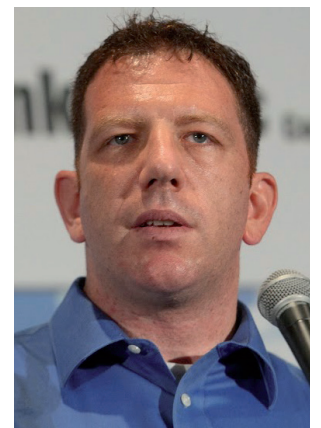
להיות ערוכים בשני

כיוונים - פנים וחוץ?

של אבטחת המידע, שמתאפיינת ביותר מורכבות טכנולוגית, יותר יצירתיות, יותר כיסוי מערכתי ויותר מוטיבציה ורלוונטיות.

הוא הביא כמה דוגמאות לנזקים פוטנציאליים העלולים להיגרם כתוצאה ממתקפות סייבר. אחת מהן היא פגיעה קריטית בהיבטים העסקיים והכספיים בארגון, בשל גניבת מידע שנבעה מניצול הפגיעות של פרוטוקול מערכת בקרת הגישה הארגונית. דוגמה נוספת אותה הוא הביא היא מתקפת סייבר על מערכת SCADA, המבקרת את פעילות סכר או סכרים - דבר שיביא להצפת הסכר, פגיעה במי השתייה של תושבי האזור, הפסקות חשמל ועוד.

על פי זילביגר, "נדרש להבין את העוצמה הגלומה במתקפות קיברנטיות: אלה מתקפות ממוקדות, מופעלות לזמן קצר, שבמאמץ קטן יחסית יכולות לגרום לנזק רב - נזק שעלול להשביט ארגונים, או



אופיר זילביגר

תאונת דרכים, מגיע אמבולנס אשר שולח את הנפגעים לחדר מיון. אם המדובר בתאונה קשה - אז המתנדבים מגיעים ראשונים ורק לאחר מכן מגיע האמבולנס. אם זה פיגוע, המשמעות היא הרבה טלפונים, הרבה תהליכים למוקד, הרבה פצועים, מתנדבים ופעילות מול בתי חולים". במקרה של רעידת אדמה, אמר, "אין ייתכן מצב בו אין טלפונים, אין מוקד, אמבולנסים - אולי יש אולי לא. יש לי קושי במצבים אלה להנחות את המתנדבים, איני יכול לדבר עימם ולהנחותם. אני כעיוור באפילה עלי לנהל משהו אחר לגמרי. עלי להגיע למצב בו 12 המתנדבים יודעים לאן ללכת, למשל אחרי רעידת אדמה, להגיע למקום המפגש שנקבע, ולהתחיל להציל חיים".

"יש חשיבות לרציפות התפקודית בהיבט הגעת המידע לשטח"

"יש חשיבות לסוגיית הרציפות התפקודית בהיבט של הגעת המידע לשטח - בחירום ובשגרה", כך אמר אל"מ (מיל) **יוני גדג**, מנכ"ל איחוד הצלה.



אל"מ (מיל) יוני גדג

לדברי גדג, איחוד הצלה הוא ארגון כונני רפואת חירום שמונה 2,000 מתנדבים. הוא ציין ש-"מטרת העל שלנו היא להגיע ראשונים לאירוע חירום. הפעילות שלנו משלימה את זו של מגן דוד אדום. ממוצע ההגעה שלנו עומד על ארבע דקות, בעוד שאנשי מגן דוד אדום מגיעים אחרי 13-15 דקות". עוד הוא אמר, כי הארגון עורך שיתופי פעולה עם מכבי האש ועם ארגוני חילוץ.

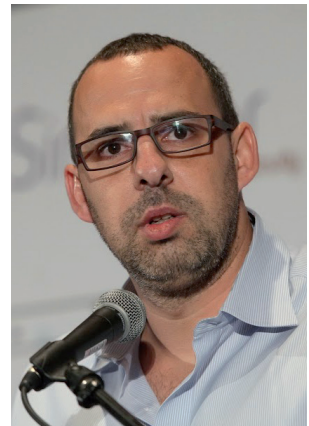
איחוד הצלה, הוסיף, הוקם לפני כ-20 שנה על ידי קבוצת אזרחים שהחליטו ללמוד קורס עזרה ראשונה, במטרה לטפל בהתנדבות, עד להגעת אמבולנס, במקרי חירום רפואיים המתרחשים באזור מגוריהם. חברי הקבוצה עברו הכשרות מתאימות והחלו לפעול ברחבי הארץ. עם השנים התרחב, התפתח והתמסד הארגון. גדג ציין, כי הארגון הוא איחוד של ארגוני הצלה מקומיים, שהתאגדו בשנים האחרונות לאיגוד גג אחד. הוא הוסיף שהחובשים של

הארגון מטפלים בפגיעות ובפציעות שונות המתרחשות בשגרה בכל עת בכל מקום בארץ - למשל התקפי לב, תאונות דרכים, חולים וקשישים שנקלעו למצוקה, תינוקות שנחנקו, ועד פיגועי טרור קשים. לדבריו, "במקרי חירום רפואיים, הרגעים הראשונים הם הקריטיים ביותר לצורך ייצוב מצבו של החולה או הפצוע. ככל שחובש יגיע מהר יותר להעניק את הטיפול הראשוני, עם ציוד רפואי מתקדם, כך יגברו סיכויי החולה או הפצוע להחלים ולהימנע מנזק בלתי הפיך".

"יש לדאוג לרציפות עסקית לרשויות המקומיות"

"יש גופים שלא צריך לדאוג להם בהיבט המשכיות ורציפות עסקית, כגון צה"ל והמגזר הבנקאי. על מנת שתהיה רציפות לאומית, יש לדאוג לעיריות ולרשויות המקומיות", כך אמר **שמוליק לטסקו**, מנכ"ל אינפוסייט. לדברי לטסקו, "ראש עיר או רשות מקומית אחרת נדרש לדאוג בחירום

התהליך יובר, כי לא כל גוף צריך BCP", כך אמר **גונן ורדי**, סמנכ"ל בונקרסק.



גונן ורדי

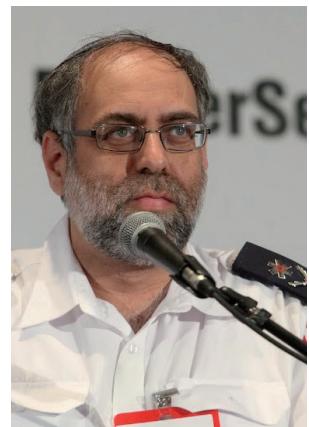
לדברי ורדי, "זהו אבסורד שהמדינה לא הנפיקה עד היום חוזר ובו הנחיות מפורטות, המנחה את חברות הסלולר כיצד עליהן לפעול ואיך עליהן להיערך. נדרש לתת הנחיות מי צריך BCP וכיצד". הוא ציין כמה פרויקטים שביצעה החברה בקרב לקוחות ארגוניים שונים. "פרופ' סטנלי פישר, נגיד בנק ישראל, הבין שנפילה של מערכות ה-ID של הבנק היא בעלת השלכות חמורות הרבה מעבר לכך שהן מצריכות להקריב שעה של עבודה", אמר. "לכן, הבנק השקיע בפרויקט בתחום, באמצעותנו. הקמנו מתקן BCP מחוץ לבנק ישראל. פעמים רבות, החזר ההשקעה בפרויקט שכזה הוא עצום, כאשר השיקול העיקרי הוא עסקי". "בונקרסק", ציין ורדי, "מטפלת בלקוחות ארגוניים שהבינו שמשמעותה של נפילת המערכות היא עלות כספית גבוהה". בהקשר זה הוא הסביר על פרויקט נוסף של החברה, בפרטנר, ש-"מטרתו הייתה בכלל שיפור יכולות הרשת של חברת הסלולר. במסגרת הפרויקט לקחנו חניון במרכז מסחרי והפכנו אותו לאתר הייצור של החברה".

ככלל, אמר, "גופים עסקיים רבים נכנסו לפרויקטים בתחום עם השקעות לא מעטות, כי הם רוצים להתייעל עסקית, לצד ההכרח שלהם לעמוד ברגולציות בינלאומיות". פרויקט נוסף אותו ציין ורדי הוא "הקמת דטה סנטר חדש בטבע, שהביא להחזר השקעה מידי, כי פרמיית הביטוח של החברה ירדה".

"הפעילות נדרשת להיות אוטומטית"

"אנו במגן דוד אדום יודעים לנהל מתנדבים. כל הפעילויות שלנו צריכות להיות אוטומטיות, אוטונומיות ואיגומיות - מיד כאשר המתנדבים נפגשים - הם יכולים להתחיל לעבוד", כך אמר ד"ר **אלי יפה**, מנהל אגף

"אנו במגן דוד אדום יודעים לנהל מתנדבים. כל הפעילויות שלנו צריכות להיות אוטומטיות, אוטונומיות ואיגומיות - מיד כאשר המתנדבים נפגשים - הם יכולים להתחיל לעבוד"



ד"ר אלי יפה

התנדבות, הסברה והדרכה, מגן דוד אדום. לדבריו, "עלינו להתמודד במצבים בהם אין מערכת התראה מוקדמת, למעט התראה בת 30 שניות בטרם רעידת אדמה. עלינו להיערך למצבים בהם אין אינטרנט ומערכת הטלפוניה אינה עובדת. אם יש

"הדרישות לגיבוי
הסביבה הווירטואלית
שונות מאלה הקיימות
המוכרות בעולם הפיזי.
הווירטואליזציה מביאה
הזדמנויות חדשות
ומעמידה אתגרים
חדשים בעולם ההגנה
על המידע וגיבוי"



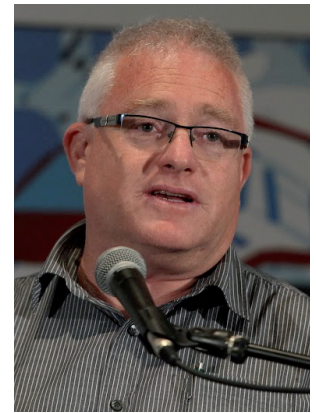
אמיר מרואני

מרואני אמר, כי החברה פעילה הן בסביבה הווירטואלית של VMware והן בזו של מיקרוסופט. לדבריו, "מטרתנו היא לשכלל את מהירות הגיבוי, לצמצם את משך חלון הגיבוי כך שהגיבוי לא יהיה נטל על מנהלי התשתיות הארגוניים". הוא סיים בציני, כי "הכלים שלנו מספקים התאוששות מהירה, גמישה ואמינה של יישומים ונתונים וירטואליים. אנחנו משלבים גיבוי ושכפול בפתרון יחיד, וממציאים מחדש את הגנת הנתונים עבור סביבות וירטואליות".

למגוון היבטים - החל מטיפול בפניו האשפה, עבור בטיפול במוגבלים מוחית ופיזית וכלה במתקני קירור לאחסון גופות לאחר אסון. לא תעזור שום תוכנית DRP אם לבכירי העירייה לא תהיה יכולת לתקשר בטלפון או במכשירי קשר".

"הגיבוי בסביבה הווירטואלית הופך למיינסטרים"

"הגיבוי בסביבה הווירטואלית הופך למיינסטרים ויש לו צרכים שונים מהגיבוי בעולם הפיזי, שאליו היו ארגונים רגילים", כך



שמוליק לשקו

אמר אמיר מרואני, מנהל קדם מכירות ב-Veeam ישראל. לדבריו, "הדרישות לגיבוי הסביבה הווירטואלית שונות מאלה הקיימות והמוכרות בעולם הפיזי. הווירטואליזציה מביאה הזדמנויות חדשות ומעמידה אתגרים חדשים בעולם ההגנה על המידע וגיבוי". הוא ציין, כי "ייחודה של Veeam הוא בכך שהיא נולדה בעולם הגיבוי לסביבות וירטואליות ובשל כך, זו התמחותה. בניגוד לכלים שנועדו לגיבוי בעולם הפיזי אנחנו מתכוונים לגיבוי ולהגנה בעולם הווירטואלי. יש לכך משמעויות נוספות - בהיבטים הטכנולוגיים ובהיבטי העלויות".

מה שלא מתורגל, לא עובד

ראייה של מכלול האיומים שעומדים מולנו - הן ברמה האזרחית והן ברמה הלאומית - מלמדת שאם באמת אנו רוצים להיות ערוכים כהלכה לכל תרחיש, ביטחוני או אזרחי, עלינו להקצות לנושא ה-DRP את המשאבים הנכונים ♦ מילת המפתח היא תרגול, תרגול ועוד פעם תרגול

תרגול ועוד פעם תרגול. זה נשמע כמו סיסמה צבאית, שאפילו מפקד ממר"ם - אל"מ חנוך א', ציין בדבריו: מה שלא עובד בשגרה, לא יעבוד בחירום. או במילים אחרות: מה שלא מתורגל לפחות פעמיים או שלוש בשנה, סביר שלא ייתן את המענה בשעת חירום.

התרגול, כידוע, הוא הנקודה החלשה של רוב הארגונים. בשנתיים האחרונות מרבים לדבר עליו, אבל ממעטים לעשות אותו. בכנס הבוקר הובאו דוגמאות לתרגולים של מערכות גיבוי ו-DRP שונות. נכון שזה עניין של תקציב, אבל ראייה של מכלול האיומים שעומדים מולנו - הן ברמה האזרחית והן ברמה הלאומית - מלמדת שאם באמת אנו רוצים להיות ערוכים כהלכה לכל תרחיש, ביטחוני או אזרחי, חייבים להקצות לנושא את המשאבים הנכונים.

בכנס הוצגו, כמוכן, גם כל הפתרונות שמציעות החברות הטכנולוגיות שפועלות בשוק הזה. שוב ושוב הוכח, כי הכלים והאמצעים קיימים - ולא מהיום. האתגר המרכזי הוא הגברת המודעות והיישום הנכון של כלים אלו, כדי שנהיה מוכנים לכל צרה.

יהודה קונפורטס

אחרים, כמו שריפות, קריסות מבנים, תקלות בתשתיות תחבורה, שיבושים באספקת מים וחשמל, תשתיות תקשורת שקורות ועוד ועוד. ועוד. חלק מאותם האיומים כבר התממשו, לצערנו, בשנים האחרונות וסביר להניח שנאלץ להתמודד עמם שוב בעתיד.

בין הדוברים השונים בכנס היו גם נציגים של מגזרים בולטים במשק, כמו למשל המגזר הפיננסי, אותו ייצג חזי כאלו - מנכ"ל בנק ישראל, המגזר המוניציפלי, שיוצג על ידי רן שלום - מנמ"ר עיריית פתח תקווה, מגזר הבריאות, באמצעות דורון יצחקי משירותי בריאות כללית ועוד. כל אחד מהמגזרים הללו נערך בדרכו שלו לתרחישי אסון. כל אחד מהם יודע שלא מספיק לקיים מדיניות לאומית כללית להיערכות והמשכיות עסקית, אלא צריך לרדת לפרטים הקטנים בכל תחום ומגזר. הרי המשמעות של המשכיות עסקית היא התאוששות מפגיעה בתשתיות ובמערכות מתחת לרדאר. הכוונה היא לאותן נקודות רגישות שללא תכנון נכון והערכות רציפה, עלולות להיות הנקודות החשופות והרגישות ביותר.

וכאן מגיע המסר המרכזי של הכנס: תרגול,

כנס DRP לאומי התקיים ימים בודדים לאחר תרגיל החירום הלאומי שנערך באחרונה. החלק הפומבי שלו התמקד בתרגול האזרחים בירידה למקלטים ובמצאית מרחבים מוגנים במקרה של הפגזות טילים. על פי נתונים ראשוניים של המשרד להגנת העורף, החלק הזה של התרגיל עבר יחסית בשלום. לא כולם רצו לממ"דים, אבל המודעות היתה ניכרת.

אך אחרי שהעורף יצא בשלום מהמקלטים, עליו להמשיך ולקיים חיי שיגרה. זה אומר שעליו להיות מסוגל להמשיך ולהפעיל את המערכות הקריטיות, שבלעדן אי אפשר לספק שירותים ברמה העסקית, העירונית והלאומית. הנקודה הזו היוותה את אחד המסרים שליוו את כנס DRP לאומי לאורך כל הדרך. למרות שקיימת לכאורה הפרדה בין DRP אזרחי לצבאי, בסופו של דבר מדובר באותה מדינה ובאותם אנשים.

מסר נוסף שעבר בכנס הוא, שבניגוד למה שנהוג לחשוב באחרונה, ההיערכות להמשכיות עסקית (BCP) אינה רק פועל יוצא של איום הסייבר. אמנם מדובר באיום ממש, שיכול בהחלט לשבש מערכות - אבל לא רק. במציאות הישראלית קיימים איומים רבים

מה שהיה לא יהיה (באבטחה)

הנק ון דר היידן, CA: "אי אפשר לאבטח כל שכבות המיחשוב; נדרש לשנות את התפיסה ולטפל בליבה" ♦ "מה שהיה לא יהיה - ומנהלי אבטחת מידע בארגונים נדרשים להבין את זה", אמר ון דר היידן, סגן נשיא CA לאזור EMEA לתחום אבטחת המידע ♦ לדבריו, "פעם הכול היה פשוט מאוד, אולם לא זה המצב כיום: העולם מתפוצץ מעודף נתונים ומידע, הקישוריות והחיבוריות חובקות כל מכשיר נייד, ואנחנו בתחילת עידן 'האינטרנט של הדברים'. מצב זה לא מאפשר לאבטח כל רכיב ורכיב, כבעבר", ציין

יוסי הטוני

בין השאר, את ארקוט, שהטכנולוגיה שלה מספקת אבטחה בענן ודואגת לכך שתעבורת התקשורת תהיה מאובטחת לכל אורך הדרך שהיא עוברת, בין אם בענן ובין אם מחוצה לו. ארקוט אחראית לאבטחת המידע בעשרות רבות של גופי בנקאות גדולים בעולם.

מנהלי אבטחת מידע בארגונים נדרשים להבין שמה שהיה לא יהיה. כבעבר ניתן היה לאבטח הכול, כיום לא. לכן, נדרש להתמקד ולטפל בליבה - ניהול ובקרת גישה לזהויות ואבטחת הנתונים והמידע, כך אמר **הנק ון דר היידן**, סגן נשיא CA לאזור EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה) לתחום אבטחת המידע.

"יש לנו מתחרות בשלוש שכבות: ההגנה על המידע, ניהול הזהויות ובקרת הגישה, ושכבה שממזגת ביניהן. בתחום ההגנה על המידע, המתחרות העיקריות שלנו הן סימנטק, מק'אפי וובסנס. בעולם ניהול הזהויות ובאיחוד שתי השכבות המתחרות העיקריות שלנו הן אורקל ויבמ."



הנק ון דר היידן

"כלי CA IdentityMinder מטפל בבקרת גישה למערכות וז' וליישומים במערכות הארגוניות הטמעות מביאה לשיפור היעילות התפעולית ולהפחתת הסיכון הביטחוני הכרוך בהכנסת משתמשים חדשים למערכות ה-IT השונות שבארגון. השימוש בכלי גורם לכך שארגונים מקבלים גישה מאוחדת לניהול הזהויות של המשתמשים לאורך כל מחזור החיים שלהם, והפלטפורמה מספקת בקרת גישה בזמן היאות וליישומים ולנתונים שמותר להם להגיע אליהם. הפלטפורמה מאפשרת למכן את תהליך הוספת והורדת המשתמשים, תוך מענה לנהלי אבטחת מידע ובקרת זהויות".

מי המתחרות שלכם?

"יש לנו מתחרות בשלוש שכבות: ההגנה על המידע, ניהול הזהויות ובקרת הגישה, ושכבה שממזגת ביניהן. בתחום ההגנה על המידע, המתחרות העיקריות שלנו הן סימנטק, מק'אפי וובסנס. בעולם ניהול הזהויות ובאיחוד שתי השכבות המתחרות העיקריות שלנו הן אורקל ויבמ. היתרון שלנו מול המתחרות הוא בכך שאנחנו החברה היחידה שמצויה בשלוש השכבות".

לסיום, התייחס ון דר היידן לשוק הישראלי. לדבריו, "זה שוק חשוב עבורנו. ישראל היא מדינה מרובת חברות מוטות טכנולוגיה וככזו - היא עבורנו מקום לפעילות עסקית. בנוסף, השוק הישראלי הוא מאמץ מוקדם של טכנולוגיה". הוא ציין, כי CA רכשה בארץ כמה סטארט-אפים, בהם אובליקור ויריקיפאי.

הוא ציין בראיון לאנשים ומחשבים, כי "פעם הכול היה פשוט מאוד. היה מיינפריים, הייתה קונסולה אחת, והסיכון הגדול ביותר היה שמישהו בטעות יכבה את המחשב מבלי שישים לב. לא זה המצב כיום: העולם מתפוצץ מעודף נתונים ומידע, הקישוריות והחיבוריות חובקות כל מכשיר נייד, ואנחנו בתחילת עידן 'האינטרנט של הדברים'. מצב זה לא מאפשר לאבטח כל רכיב ורכיב, כבעבר".

מה נדרש לעשות?

"מנהלי אבטחת מידע נדרשים 'לשנות דיסק', להחליף את התפיסה בה הם אוחזים לגבי האופן בו מערכי אבטחת המידע נדרשים לפעול. יש לעבור מתפיסת אבטחת מידע כוללת, של אבטחה מהתשתיות אל היישומים, לאבטחת מידע ממוקדת בליבת הפעילות הארגונית. המיקוד יתבסס על שני שדות פעולה עיקריים, בהיותם קריטיים להשגת מירב האבטחה: ניהול ובקרת הגישה לזהויות, והגנה על הנתונים והמידע. כך ניתן לגשר על הפער בין הצורך באבטחה כוללת, שכאמור, היא בלתי אפשרית, להשגת מרב האבטחה במגבלות כוח אדם ותקציבים".

כיצד זה מבוצע הלכה למעשה?

"ארגונים בכלל ומנהלי אבטחת מידע בפרט נדרשים להבין שכאשר העובדים פועלים בעולם העסקי, מול שותפים, ספקים ולקוחות, עליהם להיות בטוחים בזהות של מי שמולם. כך הם יכולים לנהל את הסיכונים באופן המטבי, תוך צמצומם משמעותית. "נדרש להשיג את מרב המידע על כל משתמש, פנימי או חיצוני, שמנסה לעשות משהו עם הנתונים או ביישומים. יש לנהל את הקונטקסט של המשתמש: לאיפה מותר לו לגשת, מאיזה רכיב מיחשוב, לקבוע כללים לפעילות שלו ברשת הארגונית כשהוא בעבודה וכללים שונים, מחמירים יותר, כשהוא גולש ברשת הארגונית מאינטרנט קפה בטלפון החכם שלו. "איסוף הנתונים על אודות המשתמש והתנהגותו מביא לידי ניהול סיכונים יעיל יותר ומשפר את קבלת ההחלטות בתחום".

מה לגבי אבטחה בענן?

"לאבטחה יש גם היבטים חשובים בעת הגירה למיחשוב ענן. רכשנו,

Kmi

The people.FORUMS

אנשים
ומחשבים

הפורום המקצועי בישראל לניהול
ידע בארגונים
מזמין אותך למפגש מיוחד
בנושא:

פיתוח חדשנות בארגונים



20.10.2013, יום א', מלון שרתון, רח' הירקון 115, ת"א

לפני כעשור חשבו שחדשנות עוסקת בעיקר בעולם של חשיבה יצירתית וחשבו שחדשנות תחומי במרכזי מו"פ. הפרדיגמות החדשות שונות. מחפשים חדשנות מתמדת ולא חד פעמית; מחפשים אותה בכל תחומי העיסוק; ורוצים להנחיל אותה בקרב כלל העובדים. המפגש יעסוק בתפיסות החדשנות החדשות ויישומן בארגונים.



יהודה צדר



גיא קרופ



ד"ר מוריה לוי

בין ההרצאות והמרצים:
טכניקות חשיבה מחוץ לריבוע -
ד"ר מוריה לוי, מנכ"ל, Rom Knowledgeware

יצירת ניצוץ של חדשנות בארגונים גדולים -
גיא קרופ, מנהל טכנולוגיה וחדשנות, ורינט מערכות בע"מ

יהודה צדר, מבעלי חברת i.New לפיתוח וקידום עסקים



שת"פ עסקי מוביל

ROM
managing knowledge to Success

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://kmi-forum.events.co.il/save-the-date>
לחסויות/תצוגות/שת"פים פנו לנטלי טל 03-7330770

שינוי תפיסתי

יוחאי רוזנבאום, פז: "הגיבוי בסביבה הווירטואלית דורש שינוי תפיסתי" ♦ "גיבוי של מאות מכונות וירטואליות אורך עשרות שעות ואין לי כל עניין להיות שמרטף של מכונות אלה; לכן, צריך שינוי", אמר רוזנבאום, ראש תחום מערכות בחברת הדלק ♦ לדבריו, האתגרים בפניהם עמד במסגרת תפקידו הם: הקטנת חלון זמן הגיבוי, שיפור הגיבוי של הסביבה הווירטואלית ללא העמסת מכונות וללא סוכני גיבוי, יכולת גיבוי לדיסק, יכולת שכפול מידע לפי הצורך ושימור ההשקעה הקיימת במערך הגיבוי הקיים

יוסי הטוני < צילום: גיב קנטור

ושימור ההשקעה הקיימת במערך הגיבוי הקיים. לדבריו, "לפני שבחרתי ב-Veeam בדקתי מוצרי גיבוי של EMC וסימנטק, אבל לא אהבתי את הרעיון שצריך לזרוק את הדטה פרוטקטור".

הוא תיאר את פרויקט הטמעת הגיבוי והשכפול ב-פז, שבוצע על ידי Dooks. "מטרת הפרויקט הייתה שמירה על המשכיות עסקית, על ידי שחזור מכונות וירטואליות של VMware בתוך דקות או פחות, לעומת תהליך שארך בעבר 50 שעות", אמר. "שרת ה-Veeam מחובר למערכות

האחסון ובדרך זו הוא לא מעמיס על שרתי ה-VM בעת הגיבוי". עוד ציין רוזנבאום את העובדה שבמוצר שהוטמע יש אלגוריתם חכם, שמביא לחיסכון במקום האחסון, בשל יכולות מניעת השכפול והדחיסה שלו.

"ההטמעה גרמה לזינוק של 96% במהירות הגיבויים, הבאת ה-RTO (יעד זמן התאוששות) לחמש דקות, מה שמצמצם את משך השבתות המערכת, ואימות ההתאוששות האוטומטי, כמו גם התאוששות הפריטים האינדיבידואליים, מביאים לחיסכון ניכר בזמן. מנענו מצב בו אם היה כישלון גיבוי היה עלינו להתחיל לבצע אותו שוב ושיפרנו את ההמשכיות העסקית שלנו".

"הגיבוי בסביבה הווירטואלית הופך למיינסטרים"

"הגיבוי בסביבה הווירטואלית הופך למיינסטרים ויש לו צרכים שונים מהגיבוי בעולם הפיזי, שאליו היו ארגונים רגילים", כך

אמר **אמיר מרואני**, מנהל קדם מכירות ב-Veeam ישראל. לדבריו, "הדרישות לגיבוי הסביבה הווירטואלית שונות מאלה הקיימות והמוכרות בעולם הפיזי. הווירטואליזציה מביאה הזדמנויות



אמיר מרואני

"מטרתנו היא לשכלל את

מהירות הגיבוי, לצמצם

את משך חלון הגיבוי כך

שהגיבוי לא יהיה נטל

על מנהלי התשתיות

הארגוניים"

הגיבויים בעולמות הפיזי והווירטואלי שונים. גיבוי של מאות מכונות וירטואליות אורך עשרות שעות ואין לי כל עניין להיות שמרטף של מכונות אלה. לכן, צריך שינוי", כך אמר **יוחאי רוזנבאום**, ראש תחום מערכות ב-פז.

רוזנבאום דיבר ב-Veeam on tour, כנס הלקוחות השנתי הראשון שערך הסניף הישראלי של Veeam, שנערך במלון שרתון בתל אביב. האירוע הופק על ידי אנשים ומחשבים והשתתפו בו יותר מ-200 מלקוחות החברה.



יוחאי רוזנבאום

"פז מחזיקה בישראל שלושה אתרי מיחשוב עם דטה סנטר: האתר הראשי ביקום, אתר גיבוי במתחם יבמ בשרון ואתר נוסף בבתי הזיקוק באשדוד", אמר רוזנבאום. "מערך המיחשוב של החברה כולל 190 שרתים פיזיים ו-260 שרתים וירטואליים, כאשר המיקוד שלו הוא ב-VMware. נפח המידע המאוחסן עומד על 30 טרה-בייט והגיבוי הוא בנפח 12 טרה-בייט". הוא ציין, כי "מערכות המיחשוב בחברה מבוססות על תשתיות מיקרוסופט וסאפ, מערכת האחסון הראשית מבוססת על EMC, יישום הגיבוי הוא של דטה פרוטקטור וספריית הגיבוי הפיזית - של יבמ". לדבריו רוזנבאום, יישומים ושירותים קריטיים רבים בחברה עברו וירטואליזציה.

"הגיבויים בעולמות הפיזי והווירטואלי שונים. גיבוי של מאות מכונות וירטואליות אורך עשרות שעות ואין לי כל עניין להיות שמרטף של מכונות אלה. לכן, צריך שינוי"

CISO

thepeople FORUMS



30.10.2013

יום ד', מלון שרתון, רח' הירקון 115, ת"א

הגנת הפרטיות האם יתכן PRISM ישראלי?

מאז פרשת 12 המרגלים, עברו ביטים רבים בנהר הסייבר. ה-COMINT נעשה לאחד ממקורות המודיעין המהותיים ביותר במדע המודיעין המודרני. מערכת "PRISM" נוספה כלאחר כבוד לפנתיאון של "ANigma", של "ECHELON" ושל אחיותיו ברוסיה ובסין. האם הגיוני שלנו בישראל אין "מנסרה" משלנו?



איציק כוכב, הממונה על הגנת המידע, שירותי בריאות כללית



עו"ד יונתן קליגר



עמית אשכנזי, יועץ משפטי, רמו"ט



גון קמני, ראש הרשות לניהול מאגר ביומטרי, משרד הפנים



אבי יסמן, מנכ"ל See Security

התכנסות וארוחת בוקר	8:30
מבוא - ההיסטוריה של מודיעין COMINT, אבי יסמן, מנכ"ל See Security	9:00
המאגר הביומטרי - גון קמני, ראש הרשות לניהול מאגר ביומטרי, משרד הפנים	9:35
הפרטיות בראי ההגנה הממלכתית - עמית אשכנזי, יועץ משפטי, רמו"ט	10:05
הפסקה	10:40
הפרטיות בראי הארגונים הממלכתיים - עו"ד יונתן קליגר	10:50
תפקידו של ה-CISO, בהיעדר מנהל הגנת הפרטיות - איציק כוכב, הממונה על הגנת המידע, שירותי בריאות כללית	11:25
סיום	12:00

שת"פ עסקי מוביל



לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://ciso-forum.events.co.il/save-the-date>
לחסויות/תצוגות/שת"פים פנו לנטלי טל 03-7330770

היא הוסיפה, כי "העולם הווירטואלי צריך שינוי בתחום הגיבוי. דרישות הגיבוי לא השתנו - רוצים לשמור על המידע כך שיהיה אותו דבר, אלא שנדרש שהגיבוי יעשה בפשטות ובמחיר שפוי. אנחנו מספקים זאת, לצד מהירות. ועושים את זה ללא סוכנים". לדבריה, "Veeam משנה את כללי המשחק והופכת את הגיבוי לפשוט וגמיש, ובמחיר משתלם. נולדנו לסביבה הווירטואלית ואנחנו מחבקים אותה".



נריס דירדון

"להאיץ את העברת הנתונים בין האתרים עד פי 50"

נריס דירדון, ארכיטקט פתרונות Veeam-ב לאזור EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה), אמר ש"החברה נותנת מענה לסביבה הווירטואלית בלבד. זו הנישה שלנו. אנחנו לוקחים תחום מורכב וסבוך - תחום הגיבוי וההתאוששות - ומחליפים אותו במוצר קל לשימוש שעונה על הדרישות בצורה הרבה יותר פשוטה וקלה, נותן פתרון מלא לאתגרים הארגוניים שקשורים לתחום הזה".

לדבריו, "יש לנו כיום אפשרות להקים אתר DR מרוחק ואנחנו שומרים על פשטות גם במקרה הזה. בגרסה 7 תהיה יכולת נוספת, WAN Acceleration, שמטרתה להאיץ את תהליך העברת הנתונים בין האתר המרוחק לראשי עד פי 50 במקרה של צורך בשחזור. זה מוביל לזמן הדממה הרבה יותר קצר, במקרה שעולה צורך בשחזור מלא".

"יש לנו כיום אפשרות להקים אתר DR מרוחק ואנחנו שומרים על פשטות גם במקרה הזה. בגרסה 7 תהיה יכולת נוספת, WAN Acceleration, שמטרתה להאיץ את תהליך העברת הנתונים בין האתר המרוחק לראשי עד פי 50 במקרה של צורך בשחזור. זה מוביל לזמן הדממה הרבה יותר קצר, במקרה שעולה צורך בשחזור מלא"



ורד ליברמן

"העולם הווירטואלי צריך שינוי בתחום הגיבוי. דרישות הגיבוי לא השתנו - רוצים לשמור על המידע כך שיהיה אותו דבר, אלא שנדרש שהגיבוי יעשה בפשטות ובמחיר שפוי"

חדשות ומעמידה אתגרים חדשים בעולם ההגנה על המידע וגיבוי". הוא ציין, כי "ייחודה של Veeam הוא בכך שהיא נולדה בעולם הגיבוי לסביבות וירטואליות ובשל כך, זו התמחותה. בניגוד לכלים שנועדו לגיבוי בעולם הפיזי אנחנו מתכווננים לגיבוי ולהגנה בעולם הווירטואלי. יש לכך משמעויות נוספות - בהיבטים הטכנולוגיים ובהיבטי העלויות".

מרואני אמר, כי החברה פעילה הן בסביבה הווירטואלית של VMware והן בזו של מיקרוסופט. לדבריו, "מטרתנו היא לשכלל את מהירות הגיבוי, לצמצם את משך חלון הגיבוי כך שהגיבוי לא יהיה נטל על מנהלי התשתיות הארגוניים". הוא סיים בציני, כי "הכלים שלנו מספקים התאוששות מהירה, גמישה ואמינה של יישומים ונתונים וירטואליים. אנחנו משלבים גיבוי ושכפול בפתרון יחיד, וממציאים מחדש את הגנת הנתונים עבור סביבות וירטואליות".

"חוויוני ב-2012 צמיחה של 300% בפעילות"

ורד ליברמן, מנהלת פעילות אזורית לישראל ולכלל המזרח התיכון ב-Veeam, ציינה שהחברה נוסדה ב-2006 ויש לה מטות בארצות הברית, בריטניה ואוסטרליה, ומרכז פיתוח ברוסיה. מספר העובדים שלה עומד, לדברי ליברמן, על יותר מ-1,000 ומספר הלקוחות עולה על 63 אלף, כאשר מדי רבעון נוספים כ-2,000 לקוחות חדשים. "ב-2012 חוויוני צמיחה של 300% בהיקף הפעילות של הסניף הישראלי ובמחצית הראשונה של השנה הנוכחית הכפלנו את המכירות", ציינה.

ליברמן ציטטה את האנליסט דייב ראסל מגרטנר שאמר כי "שרתים וירטואליים זה הנורמלי החדש. מדיניות ה-IT, ובכללה מדיניות הגיבוי הארגונית, נקבעת על פי השרתים הווירטואליים בארגון".

בחר פורום נבחר וקבל תיק שתבחר!
הצטרפו לאחד מפורומי הידע וקבלו תיק מקצועי מוליק
מתנה איכותית מבית Crumpler

להצטרפות לפורומים לרישום ופרטים 03-7330773

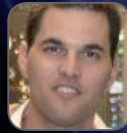
פורומי הידע של המקצוענים מפגשים, הרצאות, דיונים Networking-1



מנחה
פלורה לוי,
מנכ"ל משותף,
B-Pro



ניר מקובר
מנהל תחום
Information
B-Pro
Innovation



עידו ביגר,
מנהל מחלקת
בינה עסקית,
YES



יחיאל גפנר,
מנהל מערכות
מידע, שירותי
בריאות כללית



מיכל קיסרי
מנהלת תחום
השוק העסקי
סיסטמטיקס
טכנולוגיות



קובי ביטר,
מנכ"ל מיה
מחשבים



פרופ' רן בליצר
משרד הרופא
הראשי, שירותי
בריאות כללית



גיל כהן
מנהל פעילות
Analytics &
Big Data
נס ישראל



ד"ר יצחק שמור, ראש
תוכנית הלימודים
לתואר ראשון בניהול
מערכות מידע,
המכללה האקדמית
לישראל ברמת-ג



דרון יצחקי, מנהל
משאבי תשתיות
ושירותי באגף
המיחשוב, שירותי
בריאות כללית



גיל דותן
מנהל BI
ישראל



נעמה גלאור
CTO
Nogamy

BAI BIG DATA

Business. Analytics. Innovation



בין הרצאות והמרצים:

ניר מקובר, מנהל תחום Information B-Pro Innovation

עידו ביגר, מנהל מחלקת בינה עסקית, YES

יחיאל גפנר, מנהל מערכות מידע, שירותי בריאות כללית

גיל כהן, מנהל פעילות Analytics & Big Data, נס ישראל

כאן ועכשיו - שינוי בעבודת ההנהלה, קובי ביטר, מנכ"ל מיה מחשבים

רפואה ניבויית - העתיד כבר כאן
פרופ' רן בליצר, מנהל מכון כללית למחקר, מנהל מח' תכנון מדיניות בריאות, משרד הרופא הראשי, שירותי בריאות כללית

Big Data: big prospect, big fitfall
ד"ר יצחק שמור, ראש תוכנית הלימודים לתואר ראשון בניהול מערכות מידע, המכללה האקדמית לישראל ברמת-ג

אתגרי ה Big-Data בעולם הרפואה
דרון יצחקי, מנהל משאבי תשתיות ושירותי באגף המיחשוב, שירותי בריאות כללית

סיפור לקוח ישראל - שרותי ערך מוסף מבדלים
גיל דותן, מנהל BI ישראל

הוספת יכולות מיפוי למערכות BI, מיכל קיסרי,
מנהלת תחום השוק העסקי, סיסטמטיקס טכנולוגיות
יישום BI במהירות הבזק! נעמה גלאור, CTO, Nogamy

התנאים השוררים היום בשוק ולצידם החידושים הטכנולוגיים, ייצרו הזדמנויות רבות לארגונים להגדיל את ההכנסות ולשפר ביצועים.
בין אם מדובר ב Small Data ובין אם ב- Big Data, מערך ה- Business Analytics בארגונים הוא מנוע צמיחה מרכזי לזיהוי ומימוש ההזדמנויות ולהשגת היעדים העסקיים בחברות. ארגונים מבינים כי אינם יכולים להרשות לעצמם לקפוא על השמרים ונדרשים לאמץ טכנולוגיות וגישות של אנליזה וחיזוי כדי לקבל החלטות טובות יותר.



MAM זה לא רק אמא

- ◆ אושרי שרון, We!: "יש לנהל היישומים בעולם הנייד עד תחנות הקצה - ובאופן מאובטח"
- ◆ "צריך לממש את התפיסה המאפשרת הבאת מכשירים לעבודה תוך הבטחת הצורך במנגנוני אבטחת מידע, לצד השמירה על רמת הביצועים", אמר שרון, מנכ"ל משותף של החברה
- ◆ לדבריו, "יש לאפשר למגמת ה-BYOD, לפיה עובדים מביאים לעבודה את מכשירי הטלפון הניידים שלהם, לקרות, תוך שיתוף מאובטח של מכשירים אלה ביישומים הארגוניים"

יוסי הטוני < צילום: יח"צ

מבלי לעסוק בשאלת זהות הציוד. כל זה נעשה תחת מדיניות אבטחת מידע ופריסת היישומים בלי לגעת במכשיר. הגישה ליישומים נעשית דרך חנות וירטואלית או דרך הפורטל הארגוני. כך, כל יישום נעטף בשכבת אבטחת מידע."

לדבריו, "We! הינה שותפת זהב של סטריקס ושותפה עסקית מובילה של יבמ ישראל. החברה פועלת בעולמות ה-VDI, וירטואליזציה של תחנות קצה ובאחרונה מבצעת פרויקטי MAM". הוא סיכם באומרו, כי "המיקוד הוא ביישום, בניגוד לתפיסת ניהול הרכיבים הניידים (MDM), שם המיקוד הוא במכשירים. התפיסה החדשה מספקת ניהול מרכזי, עטוף באבטחה".

וירטואליזציה בחברת החשמל

שי לוי, מנהל פרויקט רענן בחברת החשמל, הציג את הפרויקט, במסגרתו בוצעה וירטואליזציה לתחנות הקצה, מבוססת סטריקס, על גבי תשתיות יבמ. "המטרה הייתה לתת לעובדים סביבת עבודה אחרת, ממותגת כחדשנית, עם חלונות, אופיס, בבילון ארגוני, צ'ט ארגוני, יכולת עבודה ושיתוף מסמכים".

"במהלך הפרויקט הבנו שרופיל המשתמש זה מה שחשוב. הבנו שאנחנו מטפלים לא בברזלים - אלא באנשים. הפרויקט סיפק יכולת גישה של העובדים מכל אתר לכלל היישומים, לצד ביצועים מהירים, בניית חנות יישומים, יכולת חיבור מהיר למדפסות".

הוא סיכם באומרו, כי VDI הוא אמצעי - לא מטרה. כבר כיום, יותר מ-5,000 משתמשים עובדים בסביבת עבודה זו. הפרויקט ענה על הצורך בהחלפת המחשבים האישיים, שדרוג מערכות



שי לוי

ההפעלה, העלאת רמת אבטחת המידע, יצירת סביבת עבודה חלופית ותמיכה במיחשוב ירוק. על הדרך גם צמצמו את כמות היישומים שאיש לא צריך".

"אין ערך להכנסת המכשירים הניידים לארגונים ללא ניהולם ואבטחתם"

"מגמת ה-BYOD הולכת וגוברת, אלא שהכנסת מכשירים אלה למערכי ה-IT היא חסרת ערך ואף עשויה להזיק, אם היא לא תלווה בניהול

כמות העובדים המביאים מכשירי טלפון חכמים לארגונים הולכת וגדלה, אולם בשל חששות אבטחת מידע, ברוב המקרים מכשירים אלה משמשים כחפצים, גאדג'טים. יש לנהל את היישומים בעולם הנייד באופן כולל, ובצורה מאובטחת", כך אמר **אושרי שרון**, מנכ"ל משותף של We! מקבוצת חילן. שרון דיבר בפתח כנס שערכה החברה באולם קריפטון שבכפר הירוק, בהפקת אנשים ומחשבים ובשיתוף סטריקס, שמוצגת בארץ על ידי קבוצת אמן, ויבמ ישראל. בכנס הוצגו פתרונות יבמ וסטריקס לתחום ה-MAM (ניהול יישומים ניידים), כאשר We! משמשת כאינטגרטורית שלהם.



אושרי שרון

לדברי שרון, "העולם הנייד נכנס לארגונים, אולם בצורה חלקית ביותר. ארגונים מאפשרים להחזיר חלקית טאבלטים לארגון, אך במקרה הטוב מתקבלת גישה לדואר הארגוני".

"יש לתת מענה הולם למגמה ההולכת וגוברת של הבאת יישומים לכל מכשיר, לכל משתמש ובכל ערוץ תקשורת", אמר שרון. "צריך לממש את התפיסה הזו תוך הבטחת הצורך במנגנוני אבטחת מידע, לצד השמירה על רמת הביצועים. יש לאפשר למגמת ה-BYOD, לפיה עובדים

מביאים לעבודה את מכשירי הטלפון הניידים שלהם, לקרות, תוך שיתוף מאובטח של מכשירים אלה ביישומים הארגוניים".

הוא ציטט ממצאים שעלו בשולחן עגול שערכה STKI באפריל האחרון, שבחן כיצד ארגונים מתמודדים, או לא מתמודדים, עם מגמת המיחשוב הנייד. מהדיונים עלה, כי ארגונים נוטים לנעול או לחסום את היישומים שלהם למכשירי הטלפון הניידים של העובדים. נתון נוסף אותו ציטט שרון הוא ש-"רוב הארגונים מעוניינים לחבר את התקני הקצה לתשתית, אך בפועל מאפשרים רק משלוח וקבלת דואר".

"יש תועלות בהחדרת יישומים לטלפונים החכמים: הגברת תפוקה, חדשנות, חסכון כלכלי, הגדלת הזמינות, תחזוקה טובה יותר של תחנות הקצה. עדיין, נדרש פתרון אבטחה לתחום", הוסיף שרון.

על We! אמר שרון, ש"אנחנו מציגים תפיסה חדשה, MAM, של ניהול היישומים בעולם הנייד לאורך ולרוחב הארגון, עד יחידות הקצה. הרעיון הוא לייצר פתרון כולל, שמנהל את הוירטואליזציה של תחנות הקצה, מהמחשב הנייד ועד הטלפון החכם, כולל מנגנוני אכיפה וניהול הרשאות,

מערכת ההפעלה, היישומים, הנתונים והרשאות המשתמש", אמר פרי. "הפרדה זו מגמישה את הניהול בעולם הנייד ומספקת לו אבטחת מידע. אנחנו מספקים חבילת פתרונות לעולם הנייד, הכוללת MDM ארגוני, מייל מאובטח, שיתוף מידע, 'מיכל' לטובת יישומים ניידים וניהול זהויות עם SSO ובקרה מבוססת תרחישים".

מיחשוב נייד כמו מצלמה דיגיטלית

אורי שפמן, מנהל קבוצת SystemX ביבמ ישראל, אמר שהמערכת תוכננה ונבנתה תוך מחשבה על תאימות לדרשות דינמיות ולהקמת סביבות וירטואליזציה ומיחשוב ענן פרטי.

"תחום המיחשוב הנייד נדמה להופעתה של המצלמה הדיגיטלית: הנושא היה קיים בסתר, לפתע הופיע, תפס תאוצה וכבש את השוק, בקצב שאיש לא צפה", ציין.

הוא ציטט מחקרים לפיהם ל-73% מהארגונים יש תחנות קצה וירטואליות, ל-75% מהם יש אסטרטגיית מובייל ואילו 68% מהם מציינים את אבטחת המידע כדאגה העיקרית שלהם בעולם הנייד.



אורי שפמן

לדבריו, האתגרים בעולם הנייד הם: אבטחת מידע, ניהול לכשעצמו, ניהול משופר וייעול והפחתת עלויות. על פי שפמן, "PureFlex היא התשתית המתאימה לתחום ה-MAM (ניהול יישומים ניידים), בגלל התמיכה והערכים שהיא מספקת ללקוחות הארגוניים.

אנחנו מספקים למנמ"דים את התשתית לסביבת וירטואליזציה ולניהול היישומים הניידים".

ובאבטחה שלהם", כך אמר **תומר פרי**, מנהל פעילות סטריקס בקבוצת אמן.

לדברי פרי, "המענה לצורך הכפול בניהול המכשירים הניידים ובאבטחתם מצוי בבידוד היישומים כאשר שמים אותם ב'אריזה' באזור מאובטח, ובכך מפרידים בינם לבין הקבצים הפרטיים של העובדים".

הוא ציין שמחזור ההכנסות השנתי של סטריקס עומד על כמעט שלושה מיליארד דולרים ויש לה 120 מיליון משתמשים, 8,000 עובדים ורבע מיליון לקוחות לדבריו, "מזה יותר משני עשורים אנחנו נושאים את בשורת 'מכל מקום ובכל עת'. בשנים האחרונות החזון תופס תאוצה".



תומר פרי

פרי אמר, כי באחרונה דירגה גרטנר את סטריקס כאחת חברות המובילות בריבוע הקסם לתחום התוכנות לניהול רכיבים ניידים (MDM - Mobile Device Management). על פי

חברת המחקר, ההתמקדות של סטריקס היא מיחשוב ענן ורק באחרונה היא פנתה לעולם הנייד, עם ההשקה של מוצר לתחום והרכישה שבוצעה בשנה שעברה של אחת ממובילות השוק, Zenprise.

הוא ציין, כי "מחצית מהעובדים לא נמצאים פיזית בארגון כיום. לצד זאת, 82% מכלל 500 ארגוני פורצ'ן כבר משתמשים בענן. סטריקס פיתחה מענה לשתי מגמות על אלה. בסביבה הניידת היא מספקת חיבור בין אנשים, יישומים ונתונים, ובסביבת הענן - בין הדטה סנטרים השונים ובינם לעננים. לאחר מכן היא מספקת רישות, המחבר בין שני העולמות". "סטריקס לוקחת את תחנת העבודה ומחלקת אותה לארבע שכבות:



פורום CTO & IT Architects

מזמין אותך למפגש מיוחד!

סיום מקצועי ברשות שדות התעופה

7.10.13 | יום ב', 09:00-13:00, טרמינל 3, Meeting Point - ב-Check In, קומה 3

- הרצאות מקצועיות ומעניינות בנושאי מחשוב הקשורים לפעילות הטרמינל
- הצגת פרויקט מרכזי המשרת את אנשי השדה
- ביקור בטרמינל 3 וביקור בתעלת המיון - תהליך מעבר הכבודה ותהליך הנוסע
- הצגת תהליך בניית הטרמינל המגלם בתוכו יצירות ארכיטקטוניות בינלאומיות, תהליכי הביטחון, בטיחות ותפעול השדה

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773
<http://it-architects-forum.events.co.il/save-the-date>



כדי לספק מיחשוב כשירות ענן נחוצות מיומנויות חדשות

מיומנויות של תמחור, יחסי ציבור וניהול ביקושים אינן נחשבות בדרך כלל כתכונות שמאפיינות את מנהל המיחשוב, אך כדאי להתחיל להצטייד בהן

סקוט בילס *

1. CPU, זיכרון, אחסון ורשת. לאחר ההשקה על מחלקות המיחשוב להגיב לדרישות המשתמשים ולדפוס השימוש, ולשנות את היצע בהתאם - כפי שנוהגות ספקיות השירות החיצוניות.

2. תמחור - תוך שימוש בקטלוגים של שירותי ענן, מיישמים מנהלי מיחשוב רבים מודלים לחיוב של היחידות הפנימיות, שבמסגרתם מקבלים המנהלים של היחידות העסקיות בסוף כל חודש חשבון על

כל שירותי המיחשוב שצרכו -

פנימיים או חיצוניים. כדי להתחרות

בספקיות החיצוניות של שירותי

הענן, על מחלקות המיחשוב להבטיח

שהתמחור של השירותים הפנימיים

ישקף את הדינמיקה של השוק

ולהציע תמריצים שיעודדו שימוש

בשירותים הפנימיים.

3. יחסי ציבור ושיווק - למרות

שמנהלי המיחשוב הראשיים אינם

צריכים להוציא מכרז לשירותים של

יחצ"נים, הרי שעליהם לקדם ולשווק

את השירותים שהם מציעים לשאר

היחידות של הארגון. לא מדובר

במצעים שגרתיים אלא בהבנת

הצרכים של הלקוחות - מנהלים

בכירים או מפתחים - והבעיות

שעמם הם מתמודדים, והצעת

פתרונות מתאימים.

4. ניהול ביקושים - אם במחלקת

המיחשוב מציעים למשתמשים

ולמפתחים מבוחר אמיתי, יתכן שיהיה קשה בשלב הראשון לחזות את

הביקוש לשירותים הפנימיים. הדברים נכונים במיוחד ביחס לשירותים

פנימיים של תשתית במתכונת שירות ופלטפורמה במתכונת שירות.

מגוון רחב של גורמים עשויים לקדם את השימוש, ובכלל זה מאפייני

השירותים, היכולות והמודלים של התמחור הפנימי. חיזוי הביקושים

וניהול נכון שלהם הם דרישות חיוניות על מנת למנוע החלטות שגויות

ביחס לקיבולת. למרות שתכנון קיבולת היה מאז ומתמיד מיומנות חשובה

של מנהל המיחשוב, הרי שחיזוי יעיל של הביקוש בסביבה תחרותית היא

מיומנות שמעטים ממנהלי השיווק ניחנו בה.

ואם מיומנויות אלה מזכירות מאוד את אלה של אנשי השיווק

והמנהלים, אין זה מקרה. כדי להתחרות בספקיות של שירותי הענן,

מחלקות המיחשוב חייבות להפוך בעצמן לספקיות של שירותי

ענן. למרות שבמחלקות מיחשוב רבות בחנו היטב את ההשלכות

הטכנולוגיות של המגמה, יש לקחת בחשבון גם את המיומנויות

החדשות הנדרשות.

***סקוט בילס הוא שותף בפירמת Everest Group וממייסדי פירמת**

Leverhawk

ל מחלקות המיחשוב הארגוניות צומחת תחרות של ממש. משתמשים עסקיים מתקינים בעצמם יישומי תוכנה מתוככמים במתכונת שירות (SaaS), ומפתחים נעזרים במקורות ציבוריים של תשתית במתכונת שירות (IaaS) ופלטפורמה במתכונת שירות (PaaS) כדי להקים יישומים חדשים, מה שמפחית את הצורך במקורות הפנימיים. עם כל שירות חדש שמוצע

בענן על ידי צד שלישי, נודדים

כספים נוספים מתחומיה של

מחלקת המיחשוב. מה, אם כן, על

מנהל המיחשוב לעשות?

מנהלי המיחשוב הראשיים

מתחילים להבין שהמחלקות שלהם

חייבות להפוך בעצמן לספקיות של

שירותי מיחשוב במתכונת ענן, כלומר

IaaS. במקום להתמקד ביחידות

המיחשוב המסורתיות והמנותקות,

החזון הוא להפוך לספקיות שירות

מודרניות, שמציעות ומתמרות הן

שירותי מיחשוב פנימיים והן שירותי

מיחשוב חיצוניים. על פי מודל זה,

תציע מחלקת המיחשוב למשתמשים

העסקיים תפריט של שירותי תוכנה

במתכונת שירות, תשתית במתכונת

שירות ופלטפורמה במתכונת

שירות, מתוך קטלוג שירותים מרכזי.

המשתמשים העסקיים יוכלו לבחור

בצורה חופשית מבין שירותי הענן

שמחלקת המיחשוב בחרה עבורם, או מספקת בעצמה.

אחת הדוגמאות היא סביבות פנימיות ופרטיות של תשתית במתכונת

שירות ופלטפורמה במתכונת שירות, שאותן מיישמות מחלקות

המיחשוב כדי לשבות את לב המפתחים. כדי להתחרות בשירותי AWS של

אמזון או בשירותים של RackSpace, מקימים בחלק מהמחלקות סביבות

ענן פרטיות שנותנות מענה לדרישות ההקצאה בשירות עצמי וכוללות

רכיבים לשימוש חוזר ושירותים משותפים. היעד הוא לספק סביבות

שהיו "מספיק טובות" ויוכלו למנוע עריקה של מפתחים למחוזות

אחרים, ולא לספק שירותי IaaS הטובים מסוגם.

במחלקות המיחשוב חייבים להתמודד עם שורה של סוגיות

טכנולוגיות כדי לתמוך במודל זה, ובכלל זה הטמעה, ניהול זהויות

ואבטחה. אולם כדי להתחרות על הספקת שירות, על מנהלי המיחשוב

לפתח גם מיומנויות עסקיות חדשות, דוגמת:

1. תכנון של היצע השירותים - אי אפשר להסתפק בהקמה גרידא של

ענן מיחשוב פרטי. כשם שעושים באמזון וב-Rackspace, גם במחלקות

המיחשוב צריך לזהות נקודות פתיחה מתאימות, לתפור חבילות ולהגדיר

תצורות, ולקחת בחשבון את כל הרכיבים הנדרשים - ובכלל זה מעבדי



EduTech 2013 Showcase

2.12.13
שרתון
תל אביב



סופיה מינץ
מנמ"רית
משרד החינוך



אסתי פכר
מנכ"ל S.T.C



ד"ר עופר רימון
ראש מנהל המדע
והטכנולוגיה
במשרד החינוך



רוני דיין
מנהל אגף
טכנולוגיות מידע
במינהל מדע
וטכנולוגיה,
משרד החינוך



ועדת ההיגוי:
אורי בן ארי,
נשיא ומייסד
קרן אתנה, מחשב
נייד לכל מורה

EDUTECH היא האירוע המרכזי, תערוכה וכנס המיועד לכל העוסקים בחינוך הטכנולוגי בישראל. הוועידה, היא האירוע המרכזי של ישראל שבה יוצגו לראשונה כל הפתרונות שמעצבים את דמותו של התלמיד והמורה למאה ה-21.

מוזמנים

שר החינוך, ראשי אגף לטכנולוגיה ומדע במשרד החינוך הסתדרות המורים ראשי ערים, מנהלי אגפי החינוך במשרד החינוך, נציגי השלטון המקומי, מנהלי בתי ספר, מורים ורכזי תקשוב, עמותות ונציגי המגזר השלישי, נציגי אקדמיה, מכון מופ"ת.

החברות המובילות העובדות עם מערכת החינוך
בנק מסד, אפל, סיקו, מיקרוסופט יבמ, אדובי, HP, אינטל, נס מט"ח, נס טכנולוגיות.



אנשים ומחשבים

הצעות לתכנים והרצאות:
יהודה קונפורטס, yehudak@pc.co.il

לחסויות: פנה לנטלי 03-7330770,
natali@pc.co.il
לרישום - טל' 03-7330777
או באתר edutech2013.event.co.il

בין המרצים וההרצאות

08:45	דברי פתיחה וברכה: פלי הנמר , יזם ומנהיג אנשים ומחשבים; נציגי בכיר של הממשלה; ד"ר עופר רימון , ראש מינהל מדע וטכנולוגיה במשרד החינוך; רוני דיין , מנהל אגף טכנולוגיות מידע במינהל מדע וטכנולוגיה, משרד החינוך; סופיה מינץ , מנמ"רית, משרד החינוך; נציגי הסתדרות המורים, נציגי ועדת החינוך של הכנסת; נציגי האקדמיה
09:00	הרצאת פתיחה: מהפכת התקשוב: איך היא משפיעה על עולם החינוך. אורי בן ארי , נשיא ומייסד קרן אתנה, מחשב נייד לכל מורה
09:30	עולם החינוך נפתח לכל, מכל מקום ובכל עת
10:30	מושב ראשון: מגזר ציבורי תוכנית התקשוב לאן? הצגת הנושא: נציגי משרד החינוך, ארגון המורים השלטון המקומי, מפקחי התקשוב, המכללות למורים
11:30	מושב שני: עסקים וטכנולוגיה מודלים עסקיים לתקשוב בחינוך , בהשתתפות: משווקי פתרונות ומשחקים למערכת החינוך, מחשבי לוח, מחשבים ניידים, ספקי תשתיות למערכת החינוך, נציגי בנק מסד, מפתחי תוכנות לימודיות למערכת החינוך
12:30	מושב שלישי: תפקיד המיגזר השלישי תחום התקשוב בחינוך בהשתתפות קרן אתנה, סיסמה לכל תלמיד, מכון מופ"ת, תובנות בחינוך, קרן טראמפ
13:30	ארוחת צהריים וביקור בתערוכת הפתרונות
14:30	מושב רביעי אהה"צ: מורים מדברים בהובלת נציגי מינהל וטכנולוגיה במשרד החינוך ובהשתתפות: מורים, גננות, רשתות חינוכיות אורט, עמל, מופ"ת ועוד
15:30	פנל פתרונות טכנולוגיים - מערכת החינוך 2020 משתתפים: נציגי החברות שמציגות את הפתרונות להם בתערוכה שתעמוד במרכז הכנס
16:30	סיום והמשך ביקור בתערוכה

איך לנהל שינוי בארגון לאורך זמן - ולהצליח

"ללא שימוש בידע הארגוני המנוהל, ההשקעה אינה שווה", כך אמרה ד"ר מוריה לוי, מנכ"לית RomKnowledgeWare ♦ שרית לבנת-עברי, דלויט ברייטמן אלמגור זוהר: "המטרה היא להשתמש בידע הקיים בפירמה בכדי לספק ערך מוסף ללקוחות"

יוסי הטוני

החסמים וליצור מנגנוני נגד. נדרש טיפוח שוטף של השימוש. ולבסוף: גם אם עשינו הכל - לא בטוח שזה יצליח כי לא הכל תלוי בנו."



שרית לבנת-עברי, מנהלת ידע בפירמת ראיית החשבון והייעוץ דלויט ברייטמן אלמגור זוהר, הציגה את תפיסת ניהול הידע בפירמה. החברה, אמרה, מונה 193 אלף עובדים הפועלים ב-150 מדינות, ומחזור ב-2012 עמד על 31.3 מיליארד דולרים. תחומי פעילותה הם חשבונאות וביקורת, ניהול סיכונים וייעוץ ניהולי, והסניף המקומי מונה אלף עובדים בשישה סניפים. "התחלתי בפירמה באגף משאבי אנוש", אמרה, "שם החל סיפור האהבה שלי עם ניהול הידע. ראיתי איך דרך כלי ניהול הידע, אני מצליחה לפתור כל מיני בעיות בעולם משאבי אנוש."

פעילות ניהול הידע, אמרה לבנת-עברי, עברה התפתחות, והיא כוללת בין היתר פרסומים, מחקרים, ניסיון הנצבר בפרויקטים בחיבי העולם, שיחות בין אנשים, קשרים והתקשרויות. היא סיכמה באומרה, כי "התחלנו בהטמעת מערכת לניהול ידע, כאשר המטרה היא להשתמש בידע הקיים בפירמה בכדי לספק ערך מוסף ללקוחות."

בועז ניסימוב, סגן נשיא בנס לניהול ידע ולייעוץ אסטרטגי, חתם את המפגש של הפורום בהרצאה "מערכות לניהול ידע בחברה גלובלית - מחזון למציאות".

"הפרדוקס בשלב הכי קשה והכי משמעותי ברוב הארגונים הוא שהם מבקשים להשקיע הכי מעט משאבים בתחום ניהול הידע וניהול השינוי הארגוני - וזאת למרות שמדובר בתחומים שידוע שהם מניבים ערכים, כספיים ואחרים", כך אמרה ד"ר **מוריה לוי**, מנכ"לית RomKnowledgeWare.

לוי דיברה בפתח מפגש של פורום KMI מבית אנשים ומחשבים, שהתכנס באחרונה במלון שרתון בתל אביב לדון בנושא ניהול השינוי הארגוני. לדבריה, "ניהול השינוי הארגוני זה דבר שהולך לאט. בלא שימוש בידע הארגוני המנוהל, ההשקעה אינה שווה. למרות שמחליטים פעמים רבות לעשות זאת, 'הפעם זה יעבוד אחרת' - המשתמשים לא מטמיעים ומפנימים, הם לא עומדים בתור ולא באים ביוזמתם."

לדבריה, יש שלוש סיבות לחוסר הצלחה של פרויקטים שכאלה: "קשה לשנות הרגלים, אנו נמצאים באזורי נוחות; יש חסמים שונים, פוליטיים, ארגוניים ואישיים, הדרך לא חלקה; קשה להתמיד לאורך זמן וליצור צריכה מתמשכת של מערכות ניהול ידע". על פי לוי, "אין מתכון מוכן להטמעה מוצלחת".

לוי פירטה את שמונת השלבים לניהול ושינוי ההרגלים בארגון, על פי המודל של פרופ' ג'ון קוטר: צרו הרגשה של דחיפות לטיפול בנושא; בנו צוות פעולה; גבשו חזון ואסטרטגיה לשינוי; תקשרו את הצורך בשינוי ורכשו הסכמת האנשים; העצימו אחרים לפעול; צרו הצלחות ראשוניות; אל תוותרו ונהלו את ההתנגדות לשינוי; וצרו תרבות חדשה שהשינוי שיושם בה הוא חלק אינטגרלי ממנה. לדבריה לוי, "רוב הארגונים 'נתקעים' בשלב הראשון. לא מספיק להיות רציונלי ולשכנע את הארגון בחשיבות הנושא, ניהול השינוי יותר קשה משחשבונו. חשוב לקדם את שמונת השלבים. יש לייצר את הדחיפות והחשיבות, נדרש לקחת באופן מושכל את מערכי ניהול הידע ולהטמיעם".

טכניקה לניהול שינוי בעסק

לוי הציגה את טכניקת ADKAR לניהול שינוי בעסק: A מייצגת מודעות, שכן "אנשים לא מודעים להימצאות ולתועלות שבכלי ניהול הידע"; D - רצון, תשוקה, "חלק מהאנשים מודעים אך אין להם רצון לעשות בכך שימוש"; K - ידע, "לא היה אכפת להם להשתמש בכלים אך הם לא יודעים איך"; A - מיומנות, "לחלק מהם חסרה המיומנות"; R-1 - תגבור, "כשיודעים איך לעשות שימוש בכלים, נדרש לעשות זאת שוב ושוב ושוב".

"גם אם בניית כלי ניהול הידע עברה בהצלחה", אמרה לוי, "העובדים הפנימיים ומשתמשיהם בכלים, שלב ההתמדה הוא החשוב ביותר. יש לבחון איך פועלים בשנה השנייה לפרויקט, איך עושים תכנית רב-שנתית לטיפוח השימוש בניהול הידע. יש לחלק את הפעילויות על פני טבלת אקסל ולוח השנה בצורה חכמה, על מנת להמשיך ולקיים את שגרת השימוש בכלים".

לוי סיכמה באומרה, כי "על מנת שנצליח, נדרש שנדע איך לספק ערך מוסף פרקטי. אם אין ערך שכזה - עדיף לא להתחיל. ללא מחויבות של מנהלים, הפרויקט לא יצליח. נדרשת עבודה במעגלים רבים, עד אחרון התוכניתנים ואחרון העובדים. יש להכיר בדחיפות השינוי, לזהות

ניצוד מסייע ה-BI לחדשנות עסקית?

ה-BI הוא אחד המנועים לשיפור הארגוני ומסייע לעשות יותר בפחות - כך אמר ניר מקובר, מנהל תחום חדשנות מידע ב-B-Pro ♦ לדבריו, "על החיבור בין ה-BI למיחשוב החברתי להיעשות בצורה מתודית, עם ראייה עסקית" ♦ הוא ציין, כי "התשובות הטכנולוגיות לשימוש ב-BI ברשתות חברתיות קיים, ומה שנדרש הוא לזהות את ההזדמנות העסקית הטמונה במימוש המהלך"

יוסי הטוני

ההכנסות וההפנמה שהם יגרמו לשימור לקוחות הארגון וימנעו את נטישתם.

"על החיבור בין ה-BI למיחשוב החברתי להיעשות בצורה מתודית, עם ראייה עסקית. יש להבין שמדובר בתהליך ארוך, להחליט במה מתמקדים, למפות את המידע ולזהות את הפתרון המתאים, כזה שיניב ערך עסקי", ציין מקובר. הוא סיכם באמרו, כי "התשובות הטכנולוגיות לשימוש ב-BI ברשתות חברתיות קיים. מה שנדרש הוא לזהות את ההזדמנות העסקית הטמונה במימוש המהלך".

"גוגל הפכה להיות האויבת - ולא המתחרה"

עמית דניאל, סגנית נשיא בכירה לשיווק ופיתוח עסקי בסיבידיה, ציינה שהחברה מספקת פתרונות בתחום ההכנסות (Revenue Intelligence) לספקי שירות בתחומי התקשורת, המדיה והבידור. זאת, לטובת הגדלת הרווחיות, שיפור חוויות השירות ללקוחות וייעול סביבת העבודה באמצעות פתרונות לאבטחת הכנסה, ניהול סיכונים והגנה, ניהול מפיצים, יישומי ניתוח שיווקי ושירותי הסלקה. סיבידיה הוקמה לפני 12 שנים ומונה 300 עובדים, מחציתם בישראל. "אנחנו משרתים 150 מפעילי תקשורת בעולם", אמרה דניאל. "אנחנו עושים Big Data כבר יותר מעשור, רק שאז איש לא קרא לכך בשם הזה. אנחנו מטפלים ב-150 מיליארד טרנזקציות ביום. מטרתנו היא להביא כסף למפעילים, ואנחנו חוסכים להם 12 מיליארד דולרים בשנה".

"סיבידיה לוקחת מידע רב שמגיע כשהוא לא מעובד ומתחברת לעשרות ולמאות מערכות בארגון - DWH, CRM, בילינג. אנחנו מזהים דרכים לזליגת כסף שנעלם תוך כדי התהליכים, למשל - זליגה של ההכנסות, מוקדן שנותן הנחה לחבריו, מישהו שגנב מכשיר או פריצה למרכזייה בארגון", אמרה.

דניאל ציינה, כי "בעבר היו מפעילי הטלפון בעלי תוכן ופורטל. הם הפכו

לצינור 'טיפש' ומערכת היחסים שלהם מול הלקוחות הצטמצמה, כאשר גוגל היא האויבת שלהם ולא המתחרה שלהם. אנחנו מסייעים להם לקחת את המידע, לנתח אותו ולהוציא ממנו יותר רווחיות, בין השאר על ידי יצירת מצב של נאמנות לקוח, שכן המודלים הסטטיסטיים של פעם כבר לא עובדים, או על ידי פילוח לקוחות מחדש, כי פילוח העבר לא רלוונטי. סיבידיה מסייעת לסמנכ"ל השיווק במפעילי הטלפון לקבל הנגשה למידע ולהבין את הלקוח הבודד, ומספקת להם כלים תומכים בקבלת החלטות בזמן אמת".

הטכנולוגיה היא לא המטרה לכשעצמה. היא רק האמצעי המייצר את החיבור בין הצורך בערך עסקי לפתרון הטכנולוגי", כך אמר ניר **מקובר**, מנהל תחום חדשנות מידע ב-B-Pro.

מקובר דיבר בפתח מפגש של פורום IBI מקבוצת אנשים ומחשבים, שנערך באחרונה במלון שרתון בתל אביב. את המפגש הנחה פלורה לוי, שותפה ב-B-Pro ויושבת ראש ועדת ההיגוי של הפורום. לדברי מקובר, הצורך בחדשנות ובהמצאתיות בארגונים גבר בשנה-שנתיים האחרונות, כיוון שהמציאות השתנתה. "היומיום של העובדים נראה אחרת מבעבר. המידע הוא בעל נראות וזמינות גדולים יותר, בין השאר בגלל הגאדג'טים. המצב הזה משפיע על הלקוחות, הם פחות סבלניים מבעבר".

הוא ציטט מחקר, הקובע שעל 81% מהמנמ"דים גדל הלחץ לעשות יותר (מוצרים ושירותים) בפחות (תקציבים ומשאבים), כאשר ה-BI הוא אחד המנועים לשיפור הארגוני. "אנשים מצפים לדבר אחר, לסוג של מידע שיגרום להם להבין את עצמם ואת מצבם מול המתחרים טוב יותר, כך שהם יוכלו לפעול ולהקדים אותם", אמר. מקובר הוסיף, כי "המידע קיים וכעת יש לנו את היכולות לטפל בפרטי המידע והנתונים - הן ברמת



פתרונות אחסון והן ברמת פתרונות מבוססי Hadoop-1 NoSQL, עם יכולות עיבוד גבוהות יותר".

על פי מחקר של גרטנר שציטט מקובר, 15% מהארגונים צפויים לשלב השנה פרויקטי ומערכות BI עם כלי שיתופיות ומיחשוב חברתי, לטובת שיפור תהליכי קבלת ההחלטות בהם. מחקר נוסף שציטט, הפעם של IDC, חוזה ש-35% מהארגונים הממשלתיים בעולם יטמיעו השנה מערכות BI חברתי. לדבריו, "המניעים לכניסה לפרויקטים שכאלה הם הצורך בהתייעלות והרצון בצמצום הוצאות, ההבנה שהם יביאו להגדלת

אומרים כי אני אינני אני

אבטחה וניהול זהויות: טכנולוגיות חדשות לאימות זהות ♦ אבחן מקרוב את הזהויות: למרות שרבים מתארים מציאות קשה, הרי שחלו כבר שיפורים רבים

טום קילין *

השתלט אפילו על הסיסמאות החזקות והמוגנות ביותר. את העניינים מסבכות עוד יותר הנחיות מחמירות ליצירת סיסמאות והחלפתן. זה היה יכול להיות משעשע, אלמלא הנחיות אלה היו מקשות על המשתמשים לבצע את עבודתם.

מה היה קורה אילו היינו מצליחים לפשט את העניינים עבור המשתמשים, ובה בעת לקבל החלטות אמינות יותר ביחס לזהות? מה אם המערכות של אימות הזהות היו חשופות פחות להונאות, גם במקרים שבהם נוכלים הצליחו לשטות במשתמשים ולהניח יד על הסיסמה שלהם?

היום אני מבקש לבחון מקרוב את הזהויות. למרות שרבים מתארים מציאות קשה, הרי שחלו כבר שיפורים רבים מאז העידן העתיק שבו אימות הזהות התבסס על חותמות ייחודיות וכריות שעווה, שיטה שחשפה את משתמשיה לזיופים רבים. בעידן שלנו, שבו אנו משתמשים במגוון רחב בהרבה של כלים - מסרים מיידיים, עצמת מיחשוב בלתי מוגבלת בענן, צגי מגע גדולים בכל כיס ותיק - כיצד יתכן שאימות הזהות עדיין נחשב לבעיה? קודם כל, צריך לקחת בחשבון את ההיקף העצום. כשישה מיליארד מכשירים מחוברים כיום לאינטרנט, וממדיה של המגמה המכונה



ניתן בהחלט לתכנן פתרונות שנסמכים על ארכיטקטורה חסונה וכוללים את כל שלושה היסודות של אימות הזהות (מה שאתה יודע, מה שיש לך, מה שאתה). בוועידת המפתחים של אינטל (Intel Developer Forum) שנערכה בספטמבר 2012, הציג מנהל הטכנולוגיה הראשי של אינטל, ג'סטין רטנר, מערכת שמשלימה את הסיסמאות הנפוצות והאסימטריות המקובלים, ומבוססת על שיטה איתנה יותר.

ג'סטין הציג משתמש שניגש למכשיר ונעזר בחיישנים ביומטריים כדי לאמת זהות של משתמש אחר בצורה מקומית. לאחר מכן מאשר המשתמש הראשון לספקית שירות שהזהות של המשתמש השני אומתה בהצלחה. לדעתו, יהיה זה נפלא אם פתרונות אמינים כאלה יזכו לאימוץ נרחב, משום שקשה לפרוץ אותם, קל לנהל אותם ואפשר להרחיב אותם כך שיטפלו בכמויות גדולות של משתמשים. וחשוב מכל - מנקודת המבט של המשתמשים, קל להשתמש בהם.

למרות שחברות מסוימות מציעות חלקים מהפאזל, הרי שהגורמים המעורבים עדיין מתקשים לחרוג מהגישות המקובלות לאימות זהות. התקדמנו אמנם לא מעט מעידן החותמות, אך נותרה לנו עדיין כברת דרך בלתי מבוטלת.

* טום קילין, מנהל טכנולוגיות ופרייקטים להגנת סייבר, אינטל

"אינטרנט של הדברים" (internet of things) רק יילכו ויתרחבו - על פי ההערכות, כ-50 מיליארד מכשירים יהיו מחוברים לאינטרנט עד שנת 2020. אפילו היינו מצליחים להנפיק לכל משתמש אנושי חותמת ייחודית וכרית שעווה, הרי שעדיין נתקשה להתמודד עם מיליארדי המכשירים שאינם מסוגלים להשתמש בחותמת. ספקיות השירות הגדולות מזהות כיום בשניות ספורות משתמשים רבים מכפי שאנשי חצר המלכות זיהו לאורך כל חייהם.

גם הסיכונים גוברים בהתאם. בעולם שנסמך על החלטות זיהוי שמתקבלות באופן אוטומטי, היכולת של הנוכלים לנצל פרצות ולזהות נקודות תורפה משתפרת כל העת. על פי ההערכות, היקף הנוזקים שנגרמים לחברות כתוצאה מפשיעה מקוונת ברחבי העולם מגיע לטריליון דולרים. למשתמשים שמגלים נטיות פרנואידיאליות, יש סיבות טובות לחשש.

נבחן, אם כן, את המצב מנקודת המבט של המשתמשים. הם מתאמצים לזכור כל הזמן שמות משתמש וסיסמאות בחשבונות מרובים - הן עסקיים והן אישיים. השם של המורה בכיתה א', חיית המחמד הראשונה, המכוננית הראשונה. הודעות SMS עם סיסמאות חד פעמיות. ועדיין אי אפשר לתת אמון ולהיות בטוחים משום שתוכנה זדונית מתוחכמת עלולה



ניהול רזה של ישיבות - או שישיבות הן בזבוז זמן אחד גדול?

לאחריו: פרסמו סיכום, קרוב ככל האפשר לסיום הפגישה. סיכום הדיון צריך להיות גם קצר ותמציתי: פעולות, אחראים, ל"ז, רשימת משימות לביצוע (to do list); כללו בסיכום התייחסות למטרת הישיבה, והאם היא השיגה את מטרתה.

כלל האצבע התשיעי קובע: הגדירו מוביל לישיבה. אחריות מוביל הישיבה לנהל אותה כהלכה בהתאם לכללי האצבע 8-1 שלעיל. המוביל שומר על אווירה טובה במהלך הפגישה; מקפיד שהערות תמיד יהיו לגופו של עניין ולא הערות אישיות. באחריות לוודא שהנושאים הכלולים בפגישה יהיו בסדר היום; נושאים שאפשר לסכם מראש בטלפון מחוץ לישיבה - להוציאם מסדר היום.

המוביל מזמן מחדש פגישות שנדחות, אך נדרש להבין את סיבת הדחייה. פגישה שנדחת יותר מפעמיים מראה כי הנושא לא חשוב ויחס של הנוכחים הוא בהתאם.

קבעתם ישיבה מראש והזמנתם כמה משתתפים. האם הסיטואציות שלהלן מוכרות לכם? הטלפון הנייד משמיע צלצול בשנייה שהישיבה אמורה להתחיל, ומעברו השני של הקו אומר המשתתף הפוטנציאלי: "אני אאחר בכמה דקות, תתחילו בלעדי". ולחלופין: משתתף אחר מגיע בזמן לחדר, תופס כיסא, פורס את חפציו על השולחן ו... נעלם (הולך להכין קפה, לענות לטלפון, וכדומה) - העיקר שהוא "הגיע" בזמן; חלק מהמשתתפים מדברים בו-זמנית, קוטעים זה או זה, ומעלים את קולם כדי שדבריהם יישמעו; משתתפים אחרים יושבים בשקט וברוב ייאושם אפילו לא מנסים להשתלב בשיחה; משתתפים מסוימים גולשים בנייד, מסמסים או עושים עבודה נוספת במקביל לישיבה; חלק מהנוכחים מגיעים בזמן, אך הישיבה לא מתחילה כי מחכים לשאר המשתתפים; אף אחד לא מגיע בזמן כי ידוע שזמן התחלת הישיבה הוא המלצה בלבד; ועוד כהנה וכהנה מקרים שהופכים את הישיבה לבלתי יעילה.



מנקודת ראותו של הלקוח - לישיבות אין ערך מוסף. כלומר, אם ניהלנו 100 או 10 ישיבות כדי להפיק את התוצר - אין לכך כל משמעות מנקודת מבטו. לכן, ישיבות לא יעילות הן פוטנציאל לבזבוז זמן של משאבים יקרים. להלן 10 כללי אצבע לניהול יעיל של ישיבות:

האחד, פרסמו מראש סדר יום לישיבה. פרסמו מראש את מטרת הפגישה והזמינו רק את מי שנדרש. תנו לישיבה שם המלמד על נושא הישיבה, מוביל לישיבה, מקום לישיבה וסדר יום; חלקו חומר מראש ובקשו מהמשתתפים להגיע מוכנים. בישיבות ארוכות - זמנו אנשים לישיבה על פי סדר נחיצותם. לכל נושא רק את האנשים הרלוונטיים. אין טעם שיישבו ויחכו עד שהנושא שלהם יעלה.

ולבסוף, הכלל העשירי קובע: בדקו תקופתית את יעילות תהליך הישיבות. בדקו את תהליך ניהול הישיבות ועשו התאמות כנדרש. האם כל הישיבות השבועיות אכן חיוניות? יעילות? האם רשימת המוזמנים אכן רלוונטית לנושא, או שמוזמנים אנשים משיקולים אחרים? (ככל שמספר המוזמנים גדל, יעילות הפגישה יורדת); האם חלה התרופפות וחזרה להרגלים הישנים? אם כן - רעננו והזכירו את הכללים שוב.

ניהול רזה של ישיבות - האומנם?

הנושא נראה טריוויאלי, אך המציאות מראה, שתהליך שנראה פשוט לא תמיד מיושם. כדי לוודא שהתהליך יעיל בדקו עם עצמכם: האם באמת הישיבות מתחילות בזמן? מסתיימות בזמן? משיגות את מטרתן? האם אנשים באים ברצון או גוררים רגליים לפגישה? האם סדר היום הגיוני ובר ביצוע? האם האנשים מגיעים מוכנים לפגישות? האם נעשית עבודה בין הפגישות? אם עניתם על חלק מהשאלות בשלילה, הפשילו שרוולים ותפלו בתהליך ניהול הישיבות.

* אורנה קמין, מומחית בהטמעת תהליכים יעילים וזריזים בארגונים ומנכ"לית OK יעוצים לניהול, ok-consulting.co.il

כלל האצבע השני הוא: התחילו בזמן. הגיעו מוקדם וארגנו את המקום; אל תחכו למאחרים; התחילו עם תהליך קצר של חימום האווירה וחיבור למשתתפים, גם אם אתם מכירים היטב זה את זה; התעלמו מהמאחרים. הכלל השלישי הוא: קבעו כמה חוקים לאופן ניהול הישיבה. לדוגמה: לסגור טלפונים ומחשבים ניידים; רק אחד מדבר בו זמנית, וכדומה. הכלל הבא הוא: היצמדו לסדר היום שקבעתם. ברור, נכון? הזכירו לדוברים לשמור על הקצבת הזמן שתוכננה להם. בהתאם לסדר היום, אפשר לקבוע ישיבות גם של חצי שעה או פחות. הכלל החמישי קובע, כי יש לרשום בצד נושאים שלא קשורים לישיבה. אל תתפתו להוסיף נושאים או לפתח נושאים מחוץ סדר היום. רשמו בצד נושאים שלא תדונו עליהם בישיבה. בסוף הישיבה הקדישו 5 עד 10 דקות להחלטה מה לעשות עם אותם נושאים. הכלל הבא קובע: קבעו אחראים לביצוע משימות, כולל תאריך נדרש לסגירה.

כלל האצבע השביעי: סיימו בזמן. סכמו בקצרה את הישיבה, תאמו ציפיות ומטלות למפגש הבא והודו למשתתפים על תרומתם לפגישה.

ישר לפייסבוק Canon PowerShot N

מדוע ולמה אתם מצטלמים? לחברת קנון יש כנראה אחת התשובות המובילות לשאלה מעין זו: כדי להעלות את התמונות שצילמנו לפייסבוק. זו כנראה הסיבה שהובילה אותה להשקת ה-Canon PowerShot N מצלמה מרובעת וקטנה יחסית, וקצת משונה למראה, שהפתור העיקרי שלה, ככל הנראה, הוא לא כפתור הצילום, אלא הכפתור שמאפשר אחר כך לשלוח את התמונה ישירות לפייסבוק. טוב, בתנאי שיש חיבור WiFi בסביבה. ויותר מכך, כחלק מהתכונה הזאת המצלמה יודעת לזהות פרצופים שמוכרים לה מדפי הפייסבוק, ואז להתמקד בהם. חוץ מזה היא מצוידת בחיישן CMOS בעל רגישות גבוהה בגודל 12.1 מגה-פיקסלים, עדשה זווית רחבה בגודל 28 מ"מ, זום אופטי של 8x וגם לא פחות מ-58 מצבי צילום מוגדרים. המחיר: 299.99 דולרים.



בחורה למקלדת? LG Enact



בלקברי, כך מתברר, לא לבד. בזמן האחרון מתחילים לצוץ עוד כמה טלפונים שמציעים מקלדת ולא רק מסך מגע, ואחד מהם הוא ה-LG Enact של LG שהושק ממש לאחרונה ברשת וריזון האמריקנית מדובר במכשיר שמזכיר מאוד מכשירים שהסתובבו בשוק לפני כמה שנים, כמו ה-C6 של נוקיה לדוגמה, רק שהוא מריץ אנדרואיד בגרסה 4.1.2: הוא מצויד במקלדת QWERTY בעלת חמש שורות, שנשלפת מתחת למכשיר בגרידה. המסך עצמו הוא בגודל של 4 אינץ' ומציע רזולוציה נמוכה למדי בשיעור של 800x480 פיקסלים, ומובן שיש מצלמה אחורית וקדמית, תמיכה ב-WiFi ואפילו ב-LTE. יש לו 8 ג'יגה-בייט זיכרון פנימי ו-1 ג'יגה-בייט זיכרון עבודה וחרוץ להרחבת זיכרון באמצעות כרטיסי microSD. הוא אמנם נמכר בווריון, אבל הוא ניתן לרכישה גם בגרסה פתוחה שמחירה 349.99 דולרים.

לנהוג כמו מקצוענים MAD CATZ Force Feedback Racing Wheel for Xbox ONE

הדור החדש של קונסולות המשחק מתדפק על השערים. במהלך נובמבר הקרוב אמורות מיקרוסופט וסוני להציג את ה-Xbox One ואת ה-PlayStation 4, בהתאמה, ואפשר בהחלט להגיד שיש ציפייה רבה לקראת ההשקות הללו. יצרניות שונות כבר מתכוננות להשקה הזאת בתשומת לב, וכך למשל יצרנית אביזרי המשחק המוערכת Mad Catz, שכבר מציעה ערכת הגה למשחקי מירוץ, שמנסה כמה שיותר לדמות את המציאות מבלי לצאת מהבית. החברה עדיין לא פרסמה את המחיר של הערכה החדשה.



באופן מחובר ועצמאי כאחד Wacom Cintiq Companion Hybrid



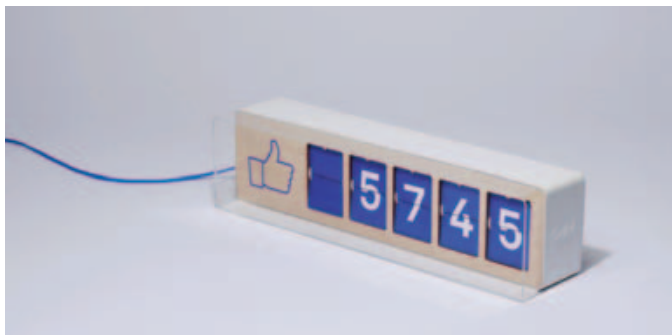
ואקום היא חברה ידועה בתחום של לוחות ציור, לוחות שמחברים למחשב כדי להשתמש בתוכנות הציור ועיבוד התמונה שבו כדי להכין יצירות אמנותיות כאלה ואחרות בעזרת עט הלחץ שמלווה את הלוח. ה-Wacom Cintiq Companion Hybrid לוקח את האפשרויות הללו צעד אחד קדימה. כשהוא מחובר למחשב, PC או מקינטוש, הוא מתפקד כלוח ציור רגיל של החברה, עם עט שמאפשר להבחין בין 2048 רמות לחץ. אבל כשמנתקים אותו, הוא יכול לתפקד בעצמו, כי אז הוא הופך בעצם לטאבלט המבוסס על אנדרואיד גרסה 4.2. זהו טאבלט לכל דבר: מעבד Tegra 4 ארבע ליבתי של Nvidia, 16/32 ג'יגה-בייט אחסון פנימי, מצלמה קדמית ואחורית - וכל זה במעטפת של מסך בגודל 13.3 אינץ'. להבדיל מטאבלט רגיל, יש כאן לא מעט כפתורים, בחומרה ובתוכנה, שאפשר לתכנתם לביצוע פעולות מסוימות. כשמחברים בחזרה למחשב, אפשר להעביר את היצירות בקלות בעזרת יישום מובנה, ואז להמשיך לעבוד עם התוכנות שמוותקנות במחשב. הלוח/טאבלט יהיה זמין במהלך אוקטובר תמורת 1,199 אירו לכל הפחות.

מקלדת במהדורה מיוחדת Logitech Wireless Touch Keyboard K400 Special Edition

הצבע הלבן נחשב תמיד למיוחד בעולם המיחשוב המודרני. זה נכון לטלפונים ולמחשבים, ועכשיו מתברר שזה נכון גם למקלדות. במהלך החודש הקרוב אמורה לוגיטק להשיק גרסה מיוחדת של המקלדת האלחוטית שלה, K400, בצבע לבן בוהק. ה-K400 היא מקלדת קומפקטית, הכוללת משטח שליטה כמו זה שמוצאים במחשבים ניידים, המשולב במקלדת במקום המקלדת הנומריית המסורתית, שלמעשה אין לה שימוש רב בסביבה הביתית. למה לבן? לפי החברה, המטרה היא "להתאים אותה לסלון המודרני והנקי שלכם", כלומר, בהנחה שאתם חושבים שלבן זה מודרני. כך או כך, המקלדת מאפשרת לשלוט מרחוק בתכנים של PC שמחברים לטלוויזיה לצורך הצגת התכנים השמורים בו על מסך גדול. המחיר: 39.99 דולרים.



למכורי פייסבוק בלבד? Smiirl Flike



האמת היא שקשה לי לעכל את החפיץ הזה. למרות שבבסיסו הוא בסך הכל מונה מכני, המשמעות שלו מבחינות מסוימות היא התמכרות לפייסבוק. מדובר במונה שמתחבר באמצעות WiFi לרשת, ובכמה הגדרות קלות מחברים אותו כך שיציג בזמן אמת את מספר הלייקים שמקבלים המשתמשים בדף שלהם. טוב, בחברה הצרפתית שהמציאה אותו לא מתכוונים שהוא יהיה בשימוש צרכני, לפחות על הנייר, אלא שישמש ככלי מכירות, כזה שמציבים בחנות או בחברה על הקיר או בחלון הראווה נגימיק. יצאתם ממצב השיער שלכם ואהבתם את הביצועים? כנסו לדף שלו בפייסבוק, תנו לו לייק ותראו איך המונה מתעדכן. כל רעיון אחר שיש לכם יתקבל באהבה. כך או כך, לשימוש עצמי או מקצועי, זה יעלה לכם 390 דולרים עד ל-99,999 לייקים. אחר כך תצטרכו גדול יותר.

שלומי פנסטר, מנכ"ל Prodsy.com:

"פיתחנו מערכת ייחודית לניהול שינויים, שתאפשר שיתוף מידע, ניתוח סיכונים והפחתת הוצאות"

כך אמר יזם ההיי טק שלומי פנסטר, מנכ"ל ומייסד חברת הסטארט אפ Prodsy.com, בראיון משותף עם שירלי כהן-פנסטר, מנהלת השיווק ומייסדת שותפה בחברה. הראיון התקיים בעקבות החשיפה שביצעה החברה בכנס המנמ"רים האחרון של פתרון Prodsy Change - מערכת לניהול שינויים המבוססת רשת חברתית ארגונית

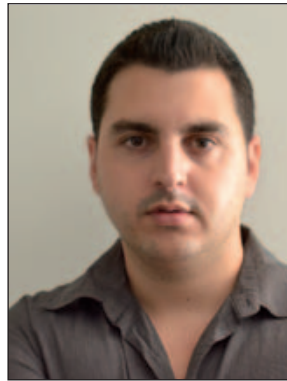
חברת הסטארט אפ Prodsy.com פיתחה את Prodsy Change, מערכת חדשנית מבוססת ענן, שמקימה רשת חברתית לתכנון שינויים, ניהול שלהם וניתוח של השפעות השינוי על הארגון. החברה פעילה בתחום ה-Change Management, ענף של תחום ה-ITSM (IT Service Management), שהיקף מכירות התוכנה שלו נאמד בכ-1.5 מיליארד דולר בשנה.

שלומי, מה האתגרים המרכזיים בתחום הטמעת שינויים בעולמות ה-IT הארגוניים?

עולם ה-IT הוא מהמורכבים בתוך הפעילות הארגונית, והוא חווה תהליכים של שינוי בצורה תדירה. המורכבות של תחום ה-IT באה לידי ביטוי בכך שהשבתה של מערכת אחת לצורך שדרוג יכולה לגרום להשפעות מרחיקות לכת על פעילויות אחרות בתוך ה-IT הארגוני, ואף על הפעילות העסקית



שירלי כהן-פנסטר



שלומי פנסטר

"המציאות העסקית והטכנולוגית של ימינו היא דינאמית, מחייבת ארגונים להתאים עצמם לסביבה, ולבצע שינויים באופן תדיר. באותה עת, המורכבות של ארגונים גורמת לכך ששינוי, עסקי או טכנולוגי, נחשב סיכון שצריך לנהל אותו, משלבי התכנון ועד היישום", כך אמר יזם ההיי טק שלומי פנסטר, מנכ"ל ומייסד חברת הסטארט אפ Prodsy.com בראיון משותף עם שירלי כהן-פנסטר, מנהלת השיווק בחברה ומייסדת שותפה.

"מבחינת גופי הטכנולוגיה וה-IT

בארגון - הטמעה של שינויים, חלקם אף מהותיים ברמה האסטרטגית, הם חלק משגרת העבודה היומיומית. שינוי יכול לבוא לידי ביטוי בשדרוג של מערכות קיימות, בהכנסה של מערכות חדשות, החלפה של ספקים, או הטמעה של טכנולוגיות חדשות. אלו תהליכים שדורשים ניהול מראשיתם ועד סופם", הוסיף פנסטר.

"באנו לשנות"

המסלול מחיל האוויר, דרך לייב פרסון ליזמות בהיי-טק

וההשפעות, מעניקה לארגון יכולת לתכנן טוב יותר את הטמעת השינויים, והופך את תהליך הסינכרון והעדכון של כול שינוי ארגוני למנוהל ופורמאלי.

"בהצגת הכוונות של החברה רשמנו לנו שבאנו לשנות את האופן בו ארגונים מנהלים את השינויים שלהם, בין אם אלו שינויים במערכות ה-IT, או כול שינוי ארגוני אחר שעובר על ארגון. המטרה שלנו הייתה להביא כלי פשוט לתפעול ויעיל שיעלה מדרגה את תחום ניהול השינויים בארגון", אמר פנסטר.

רשתות לספקי שירות, אבטחת מידע של ג'וניפר ועוד.

את חברת הסטארט אפ Prodsy.com הקים פנסטר במהלך שנת 2012. הסטארט אפ פיתח את Prodsy Change, מערכת חדשנית מבוססת רשת חברתית לניהול שינויים (Change Management). המערכת, מבוססת ענן של אמזון ומאובטחת ברמה הגבוהה ביותר, מאפשרת להקים רשת חברתית ייעודית פנים ארגונית לצורך הטמעה של שינויים בארגון, לנתח את הסיכונים

שלומי פנסטר, מנכ"ל ומייסד חברת Prodsy.com, החל את דרכו בעולם ה-IT ביחידת אופק, בית התוכנה של חיל האוויר. פנסטר שירת ביחידה במשך חמש שנים, ושימש כמפקד קבוצה שכללה צוות תקשורת וצוות שו"ב ופיתוח אוטומציות על ציודי התקשורת. לאחר שחרורו שימש פנסטר בחברת לייב פרסון בתפקיד מהנדס שו"ב BSM - Business Service Management. בין שאל ההסמכות הטכנולוגיות של פנסטר ניתן למנות הסמכת CCIP של סיסקו לעיצוב

שירלי כהן פנסטר, מנהלת השיווק בחברה, מה היו התגובות שקיבלתם בשוק לפתרון החדש?

התגובות טובות מאוד, ולעיתים אף מפתיעות. כמוכן שמרבית ההתעניינות במערכת שלנו מגיעה מכיוונם של מנהלי ה-IT, אלא שבנוסף קיימת התעניינות מצידם של גופים שעוסקים בתהליכי שינוי ארגוני, בין אם יועצים ארגוניים המתמחים בהובלת שינוי ארגוני, מנהלים בתחום משאבי האנוש, התפעול או בתחומים מוטי שינוי נוספים. בנוסף, התמיכה של המערכת במגוון של שפות מביאה לכך שארגונים עסקיים גדולים בחו"ל וחברות ישראליות רב לאומיות מגלים עניין במערכת וביכולות שלה.

לפרטים נוספים אודות Prodsy, אפשרויות השקעה בחברה, שותפויות עסקיות, והטמעה: <http://www.prodsy.com>

PRODSY 
CHANGE THE WAY YOU THINK

התקינה של הארגון כולו. לצורך כך, מקיים הארגון לפני שינוי מתוכנן תהליך ארוך ומייגע של סנכרון ויידוע של כלל הגופים הרלוונטיים בארגון במהות השינוי, וכדי לקבל משוב לגבי ההשפעות האפשריות של השינוי.

איך מערכת Prodsy Change משנה את המציאות הזו?

באמצעות המערכת שלנו הארגון מקים רשת חברתית ייעודית שמטרתה לשתף בזמן אמת את כולל הגופים הרלוונטיים בתוך הארגון במהות השינוי. הגדרת המערכת עורכת פחות מ-5 דקות, אין צורך בהתקנה שלה, וניתן לעבוד איתה מכל מקום ומכל מכשיר. כדי לעבוד איתה נדרש רק להירשם למערכת ולהתחיל לעבוד איתה.

אבל השוני המרכזי שמציעה המערכת הוא באיכות התוצרים שלה. המערכת שלנו מספקת ניתוח כולל של הסיכונים הכרוכים בביצוע השינוי, מה שמאפשר לדרגי הניהול של הארגון, מנכ"ל או מנמ"ר, לקיים תהליך של קבלת החלטות מושכל ונתמך בנתונים לגבי רמת הסיכון של השינוי. בסופו של יום מטרת המערכת שלנו לאפשר הפחתה בהוצאות הלא מתוכננות של הארגון ולבצע חסכון כספי.

אנשים ומחשבים

Save the date

יום ה', 24.10.13, אוניו, קרית שדה התעופה

GOV CYBER SEC



יו"ר ועדת התכנים
אבי ויסמן
מנהל בית ספר לאבטחת מידע
See Security

**אירוע השנה באבטחת מידע ולוחמת מידע
האם יתכן PRISM ישראלי?**



קהל יעד: אנשי המגזר הממשלתי, מערכת הבטחון, הרשויות המוניציפליות, יועצים, מקבלי החלטות מארגוני התעשייה המובילים במשק, מומחים ומנהלי אבטחת מידע במגזר העסקי והממשלתי.

<http://govsec2013.events.co.il>

לחסימות: נטלי, 03-7330770, natali@pc.co.il



ה-IT שלי בבית טוב מזה שבמשרד?

מדוע אף שפה על פני כדור הארץ לא הנפיקה את הביטוי "יפה כמו יישום לגאסי ארגוני"? אחד החסמים העיקריים לחברות המבקשות לאמץ את מגמות הניידות והמיחשוב החברתי נעוץ במבנה ובממשק המשתמש של יישומי הלגאסי שלהם • על ארגונים ללמוד מהדרכים הדומות שבהן נבנו שדות תעופה

זה במכשיר נייד היא משימה לא פשוטה, גם בטאבלט ארגוני, מבוסס חלונות 8, כך שיש לא רק לשנות את היישום הארגוני - אלא יש לשנות את כל המערך, שבמסגרתו פועל המשתמש הארגוני. אין זה המודל שבו פועלים היישומים הניידים הרגילים, המאופיינים בפשטות, בוויזואליות ובתכנון-מראש למסכי מגע. על מנת שיישומים ארגוניים יעבדו טוב במכשירים ניידים זקוקים ליותר מגישת "הרם והזז" מסורתית כאשר מיישמים אותם בטכנולוגיות חדשות.

אין זה אומר כי אנו צריכים להיפטר מיישומי הלגאסי הארגוניים. חוץ מהעלויות הכבדות הכרוכות בכך, יש סיכון רב בביצוע שינויים מערכתיים כה גדולים. מערכות הלגאסי לרוב מכילות את תהליכי הטרנזקציה המסורתיים שהארגון נדרש להם בבואו לשרת את יכולות הליבה שלו.

דור חדש של יישומים

במקום זאת, אני מאמין כי יישומי לגאסי רבים יהפכו לפלטפורמות שיספקו נתונים ותהליכים עסקיים עבור דור חדש של יישומים קלים לשימוש, חברתיים וויזואליים, אשר תוכננו לספק את צרכיהם של המשתמשים הניידים.

תפיסה זו מאפשרת לחברות להמשיך ולמנף את ההשקעה המשמעותית שביצעו במערכות הלגאסי שלהן, יחד עם מיצוי היתרונות במיחשוב נייד וחברתי. מדוע ההשוואה לשדות תעופה? אחת מן הטכניקות העיקריות לתכנון שדות תעופה נקראת Wayfinding. הרעיון מאחורי תפיסה זו הינו בניית שדות תעופה באופן שמקל על המבקרים בהם למצוא את דרכם ומניעת התלבטויות בצמתים. נשמע פשוט, אך חשבו על ההתמצאות בתהליכים של ארגונים גדולים, ממשלות או גופים ביורוקרטיים אחרים. אלו אמנם

נעשים אוטומטיים הודות ל-IT, על מנת להעלות את קצב הביצועים, אך התהליכים עצמם לרוב אינם נעשים פשוטים או קלים יותר. עיקרון דומה צריך שיהא מושתת ביישומים ניידים וחברתיים: הם צריכים להיות פשוטים וברורים לשימוש - אחרת אנשים לא ישתמשו בהם.

מנקודת מבט של אבטחת מידע, יישומים היברידיים אלה מאפשרים לנו לענות על כמה בעיות: הם יכולים לשרת משתמשי קצה אשר אינם מכניסים מידע ארגוני למכשירים שבידם; הם יכולים לעשות שימוש בגישה מאובטחת למערכת הלגאסי, שיכולה להיות מופעלת בסביבת ענן פרטי ומאובטח או בענן מנוהל.

מסקנה: יתרונות המיחשוב הנייד והחברתי אינם יכולים להתקבל רק על ידי גישה ליישומי הלגאסי דרך מכשיר נייד. ארגונים צריכים למצוא סגנון חדש של יישומים המתוכננים לשימוש נייד וחברתי. אין זה אומר שהם צריכים לזנוח את היישומים הארגוניים, אך הם נדרשים למצוא דרך לשילוב התהליכים והנתונים שלהם ליישומים מהדור החדש, המתוכננים לענות על צרכי המשתמש ולא על התהליכים הביורוקרטיים של הארגון.

* מאטין גרינווי, **טכנולוג ראשי בחטיבת שירותים ארגוניים**, HP **לאזור**

EMEA

ספרו "The Long Dark Tea-Time of the Soul" טען הסופר המנוח **דאגלס אדאמס**, ש"אף שפה על פני כדור הארץ לא הנפיקה את הביטוי 'יפה כמו שדה תעופה'". כמי שנמצא בדרכים לא מעט, אני יכול להזדהות עם אמירה זו, אך כאדם העובד עם לא מעט יישומי לגאסי (מערכות מיחשוב קנייניות) ארגוניים, הייתי מציע לשנות ציטטה זו ל"אף שפה על-פני כדור הארץ לא הנפיקה את הביטוי 'יפה כמו יישום לגאסי ארגוני'".

אני מאמין שאחד החסמים העיקריים לחברות המבקשות לאמץ את מגמות הניידות והמיחשוב החברתי נעוץ במבנה ובממשק המשתמש של



יישומי הלגאסי שלהם.

מרבית משתמשי ה-IT בארגונים עדיין יושבים מול המחשב המשרדי וגולשים באתרים בעזרת מקלדת ועכבר. גם כאשר הם עובדים מחוץ לארגון או באמצעות מכשירים ניידים, הם עדיין משתמשים באותה תבנית דף אינטרנט וניווט. אפשר אמנם לטעון, כי את מה שכבר עובד אין צורך לתקן, ואני מסכים, אך ציפיותיהם של המשתמשים עלו מדרגה, והם פשוט דורשים יותר. הם רוצים לנהל עסקים מול חברות ואף ממשלות מתי שהם רוצים, באופן שבו הם רוצים ובמכשיר לבחירתם. התוצאה - תמונת מצב תחרותית ביותר של לקוחות, הדורשים שירות גמיש ומותאם יותר ומחויבות עמוקה יותר למוטג.

למכשירים ניידים יש מגבלה על גודל המסך, ולכן על מנת שנוכל להשתמש בהם באופן אפקטיבי אנו נדרשים ליישומים שקל להבינם ולתקשר מולם באמצעות לחיצות ומחוות יד על גבי מסך קטן. יישומי לגאסי הם לרוב מורכבים, וממשק המשתמש שלהם "ידוק" ומורכב מטקסט כבד, המוזן על ידי מקלדת, מסכים מורכבים ותפריטים עמוסים. לדוגמה, בסביבת לגאסי בדרך כלל אפשר למצוא מסך כניסה שבו המשתמש נדרש לספק שם וסיסמה מורכבת. הקלדת סיסמה מסוג

תחרות האפליקציות הגדולה בישראל יוצאת לדרך זו השנה השנייה ברציפות

MOBI AWARDS 2013



הקטגוריות בתחרות MOBI AWARDS 2013

תרבות ופנאי משחקים, הצגת תוכן בידורי, משחקי מזל, בישול ואוכל, מוסיקה,		שיווק ומכירות מוצרי פרסום, קידום מכירות, יחסי ציבור	
מגזר ציבורי וממשלתי ממשלה, מוסדות ציבור, גופים ציבוריים		פיננסים בנקאות, ביטוח, השקעות, בורסה	
בריאות וספורט קופות חולים, מרכזים רפואיים, אפליקציות כושר וספורט, ארגוני הצלה		חינוך למידה והדרכה אקדמיה, למידה מרחוק, קורסים והכשרות, חינוך כללי	
איתור התראה והשגחה		המגזר השלישי: גופים ללא מטרת רווח ארגוני מתנדבים, פעולות למען הציבור, רשויות מקומיות	

התחרות מיועדת לגופים העוסקים בתחום פיתוח אפליקציות התואמות לקטגוריה אחת או יותר בתחרות. ההגשה היא עבור אפליקציות מוגמרות הניתנות להורדה ובדיקה.

להגשת מועמדות לתחרות יש לצרף את כל הפרטים המופיעים בטופס הרישום ומצגת הסבר (עד חמישה עמודים) שתכלול פרטים אודות החברה, הצוות המפתח, תכונות היישום ופלטפורמות נתמכות. יש להוסיף קישור להורדת האפליקציה באמצעות לינק.

תחרות MOBI 2013 יוצאת לדרך.

השנה יותר מתמיד חל גידול משמעותי בהיקף פיתוח האפליקציות לעולם הנייד וההתאמה לעולם הסלולר בשוק הארגוני הולכת וגדלה.

התחרות תתמקד במספר תחומים מרכזיים שאפיינו את עולם פיתוח האפליקציות בשנה האחרונה. ביניהם, ניתן למצוא את תחום השיווק והמכירות שתופס תאוצה במובייל, תרבות הפנאי שלנו שהשתנתה ותופסת יותר מקום בעולם זה, בריאות וספורט, בישול, חינוך ולמידה ועוד.

התחרות מתנהלת על ידי ועדת שיפוט מקצועית שתבדוק את כל האפליקציות שיוגשו כמועמדות לתחרות.

לאור הפניות הרבות, הארכנו את מועד ההגשה ניתן להגיש מועמדות עד ל-12.09.13 הזוכים בתחרות יוכרזו בטקס שייערך ב-15.10.13 במסגרת וועידת MOBILITY 2013

לוח זמנים



הגישו מועמדות עוד היום!

אנשים ומחשבים

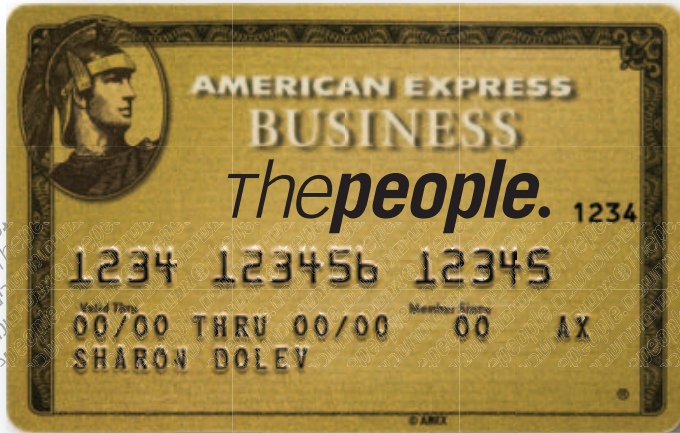
דני זודקביץ'
מנהל התחרות
אנשים ומחשבים

נטלי גבאי
סמנכ"לית אירועים
אנשים ומחשבים

דורון אמיר
יו"ר חבר
השופטים

יהודה קונפורטס
עורך ראשי,
אנשים ומחשבים

פלי הנמר
יזם ומנהיג,
אנשים ומחשבים



- פטור מלא מדמי כרטיס
- טרקלין דן נתב"ג - כניסה חופשית, ללא הגבלה במספר הכניסות
- חיוב רק אחת לחודש על רכישות בחו"ל במועד החיוב הקבוע, ללא ריבית והצמדה
- כרטיס חוץ בנקאי המעניק מסגרת אשראי נוספת
- מתנת הצטרפות* - שובר למשקפי שמש ברשת "אופטיקנה"
- ביטוח נסיעות מורחב לחו"ל חינם - עד \$680,000, כולל סקי
- הטבות מועדון הצרכנות "יחד" הנחות אוטומטיות באלפי בתי-עסק

לרשותך, אדל גלפרין-אשל,
מנהלת מועדון The People. תודה.
adeleg@pc.co.il 03-7330752

Thepeople. אנשים ומומחשבים 

כפי יוקרתי - כפי כדאי

* יוענק לאחר שימוש ראשון בכרטיס. * הנפקת הכרטיס כפופה לאישור פועלים אקספרס בע"מ. חיוב הלקוח יבוצע מחשבון שיקלי בלבד. חברת פועלים אקספרס רשאית לשנות את התנאים או את ההטבות לעיל, מעת לעת, ללא הודעה מוקדמת. טל"ח