

# שנה שלישית ברציפות שפלטפורמת ה-MDM של MobileIron בריבוע ה-Leaders של גרטנר

**בוב טינקר**, מנכ"ל חברת MobileIron ציין כי "אנו מאמינים שהמיקום שלנו ברביע ה-Leaders בחקר מכיר ביכולות שלנו לייצר חזון מוביליטי חזק לאנטרפרייז, ולזכות באמון של לקוחותינו במסע שלהם להפוך מובילים בתחום המוביליטי. כדי לעשות זאת, הקמנו פלטפורמת מוביליטי בעלת יכולת גידול עולמית, שמתפתחת במהירות, ובעלת יכולת להטמעה קלה בתוך הארגון ובענן".

פתרונות MobileIron הוטמעו על ידי 5,000 ארגוני אנטרפרייז ברחבי העולם, כאשר 50 אחוז מכלל לקוחות החברה הם מחוץ לצפון אמריקה. שביעות הרצון מהשירות שמקבלים לקוחות MobileIron נאמד ביותר מ-95 אחוזים בזכות ההשקעה הגדולה של החברה בהכשרה של אנשי שירות וטכנולוגיה.



בוב טינקר, נשיא ומנכ"ל MobileIron

חברת MobileIron, ספקית עולמית של פלטפורמת ניהול מוביליטי ואבטחת מידע, הוכרה שנה שלישית ברציפות כ-Leader במחקר השנתי של תחום ה-MDM שפרסמה חברת המחקר גרטנר. ההכרה על ידי גרטנר באה לאחר, שמוקדם יותר השנה זכתה החברה בקונגרס המוביליטי השנתי בברצלונה בתואר Best Enterprise Mobile Service, ובנוסף הוכרה על ידי חברת המחקר המקומית STKI כמובילה את תחום ה-MDM בשוק המקומי זו שנה שנייה ברציפות. חברת המחקר ציינה את החזון של MobileIron, את היכולות שלה בפיתוח מוצרים, תמיכה והיכולת שלה להיות ראשונה בשוק עם פתרון אינטגרטיבי המתמקד בשוק המוביליטי לארגוני אנטרפרייז. עוד ציינה גרטנר את היכולות הניהוליות של החברה, היכולת שלה לגדול ואת החוסן הפיננסי שלה.

## ראובן מייסטר, פרטנר:

# "המעבר ל-mobile מצריך לתת מענה לתחומי שליטה, ניהול ואבטחה. פתרונות MobileIron מוכיחים את עצמם בשלושת התחומים"

כך אמר ראובן מייסטר, מנהל אגף פתרונות תקשורת לעסקים בחברת פרטנר, בראיון במלאת שנה לשיתוף הפעולה בין החברות פרטנר ו-Extend בהפצת פתרונות ה-MDM של MobileIron, המתמחה בניהול Mobility ואבטחת מידע

אלו. התהליך של כניסת פלטפורמות ניהול חכמות לסמארטפונים שהחל לפני כשנתיים, לווה מצדנו בלימוד מעמיק של ניצני המגמות העולמיות. מכאן צמחה ההחלטה שלנו להיכנס לתחום ה-MDM בארגונים. לאחר בחינת עומק של מספר פתרונות שונים שקיימים בשוק, החלטנו לבחור בפתרון של MobileIron. מדובר בפתרון שמצאנו כי הוא הבשל והמתאים ביותר לשוק הארגוני בישראל. הפתרון של MobileIron נחשב גם מוביל עולמית, ואומץ גם ע"י מפעילות סלולר גדולות כפתרון הבית, כגון: AT&T, Orange UK ועוד. MobileIron מובילה בתחומה, חברה חדשנית, קשובה מאוד לצרכי הלקוחות, עוקבת אחרי שינויי מגמות בשוק וכתוצאה מכך גם מקדימה באופן עקבי את מתחרותיה.



ראובן מייסטר

"המגמה בעולם העסקי היא מעבר לפלטפורמות mobile. אחד האתגרים המרכזיים שארגונים נתקלים בהם הוא כיצד לייצא את סביבת העבודה לסביבת mobile, אך במקביל להיות מסוגל לשלוט במידע, לאבטח אותו ולמנוע חדירה למשאבים הארגוניים. ככול שהארגון גדול יותר כך גדלה המורכבות של המעבר ל-mobile, והדרישה היא להתחבר מכול מכשיר קצה לאפליקציות הארגוניות", אמר ראובן מייסטר, מנהל אגף פתרונות תקשורת לעסקים, בחברת פרטנר בראיון לציון שנה של פעילות משותפת להפצת פתרונות ניהול ה-mobility ואבטחת המידע של MobileIron בישראל.

האגף לפתרונות תקשורת לעסקים בחברת פרטנר עוסק בפעילויות בעולמות ה-mobile, אינטרנט ותקשורת קווית. הפעילות כוללת מכירה והטמעה של פתרונות עסקיים, לדוגמה: רשתות תקשורת לארגונים המשולבות תשתית קווית וסלולרית, וכוללות פתרונות אבטחת מידע ושרידות. פעילויות האגף כוללות אפיון פתרונות ושירות, presale מכירה ואינטגרציה ותמיכה טכנית עם Helpdesk מקצועי, הן לארגונים המשתייכים ללקוחות חברת פרטנר וחברת הבת סמייל 012, והן לארגונים שאינם לקוחות שלהן.

### ראובן, איך ולמה נוצר החיבור בין פרטנר ובין פתרונות MobileIron?

העיסוק בפתרונות ל-mobile נמצא עמוק ב-DNA של orange, והאגף שלנו עוסק בפעילויות שהן משלימות ובעלות סינרגיה גבוהה לעולמות

### מה לדעתך הסיבות להצלחה של פלטפורמת MobileIron בשוק המקומי?

הפלטפורמה מתאימה הן לדרישות של מנהלי ה-IT והן לאלו של המשתמשים. כך לדוגמה, מנהלי ה-IT מציינים את היכולות הגבוהות של הפתרון בהטמעה שתהיה לוקאלית (on-premise). כמו כן, הם גם מציינים את היכולת של MobileIron לבצע חציצה והפרדה מוחלטת בין החלק הארגוני במכשיר החכם ובין החלק הפרטי. יכולת זו נחשבת קריטית במיוחד בשוק הישראלי, ונדרשת על ידי משתמשי הקצה שדורשים מכשיר שימש אותם הן לעבודה והן לצרכיהם הפרטיים.