



יותר בפחות **OUT** יותר ביותר **IN**

"ממערכות מידע היום מצופה להיות בשולחן קבלת ההחלטות העסקיות, ולכן אנו מדברים על גידול בפעילות ה-IT ולא ההיפך", אומרת סתוית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל, הצופה כי תקציבי המנמ"רים יגדלו לטובת פרויקטים המביאים ערך עסקי. (עמ' 12)



רענן ביבר, VMware ישראל, הולך לדטה סנטר מוגדר תוכנה (עמ' 50)



ד"ר אסף אברהמי, YIT: אפליקציה בלי Push למשתמשים - לא תשרוד" (עמ' 20)



יגאל שניידר, אלכסנדר שניידר: "ארגוני ה-IT לא ערוכים לרעידת אדמה" (עמ' 14)



לאחר הבחירות
הכלליות לרשויות
המקומיות.

מוניציפאלי

האם השלטון המקומי ערוך למתקפת סייבר?

SAVE THE DATE

10.11.2013

אחוזי קרית
שדה התעופה

הוועידה, מפגישה תחת קורת גג אחת את מנהלי המיחשוב הבכירים ברשויות לצד נציגי חברות המספקות פתרונות לרשויות. כמו כן משתתפים בכירים מהשלטון המקומי שמודעים לחשיבות ההולכת וגדלה של ה-IT בעבודת הרשות.

לצד הוועידה תתקיים תצוגה גדולה של הפתרונות שיוצגו למנמרי הרשויות



 בזק עסקים	 we deliver IT GLASSHOUSE INFRASTRUCTURE OPTIMIZED
 מתודה	
 SECOSZ BUSINESS & INFORMATION SECURITY ADVISORS	 מרכז למיפוי ישראל SURVEY OF ISRAEL
 סטרופולי-נט לסיסטמי האפליקציות	 Sasa Software Smart Made Simple.
 MOTOROLA SOLUTIONS	 IolaTECH Ltd לולטק בע"מ

 י"ר ועדת התכנון							
ד"ר עדי קפליוק י"ר איגוד המנמריים בשלטון המקומי ומנמרי עיריית גבעתיים	שלמה דולברג, מנכ"ל המרכז השלטון המקומי	כרמלה אבנר ראש המטה התקשוב הלאומי	רון שלום מנמרי עיריית פת	יעקב בר לביא מנהל אגף אינטרנט ופרויקטים מיוחדים, המרכז למיפוי ישראל	ליאורה שכטר מנמרי עיריית ת"א-19	ד"ר אזיל לב און און אריאל	
							
חיים לוי, סמנכ"ל מתודה	אמיר זיו, מנמרי עיריית הרצליה	איציק כרמלי מנמרי עיריית ראשפי"צ	מוטי לייסט, מנהל מיושבו ומערכות מידע בעיריית בת-ים	קובי פז סמנכ"ל ומנהל חטיבת לקוחות עסקיים בזק	הקטור מסטרמן מנהל הרשות לאכיפת השירות, עיריית י-ם	אירית כהן מנהלת מערכות מידע, עיריית ערד	מיכל דביר מנמרי עיריית חיפה

דברי ברכה - ד"ר עדי קפליוק, י"ר איגוד המנמריים בשלטון, כרמלה אבנר, ראש מטה התקשוב הלאומי, נציג בכיר של הממשלה, נציג בכיר של ועדת המדע והטכנולוגיה

הרצאת פתיחה - שלמה דולברג, מנכ"ל מרכז השלטון המקומי
 שינוי אסטרטיגי במעמדו של המנמ"ר בשלטון המקומי, מיכל דביר, מנמ"ר עיריית חיפה
 האם השלטון המקומי ערוך למתקפת סייבר? בין הדוברים: נציג המטה הקיברנטי, נציג משרד הפנים
 רציפות עסקית והערכות הרשות המקומית ל"שעת חירום, רן שלום, מנמ"ר עיריית פ"ת
 אפקטיביות של רשת חברתית עירונית, ליאורה שכטר, מנמ"ר עיריית ת"א
 פתרונות תקשורת לקידום חינוך, בטחון וחסכון תקציבי, קובי פז, סמנכ"ל ומנהל חטיבת לקוחות עסקיים, בזק
 עירייה מעודדת היי טק, איציק כרמלי, מנמ"ר עיריית ראשפי"צ
 שימוש ברשתות חברתיות בקמפיינים לבחירות לרשויות המקומיות, חשיפה ראשונה של ממצאי מחקר 2013,
 ד"ר אזיל לב און, ראש בית הספר לתקשורת, אוניברסיטת אריאל
 פיתוח מערכת מרובת אילוצים לשיבוץ בגני ילדים, אמיר זיו, מנמ"ר, עיריית הרצליה
 מחשוב החינוך (הטמעת טבלטים במוסדות חינוך), מוטי לייסט, מנמ"ר עיריית בת-ים
 מערכת מידע לרווחה, אירית כהן, מנהלת מערכות מידע ויועצת ראש העיר לקידום מעמד האישה, עיריית ערד
 כיצד בוצעה המהפכה מקוננת בעיריית ירושלים, הקטור מסטרמן, מנהל הרשות לאיכות השירות,
 עיריית ירושלים

השלטון מקומי - האיכות גלובלית, חיים לוי, סמנכ"ל, מתודה

G-GOV בשרות המוניציפאלי, יעקב בר לביא, מנהל אגף אינטרנט ופרויקטים מיוחדים, המרכז למיפוי ישראל

להרצאות, יהודה קונפורטס
052-3275381
לחשיפה, נטלי גבאי
052-3257387
להשתתפות, 03-7330777
mon2013.events.co.il

אנשים ומחשבים

בין המרצים

בין הנושאים וההרצאות



פינקו אותנו במקום הראשון

McCANN ERICKSON



לאומי קארד גאה להוביל עם "הארנק הדיגיטלי" האפליקציה המצטיינת לשנת 2013*

***מקום 1 בתחרות ה-MOBI AWARDS**

סרקו את הקוד:



להזמנת פינוקים וקבלת התראות על מבצעים בסביבה הורידו את האפליקציה

הורדת האפליקציה הינה בחינם * בכפוף לתנאי ההצטרפות * נתמך במכשירי אנדרואיד ואייפון בלבד
* בתחרות MOBI AWARDS 2013 של "אנשים ומחשבים" מיום ה-15.10.13

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, yossih@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.dailymail.co.il
Editor: Or Yaakov, 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 yossih@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, דנה פלד, צבי קצבורג, סימונה ברונפמן, נאוה שקד, בן פלד, נחמה אלמוג, רועי ששון, יניב הלפרין, אלכס דורון, ישראל ביבר מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד

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

דפוס: גרפוליס בע"מ
צלם מערכת: קובי קנטור



האפליקציה לאנשי מכירות שטח

קטלוג מוצרים • ביצוע הזמנות • דוחות • מפות וניווט



זוכה
באות הפרויקט
המיוחד בתחרות
**Mobi Awards
2013**



חיבור מלא OnLine למערכות ERP

חיבור מידי ללא צורך בשרתים

התחלת עבודה תוך 2 ימי עסקים בלבד



www.isaleglobal.com | 1700-555-530



אנטי-פריז

חוקרי הקוטב בן סונדרס וטרקה לרפינייר יצאו בסוף השבוע למסע שנחשב למסוכן מאוד. השניים יעברו 2,900 ק"מ לתוך הקוטב הדרומי וישלימו מסע שלא הושלם מאז התקיים בין השנים 1910-1912 אך חוקריו מעולם לא הגיע ליעדו. השניים יתעדו את עצמם במחשב מיוחד שאינטל פיתחה - אולטרה-בוק שלא קופא מקור. בתמונה: בן סונדרס

שניידר. יוסי הטוני ויהודה קונפורטס

בעקבות אירוע

18 "דכשנו שמונה חברות ישראליות ובנינו בעזרתן צוות מנצח", אמר צ'אד סאקאץ', בכיר ב-EMC. **יוסי הטוני**

מערכת אנשים ומחשבים מארכת

14 כלל מגזרי המשק אינם ערוכים לקראת מתקפה או אסון טבע, קובע יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר

סיפור השער

12 על מנת שארגונים יצליחו, הם משקיעים יותר ב-IT, אומרת סתית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל. **יוסי הטוני ופלי הנמר**

טורים ומדורים

50



- 08 על סדר היום
- 10 הזווית של קורפל
- 11 מאחורי הכותרות
- 48 BI
- 52 BI
- 46 אבטחת מידע
- 50 גאדג'טים
- 63 עסקים והיי-טק

vmway2013

30 הווירטואליזציה מתפשטת בארגונים כי הם מבינים את התועלות התפעוליות הטמונות בה למערכי ה-IT, אמר אושרי שרון, מנכ"ל משותף ל-We, בכנס שערכה החברה בשיתוף VMware. **יוסי הטוני**



36

32 "ארגונים נדרשים להתמקד היום בפער שקיים בין מערך ה-IT שלהם ובין הצורך העסקי, כדי להיכנס לעידן הדיגיטלי", הצהיר קארל היינץ שטרייבך, מנכ"ל Software AG. **אור יעקב**



46

42 "הכל אפשרי היום, אבל רק בתנאי שהמשתמשים חשים בטוחים", אמר מייק דסיזר, נשיא מק'אפי, בכנס הלקוחות של ענקית האבטחה. **אור יעקב**

Mobility 2013

20 המיחשוב הנייד הגיע לבשלות, וכעת על המנמ"דים לדאוג לזמינות המידע בכל מקום ובכל מכשיר מחד, ולאבטחתו - מאידך, כך עלה בכנס שנושאו ניידות. **יוסי הטוני ויניב הלפרין**

סיפור השער

12





על מה נדבר ב-2014?

המחשב האישי ימשיך לנסות להתחרות בטאבלטים ובסמארטפונים, חזון ה-BYOD ימשיך להתחזק, ועידן המכונות החכמות ייכנס לתוקף • הצפי של חברות המחקר לשנה הקרובה

ליחו של המחשב האישי - אמירה אמיצה, כאמור, על רקע הנתונים שהתקבלו בשנים האחרונות.

חברת המחקר גרטנר צופה בין יתר המגמות שיטטפו אותנו בשנה הקרובה, כי תחום המובייל והשילוב שלו בארגונים ימשיך להיות טרנד מרכזי ב-IT. עד 2018, יחידות המובייל השונות, טלפונים ומחשבי לוח יאפשרו לממש את החזון של קישוריות וחברותיות מכל מקום ובכל עת בעולם. עובדה זו תחזק את מגמת ה-BYOD (Bring Your Own Device).

בשנה הבאה ישלימו מרבית הארגונים את המדיניות שלהם בתחום ה-BYOD, והיישומים ימשיכו להבשיל ויאפשרו לבצע כמעט כל דבר. לאור העובדה שמדובר בתופעה נפוצה, גרטנר ממליצה למפתחים לחשוב על אפליקציות שמטפלות במגוון רחב של פעולות, כי עידן האפליקציה לפעולה אחת או יותר כבר חלף.

שנת 2014 תהיה השנה שבה נתחיל לראות את תחילת עידן המכונות החכמות, שתהיינה מחוברות לרשת ולמחשבים והן ידברו איתנו, יבינו אותנו ויעשו כמעט כל דבר שנאמר להן. ארגונים יסקיעו משאבים לא מעטים במכונות חכמות במסגרת המאבק הבלתי פוסק שלהם להגיע אל לב הצרכן הסופי.

גם בשנה הבאה לא נפסיק לדבר על הענן, הפעם בהיבט ההיברידי שלו. ארגונים ישלבו ענן פרטי, האהוב עליהם יותר מענן ציבורי, עם הטכנולוגיה המשולבת. גם מגוון האוכלוסיות שישתמשו בענן יילך ויגדל, זאת לאור כניסת מודלים חדשים של השירות, שעיקרו הרצת מספר רב של יישומים בתצורה של סגורה הניתנת לשליטה על ידי המנמ"ר. עוד נראה יותר ויותר אזורים אישיים בענן, מה שיהפוך את הטרנד הזה להרבה יותר מציאותי, שמסיר את החסמים הרבים הקיימים כיום.

שנת 2013 נכנסת בתנופה לקראת הרבעון הרביעי, וברחבי העולם כבר מתחילים לנסות ולהעריך כיצד תיראה שנת 2014 - על מה נדבר בה ומה יהיו הנושאים המרכזיים שיעמדו על סדר יומו של המנמ"ר. הנושא הראשון הוא כמובן תחום המובייל, שכבר מעסיק את המנמ"רים מזה כמה שנים. העיסוק במובייל יוצא מתוך נקודת הנחה, שהטלפון החכם יחליף את המחשב האישי המסורתי. נתונים לא מעודדים שפורסמו במהלך 2013 העידו על צניחה מדאיגה במכירות מחשבים אישיים של חברות מובילות דוגמת דל.

עם זאת, מחקר חדש שנעשה על ידי IDC בשיתוף עם אינטל ופורסם באחרונה מראה, כי שנת 2014 עשויה להאיר פנים יותר ליצרני ה-PC ובאופן עקיף גם ליצרני צד שלישי, כמו מעבדים ורכיבי חומרה. הסקר נערך בקרב כ-4,000 משתמשי PC ומקינטוש, בעלי מחשב אישי לפחות ארבע שנים או כאלו שרכשו PC בשנה החולפת. המשיבים היו אנשים פרטיים ועובדים מהשוק הארגוני.

40% מבעלי ה-PC השיבו בסקר כי הם מתכננים לשדרג את המחשב שלהם בשנה הבאה. 45% מתוך משיבים אלו ענו כי יש להם גם מחשב לוח או טלפון חכם, אבל 97% מהמשיבים הצהירו חד משמעית ש-PC היה ועדיין המחשב המרכזי שבאמצעותו הם עושים את הדברים החשובים, בבית או בעבודה. 83% מהמשיבים אמרו כי עם כל הכבוד למחשבי הלוח ולטכנולוגיה שלא מפסיקה לחדש, המחשב האישי שלהם הוא יעיל ובטוח יותר עבורם. עוד כולל המחקר התייחסות למגבלות ה-PC בכל הקשור לאחסון מידע ולכונני SSD (כונן זיכרון אלקטרוני המדמה כונן אמיתי אבל בעל יכולת קריאה מהירה יותר), אשר עלולה לקלקל מעט את החגיגה. אולם המסר החשוב הוא שלמרות ההיפ הגדול סביב המובייל, עדיין לא נס

זו לא בעיית אבטחה, זו בעיית משילות

מצב אבטחת המידע הממשלתי בכי רע, וכל פגיעה בו עלולה להיות קריטית לא פחות מפגיעת טיל או התקפת סייבר • אז למה הצוות נתניהו ולפיד שותק ומכשיר את הפגיעה בממשל זמין ובתיקשוב הממשלתי?

התיקשוב הממשלתי והביעה רצון לעזוב. נכון לרגע זה, לא רק שלא מונה מחליף, אלא שכלל לא ידוע מי מועמד, אם בכלל. העדר מחליף פוגע קשות בעבודת המטה, והחלטות לטווח ארוך לא מתקבלות באופן טבעי. ניכר כי הדברים מחלחלים למטה לכל הדרגים.



קרמלה אבנר

נכון, הדו"ח נכתב בתקופה שבה אבנר כיהנה בתפקידה וממשל זמין קיים מזה זמן רב. אפשר להאמין לאבנר ולבן אבי, שאבטחת המידע היא בבת עיניהם והם שוקדים עליה יומם וליל, אבל הבעיה אינה באנשים או בנהלים. היטיב לזהות אותה ח"כ כהן: זו בעיית משילות חמורה, שבה בנושא כל כך מקצועי, רגיש ואקוטי - הממשלה כגוף על ובאמצעות מטה התיקשוב אינה מצליחה ליישם כהלכה את המדיניות שהיא התוותה. ההנחיות אלו מועברות אל מנהלי המיחשוב באותם משרדים או למנהלי אבטחת המידע - שתי פונקציות שלא

דברים החמורים שהשמיע יו"ר הוועדה לביקורת המדינה, חבר הכנסת **אמנון כהן**, במסגרת הדיון על מצב אבטחת המידע - מן הראוי שלא יישארו בין כותלי הוועדה בלבד.

קרמלה אבנר, האחראית על התיקשוב הממשלתי היוצאת, ו**אופיר בן אבי**, מנהל ממשל זמין, הם לא הכתובת הבלעדית להערות הנכונות של מבקר המדינה. פרוטוקול הדיון צריך להיקרא קודם כל על ידי שר האוצר **יאיר לפיד**, שאחראי גם למחדל הזה במשרדו, וכמובן גם ראש הממשלה בנימין נתניהו.

ליקויים באבטחת מידע בתיקשוב הממשלתי הם כבר לא עניין של פקיד כזה או אחר, וגם לא של משרד מסוים. השרתים שיושבים בממשל זמין חולשים על מידע ופעולות שקשורים לאספקטים מרכזיים בחיינו. כל פגיעה בהם עלולה להיות קריטית - לא פחות מפגיעת טיל או התקפת סייבר.

מישהו צריך להסביר לצוות לפיד את נתניהו, שהבעיה היא הרבה יותר גדולה. יש כאן בעיית משילות, ניהול ושליטה על כל מה שנקרא התיקשוב הממשלתי. מי שחייב לשים לב לכך בהקדם הוא לפיד, שכן רק לפני חודש שיחרר את אבנר לדרך חדשה, לאחר שעמדה, כאמור, בראש

הם אנשים פוליטיים, המנכ"לים הם אנשי משרות אמון שחייבים את הקריירה שלהם לשר או למפלגה ממנה הוא בא. במקרים טובים יותר הם ייתנו גיבוי חלקי למנמ"רים, ימליצו על ביצוע פרויקט זה או אחר, אבל לא יתאבדו על זה. למה? כי אף אחד לא מאיים עליהם ואף אחד לא מתנה את המשך קידומם באחריות על אבטחת מידע. אצל מרבית השרים והמנכ"לים אבטחת מידע ומחשבים זה טכנולוגיה, משמע עוד הוצאות, ואם אפשר לקצץ שם, זה הרבה יותר נוח מאשר לקצץ בבשר החי.

לא במקרה נקבע דיון לשבוע הבא בוועדת המדע והטכנולוגיה על מצבו של התיקשוב הממשלתי, לאור הקיצוצים שהממשלה החליטה עליהם בתקציב המדינה. אם זו לא תתעשת ותבין שהתיקשוב אינו גוף שעומד בפני עצמו, אלא כל פעולה או כל תקלה בו משליכה על כל הממשלה ופעילותה, הרי שמצבנו ימשיך להיות כפי רע.

ח"כ כהן אמר כי העובדה שלא קרה אסון עד היום בגלל מחדלי האבטחה היא כי מישהו שומר עלינו משמיים. יש לקוות שה"ה לפיד ונתניהו מבינים כי אי אפשר להסתמך על זה, ויש לעשות פעולות מיידיות כדי לאפשר לתיקשוב הממשלתי לעבוד וגם להשפיע - רגע לפני דו"ח ועדת החקירה על אסון שעלול לקרות פה.

בהכרח חופפות אחת את השנייה. וישנה גם בעיה אחרת: הם צריכים לשכנע את מנכ"ל המשרד שאכן צריך לנקוט בפעולות כדי להגן על הנכסים היקרים של הממשלה. כאן בדיוק מצוי החור השחור.

אבנר וכן אבי יכולים לכתוב המלצות, הנחיות ומכתבים עד מחר. כל עוד הדרג הניהולי במשרד לא יבין שזו גם אחריות שלו, כל עוד השרים העומדים בראש המשרדים יבהירו לכפופים להם כי גם על חורים באבטחה והרבה יותר הם נשפטים - עד אז שום דבר לא ישתנה. וזה בדיוק מתחבר לסיבות הכלליות שהביאו את אבנר ללכת הביתה. היא העריכה כי אם לא ייתנו כלים מתאימים לתיקשוב לאכוף את מדיניות המשרד, אם לא יהיו הסמכויות המחייבות - הרי ששום דבר לא יזוז.

זאת ועוד, אבטחת מידע אינה החור היחיד במערכת ה-IT הממשלתית שלא טופלה עדיין. טרם דיברנו על DRP, מערכות אחסון וגיבוי, תוכניות לשיפור השירות לאזרח, שאמורות להיות באמצעות מערכות ומוקדים חכמים, ועוד. הכל נכרך בהכל - ואין דין ואין דין.

מנמ"ר בממשלה נהנה מאוטונומיה בקבלת החלטות אילו פרויקטים לעשות, אבל רק מעטים באמת מקורבים למי שאחראי ישירות על המשרד, המנכ"ל או השר, ומסוגלים להשפיע. מטה התיקשוב היה אמור לסייע להם להתקרב לגורמים האחראים, אבל זה לא קורה. השרים



לשפר את התדמית של ההנדסאים

סיומה של השביתה במכללות הטכנולוגיות יכול להוות נקודת מפנה ביחס להנדסאים • יש לקוות שהצעד הבא יהיה מסע הסברה שיגרום למי שצריך שאפשר להעסיק את ההנדסאים ולהתקדם יחד אתם



- התעללו בהם עד כמה שהחוק אפשר להן. כך נוצר מחסור חמור בהנדסאים, שאין להם תחליף - לא רק בתחום ההיי-טק אלא גם, למשל, בהנדסת בניין או אדריכלות. בהבדל ממהנדסים, הנדסאים הם אנשי מקצוע בעלי אוריינטציה טכנולוגית, והם אמורים להשתלב בכל מגזרי התעשייה. גם המעסיקים הפכו ברורים והם מגדירים תפקידים שונים במערכות מידע ומיחשוב כמקצועות שמתאימים למהנדסים ולא להנדסאים. מאחר שגם בתחום זה חסר כוח אדם, יש לקוות שכעת יירתמו הממשלה והמוסדות האקדמיים האחרים למסע הסברה שיקדם את מעמדו של הנדסאי בוגר המכללה הטכנולוגית. תעסוקה לא חסרה, חסרים האנשים שמבינים שאפשר להעסיק אותם ולהתקדם יחד איתם.

שביתת המכללות הטכנולוגיות הסתיימה לאחר ששרי האוצר והכלכלה הגיעו לסיכום עם נציגי המכללות והסטודנטים על הזרמת כספים למכללות ועל מתווה שאמור לפתור את הבעיות שלהם, שבגינן יצאו לשביתה.

מצד אחד, יש לברך את יאיר לפיד ונפתלי בנט על הסכומים שהם הבטיחו להזרים למכללות ולקוות שאכן יעמדו בזה. אולם, מצד שני, הבעיות של המכללות לא נובעות רק מעניינים תפעוליים אלא בעיקר מבעיה מרכזית שורשית אחרת: מעמדו של מקצוע ההנדסאי. זהו בדרך כלל התוצר הסופי של בוגרי המכללות האלה, כמו גם בתי ספר אחרים שמכשירים אותם.

מדובר בקיפוח מתמשך של עשרות שנים, שנובע ממדיניות לא מוסברת של הממשלה. זוהי אותה מדיניות שבשנות ה-90 חיסלה כמעט לחלוטין את החינוך הטכנולוגי בישראל והבריחה את מיטב המוחות של בוגרי ז'י"ב מלימודים ריאליים. בתי הספר הטכנולוגיים נתפסו בעיקר על ידי יוצאי ברית המועצות לשעבר והצמיחו אנשי מקצוע מעולים, אלא שגם הדור הזה מתבגר ובעשור האחרון מצאה את עצמה ישראל עם מחסור חמור בהנדסאים, שהם שדרת אנשי המקצוע בשורה של מקצועות טכנולוגיים, כולל מערכות מידע ומחשבים.

אמהות יהודיות רבות רוצות שהבנים שלהן יהיו מהנדסים, אבל המצב גורם לכך שהחלום הזה שלהן נעצר לאחר סיום לימודי ההנדסאות שלהם. האוניברסיטאות, שנתקעו עמוק במגדלי השן שלהן, לא אהבו את פריחתן של המכללות. מבול ההנדסאים שהוציאו המוסדות החדשים יצר אצל האוניברסיטאות תגובת נגד, שאופיינית לכל גילדה ששומרת על הטריטוריה שלה: יותר ויותר מהן החלו לא להכיר בלימודי ההנדסאים, לא אפשרו לבוגרי המכללות ובתי הספר להנדסאים להתקדם, ובקיצור



גם אצל השכן הדשא צהוב

בעל הטור על המשותף בין מערכת הבריאות בארצות הברית ושירות בתי הסוהר הישראלי

דחיקת הנרשמים לזרועות החברות הפרטיות, או על הורדת אחוז האנשים שינצלו את זכותם. המשך העיכובים ידרוש שינוי התהליכים, כולל אפילו השלכות חקיקתיות. יש לי הרגשה שגם כאן הבעיה תיפתר בסופו של דבר, אולם במחיר כבד של כסף ויוקרה. צלקות הכישלון ימשיכו ללוות את המערכת עוד שנים רבות. כל זאת מעבר להוצאה שכבר נעשתה בהיקף של כ-400 מיליון דולרים.

בקיץ האחרון התייחסתי במדור זה לכמה כישלונות צורבים בתעשיית המידע הישראלית, שאותם בחן מבקר המדינה. בין היתר כתבתי על פרשת פיתוח מערכות המידע בשירות בתי הסוהר, שם הקציבו כ-40 מיליון שקלים לבניית מערכת מידע ארגונית עם ארבעה מודולים עיקריים - וכל זאת בשנתיים בלבד. בפועל, אחרי יותר מ-140 מיליון

עד לפני כמה שבועות געשה ארצות הברית במאבק בין שני הגושים הפוליטיים המרכזיים שלוקחים חלק בתהליך הדמוקרטי שלה: הרפובליקנים זעמו על תוכניתו של הנשיא, **ברק אובמה**, להציע מסגרת שירות רפואי לכלל האוכלוסייה. הם קידשו כל אמצעי ואף הביאו להשבתת כלל משרדי הממשל הפדרלי ל-16 ימים. אובמה, לעומת זאת, התעקש על התוכנית, שזכתה לכינוי ObamaCare, משום שהוא ראה בה הישג חברתי אדיר. לפני כשבועיים, וברגע האחרון, לפני משבר חסר תקדים, הבעיה לכאורה נפתרה, והפרויקט יצא סוף-סוף לדרך. אולם כעת מתחיל להתברר, שהעשייה בנדון ממשיכה להיות תקועה, והפעם בשל קריסת המערכת האינטרנטית התפעולית שאמורה הייתה לאפשר את התהליך.



מסתבר שמחדלים בוטים יש לא רק במחוזותינו. המערכות שונות, אבל תשתית הכישלון זהה. המכנה המשותף בין הכישלונות בשירות בתי הסוהר ובשירותי הבריאות בארצות הברית הוא ניהול גרוע. כאן וגם שם יש תקציבים גדולים. הן בשירות בתי הסוהר והן בשירותי הבריאות של ארצות הברית יש אנשים שיודעים לכתוב פקודות ולעצב בסיסי נתונים, אנשים טכניים מבריקים, שבהעדר ניהול נכון יוצרים מערכות מתוחכמות בטמטומן

שקלים וחמש שנים - הגיעו למודול אחד מאוד לא שלם. מסתבר שמחדלים בוטים יש לא רק במחוזותינו. המערכות שונות, אבל תשתית הכישלון זהה. המכנה המשותף בין הכישלונות בשירות בתי הסוהר ובשירותי הבריאות בארצות הברית הוא ניהול גרוע. כאן וגם שם יש תקציבים גדולים. הן בשירות בתי הסוהר והן בשירותי הבריאות של ארצות הברית יש אנשים שיודעים לכתוב פקודות ולעצב בסיסי נתונים, אנשים טכניים מבריקים, שבהעדר ניהול נכון יוצרים מערכות מתוחכמות בטמטומן - מערכות שיודעות לעשות, אם בכלל, את מה שלא נכון לעשות. במקרים שכאלה, האשמה כולה נעוצה בדרגי הניהול. האחריות רובצת על מנהלי המיחשוב, כמו גם על המנהלים הכלליים של הארגונים הללו, שאפשרו לתופעות כה קיצוניות להתרחש.

עיקר תהליך צירוף מיליוני חסרי הכיסוי הרפואי למעגל המבוטחים הוא ההרשמה של אותם אנשים לאחת מהאופציות הרבות האפשריות בארצות הברית. כדי להבטיח הרשמה מרבית מבלי להותיר את הנרשמים חסרי הניסיון טרף קל לחברות הפרטיות הוקמה מערכת ממשלתית מיוחדת, שמספקת מידע ומאפשרת הרשמה, כשעל הכל מנצח אתר אינטרנט, הנושא בגאון את השם healthcare.gov. אלא שמסתבר שהאתר לא עומד בנטל הבעיות רבות ומגוונות, ואני לא מוצא טעם להיכנס אליהן. מספיק לקבוע שהאתר לא מתפקד כהלכה בהיבטים רבים. הנשיא, כמו גם פוליטיקאים ואנשי מנגנון בכירים, כבר הביע את אכזבתו והפתעתו מגודל הבעיה. התהליך כולו מושתת על אבני דרך ברורות, הראשונות שבהן נוגעות לצעדי הרישום. חלקן אמורות להסתיים בטווח של שבועות ויש כבר מי שמפקקים בכך. אחרים מדברים על



"שורת קוד אחת בפורטרן במקום נוסחאות ארוכות"

כך אומר בראיון פרופ' אריה ורשל, אחד מזוכי פרס נובל לכימיה

לזה בלי מחשב, ובשנת 1965 הוא החל לנסות לחשב את המבנה וההתנהגות של מולקולות אורגניות במחשב, אומר פרופ' ורשל, שמספר שהגיע לפרופ' ליפסון, שהיה אז נשיא המכון, לאחר שקרא במעריב על כך שהוא הגיע מקיבוץ תל-עמל (היום ניר דוד), השוכן כשלושה קילומטרים מקיבוץ של ורשל - שדה נחום, ושכנע אותו לקבלו.

"כשבאתי החלטנו שאנסה למצוא תיאור נכון למולקולות המכונות לקטמים, שהן תרכובות בעלות טבעת מרובעת, הכוללת בתוכה קשר פפטידי יחיד - מולקולה קטנה שיש בה אותם כוחות כמו בחלבון. תוך כדי עבודתי ראיתי שאי אפשר להשתמש בתיאור המקובל של מולקולות באותה תקופה בתור קשרים וזוויות, כי תוכנית המחשב נעשית מסובכת מדי. אם יש לך טבעת, כל קשר תלוי בקשרים האחרים, תמיד תהיה טעות בדיוק היה שם מחשב הגולם, והחלטתי לבדוק אם אפשר לחשב את הכוחות רק בהסתכלות על מערכת הצירים הקרטזית (X,Y,Z). ההחלטה התגלתה כטובה, משום שבמקום אלפי שורות קוד מסובכות ניתן להסתפק בשורה אחת. הכל נעשה מאוד פשוט, ויכולתי לבדוק את זה בעזרת נגזרת נומרית - לקחתי את האטום והזזתי אותו קצת ימינה וקצת שמאלה ויכולתי לבדוק אם הנוסחאות שבדקתי נכונות מאוד עזר לזה מחשב הגולם, שבזכות **חיים פקריס** הפיק תוצאות בדיוק של 18 ספרות.

"פעם אחת הגשתי הצעת מחקר, שבה הראיתי כיצד ניתן לצמצם את הבעיות של ויברציות של מולקולות לכדי שורה אחת במקום ספר שלם. ליפסון לא האמין בזה, אבל המחשב היה השופט, ובדיוק פרצה מלחמת

ששת הימים. היות שחשכתי זמן בזכות הפיתוח הזה, הספקתי לסיים את המאסטר בחצי שנה, ואז הופיע מייק לויט, וביחד כתבנו תוכנית שמתבססת על הקואורדינטות הקרטזיות, שאפשרה לחשב מבנה חלבונים. כל הקשיים שנבעו מכך שהחלבונים מכילים טבעות וקשרים התלויים אחד בשני - נעלמו. מכאן והלאה ניתן היה לשאול את המחשב כל שאלה - להתחיל רק מהנוסחה הראשונה בספר, ואת היתר ללמד את המחשב ולא לנסות לכתוב נוסחאות מסובכות שהיו נחוצות כשלא היה מחשב. הניסיון הזה עיצב את המחשבה המדעית שלי."

גם את השותף השלישי לפרס, פרופ' **מרטין קרפלוס** הוא פגש במכון וייצמן, כשבא לחצי שנת שבתון ולאחר מכן הוא הצטרף לפוסט דוקטורט במעבדתו בהרווארד. גם במחקר המשותף איתו השתמש פרופ' ורשל בתוכנה שכתב, והפעם הוא שכלל אותה כך שניתן יהיה להשתמש בה לתיאור תהליכים דינמיים, המצריכים שימוש במשוואות מהפיסיקה הקוונטית. השאר כתוב, כמובן, בתולדות פרס נובל.

בהמשך הראיון אמר לי פרופ' ורשל, שהתמזל מזלו לפעול בדיוק בתחילת עידן המיחשוב, ולממש את הרעיון שלו לתיאור תהליכים בכימיה אורגנית בשלב כזה בקריירה שלו, כשלא היה תפוס כבר במחקר אחר.

היכרות של חתן פרס נובל, פרופ' **אריה ורשל**, עם המיחשוב החלה בהיותו סטודנט לתואר ראשון בטכניון. באחת מעבודות הקיץ שלו הוא התבקש לסייע לפרופ' **רפי מוקדי** בהנדסת קרקע (פרופ' מוקדי נהרג מאוחר יותר במלחמת ששת הימים). ושל החוקרים במעבדתו (הם היו מומחים לממברנות חצי חדירות להשקיה). בראיון איתי הוא מספר: "נתנו לי לחשב ידנית את קבוע הדיפוזיה - כלומר, כמה מהר המים עוברים דרך הממברנה שניסינו לבנות. לקחנו חומר, שמנו על זה משהו שמכסה את החומר ומדדנו בתא לחץ את מהירות הזרימה. היו לי אלפי מספרים, ואחרי חיבור במחשבון במשך שמונה שעות יצא מספר שהוא התוצאה. זו הייתה עבודת הקיץ

"מכאן והלאה ניתן היה לשאול את המחשב כל שאלה - להתחיל רק מהנוסחה הראשונה בספר, ואת היתר ללמד את המחשב ולא לנסות לכתוב נוסחאות מסובכות שהיו נחוצות כשלא היה מחשב. הניסיון הזה עיצב את המחשבה המדעית שלי"



פרופ' אריה ורשל

הכי טובה שהייתה לי בטכניון, בוודאי לעומת עבודה בפניציה. באותו זמן התחלתי לדבר עם מומחים למחשבים. באותה תקופה כבר היו מחשבים שקיבלו קלט באמצעות סרט, ועלה לי הרעיון שמחשב יוכל לעזור במשימה הזאת, וכך עשיתי."

באיזו שפה תכנתת?

"לא למדתי אף שפה פרט לפורטרן, והחבר'ה במרכז המחשבים במכון, כולל **אמיר פנואלי** ז"ל, תמיד אמרו שפורטרן זה פאסה. יש PL1 ואחרים. עדיין אני מתכנת בפורטרן, גם כאשר עמיתים באים ורוצים לכתוב ב-C++ אבל מתרשמים מכך שפורטרן היא שפה טובה ובזכות כך השתמרה. "באותו זמן החליט פרופ' **שניאור ליפסון** במכון וייצמן שהוא עובר למחשבים. הוא עבד בצורה אנליטית על תחום המכניקה הסטטיסטית - מעברים בין צורות הסלילים השונות של החלבונים. הוא פיתח נוסחאות

ב-IT | אין יותר בפחות - יש יותר ביותר

"ארגונים שמכינים עצמם לקפיצה הבאה, משקיעים יותר ב-IT", אומרת סתוית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל בראיון מיוחד ♦ נבון "מאוד אופטימית" לגבי השוק בישראל ב-2014 ♦ "אני רואה את החברות הישראליות הופכות להיות יותר ויותר גלובליות בהיבט הטוב של המילה", היא אומרת

יוסי הטוני < צילום פלי הנמר

על מנת שיוכלו להתחרות בארגונים הגדולים בעולם, זו הדרך שלהם לצמוח בשל העובדה כי השוק הישראלי הוא שוק קטן יחסית."

איך אתם מתמודדים עם הציפיות של המנמ"ר?

"הקשר שלנו עם הלקוחות הוא אינטימי ולטווח ארוך. השיח שלנו עם הלקוחות לא נשאר ברמה הטכנולוגית - אנו מנהלים שיח עסקי לחלוטין עם הלקוחות שלנו. הפרויקטים שאנו מעורבים בהם היום בשוק הם פרויקטים עסקיים לגמרי - פרויקטים להתייעלות ולהגדלה של פרויקט. בפרויקטים הללו הארגונים מבינים, שמנמ"ר ברמה הכי גבוהה הוא הפונקציה שתאפשר את המהפכות הללו. ממערכות מידע היום מצופה להיות בשולחן קבלת החלטות העסקיות, ולכן אנו מדברים על גידול בפעילות ה-IT ולא ההיפך."

"להבדיל מהציפיות של השוק, 2013 תהיה שנה טובה. אנו גדלים בקצב שבו תכננו לגדול. אנו ממשיכים להיכנס לפרויקטים מאוד גדולים ומעניינים אשר מאפשרים מהפכות עסקיות אצל הלקוחות שלנו. לגבי 2014, אני מאד אופטימית בהיבט השוק המקומי, כך אמרה **סתוית נבון**, מנכ"לית סאפ ישראל.

הריאיון עם נבון הוא השביעי בסדרת המפגשים המיוחדים שעורכת מערכת אנשים ומחשבים. קודם לכן התארחו, לפי סדר כרונולוגי, **בן פסטרנק**, מנכ"ל קבוצת אמן; **משה חורב**, מנכ"ל אורקל ישראל; **מיכאל גולן**, מנכ"ל גולן טלקום; **מוטי גוטמן**, מנכ"ל מטריקס; **נתי אברהמי**, מנכ"ל קבוצת יעל, ו**יגאל שניידר**, מנכ"ל אלכסנדר שניידר.

נבון, לדבריה, "מאוד אופטימית" לגבי השוק בישראל ב-2014. "אני רואה את החברות הופכות להיות יותר ויותר גלובליות בהיבט הטוב של



סתוית נבון

בניגוד לדברי מנכ"לי ספקיות IT אחרות, נבון טוענת, כי "תקציבי המנמ"רים יגדלו לטובת פרויקטים שמביאים ערך עסקי ולא עבור פרויקטי שדרוג טכנולוגיה בלבד. איני מזהה היגיון עסקי במסר של הקטנת עלויות באמצעות 'לעשות יותר בפחות'. ארגונים אשר מכינים עצמם לקפיצה הבאה עושים יותר עם יותר ב-IT. המקומות שבהם

המילה, היא אומרת. "השוק הישראלי הוא קטן, והדרך של הארגונים הישראליים להתחרות היא לצאת החוצה אל העולם - גם חברות קטנות וגם חברות גדולות. כך גם אצל לקוחותינו. הדרך שלהם להתחרות היא לצאת לעולם ולהיות חדשניים. תפקידנו הוא לסייע להם - לספק להם את הטכנולוגיה והתהליכים העסקיים, שיאפשרו להם חדשנות עסקית



למיחשוב ענן, לניידות, לתחום בסיסי הנתונים ולתחומים נוספים. "ההשקעות שלנו בעולם ה-In-Memory עם פתרון ה-HANA שלנו הן מהפכה עסקית בנוסף למהפכה טכנולוגית", אמרה נבון, "כי עכשיו אפשר לנהל תהליכים בזמן אמת. הצלחנו לזהות את הבעיה הקיימת בבסיסי הנתונים המסורתיים כבר לפני חמש שנים ופיתחנו את HANA, וזו דוגמה לחשיבה מהפכנית לעומת המתחרים. אנו גאים בכך שמתחרים שלנו מאמצים את החדשנות שלנו שלוש שנים אחרינו".

מה המלצתך למנמ"רים?

"פעלו בזירה העסקית, היו בצומת קבלת ההחלטות, היו הזרוע שמממשת את יעדי הארגון, היו אנשי עסקים, היו במצב שבו אתם מסוגלים לתחקר את המידע שברשותכם. תחקור שכזה - ניתוח צופה פני עתיד - יניב תועלות עסקיות, יביא לכם יכולת להתחרות טוב יותר, ימנע מצב של בזבוז. יהיו ניצול טוב של משאבים, התייעלות, עלייה בפריון, עלייה בהכנסות, הקטנת הוצאות ועוד".

מה יהיו מנועי הצמיחה של החברה בשנה הבאה?

"אחד ממנועי הצמיחה המאוד חזקים שנראה ב-2014 הוא עולם ה-OEM, לצד עולמות ה-HANA, Predictive Analytics, חלקים של ERP, והעולם של הניידות".

איפה מנהיגותך בתעשייה?

"אני משתדלת לפעול בצניעות ולהביא ערך ומשמעות בעשייה שלי". "היום אנו כ-100 עובדים בסאפ ישראל, סיכמה נבון, "זהו ארגון מצליח, מצטיין. יש בו קבוצה קטנה ואיכותית של אנשים, אשר עובדים בסינרגיה זה עם זה. הם ותיקים בתעשייה הזאת, מומחים, מבינים את הביזנס ועובדים בסינרגיה עם העמיתים בעולם. הם עובדים ישירות מול העולם, מביאים את האינפורמציה והידע, והוא מגיע ללקוחות. אנו ארגון מוכוון לקוח. חרתנו על דגלנו יחסים לטווח ארוך לטוב ולרע. גם כאשר קשה ללקוח אנו שם איתנו, עד הסוף. לא עוזבים אותו. אני נהנית מכל רגע - מן הלקוחות, מן העובדים ומן השותפים. יש צפי לגידול בכוח האדם ב-2014. נגדל בעיקר באזורים הטכנולוגיים. נכשיר מומחים לעולמות של טכנולוגיה Customer Centric-1. סאפ מאמינה בישראל ובחירה להשקיע בישראל. החברה קנתה שטח ברעננה ותקים שם את בית סאפ החדש הן למרכז הפיתוח שלנו, הן למשרד המכירות".

השתתף בהכנת הידיעה פלי הנמר.

מקצצים ל-10 הם המקומות שבהם הארגון לא מייצר את השינוי המהותי. היום מנמ"רים נמצאים בתוך העשייה העסקית, הם חלק בלתי נפרד מעשייה זו, הם חברי הנהלה, וככאלה - יש להם יותר משאבים.

"סאפ כיום זה לא רק

ERP. הפכנו לחברה

טכנולוגית, שבתוך

שלוש שנים רק 20%

מהכנסותיה יבואו

מעולם ה-ERP.

הביזנס שלנו צומח

ביותר מ-35% מדי

שנה"

מה היתרון של סאפ מול מתחורתייה?

"בסאפ יש אנשים שיש להם כבוד ללקוחות. אנשים שמבינים מאל"ף ועד ת"ו מה המשמעות של קשרים לטווח רחוק, אינטימיות לטווח רחוק. החברה קיימת 41 שנים, עם גישה עקבית ביחסה ללקוחותיה". לנבון, בת 41, יש ארבעה ילדים. "התחלתי בחברת מנהל של ראובן אגסי, מורי ורבי", סיפרה, "האיש שלימד אותי את מרבית הדברים הטובים שאני יודעת היום. התחלתי כמנהלת מכירות. לאחר מכן ניהלתי את המכירות והשיווק. עם הרכישה של סאפ את מנהל, ב-2002, התמקדתי בשני דברים - הקמת הסניף הישראלי של SAP Manage ששקט בתחום ה-SME. הקמנו ערוץ שיווק לחברות בתעשייה, מבוסס פתרון ללקוחות קטנים ובינוניים. הובלנו שינוי של מעבר ממכירות ישירות ללא ישירות". בכובע השני, אמרה, "היה לי תפקיד מול הגלובל - הזרוע שהקימה את התוכנית - להטמעת SAP Business One ב-50 מדינות, בארגונים בגודל בינוני".

כיום ל-SAP Business One יש 40,000 התקנות בעולם, יותר מ-3,400 מהן בישראל. בשנת 2008, כשסאפ העולמית רכשה בישראל את פעילות סאפ מחברת נס, התמנית לסמנכ"לית תפעול של החברה. זהו תפקיד מרתק בסאפ: הוא חולש על כל התהליכים הארגונים בחברה", אמרה. נבון מונתה למנכ"לית הסניף הישראלי של ענקית היישומים הארגוניים בינאר השנה.

ERP

על פי חברת המחקר STKI, שוק ה-ERP בישראל יגלגל השנה 120 מיליון דולרים, מתוך 285 מיליון דולרים של כלל שוק התוכנות ליישומים ארגוניים בארץ. לפי חברת המחקר, סאפ אוזתת בקרוב לחצי ממנו, אורקל בפחות מרבע ממנו, ומטריקס, המטמיעה את מערכת ה-ERP הישראלית תפנית, אוזתת בשישית מהשוק לערך. "האסטרטגיה של סאפ בעולם ה-ERP היא לגדול בקצב אחיד. יש לנו נתח שוק של 85% במערכות ERP בארגונים הגדולים בישראל ו-49% מסך כל השוק", אומרת נבון. "קצב הגידול השנתי של פתרון SAP Business One עומד על יותר מ-200 לקוחות חדשים בכל שנה. סאפ מובילה את שוק ה-ERP בארץ ובעולם באופן חד משמעי, כי היא מבינה בעסקים ו-ERP זו הליבה העסקית שלה".

לא רק ERP

"סאפ כיום זה לא רק ERP", אמרה נבון, "הפכנו לחברה טכנולוגית, שבתוך שלוש שנים רק 20% מהכנסותיה יבואו מעולם ה-ERP. הביזנס שלנו צומח ביותר מ-35% מדי שנה".

סאפ עקבית בהתפתחות שלה בעולם שמעבר ל-ERP, אמרה נבון, "היא לא תזזיתית. בשלוש השנים האחרונות ערכנו שש רכישות בעלות של כ-20 מיליארד דולרים. מדובר ברכישות שמטרתן העמקת החדירה

זהירות - רעידת אדמה!

יגאל שניידר, אלכסנדר שניידר: "מערכות IT בהיקף מאות מיליוני שקלים אינן ערוכות לרעידת אדמה" ♦ "כלל המגזרים במשק אינם ערוכים לקראת מתקפה או אסון טבע - הממשלתי, המוניציפאלי, ארגוני אנטרפרייז, היי-טק, תשתיות", אמר מנכ"ל אלכסנדר שניידר, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "ארגונים אינם מפנימים כמה מיליוני שקלים בשנה הם עשויים לחסוך אם רק ייעלו את צריכת האנרגיה שלהם" ♦ "אני יכול לספק דטה סנטר של 2-3 מגה-ואט בתוך חצי שנה, אבל בישראל, במגזר הממשלתי, זה נערך על פני שנים רבות"

יוסי הטוני

על פי שניידר, "כלל המגזרים במשק אינם ערוכים לקראת מתקפה או אסון טבע - הממשלתי, המוניציפאלי, ארגוני אנטרפרייז, היי-טק, תשתיות. בכל המגזרים כמעט יש מקום רב לשיפור ביכולות השרידות שלהם, במקרה של איום פיזי על הדטה סנטר - בין אם זה טילים או רקטות, רעידת אדמה או שיטפון".

מה לגבי היערכות מפני מתקפות סייבר?
"למרות שישראל היא יעד מרכזי למתקפות סייבר, הדבר אינו משפיע לחיוב מבחינת הקצאת משאבים להגנה על הדטה סנטר. הלקוחות הארגוניים אינם מקשרים בין הנושאים. יש חשיבות למערכי מיזוג האוויר, למערכות החשמל והבקרה, כי הן כולן יושבות על רשתות, ורשתות אלו נדרשות להיות ממוגנות. נדרש להבין את הסיכונים ולמזער אותם".

מצטרף לאופטימיים

רוב המנכ"לים שהתארחו במערכת אנשים ומחשבים אמרו כי השנה הייתה פחות גרועה מהצפוי, וכי המחצית השנייה שלה, כמו גם 2014, צפויות להיות טובות יותר. גם שניידר שותף לנימה האופטימית. "2013 החלה לא טוב", הוא אומר, "בשליש הראשון של השנה חווינו קיפאון בשוק. להפתעתנו חלה תנופה משמעותית בהמשך. אנו רואים צמיחה בתחום ה-OEM, שבמסגרתו אנו משמשים ספקי תשתיות ליצרנים, וגם היו לנו

כמה פרויקטי דטה סנטר".

מהו המניע לביצוע פרויקט הקמת דטה סנטר?

"בכל פעם מחדש אנו מופתעים מהמוטיבציה לבניית דטה סנטר, ומכך שהסיבה אינה הרצון במיגון, וגם לא הרצון בחיסכון באנרגיה. לעולם המניע יהיה הרצון בעוד קיבולת. ארגונים נשענים על תשתיות מיושנות וזקוקים לעוד ועוד קיבולת".

אחד השירותים שהחברה מספקת, אמר, "הוא ביצוע סקר סיכונים וביצועים של הדטה סנטר. כך, במהלך השנים אספנו נתונים על עשרות מרכזי מיחשוב בארץ. ככולם עולה אותה תמונת מצב, שלפיה היעילות האנרגטית שלהם עצובה. להפתעתנו, ארגונים אינם מפנימים כמה מיליוני



יגאל שניידר

"בכל פעם מחדש אנו מופתעים

מהמוטיבציה לבניית דטה

סנטר, ומכך שהסיבה אינה

הרצון במיגון, וגם לא הרצון

בחיסכון באנרגיה"

למרות שחווינו בחודש האחרון בישראל ובסביבתה 19 רעידות אדמה, אני נאלץ לקבוע בצער: העורף העסקי ובתוכו מערכות IT בהיקף מאות מיליוני שקלים נמצאים בסיכון ואינם ערוכים באופן בולט לתרחיש רעידת אדמה", כך אמר יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר שניידר.

שניידר הוא השישי בסדרת המפגשים המיוחדים שעורכת מערכת אנשים ומחשבים. קודם לכן התארחו, לפי סדר כרונולוגי, **בן פסטרנק**, מנכ"ל קבוצת אמן; **משה חורב**, מנכ"ל אורקל ישראל; **מיכאל גולן**, מנכ"ל גולן טלקום; **מוטי גוטמן**, מנכ"ל מטריקס; ו**נתי אברהמי**, מנכ"ל קבוצת יעל.

לדברי שניידר, "רק באחרונה שרטט הרמטכ"ל, רב אלוף **בני גנץ**, תרחישים שונים, ובהם טיל מדויק אל עבר בניין המטכ"ל שיפגע בלב הקריה בתל אביב, או מתקפה קיברנטית על אתר המספק שירותים שגרתיים לאזרחי ישראל - הרמזורים יפסיקו לפעול, או הבנקים יושבתו". עוד אמר כי "ברגע שנושא כלשהו נמצא בחדשות, דוגמת תקיפה באיראן, יש עניין במוכנות של הדטה סנטרים, ואנו מקבלים פניות רבות להערכת עלויות של בנייה או חיזוק של דטה סנטרים, או בניית DRP. אבל ברגע שהסבירות לאותו אירוע פוחתת, העניין בנושא חולף גם הוא".

בסופו של דבר, אמר שניידר, "כל תחום ההיערכות והתאוששות מאסון ותוכנית המשכיות עסקית, DRP ו-BCP, אמור לגעת בכיס של ארגונים. הרי הכל קשור לקיבולת, לזמינות ולשרידות - ולא רק לעלות בעלות כוללת (TCO). נושא המיגון הוא אופנתי, אבל איננו רואים בתחום השקעות ענק".

"הדטה סנטר הוא הלב ומרכז העצבים של הארגון"

ארגונים נדרשים להבין, אמר שניידר, "כי הדטה סנטר הוא הלב ומרכז העצבים של הארגון. כיום הם לא מבינים זאת, ויש כשל מבני באופן שהם רואים זאת. ככל שהדיאלוג של המנכ"לים עם דרג ה-C' בהנהלה יהיה פורה יותר, כך תהיה תמונת המצב של מיגון הדטה סנטרים טובה יותר".

How do you evaluate NoSQL databases?



Not all NoSQL solutions are created equal, and the best fit for you depends a lot on your use case. If you're building serious, revenue-generating applications, you may want to consider these four factors when you make your NoSQL database decision.



Easy Scalability

When your app is a success, you don't want to have to change your database mid-stream to handle the increased users and data.

- ✓ It's easy to scale your database layer with Couchbase Server, whether within a cluster or across clusters in multiple data centers. With one click of a button, no downtime, and no changes to your app, you can grow your cluster from 1 to 25 to 100s of servers while keeping the workload evenly distributed.



Consistent High Performance

Users expect a great interactive experience. At the database layer, that means **fast, predictable access** and **high, predictable throughput**.

- ✓ Couchbase Server's consistent submillisecond response times means an awesome experience for your app users. Consistent, high throughput lets you serve more users with fewer servers. Data and workload are equally spread across all servers.



Always on 24x365

Many apps are used in every time zone, so they've got to be up 24x365. That means no downtime – not for hardware upgrades, not for software upgrades, not for anything.

- ✓ With Couchbase Server, your application is always online, 24x365. Whether you are upgrading your database, system software or hardware – or recovering from a disaster – you can count on zero app downtime with Couchbase Server.



Flexible Data Model

Rapidly changing web apps is the new norm. That means you need a data model that lets you quickly add new fields, without downtime or database administrators.

- ✓ With Couchbase Server, there is no fixed schema so records can have different structure, and be changed any time, without modification to other documents in the database.

Find out more at www.couchbase.com/couchbase-server/features

Download Couchbase Server at www.couchbase.com/download



Zaponet - data science solutions - is analytics solution provider offering one-stop-shop for organizations with data challenges, striving to build data products and become data driven. Zaponet is a recognized Couchbase distributor, selling, developing and supporting Couchbase products and platforms.

For more details, please contact: Eli Alafi 03-5273281 | 054-8073031 | eli@zaponet.com



ריטאל, HP ישראל, יבמ ישראל, מגלקום ובינת יישום. "השוק נחלק לכמה חלקים", הוא מסביר, "היועצים, אשר אינם מתמחים באינטגרציה, האינטגרטורים והספקים. הייחוד שלי הוא בהיותי מוביל טכנולוגי עם יכולות אינטגרציה".

לדבריו, "יחודיות נוספת שלי היא זמן הביצוע הקצר. בממשל הפדרלי בארה"ב לוקח חצי שנה ממועד חתימת החוזה ועד הקמת הדטה סנטר. בישראל, במגזר הממשלתי, פרויקט שכזה אורך שנים רבות. אני יכול לספק דטה סנטר של 2-3 מגה-ואט בתוך חצי שנה. השטח כיום אינו מהווה גורם בבניית דטה סנטר, בניגוד לעבר, כאשר תמהיל העלויות היה 80% המבנה ו-20% ההוצאות על חשמל, מערכות אלקטרוניות ומיזוג אוויר. כיום התמהיל הפוך. לכן היום נוהג למדוד את גודל הדטה סנטר לפי הצריכה ולא השטח".

לחברה כמה פרויקטי דגל. אלכסנדר שניידר הייתה שותפה מרכזית בתכנון ובניית הדטה סנטר המרכזי של ממשל זמין בירושלים, בסוף העשור הקודם. זהו חדר שרתים מאובטח ומתקדם, המארח את כל שרתי הממשלה המיועדים לממשל זמין, בשטח שאינו גדול. עוד הייתה שותפה החברה בפרויקט להקמת חוות השרתים החדשה של בנק ישראל.

מה עם פריצה לשוק הבינלאומי?
 "אנו צנועים ומתמקדים בשוק הדטה סנטר המקומי".

השתתפו בהכנת הידיעה: פלי הנמר ויהודה קונפורטס

"בממשל הפדרלי בארה"ב לוקח חצי שנה ממועד חתימת החוזה ועד הקמת הדטה סנטר. בישראל, במגזר הממשלתי, פרויקט שכזה אורך שנים רבות. אני יכול לספק דטה סנטר של 2-3 מגה-ואט בתוך חצי שנה".

שקלים בשנה הם עשויים לחסוך אם רק ייעלו את צריכת האנרגיה שלהם. אלכסנדר שניידר הוקמה ב-1963 על ידי אביו של יגאל. היא פעלה בעולם מוצרי האלקטרו-אופטיקה לתחום הצבאי. "עם הזמן נטשנו את השוק הצבאי", אומר שניידר, "הפכנו מחברת שירותים הנדסיים לחברה מפיצה ולאיינטגרטור". החברה מונה 130 עובדים, 30 מהם גויסו במחצית השנה האחרונה. "בשנת 2001, אמר, "נכנסנו לתחום הדטה סנטר. זיהינו את ההזדמנות להתרחב בתחום בעת מיתון".

לבנות דטה סנטר בחצי שנה

שוק הדטה סנטר המקומי מגלגל, לפי הערכות, 150-200 מיליון שקלים בשנה. על פי שניידר, הם אוהזים ב-40% מהשוק. שחקניות נוספות בו הן APC מקבוצת שניידר אלקטריק,

BAI BIG DATA

Business. Analytics. Innovation



אורח מחו"ל



מנחה
פלורה ליון,
מנכ"ל משותף,
B-Pro



ניר מקובר
מנהל תחום
Information
Innovation
B-Pro



יחיאל גפנר
מנהל מערכות
מידע, שירותי
בריאות כללית



קובי ביטר
מנכ"ל מיה
מחשבים



מיכל קיסרי
מנהלת תחום
השוק העסקי
סיסטמטיקס
טכנולוגיות



פרופ' רן בליצר
משרד הרופא
הראשי, שירותי
בריאות כללית



גיל כהן
מנהל פעילות
Analytics &
Big Data
נס ישראל



Rik Tamm-Daniels
co-founded
Attivio



איתמר בן חמו
מנכ"ל
Vision.bi



Dr. Shmuel Bar
Founder & CEO
IntuView



עמית דניאל
EVP Marketing
& Business
Development
cVidya



גיל דותן
מנהל BI
ישראלט



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



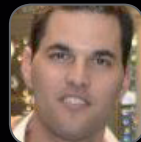
נעמה גלאור
CTO
ומנהלת תחום
BIG-DATA
Nogamy



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



אפרים גולדן
מנכ"ל
G-STAT



עידו ביגר
מנהל מחלקת
בינה עסקית,
YES

בין הרצאות והמרצים:

Big Or Small Data - נקודת מפנה בתחום המידע העסקי,
ניר מקובר, מנהל תחום Information Innovation B-Pro,

אורח מחו"ל:

The Unsung Hero of BI & Big Data Analytics, Rik Tamm-Daniels co-founded Attivio

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-גן

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

סיפור לקוח ישראלט - שרותי ערך מוסף מבדלים, גיל דותן, מנהל BI ישראלט,
הוספת יכולות מיפוי למערכות BI, מיכל קיסרי, מנהלת תחום השוק העסקי,
סיסטמטיקס טכנולוגיות

יישום BI במהירות הבזק! נעמה גלאור, CTO ומנהלת תחום BIG-DATA, Nogamy,

איך לייצר מנוע הכנסות חדש בשוק תחרותי, עמית דניאל,
EVP Marketing & Business Development - cVidya

לגשר על מגדל בבל - הפקה אוטומטית של משמעות מטקסטים בעולם גלובאלי
Dr. Shmuel Bar - Founder & CEO IntuView

BIG DATA - Looking beyond the hype

איתמר בן חמו, מנכ"ל חברת Vision.bi חברה מובילה בתחום ה- BIG DATA ופעילה
בתחום בישראל, אירופה וארה"ב

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 וימימוש 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.

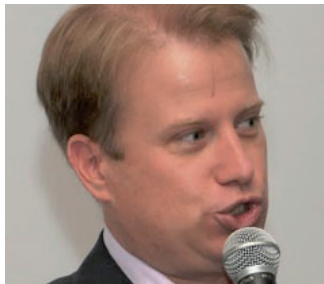


"יש משהו באוויר או במים של ארץ הקודש שמייצר חדשנות"

"רכשנו שמונה חברות ישראליות ובנינו בעזרתן צוות מנצח", אמר צ'אד סאקאץ', סגן נשיא בכיר גלובלי למערכות הנדסיות ב-EMC. הוא פירט את האתגרים הניצבים בפני המנמ"רים: צמצום הוצאות ה-IT, הצורך בסיוע מצד ה-IT להיבטים העסקיים של הארגון ואבטחת המידע

יוסי הטוני

הענק של הנתונים ובאבטחת המידע, הוסיף. "המגמות הללו מגלמות אפשרויות רבות, שכן כשהן יתפסו תאוצה, המודלים העסקיים של ארגונים ישתנו לחלוטין. לכן אנחנו, ב-EMC, מתמקדים במענה למגמות הללו".



צ'אד סאקאץ'

לשאלת אנשים ומחשבים מה דעתו על המתחרות של EMC בעולמות התשתיות,

הווירטואליזציה, מיחשוב הענן ובאבטחת המידע ענה סאקאץ', כי "בנינו צוות מנצח, בעזרת מו"פ, אבל בעיקר עקב שלל הרכישות שביצענו בשנים האחרונות, כולל של החברות הישראליות. כעת יש לנו מספיק נכסים שמספקים מענה למגוון הבעיות והאתגרים בפניהם ניצב המנמ"ר. כינסנו את כלל הנכסים הללו לחטיבות השונות בחברה וכל אחת מהן היא בבחינת סטארט-אפ של מיליוני דולרים עם אלפי עובדים. בכל אחד מהתחומים המענה שלנו הוא הטוב ביותר. יש לנו שיתופי פעולה עם כמה מהחברות, שבמקומות אחרים הן מתחרות שלנו, דוגמת יבמ ואורקל. בעולם הווירטואליזציה, VMware מובילה באופן מובהק, כאשר הטכנולוגיה שמספקות המתחרות שלה לא רלוונטית. ככלל, יש לנו את המענה הטוב ביותר בשוק ה-IT".

הוא המליץ למנמ"רים "לבחון היטב באילו מקומות כדאי להם לצרוך ענן פרטי ובאילו ללכת לענן ציבורי. לעיתים נראה שהפרטי הוא הזול והציבורי הוא היקר, אבל במקרים רבים מאוד זה אינו נכון, כי בענן הציבורי המנמ"ר משלם לפי צריכה בעוד שבענן הפרטי הוא משלם עבור התשתיות במלואן. המנמ"רים מתחילים להבין שאין פה מאבק של ענן ציבורי נגד פרטי, אלא שזה יישב לצד זה".

"בהיבט הטכנולוגי", אמר סאקאץ', "על המנמ"ר לענות על שתי שאלות המתייחסות לצרכיו ולמהלכים העתידיים שלו, בדרך לבניית מערך המיחשוב וארכיטקטורות המיחשוב החדשות והעתידיות שלו - 'למה' ו'מה'. המענה ל'למה' כולל שלוש תשובות: צמצום 'שבריריות' התשתיות על ידי הפיכתן למופשטות וצמצום המורכבות התפעולית שלהן, הגדלת האגיליות והיפתחות לחלופות ארכיטקטוניות. המענה ל'מה' טמון ביכולת להפריד ולפשט את הבקרה ואת מדיניות המיחשוב מה-IT הפיזי, בצורך להשתמש בכל מקום שניתן בחומרה מהמדף ובצורך למכן את כל התשתיות, עם אפשרות ליכולת גידול".

הוא סיכם באומרו, כי "אני מודה שיש מימד שיווקי בהגדרה של SDDC, אבל יש בה גם מענה טכנולוגי אמיתי. הדטה סנטר מוגדר התוכנה מספק תשובה למצוקות המנמ"רים. נמשיך להוביל את השוק ובמקומות הבודדים שבהם אנחנו מספר 2 נהיה ראשוניים. הלקוחות מצביעים עבורנו בארנקים וזה גורם לנו להשקיע יותר במו"פ".

ב-2012 רכשנו את XtremIO הישראלית, שמפתחת מערכות אחסון המבוססות על טכנולוגיית זיכרון פלאש. השנה רכשנו את ScaleIO, שמספקת שירותי אחסון החוסכים בעלויות התפעול של האחסון, וזו הייתה הרכישה השמינית שלנו בארץ. יש משהו באוויר או במים של ארץ הקודש, אני לא יודע בדיוק מה, שמהווה פלטפורמה של חדשנות, ואנחנו מנצלים זאת לטובתנו", כך אמר צ'אד סאקאץ', סגן נשיא בכיר גלובלי למערכות הנדסיות ב-EMC.

סאקאץ' היה דובר המפתח בפורום חדש שהוקם, של לקוחות EMC ו-VMware בישראל, בהפקת אנשים ומחשבים. המפגש של הפורום התקיים באולם דופלקס בהרצליה, בהשתתפות עשרות מנמ"רים ומנהלי תשתיות IT. מנחה האירוע היה פלי הנמר, יזם ונשיא אנשים ומחשבים, והוא החל בדברי פתיחה של דני נויברגר, מנכ"ל EMC ישראל, ושל רענן ביבר, מנכ"ל VMware ישראל.

לדברי סאקאץ', המנמ"רים ניצבים בפני מספר אתגרים, כאשר הראשון שבהם הוא צמצום הוצאות ה-IT. "חלקם נדרש לצמצם ב-10% את ההוצאות ומיעוטם נדרש להפחית את ההוצאות עד כדי מחצית", ציין. "בכל מקרה, אסור שצמצום ההוצאות יביא לפגיעה באגיליות של שירותי ה-IT שמספקים המנמ"ר והאנשים תחתיו". אתגר נוסף אותו מנה הוא הצורך של ה-IT לסייע להיבטים העסקיים בארגון, להיות רלוונטי עבורו ולהגדיל את רווחיו, עם מציאת לקוחות ושווקים חדשים. האתגר השלישי הוא הצורך לעשות את כל הפעולות ב-IT באופן מאובטח, "תוך התמודדות עם זן חדש של שחקנים, אנשי פשע מאורגן או פושעים הפועלים בחסות מדינות. זה שונה מההתמודדות עם ההאקרים שהכרנו בעשור הקודם".

"המענה של EMC בנוי על ארבע הרגליים של החברה: VMware, RSA, פיבוטל ו-EMC", אמר. "אנחנו מספקים למנמ"רים שלוש תשובות: תשתיות המידע וניהולן, לצד פתרונות הגנה עליו עם RSA, חטיבת אבטחת המידע של החברה; בניית דטה סנטר מוגדר תוכנה (Software - SDDC - Defined Data Center) עם VMware; והשלישית, יישומים ופלטפורמה לענן, לצד יכולות ניתוח Big Data, עם פיבוטל".

סאקאץ' אמר כי "המענה לצורך לצמצם בעלויות ה-IT טמון בבניית תשתיות וירטואליות ופיזיות, עם יכולת לנהל ולצרוך את שירותיו באופן מושכל ומדוד. המענה לצורך בחיבור ה-IT להיבטים העסקיים בארגון טמון בצריכת שירותי IT בענן, או בבניית פלטפורמה כשירות (PaaS), תוך ניתוח ה-Big Data. המענה לצורך באבטחה דורש שינוי תפיסתי: השאלה היא כבר לא איך מונעים את חדירת ה-'רעים' לארגון, אלא מה אתה עושה בהינתן שהם כבר חדרו. לשם כך פיתחנו ב-RSA יכולות של בינה עסקית ומודיעין לאבטחת מידע".

המודלים העסקיים ישתנו

"על המנמ"רים להיערך לקראת מגמות הענק של תעשיית המיחשוב ולטפל במערכי ה-IT שלהם בעולמות הניידות, מיחשוב הענן, במאגרי

FORTINET

EXPO2013



Main

08:00	Registration
09:00	Welcome <i>Eli Parnass</i> , Regional Director Israel, Cyprus & Greece
09:15	Fortinet - A Vision that become Reality <i>Patrice Perche</i> , VP, International Sales & Support
09:45	Customer case study <i>Amir Addad</i> , Director of Engineering - Bezeq International
10:10	Live real world performance test - Fortinet IXIA roadshow <i>Thorsten Jagger</i> , Fortinet, Senior Security Consultant

11:00 Break

Tracks	Cyber	SMB\SME\MSSP
11:15	Cyber Attack Forecast & Predictions 2014 <i>Shai Blitzblau</i> , Group managing director, Maglan Information Defense Technologies	Unified Cloud Services <i>Benny Falach</i> , channel Manager Israel, Cyprus & Greece
11:45	Advanced APT protection <i>Filippo Cassini</i> , VP Intl, System Engineering	Web Application Acceleration, Visibility and Control-Fortinet secure web gateway <i>Alon Goldfiz</i> , Fortinet Pre sale Engineer
12:15	Practical & Effective DDOS Defense <i>Benny Falach</i> , channel Manager Israel, Cyprus & Greece	Unified Secure Access Network <i>Jonathan Jachniuck</i> , Fortinet Pre Sale Manager
12:45	New challenges in Securing Enterprise Networks <i>Benny Falach</i> , channel Manager Israel, Cyprus & Greece	Protecting your VOICE infrastructure <i>Thorsten Jagger</i> , Fortinet, Senior Security Consultant

Main

13:15	Fortinet Roadmap - The Next Generation ASIC <i>Filippo Cassini</i> , VP Intl, Systems Engineering
13:45	Q&A & Awards
14:00	Lunch

19.11.13
יום ג' | הילטון, תל-אביב



• יתכנו שינויים בל"ד • ההשתתפות בכנס הינה ללא תשלום אך מותנת באישור השתתפות מראש

REGISTER NOW!

fortinet2013.events.co.il

FORTINET

דרושה אסטרטגיה עסקית חכמה

"השימוש במיחשוב ענן - ובענן ציבורי בפרט - מביא לצמצום ההוצאות שעל המנמ"ר להקצות לטובת השימוש במשאבי המיחשוב", אמר ג'ף בר, אמזון, בכנס Mobility 2013 ♦ ג'ונתן דאקין, Good: "נדרשת הפרדה מוחלטת בין העסקי לאישי במכשירים הניידים"

יוסי הטוני ויניב הלפרין < צילום: קובי קנטור

בעולם חדש זה, בשל מימוש אסטרטגיה עסקית חכמה במובייל אשר שמה במרכז את חוויית ונוחות המשתמש, אמר.

האתגר הכפול של המנמ"רים

"האתגר הניצב בפני המנמ"רים ומנהלי האבטחה בארגונים כיום הוא כפול: עליהם לאפשר לעובדים לצרוך מידע ארגוני מכל מקום ובכל מכשיר, גם פרטי, בה בשעה שהם נדרשים לספק מעטפת אבטחת מידע ארגונית כוללת. לכן נדרשת הפרדה מוחלטת בין העסקי לאישי במכשיר", אמר ג'ונתן דאקין, מנהל מכירות אזורי בגוד טכנולוגיות, המיוצגת בארץ על ידי אינוקום מקבוצת אמן.

לדברי דאקין, "הכניסה של העולם הנייד לארגונים שינתה את האופן בו הם עובדים. לצד הסכנות הגלומות בעולם האבטחה, הרי שיש פה הזדמנות לשנות תהליכים בארגון ולהפוך אותו ליעיל יותר, כזה הפועל גם בסביבה הניידת - ובאופן מאובטח".

הטלפונים החכמים והטאבלטים, אמר דאקין, "הפכו לכלי עבודה מקביל בחשיבותו לזה של המחשב הנייח והנייד. העובדים משיבים על מיילים בדואר האלקטרוני במובייל, שולחים סמס או פעילים בוואטספ, קוראים מסמכים, ועוד. עבור חלק מהעובדים, אנשי השטח והמכירות, הרכיבים הניידים הם כלי העבודה המרכזי שלהם".

הטלפונים החכמים של העובדים הם לא אחת פרטיים, ציין דאקין, ולכן "נדרשת הפרדה בין הסביבה הפרטית במכשיר לבין הסביבה הארגונית-עסקית. ההפרדה הזו מטרתה כפולה: לשמור על פרטיות העובד - לצד הצורך להגן על המידע הארגוני, שבמקרים רבים הוא מסווג עסקית".



ג'ונתן דאקין

הארכיטקטורה של החברה, אמר דאקין, "מבוססת על הפרדה מלאה בין הסביבה הפרטית לסביבה העסקית. בסביבה הפרטית איננו מתערבים והמשתמש ממשיך לעבוד בה ללא שינויים, סיסמאות או תוספות". לעומת זאת, "בסביבה העסקית, המידע נמצא באחריות הארגון ומסיבה זו הוא מבוקר על ידי מחלקת ה-IT. הסביבה העסקית מוגנת בתוך 'מיכל' מופרד, מעין כספת מאובטחת, מוצפן ומוגן סיסמה, אשר מוגדרת לפי מדיניות האבטחה בארגון ואשר ניתנת לאכיפה".

משתמשי הארגון צורכים יותר ויותר שירותים ויישומים וכך גדלה כמות משאבי המיחשוב אותם מספק המנמ"ר. אולם משאבים אלה לא תמיד מנוצלים בפועל. לכן צריך לצמצם את הבזבז הנוצר במפגש בין עלויות המיחשוב וניצול המשאבים בשטח, כך אמר ג'ף בר, אוונגליסט לתחום שירותי ווב באמזון.

בר דיבר בפתח כנס Mobility 2013. הכנס, בהפקת קבוצת אנשים ומחשבים, נערך במלון דיוויד אינטרקונטיננטל שבתל אביב, בהשתתפות מאות מקצועני IT מהתחום. **יהודה קונפורטס**, העורך הראשי של הקבוצה, הנחה את הכנס.



ג'ף בר

לדברי בר, השימוש במיחשוב ענן - ובענן ציבורי בפרט - מביא לצמצום ההוצאות שעל המנמ"ר להקצות לטובת השימוש במשאבי המיחשוב. זאת, לצד היכולת של המנמ"ר להתמקד בחדשנות ובהידוק הקשר בין ה-IT לעסק, ולא בתחזוקת מערכות ה-IT. תועלת נוספת הנגזרת מהענן, אמר בר, היא היכולת להעריך באופן מדויק למדי את עלויות השימוש - ולשלם רק על פי צריכה בפועל. תועלת נוספת לטענתו היא היכולת לקבל ביצועים של השירותים והיישומים בצורה מהירה יותר, לצד יכולת פיתוח אג'ילית (זריזה, גמישה ומסתגלת בקלות). התועלת האחרונה הנובעת משימוש בענן, אמר בר, היא היכולת לגדול בהתאם להיקף הארגון או בצורכי ה-IT שלו, וזאת ללא השקעה ברכיבי חומרה.

לדבריו, תשתית שירותי הווב של החברה, AWS, ממוקמת בתשעה בסיסים ברחבי העולם. מעליה יש רישות, מעל זה מיחשוב, אחסון ובסיסי נתונים - ומעל כל אלה יש שירותי יישומים, הטמעה וניהול השירותים. הוא ציין: "ב-2012 השקנו 159 תכונות ושירותים, ועד סוף אוגוסט השנה כבר השקנו 154 תכונות ושירותים משמעותיים. אנו מצפים כי מספר זה יהיה גבוה יותר משמעותית מכך בסוף השנה".

הוא ציין כי תשתית החברה נועדה גם לעולם המובייל. לדבריו, בכך החברה הולכת להיכן שעולם ה-IT הולך - יותר נייד ועם יותר רכיבים, לצד זמינות מלאה עם עוד שירותים. כל זאת, תוך שימת דגש על חוויית לקוח. בר סיכם בציין כי הפלטפורמות של החברה מתאימות גם לעולם המובייל. "אמזון מספקת לארגונים את היכולת לתקשר עם לקוחותיהם

והזוכים הם...

רשימת הזוכים המלאה בתחרות Mobi Awards 2013 ונימוקי הזכייה

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

במסגרת כנס 2013 Mobility חולקו 16 אותות הצטיינות בשמונה קטגוריות ליישומים ארגוניים בסלולר, שהתמודדו במסגרת תחרות 2013 Mobi Awards. את היישומים המצטיינים בחרה מערכת אנשים ומחשבים בסיועו של דרון אמיר - יו"ר תחרות 2013 Mobi Awards, ומנכ"ל חברת ייעוץ וגיוס משקיעים לחברות הזנק. לדבריו, "התחרות התאפיינה השנה בעלייה משמעותית של הגשת היישומים מצד התעשייה והמפתחים העצמאיים. יכולת הפיתוח בתחום הבנקאות מובילה את הרמה האפליקטיבית - הן ברמת הרעיון והן ברמת המימוש. בשל ריבוי משמעותי של כמות המתמודדים, ניקח את התחרות בשנה הבאה לכיוון של אלוף האלופים, מעבר למצוינות". להלן המצטיינים בקטגוריות ונימוקי הזכייה:

הדרכה ולמידה

הגיע זמן לשון! (מט"ח בנרות בלשון)

"האפליקציה שתכין אתכם לקראת הבגרות בלשון. כוללת מאות טיפים וכ-1,200 שאלות לתרגול, באופן ידידותי ויעיל".

שימושי-ארגוני

מחשבון דלק (AG Applications)

"חיסכון בדלק מתחיל במחשבון הדלק. הוא כולל שימוש ב-GPS לחישוב תוצאה מדויקת ביותר".

תרבות ופנאי

סדר ת'מילה (Talo Games)

"משחק חשיבה לכל אחד ובכל מצב. משחק מאתגר שיעביר לכם את הזמן הפנוי בכיף. מטרתו היא להרכיב כמה שיותר מילים המורכבות מ-5 אותיות".

YKM (אוצרות הגליל)

"קח לך תרמיל ואפליקציה. האפליקציה



גלעד בכר, יועץ לתחום המובייל, ודרון אמיר, יו"ר ועדת השיפוט של התחרות, במעמד התחרות.

מאפשרת לשמור את העסקים המארחים שאהבתם ולשמור את המידע הרלוונטי לכם. זהו מיזם ללא כוונת רווח שנועד לעודד את התיירות בגליל המערבי".

VUBOOO (מיזם עצמאי)

"חוויה ספורטיבית עם טעם אפליקטיבי. האפליקציה עבור אוהדי כדורגל עם המשתמשים הפעילים ביותר במהלך המשחק, בזמן אמת".

New York - The Escape (מאת Yes)

"משחק 'ניו יורק - הבריחה' מגיע לכבוד השקת העונה החדשה של ניו יורק. הוא משלב קטעי וידיאו חיים וקטעי דיבור של השחקן אושרי כהן, לצד אנימציות עשירות".

שיווק ומכירות

RefreshMe (מיזם עצמאי)

"הזיכרון הווירטואלי עובד בשבילכם. אפליקציה ישראלית חדשה ששואפת לתפקד כזיכרון הווירטואלי של המשתמשים. תרענן את זיכרוכם בכל המידע הרלוונטי לאיש הקשר שמחייג אליכם, עוד לפני שתענו לשיחה בפועל, מתי דיברתם עמו באחרונה, מתי התכתבתם איתו ב-SMS והכי חשוב - על מה?".

פיננסים

אקסלנט באזז (אקסלנט בית השקעות)

"באזז לשוק ההון. אפליקציית מדד הבאזז של אקסלנט סוקרת את השיחות הקיימות ברשת על המניות בשוק ההון הישראלי. האפליקציה מתאימה לכל מי שמתעניין בשוק ההון ומספקת זווית חדשה ומקורית להסתכל עליו".

ניהול חשבון (בנק הפועלים)

"הדור הבא לניהול החשבון שלך. האפליקציה מאפשרת ללקוחות לקבל מידע מקיף על חשבונם ולבצע פעולות בנקאיות, מכל מקום ובכל זמן. ניווט נוח בתצוגה תלת ממדית, המאפשר גישה מהירה לנתונים הפיננסיים החשובים".

אפליקציית לאומי (בנק לאומי)

"שירות בנקאי מלא באפליקציה אחת. הפקדת צ'ק בסלולר, ניהול התקציב האישי ב-Phone, העברה בהוראת קבע והעברה עתידית ותשלום חשבונות".

ארנק דיגיטלי (לאומי קארד)

"אפליקציית התשלומים וההטבות שתחסוך לכם זמן רב. הטבות והתראות על מבצעים בסביבה, תשלומים, קבלת מידע, פעולות בשירות עצמי".

מגזר ציבורי וממשלתי

דיגיטל (עיריית תל אביב-יפו)

"אפליקציה ללא הפסקה. משמשת כשער לחשיפת שירותים ייעודיים לעירייה כולל צפייה בסטטוס הטיפול וכן קבלת מידע על מוקדי השירות העירוניים, כולל שעות פעילות, חיוג ישיר וזמני המתנה".

CLALIT CLOCK (שירותי בריאות כללית)

"החתמת נוכחות סלולרית לרופאי קופת חולים כללית פשוט, ענייני ויעיל. מספק יכולת מעקב בזמן אמת אחרי דיווחי הרופאים ויכולת המשתמש לדווח על זמינות, לצד יכולת שליחת הודעת מרכזית לרופאים במצבי חירום או באירועים רבי-נפגעים".

מגזר שלישי: גופים ללא מטרות רווח

מד"א (תרמתי דם)

"ההזדמנות שלכם להציל חיים. האפליקציה שמאפשרת לאתר את התחנה לתרומת דם הקרובה ביותר אליכם ולראות אותה ביחס אליכם במפה. כוללת שיתוף חברים ברשת, סרטוני עזרה ראשונה, יצירת קשר וקבלת התראות".

בריאות וספורט

Assuta Doctor (אסותא מרכזים רפואיים)

"הכי בטוח להיות בטוח. גישה ישירה לתיקי המטופלים המאושפזים בזמן אמת, למנתחי אסותא ולמנהלי המחלקות. נעשה שימוש ב-Push Notification על קיום מדדים חריגים, מדדים פיזיולוגיים, מעבדות, דיווח סיעודי, תרופות, פרטים דמוגרפיים של המטופל ועוד".

פרויקט מיוחד

iSale (סוכן המכירות)

"הרחבת טווח ה-ERP לאנשי מכירות ניידים. האפליקציה מספקת פלטפורמת מכירה לסוכני המכירות, וכוללת תמונות, סרטוני וידיאו, מפרטים, ניהול מלאי ואת כל המידע הדרוש למכירה ולניהול העסקאות".

- לרכישה בכסף. גוף אשר רוצה למכור נדרש להבין את העולם הסלולרי וליצור התאמה למודול קניות ייחודי ושונה מהמסך הגדול." המובייל זו לא טכנולוגיה, אלא התנהגות", סיכמה כספי, "וגופים קמעונאיים לא צריכים לחשוש. אין פה קניבליזציה, אלא תוספת. על מנת להצליח בעולם חדש זה, יש לעבוד במשולב בין הפלטפורמות ולגרום ללקוח לבצע רכישה, לאחר פענוח נתיבי פעילותו ברשת ומחוץ לו".

"מסמכים מסווגים זולגים לרשת - ומנהלים לא יודעים על כך"

"הגבולות הארגוניים נפרצים. אם בעבר המידע היה בתוך הארגון בלבד, כיום חלק נרחב ממנו עולה לרשת וארגונים לא תמיד יודעים מי ניגש אליו", כך אמר **אופיר אגסי**, מנהל מוצר מובייל ואבטחת מידע בצ'ק פוינט.

בדבריו ציין אגסי מחקר שערכה החברה בשנה שעברה בקרב אלפי הלקוחות שלה ברחבי העולם, בכלל זה ארגונים שנמצאים ברשימת 100 החברות הגדולות של המגזין פורצ'ן. "הצענו לאותם ארגונים את שירות 3d analysis וביקשנו - וקיבלנו - מהם אישור לבדוק באמצעות השירות את כל התעבורה אצלם", אמר. "גילינו ממצאים שהדהימו אותנו: 80% מהארגונים הגדולים מפעילים ברשת שלהם תוכנת שיתוף קבצים, ל-70% מהם יש דרופבוקס ובחלק מהארגונים, המנהלים לא יודעים מה עובר בתוכנות הללו".



אופיר אגסי

הוא הוסיף כי "ב-29% מהארגונים עלה לרשת מידע פיננסי של הארגון, ובארגונים נוספים עברו מידע רפואי ומסמכים מסווגים. הנתונים האלה מראים שגם אם מדיניות אבטחת המידע של הארגון טובה, אם הוא לא מעביר אותה לעובדים שלו היטב, הוא מסתכן מאוד". "קיימים סיכונים רבים בכך שהמידע עוזב את הארגון, כי כל מה שעולה לרשת חשוף לכל גנב והאקר. שירותי הענן הנפוצים כמו דרופבוקס כבר נפרצו. אחת הבעיות הגדולות היא שאנשים נוטים להשתמש באותם שם משתמש וסיסמה, וההאקרים יודעים לעלות על זה", הוסיף אגסי.

"מגמת ה-BYOD רווחת ב-90% מהארגונים"

לדבריו, "ממצא נוסף שגילינו הוא ש-9 מכל 10 ארגונים מאפשרים לעובדים להביא את המכשירים שלהם לעבודה, מה שיוצר בעיות אבטחה נוספות, מאחר שאין לארגון שליטה מלאה על מכשירים כאלה. נוצר מצב בעייתי עד כדי כך שארגונים מפחדים לשלוח סיכומי ישיבות במייל ומדפיסים אותם על דפים".

הוא הביא כסיפור לקוח את אחד הבנקים באירופה, שהפסיד מיליונים רבים של אירו כתוצאה מפריצות של האקרים. "בכל פעם שלקוח של הבנק ביצע העברה בנקאית, ההאקרים גבו כסף", אמר. "באופן רגיל, בנקים שולחים הודעת SMS ללקוח בכל פעם שמבוצעת בחשבון שלו העברה בנקאית. ההאקרים יירטו את ההודעות הללו ושלחו אותם

"אותה 'כספת' מוצפנת חסומה לכניסה של יישומים בלתי מורשים ומוגנת מפני נזקות. כך ניתן לשמור על המידע הארגוני, אם המכשיר אבד או נגנב, הכספת ניתנת למחיקה מרחוק", הסביר דאקין. "הפתרון שלנו", סיכם, "עונה על הצורך להיות מחובר תמיד לארגון ומכל מקום - אבל בצורה מאובטחת. העולם הנייד היום מכיל את היישומים הקריטיים והמידע הרגיש ביותר של הארגון, ולכן נדרש פתרון אבטחת מידע מבלי לפגוע בחוויית המשתמש של בעל המכשיר. אנו עונים על התפיסה לפיה אם העובד נייד - גם המידע שלו חייב להיות נייד".

"המסחר במובייל - אתגר חדש לארגוני קמעונאות"

"בתוך עולם המסחר המקוון (E-Commerce) נולד תחום חדש, Mobile Commerce - מסחר מקוון בעולם הנייד. תחום זה הולך וגדל משמעותית מדי שנה ומציב בפני חנויות ורשתות קמעונאיות אתגר חדש - איך ליצור את הגלישה למשהו שייניב בסופו של דבר רכישה", כך אמרה **סיגל כספי**, מנכ"לית וואלה!שופס.

וואלה! שופס, אמרה כספי, היא זירת הסחר האלקטרוני הגדולה בישראל עם יותר משני מיליון לקוחות שערכו שם לכל הפחות פעילות אחת בעברם. היא ציטטה נתונים של חברות המחקר, לפיהם עד סוף שנה זו מספר המכשירים הניידים על פני כדור הארץ יהיה גדול יותר מאשר מספרם של בני האדם. "הו מנוע צמיחה משמעותי לתחום". היא הביא נתון נוסף, מדהים לא פחות: "אנו מביטים בטלפון החכם 150 פעמים מדי יום".

לדבריה, שוק המסחר המקוון בעולם הנייד צפוי לעמוד השנה בארה"ב על 42 מיליארד דולרים - נתון המהווה 16% מסך הקניות המקוונות במדינת הענק, הנאמד בכ-260 מיליארד דולרים. עד סוף 2017, המכירות דרך המובייל בארה"ב יחצו את רף 100 מיליארד דולרים ויעמדו על 113 מיליארדים, אמרה כספי.

"אין הלימה בין נתוני גלישה ונתוני הקניות", הוסיפה כספי, "היום יש שינוי במגמה בקרב התנהגות האנשים: יש מעבר לקניה מהבית. אנו רואים פעילות מעניינת בשעות הבוקר המוקדמות. לא המכשירים הם הניידים, אלא הגולשים, הלקוחות. הם הפכו ל-'יצורים מרובי-מסכים'".



סיגל כספי

פעמים רבות במסחר האלקטרוני, ציינה כספי, "יש תופעה של חציית ערוצי תקשורת: הלקוח מקבל הצעה בטלפון החכם ובמשך היום הוא רואה את המוצר בפרסומת בטלוויזיה או בקניון באופן פיזי. אבל בערב הוא יבצע את הרכישה מהטאבלט או המחשב האישי הנייח שלו".

"גופים קמעונאיים נמצאים לפני אתגר עצום", אמרה כספי, "עליהם לעקוב אחר הצרכנים בין הרכיבים השונים, ואז לבדוד את התנהגות הצרכן, אשר בכל רכיב מיחשוב היא שונה. יש הבדלים בעלויות הרכישה בערוצים השונים, הבדלים בשעות הרכישה ובמיקום". עוד היא הוסיפה כי "תחום המובייל מהווה אתגר אסטרטגי עבור קמעונאים רבים. הם שואלים מה מקור הרכישה ואיך ניתן לתרגם את התעבורה, את הגלישה

הפרסום בסלולר - מ-8% ל-16%. לפי התחזית, בשלוש השנים הקרובות הוא יגדל ב-350%. הוא ציין שאחת הסיבות לכך היא שילדים צורכים תוכן יותר ויותר באמצעות פלטפורמות ניידות. בהמשך פירט ד"ר אברהמי על YIT ואמר, כי "אנחנו מאתרים טכנולוגיות



ד"ר אסף אברהמי

חדשות שמעשירות את הפלטפורמות הקיימות. אנחנו חייבים לייצר מנועי צמיחה חדשים. העסקים הרגילים של ידיעות אחרונות קיימים אבל משתנים". בין המוצרים של החברה הוא מנה את שירות קריאת הספרים הדיגיטלי, שמונה 150 אלף לקוחות, ואת העיתון האלקטרוני, שמאפשר לקרוא את ידיעות אחרונות במכשירים ניידים, שלו 100 אלף לקוחות.

כמו כן, ציין ד"ר אברהמי, כי "בחודש הקרוב אנחנו משיקים אפליקציית Push גנרית ללקוחות הקצה. היא תאפשר שליחת עדכונים ללקוחות שרוצים, לדבר ישירות עם הלקוחות על גבי אפליקציה ייעודית".

למספר סלולרי אחר".

אגסי ציין בהקשר זה פתרון של החברה שמאפשר למשתמש ברשת הארגונית לדעת בכל פעם שהוא מבצע עבירה על המדיניות של הארגון. "הפתרון לא מונע ממנו לעשות את הפעולה אולם מזהיר אותו. זה מייתר את התערבות מחלקת ה-IT של הארגון". לסיכום, ציין אגסי, "גבולות הגזרה נפרצו מזמן. משתמשים מתחברים לא רק ממכשיר של הארגון אלא מכל מיני מכשירים. אנחנו רוצים לוודא שהמידע לא זולג - ושזה יהיה בצורה פשוטה".

"אפליקציה שלא 'תדחוף' הודעות למשתמשים - לא תשרוד"

"אפליקציה בלי Push - הודעות ש'נדחפות' למכשיר הנייד של המשתמש - לא יכולה לשרוד, מאחר שהחזרה של הלקוחות ביוזמתם נמוכה מאוד", כך אמר ד"ר אסף אברהמי, מנכ"ל YIT, הזרוע הטכנולוגית של ידיעות אחרונות.

לדברי ד"ר אברהמי, "אנשים רוצים כיום תוכן עדכני, הינמי ומיידי. התעדכנות בחדשות מעיתונים היא היסטוריה, מגמת המעבר של קוראים מהעיתון המודפס לאינטרנט ולמובייל ברורה". הוא ציטט מחקר לפיו 36% צורכים תוכן דרך המחשבים, 25% באמצעות הטאבלטים ו-17% - דרך מכשירי הסלולר. "יש שוני בין המכשירים מבחינת השעות בהן המשתמש צורך את התוכן. לאינטרנט מגיעים בעיקר בשעות העבודה, לטלפון הנייד - בשעות השיא של הבוקר והערב, ולטאבלט - בעיקר בערב. צריך להתאים את הפתרונות למה שהלקוחות רוצים, כולל בהיבט השעות", אמר.

הוא דיבר גם על המגמה בעולם הפרסום להעביר תקציבים מהמדיה המסורתית לדיגיטל ולאינטרנט בשיעורים הולכים וגדלים. "הרשתות החברתיות שואבות עוד ועוד תקציבי פרסום", הוסיף. לדברי ד"ר אברהמי, גם בתוך עולם התקשורת ה-"חדש" יש שינויים: "תקציבי הפרסום זיזים מהאינטרנט למובייל. בין 2011 ל-2012 היה גידול פי שניים בתקציבי

אתגרי המובייל בשנים הקרובות

המכשירים הניידים, שהפכו לחלק בלתי נפרד מהארגון, מקפלים בתוכם גם סכנות למידע העסקי

◆ כנס 2013 Mobility זימן אליו את מיטב המוחות בתחום במטרה לשמוע על הפיתוחים האחרונים, תוכניות לעתיד, ובעיקר - כיצד עוזרים למנמ"ר לצלוח את האתגר הגדול מכל?

90% מעבודת המכירה של סוכני מכירות ואנשי שיווק נעשית עדיין במגע פיזי עם הלקוח - וטוב שכך, אבל יש דרכים לייעל את העבודה של איש המכירות. המובייל הוא כלי שבהחלט יכול להרחיב את הגישה ללקוחות נוספים.

מסר אחר שהיה בכנס הוא שהמובייל כבר אינו עומד בפני עצמו, אלא שהוא חלק מהערוצים הדיגיטליים של הארגון, שבעזרתו נכנסים לפורטל, כותבים פוסטים בפייסבוק ומנהלים שיחות עם קהילות ולקוחות. המובייל, כפי שהוא היום, משמש להרבה פונקציות שגם מחשב הלוח עושה - המכשיר שהחליף רשמית את ה-PC. ואולם, אף אחד לא מתחייב שכך יהיו פני הדברים בעתיד. שם המשחק הוא זריזות, אגיליות וקריאה נכונה של המפה - והשוק הנייד

לא מכבר. לא רק כדי לדבר עם המשפחה והבית, אלא כדי להפוך אותו לכלי עבודה לכל דבר. הוא רוצה לחבר אותו ליישומים הארגוניים, הוא רוצה להיות מחובר - מכל מקום ובכל זמן.

על השאלה איך עושים זאת נכון ניסו להשיב 16 מכותבים שנשאו דברים אמש במלון דיוויד אינטרקונטיננטל שבתל אביב. נציגי החברות הספקיות, שעובדות בדרך כלל עם השוק הארגוני, הציגו פתרונות שמאפשרים לשלב את המובייל בפעילות הארגונית השוטפת. כך, מדברים כיום רבות על יישום אפליקציות ארגוניות שמחברות את התשתיות הפיזיות של הארגון אל המובייל, והופכות אותו לכלי תקשורת לכל דבר ואף לחלק מהמרכזיה הארגונית. המובייל משמש גם ככלי עזר למכירות.

כנס 2013 Mobility היה שונה לחלוטין משני הכנסים שקדמו לו בשנתיים האחרונות. בכנסים הראשונים היה צריך להסביר למה בכלל מתייחסים למכשירים הניידים ככלים מן המניין בארגון. לאחר מכן דיברו רבות על BYOD (Bring Your Own Device). כיום, רגע לפני 2014, ברור היה ברור למאות שהשתתפו בכנס כי הטלפון החכם והטאבלט הם דייר קבוע בשכונה שקוראים לה השוק הארגוני.

סדר יומם של המנמ"רים ומנהלי התשתיות בארגונים כולל כיום סעיף מרכזי של מובייל. לא עוד התלבטות על איזה פלטפורמה לפתח, לא עוד היסוסים בכל מה שקשור להגנה על הרשת הארגונית. העובד הנייד הפך להיות סטטוס בארגונים רבים. העובד מביא איתו את המכשיר החכם שקנה

משתנה ללא הרף.

הפתיחות הטכנולוגית מבקשת לפגוש את הלקוח בכל מקום. היא מעודדת אותו להיכנס לקודש הקודשים של הארגון - מערכות המידע. כך נוצר האתגר הגדול ביותר בפני המנמ"ר: איך ממשיכים לשמור על השרתים ומערכות המיחשוב הקריטיות, איך מונעים אסונות שנגרמים כתוצאה מאובדן או גניבת טלפונים הכוללים את המידע הרגיש ביותר שיש בארגון. אלו הן סוגיות לא פשוטות. הוכחה לכך קיבלנו בכנס על ידי צ'ק פוינט, שמזוהה יותר מכל עם אבטחת מידע ארגוני. במהלך הכנס היא התייחסה לנושא והציגה פתרונות מעניינים. עוד אתגר בימים אלו הוא כיצד מאפשרים למי שמביא את הנייד החכם שלו לעבודה להמשיך ולשמור על האזורים הפרטיים שלו - התמונות של המשפחה, המידע על החברים ויתר העניינים האישיים. יש כבר פתרונות ארגוניים שמוטמעים בהם.

זאת, מתוך הנחת יסוד כי אף אחד לא רוצה להסתובב עם שני מכשירים, אלא לשאת מכשיר אחד בעזרתו ניתן לנהל את החיים האישיים כמו גם העסקיים - ומבלי לסכן את מקום העבודה.

המובייל גם תופס מקום נכבד בקניות און-ליין, באתרים פופולריים כמו אי-בי, אמזון או וואלה! שופס. כך למדנו מהרצאתה המרתקת של סיגל כספי, מנכ"לית וואלה! שופס, שחולשת על שוק ענק, כמו גם מההכרזה של ענקית קמעונאות, שלפיה תרחיב את פעילותה בישראל ותפתח סניף מקומי בתל אביב.

כפי שכבר נאמר, אנו חיים בעידן האפליקציות הארגוניות. כמדי שנה, הוענקו פרסים ל-16 נציגי ארגונים ועמותות שפיתחו אפליקציות בעלי אופי עסקי, ארגוני או תרומה לקהילה. זוהי השנה השלישית שבה נערכת התחרות והרמה הגבוהה שלה רק הולכת וגוברת. בין

מקבלי הפרסים ניתן היה למצוא שוב את נציגי הבנקים לאומי ופועלים, שמזכירים, כהרגלם בקודש, הצטיינות חדשנית בפיתוח אפליקציות למען הלקוחות. עוד זכו רשתות קמעונאיות וגם פיתוחים למען הקהילה, דוגמת YKM - קהילה שנועדה לעודד את התיירות בגליל על ידי שיתוף מידע והמלצות על צימרים טובים. בנוסף, הוצגה גם האפליקציה של מגן דוד אדום, שנועדה לעודד אנשים לתרום דם, לנהל מעקב אחר קצב התרומות שלהם ולפתח קהילה תורמת ותומכת.

השורה התחתונה: תחום המובייל הפך להיות חלק בלתי נפרד מהארגונים. הוא משמש את כל שכבות העובדים ומהווה חלק בלתי נפרד מהערוצים במדיה הדיגיטלית, שיותר ויותר ארגונים מפנימים כמה חשוב לפעול בה ואף עושים זאת טוב יותר משנה לשנה.

יהודה קופפורטס

לתכנן היום מדיניות למובייל

"ארגונים חייבים להקדיש כבר היום זמן לתכנון המדיניות בכל הנוגע למובייל, אופי העבודה של המשתמשים, מגמת ה-BYOD ואפליקציות. ארגון שלא יעשה זאת ימצא את עצמו בעוד שנה עם מעט מאוד חמצן לנשימה", כך אמר **גדי גילאון**, יו"ר מוביסק. לדבריו, "על ארגונים להבין שאין פתרון אחד אלא יש הרבה מאוד פתרונות. מי שאומרים לו שיש פתרון אחד כולל - משלים אותו, כי מאחורי כל חומה שנפרצת יש עוד חומה. בנוסף, כל ארגון נראה אחרת וכל פתרון מתאים לארגון בצורה אחרת, ולכן יש להתחיל ללמוד את הדברים, וכמה שיותר מהר."



גדי גילאון

בדבריו עמד גילאון על דילמות נוספות בעולם המובייל, בהן הפרטיות. "זה אתגר לא פשוט וכדי לפתור אותו, אנחנו ממליצים לבחור פתרונות שעברו אישורים של הגורמים המוסמכים", אמר. הוא ציין כי "מגמת ה-BYOD היא הדוגמה הבולטת ביותר לנושא הפרטיות". "בין האתגרים האסטרטגיים של המנמ"רים ל-2014 על פי גרטנר נמצאים אפליקציות מובייל, כתיבה פנים ארגונית, מיחשוב ענן בכלל וענן היברידי בפרט, והיכולת לשלב בין מידע שנמצא בתוך הארגון

למידע בענן", אמר גילאון. "ככלל, עולם המובייל משנה תפיסות. זהו התחום החם ביותר שנמצא לפתחו של המנמ"ר. יש מעבר ממערכות הפעלה הומוגניות להטרוגניות, מקביעה מוחלטת של הארגון באילו מכשירים ישתמשו העובדים בעבודתם לקבלה הרבה יותר גמישה של מכשירים. אי אפשר להגביל את המשתמשים".

"המושג שצריך להשתמש בו: EMM"

"יש כיום מגמת מעבר מניהול מכשירים ניידים (MDM - Mobile Device Management) לניהול מובייל בארגוני אנטרפרייז (EMM - Enterprise Mobility Management). זה המושג שצריך להשתמש בו", אמר גילאון. לדבריו, "MDM, ההיבט הטכנולוגי, הוא רק רכיב אחד, שאנחנו לא רוצים להתייחס רק אליו. המשחק כבר לא רק שם, הגבינה זה למקום אחר. במקום זאת, אנחנו מדברים על הבנה רב שכבתית של ערוץ המובייל ועל בחירה טכנולוגית מאוד מורכבת. צריכים לטפל בדברים רבים, כגון הפצת אפליקציות, הפצת תוכן, BYOD, ריבוי מכשירים וגרסאות שונות, שכל אחת מהן מאפשרת תמיכה מסוג אחר".

הוא ציין כי "עולם המובייל דוהר קדימה. ביולי 2011 התכנס פורום Mobility של אנשים ומחשבים והנושא המרכזי במפגש היה MDM. משנה שבה כמעט שלא הכרנו את השינויים הארגוניים שמביא עימו עולם המובייל, בשנה שעברה כבר עברנו לדבר על אפליקציות והשנה, הנושא החם הוא שיתוף מידע. כמו כן, פתרונות שחשבנו לנכונים אינם תמיד כאלה. כשארגונים ואנשי טכנולוגיה בוחרים באיזה כלי להשתמש, הם בוחנים כל פיצ'ר אפשרי בו - מה נתמך ומה לא. אחר כך הם עלולים להביא מכשיר מסין ולגלות שחלק מהפונקציות לא נתמכות, למרות התיאוריות שבנו. התחום רץ כל כך מהר כך שגם כשארגונים עושים את כל ההחלטות הנכונות בקשר אליו, ייתכן שהם טועים".

גילאון חוזה שהטאבלט עומד להיות "המכשיר היחיד שאיתו נעבוד וצריך לבנות שיטה נכונה איך לעבוד אתו. אנשי השטח עובדים כל אחד בשיטה שלו ומסובך לפתח יישומים לפלטפורמות השונות. בנוסף, לעתים מגיעים למקומות בהם אין קליטה או שאסור להשתמש בהם בתקשורת חיצונית, וגם לזה צריך למצוא פתרון. בעיה נוספת היא למצוא פתרון לדומיין, שבעבר היה בתוך הארגון בלבד וכיום יוצא מחוצה לו. כמו כן,

מעריכים את התוכן. לעומת זאת, כשיש להם קשר אמוציונאלי לאתר, הנכונות שלהם לשלם מאוד גבוהה.

המחקר כלל שלב נוסף, שבמסגרתו הקימו החוקרים אתר סרטים שמאפשר לדרג אותם, לכתוב עליהם המלצות ולהגיב על דברים של אחרים. "נתנו לקרוב ל-1,000 משתמשים גישה לאתר, על מנת לראות איך הם מגיבים", אמרה ד"ר אסטריכר-זינגר. "חילקנו לכמה מצבים ולכל משתמש נתנו מצב אחד. במצב הראשון אמרנו להם: תעשו מה שאתם רוצים, אנחנו לא מתערבים. במצב השני התחלנו להציק להם: ביקשנו מהם מפעם לפעם לעשות Like או Dislike לדבר מה זה או אחר. כמו כן, לקחנו אנשים שעוברים אתנו את הסולם המדובר לאט לאט, וההצקות הלכו וגברו ככל שעלינו בסולם. בנוסף, עשינו את אותו הדבר בסדר הפוך: בהתחלה הצקנו יותר וככל שחלף הזמן הצקנו פחות".

לקראת סוף המחקר שאלו אנשי האוניברסיטה את משתתפיו כמה הם מוכנים לשלם עבור מנוי לאתר. "מי שלא התערבנו לו כלל היה מוכן לשלם כמעט דולר בחודש. גולשים שביקשנו מהם מעורבות גדולה מעט יותר על ידי לחיצה על Like או Dislike מפעם לפעם כבר היו מוכנים לשלם 1.7 דולר. ככל שהצקנו יותר, הסכום שאותו היו מוכנים המשתתפים לשלם עלה".

לאחר מכן הם הפכו את המילה "תשלום" ל"תרומה" ושאלו את המשתתפים כמה כסף הם מוכנים לתרום. "גילינו קשר דומה, אפילו יותר חזק. מחלק מהמשתתפים ביקשנו תשלום ושאלנו האם אפשר לגרוע חלק ממנו עבור תרומה לאתר. גולשים רבים הביעו נכונות לעשות את זה", אמרה.

מה בין חברות המובייל לטרזן

ד"ר אסטריכר-זינגר הקבילה בדבריה בין חברות שנכנסות לעולם המובייל לסיפורו של טרזן. היא ציינה כי "טרזן גדל עם קופים שלימדו אותו מה מותר ומה אסור. הוא ידע להסתדר איתם. אז הוא פגש בני אדם ופתאום, החוקים לא היו ברורים לו, כי הוא לא יודע להסתדר עם אנשים. במקרה הטוב הוא נראה מצחיק ובמקרה הגרוע - מאיים".

"אותו הדבר לגבי חברות שנכנסות לעולם המובייל", אמרה. "הן יודעות מהם הדברים הטכניים שהן צריכות לעשות, אבל הן לא מבינות שעליהן לבצע התאמה כוללת לדברים שקשורים בעולם זה. לעתים הן מתנתקות בעקבות כך - מסרבות ל-'דחיפת' אפליקציות (Push) ומסרבות לקחת חלק בפייסבוק. זה דבר רע, שמסדר משהו מאוד שלילי - שהן לא מתקשרות עם החלק. כניסה מושכלת של חברות לעולם המובייל תמנע את השידור של המסר הזה".

"מהפכת הניידות הופכת משמעותית בארגונים עסקיים"

"מגוון עדויות ונתונים משדות המחקר ומהשטח מעלים מסקנה אחת ברורה: מהפכת הניידות כבר קרתה והיא הופכת משמעותית יותר ויותר בארגונים עסקיים", כך אמר מאיר אדלר, סמנכ"ל טכנולוגיות בכיר ב-CA ישראל.



מאיר אדלר

כשמדברים על פתרון דומיין, לא לוקחים בחשבון את המשתמשים. זה לא נכון, מפני שכשהמוצר לא נוח, אנשים לא ישתמשו בו, למשל, מחוץ לשעות העבודה הרגילות. השימושיות היא המלכה ולכן צריך להסתכל על הדברים בצורה הרבה יותר נרחבת".

לסיכום אמר גילאון, כי "אנחנו מצויים בתהליך של מתיחת גבולות הארגון. מי שמציע את כל הפתרונות למובייל בסל אחד לא מבין את העולם הזה. עולם המובייל מכריח אותנו לחשוב אחרת".

איך לשלם על תוכן

"ככל שמציקים יותר למשתמשים הם מוכנים לשלם יותר על תוכן ברשת. השאלה היא איך לעשות את זה", כך אמרה ד"ר גל אסטריכר-זינגר מהפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב.

דבריה של ד"ר אסטריכר-זינגר התבססו על מחקר שערכה יחד עם ליאור זלמנסון, דוקטורנט בפקולטה, שבמסגרתו הם ביקשו לבדוק מה מביא אנשים לשלם על תוכן באינטרנט. המחקר התמקד באתר מוזיקה, הכולל, מלבד האזנה למוזיקה, אפשרות לכתוב הודעות וטוקבקים. כמו כן, הגולש יכול לסמן מי החברים שלו.



ד"ר גל אסטריכר-זינגר

"רצינו לדעת נתונים על הגולשים שמוכנים לשלם עבור התוכן שהם צורכים ברשת", אמרה. "גילינו שהם מאזינים למוזיקה באתר ב-23% יותר מאלה שלא מוכנים לשלם, מסמנים חברים ב-45% יותר, כותבים פי שלושה טוקבקים ומוכנים לעזור במענה על שאלות בשיעור כפול מהגולשים שמעוניינים להמשיך לצרוך את התכנים בחינם". היא ציינה כי "האתר רואה בעצמו אתר מוזיקה אבל אנשיו לא שמים לב שהקהל הנאמן שלו קשור לטוקבקים יותר מאשר למוזיקה".

"שאלה נוספת שעלתה היא מה התהליך הפסיכולוגי שגורם לגולשים להיות מוכנים לשלם", אמרה ד"ר אסטריכר-זינגר. "רוב האנשים מגיעים מרקע טכני וחסרים אנשים מרקע פסיכולוגי-חברתי".

לצורך כך פיתחו החוקרים סולם שמנסה להסביר מה קורה לאדם שנחשף לאתר או לאפליקציה של תוכן. "התובנות שלנו לא חדשות, הן הגיעו מתיאוריות משנות ה-70, שביקשו להבין מה גורם לעובד להיות נאמן למקום העבודה שלו. השלב הראשון בסולם הוא כי עובד בא לעבודה כי כדאי לו. בהקבלה לעולם האינטרנט ניתן לומר שהגולש נכנס לאתר כי זה מעניין אותו. אחר כך מגיע השלב בו העובד לא יעבור מקום עבודה גם אם יציעו לו משכורת גבוהה יותר, ובהקבלה - הגולש מצטיין שהוא אוהב את האתר. השלב האחרון הוא הרגשת מחויבות לאתר, הגולש מרגיש חובה לספר לאנשים שמשתמשים באתרים אחרים מדוע נכון להשתמש באתר אותו הוא אוהב. האתר הוא חלק מהזהות של אותם גולשים". היא ציינה כי "המשתמשים עולים בשלבי הסולם לאט לאט ולא כולם מגיעים לשלב האחרון".

לדבריה, "הקשר בין המקום בו הגולשים נמצאים בסולם לנכונות שלהם לשלם גבוה מאוד. אנשים לא ממחרים לשלם גם כשהם מאוד

ובצורה מאובטחת", אמר.

הוא ציין כי "המענה לצורך הכפול בניהול המכשירים הניידים ובאבטחתם מצוי בבידוד היישומים, כששמים אותם ב-'אריזה' באזור מאובטח, ובכך מפרידים בינם לבין הקבצים הפרטיים של העובדים". לדבריו, "מזה יותר משני עשורים, סטריקס נושאת את בשרת 'מכל מקום ובכל עת'. בשנים האחרונות החזון תופס תאוצה".

פרי אמר, כי באחרונה דירגה גרטנר את סטריקס כאחת החברות 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 אותה ביצעה בשנה שעברה של אחת ממובילות השוק, Zenprise.

"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", אמר פרי. "בסביבה הניידת היא מספקת חיבור בין אנשים, יישומים ונתונים, ובסביבת הענן - בין הדטה סנטרים השונים ובינם לעננים. לאחר מכן היא מספקת רישות, שמחבר בין שני העולמות". "סטריקס לוקחת את תחנת העבודה ומחלקת אותה לארבע שכבות: מערכת ההפעלה, היישומים, הנתונים והרשאות המשתמש", הוסיף. "הפרדה זו מגמישה את הניהול בעולם הנייד ומספקת לו אבטחת מידע. אנחנו מספקים חבילת פתרונות לעולם הנייד, שכוללת MDM ארגוני, מייל מאובטח, שיתוף מידע, 'מיכל' לטובת יישומים ניידים וניהול זהויות עם SSO, ובקרה מבוססת תרשימים".

"המגמה בשטח נוטה יותר לכיוון מדיניות ה-MAM (Mobile Application Management), שמאפשרת ניהול יישומים ותוכן", אמר פרי. לדבריו, "באמצעות מדיניות זו ניתן להגן על נתונים ארגוניים בהתקני BYOD על ידי יישום אבטחה אפליקטיבית של כל היישומים הארגוניים. פתרונות MAM מקנים אפשרות לניהול מלא, אבטחה ושליטה על יישומים ניידים מקומיים ונתונים קשורים בהם".

הוא סיכם באמרו כי "המגמה כיום היא לטפל ולנהל כל רכיב מיחשוב ובכל מקום, וזו מגמה הולכת וגדלה. נדרש לספק לעובדים פתרונות מאובטחים, עם דגש על חוויית המשתמש".

הטלפונים החכמים מסייעים לזמינות ארגונית

"שם המשחק כיום הוא זמינות ארגונית והטלפונים החכמים הוסיפו נדבך מסייע לכך. לראייה, 90% מהארגונים שוקלים לממש אפליקציות ארגוניות או שכבר עברו לאפליקציות שכאלה", כך אמר **זאב לרנר**, סגן נשיא למובייל באודיוקודס.

לדברי לרנר, "בארגונים רבים, הטלפון הסלולרי מהווה המכשיר הארגוני העיקרי, עד כדי כך שאין להם טלפון במשרד. הרעיון המרכזי שעומד מאחורי הפתרון שלנו, מוביליטי פלוס, הוא שהסמארטפון או כל מכשיר חכם אחר יתנהל כמו הטלפון הקווי, שארגונים יוכלו לקבל את אותו סוג



זאב לרנר

בפתיחת הרצאתו דיבר אדלר על סדרת נתונים שמעידים על חדרתם של מערכות ניידות ורכיבי מיחשוב ניידים לארגונים עסקיים: "כדי להמחיש את חשיבות הניידות בארגונים, ניתן לראות שבכל 60 שניות, 47 אלף יישומים מורדים מחנויות יישומים, 640 ג'יגה-בייט של מידע עוברים בין ציודי IO ומתווספים 600 סרטים חדשים ליו-טיוב. מכך אפשר ללמוד שכמות המידע הפרטי והעסקי גדלה בקצב מטורף. בנוסף, לכל משתמש יש כיום בממוצע 3.3 מכשירים ניידים ולפחות 40 יישומים לכל מכשיר".

אדלר ציטט דו"ח מחקר של IDC, שלפיו 40% מהמנהלים ב-ID טוענים שהם יאפשרו למשתמשים ארגוניים להשתמש במכשירים שהם מביאים מהבית ו-70% מהמשתמשים ציינו שהם מעדיפים את המכשירים שלהם. "האסטרטגיה של ארגונים היא לאמץ את המגמה הזו. עובדים יהיו יעילים יותר כשישתמשו במכשיר הנייד שלהם. הנחת עבודה זו מייצרת אתגרים חדשים בפני מנהלי חטיבות המיחשוב", אמר.

הוא ציין כי "על המנמ"רים להתמודד עם שלושה לקוחות עיקריים: גוף ה-IT, שמתפקידו להגדיל את היעילות, על ידי יצירת תהליכים אוטומטיים בשימוש במערכות ניידות; עובדי הארגון, שעבורם צריך לספק סביבת עבודה מאובטחת ויעילה; והלקוחות, שיש לדאוג להגדלת ההצעות העסקיות עבורם דרך שיפור חוויית הגישה והאצת היישומים העסקיים". "אתגרים אלה דורשים ניהול של הפלטפורמות והמכשירים הניידים, ניהול היישומים וניהול התוכן בו זמנית", הוסיף. "אנחנו מציעים את CA Layer 7 - פתרון כולל עבור המנמ"רים והאתגרים העומדים בפניהם. אפשר באמצעותו למנף את ההשקעות הקיימות ביישומים, על מנת לסייע בפרויקטים חדשים, שמבוססים על ממשקי API ומיועדים למכשירים ניידים ולענן, לספק יישומים מרוכבים ולבצע אבטחה וניהול של ממשקי API. כמו כן, הוא כולל פורטל למפתחים של ממשקי API".

אדלר סיכם בציינו כי "הדגש העיקרי של המנמ"ר צריך להיות בצד האפליקטיבי וביכולת לספק לארגונים פלטפורמות שיאפשרו להם לפתח אפליקציות למובייל במהירות וביעילות. כך, הם יהוו גורם מכריע ביתרון היחסי שלהם בשוק ויוכלו לתרום משמעותית להכנסות הארגון".

"הניידות היא רק קצה הקרחון"

"הניידות היא עולם ומלואו, והיא רק קצה הקרחון. מתחתיה יש שלל נושאים לטיפול, בהם ניהול, אבטחת מידע וחוויית משתמש", כך אמר **תומר פרי**, מנהל פעילות סטריקס בקבוצת אמן.



תומר פרי

לדברי פרי, עולם הניידות מקבל תנופה מכמה כיוונים: מגמת ההצטרפות של ה-IT, החדירה המסיבית של מגמת ה-BYOD, הכנסת המכשירים הפרטיים ל-ID הארגוני וכניסת דורות חדשים של משתמשים. "לצד אלה, למגמת הניידות יש גם היבטים עסקיים: העובדים רוצים לקבל את היישומים הארגוניים והמידע מכל מקום. האתגר הקיים בעולם ה-ID החדש הוא לחבר את המשתמשים מצד אחד ואת היישומים והמידע הארגוני מצד שני, תוך כדי ניהול של רכיבי המיחשוב הנייד -



אלרין לזר

מוזמנים לתרום דם שוב באמצעות 'דחיפות' (Push).
הוא ציין כי "בעבר, פנקס תרומות הדם היה מנייד, בכיסו של כל תורם, והיה יכול לאבד בקלות. כיום הוא נמצא במכשיר הסלולרי ואת הטלפונים, מן הסתם, לא מאבדים כל כך מהר".

"הפרטיות כבר לא קיימת - האינטרס הוא להאזין לאנשים"

"כיום, אפשר להתחבר לכל מכשיר שיש לו iOS, אנדרואיד או חלונות פון, להאזין לשיחות שמנהל בעליו וככלל, לראות מה הוא עושה באמצעות המכשיר. הפרטיות כבר לא קיימת. האינטרס של גורמים רבים הוא להאזין לאנשים, אף אחד מאתנו לא מחוסן", כך אמר דורון אמיר, יועץ מיחשוב בכיר ויו"ר ועדת השופטים של תחרות MobiAwards.
לדברי אמיר, יש כיום אפליקציות שמאפשרות את המעקב הזה. עוד הוא ציין כי "אנחנו נמצאים במצב שבו ילדים נכנסו לעולם הפיתוח. יש להם שפה, כלים ואפשרויות לפתח אפליקציות כאלה והם משוחררים



דורון אמיר

ממוסר". הוא הזהיר כי "אנחנו הולכים לקראת אפליקציות יותר פוגעניות ומזיקות. השינוי הוא לא דרסטי, אבל מאוד יעיל".
"המובייל גורם לחרדת קשב, לא הפרעת קשב", ציין אמיר. "ה'דחיפות' (Push) מפריעות לקשב שלנו ואנחנו לא מתמודדים איתן. אנחנו גם לא מסתדרים עם כל האפליקציות שנוגסות לנו בזמן - וזה יילך ויגבר".
עם זאת, הוא אמר כי "האפליקציות העתידיות יאפשרו לנו יותר זמן איכות. כיום אנחנו נהנים ממשחק או ממוזיקה פשוטה, אנחנו עדיין לא צורכים חוויה. בעשר השנים הבאות יפותחו אפליקציות שיאפשרו חוויות בכל זמן ובכל מקום".

לדעת היכן הרופאים נמצאים - באמצעות המובייל

מורדי יצחק ממחלקת התשתיות באגף המיחשוב ושירותי המידע של

שירות משניהם. מדובר בפתרון ב-HD ובאיכות שמע טובה. כמו כן, הוא מתחבר לענן ואין צורך לעשות אינטגרציה לכל העובדים בארגון".
הוא ציין כי אודיוקודס נכנסה לתחום המובייל ב-2006 וכי עם לקוחותיה בארץ נמנות בזק וקומברס. בין הלקוחות בעולם ניתן למצוא את חברת הכבלים UPC, טלפוניקה בארגנטינה ובפרו וחברת הסלולר הפלסטינית פל-טל, "שמשיקה מערכת ארגונית וחברתית ביחד, שצריכה לצאת בחודש הבא".

הגדלת מכירות באמצעות פתרונות מובייל

אחריו עלה איציק קרומבי, מנכ"ל Sale, שדיבר על הגדלת המכירות באמצעות אפליקציית מובייל. הוא ציין ש-95% מהמכירות מתבצעות באמצעות סוכנים בשטח. לדבריו, "אנחנו מתמקדים ב-'מטר האחרון' של המכירה: לראות איך איש המכירות, באמצעות פתרונות מובייל, יכול להגדיל את המכירות ולעשות אותן יותר רווחיות, עם שירות יותר טוב. אנחנו לוקחים את המידע שקיים על ה-ERP הארגוני ונותנים אותו לאיש המכירות, מפשטים אותו עבורו".



איציק קרומבי

קרומבי דיבר על יישומו של הפתרון ברשת מזל טוב, שמתעסקת במוצרי עיצוב, וציין שהלקוחות של Sale מגיעים ממגוון תחומים, בהם מזון, אופנה, ציוד מסחרי ואלקטרוניקה. "אנחנו נמצאים בכל תחום שפועלים בו אנשי מכירות מעסק לעסק", אמר.
הוא ציין כי "עיקר הפעילות של אנשי המכירות מבוסס על הידע והזיכרון שלהם, הניסיון שהם רוכשים עם הזמן ופתרונות כמו קטלוגים מודפסים. הם לא יודעים לאיזה לקוח ללכת ראשון ואילו מוצרים למכור לאילו לקוחות. כתוצאה מכך, הם מבקרים פחות לקוחות, מוכרים פחות מוצרים והמכירות שהם מבצעים פחות רווחיות". לדבריו, הפתרון של Sale נותן לכך מענה.

"המטרה: לעודד אנשים לתרום דם"

אלרין לזר מבית התוכנה גרובוט דיבר על תהליך פיתוח האפליקציה של בנק הדם שביצעה החברה. "ראשית, הגדרנו מטרה, מה אנחנו רוצים שיקרה עם האפליקציה", אמר. "המטרה שלנו הייתה להגביר את החשיבות של תרומת הדם ולעודד אנשים לתרום. החלטנו ללכת על הנישה הזאת ורק עליה. בשלב השני ביצענו מחקר על אפליקציות דומות בעולם ויצרנו קשר עם הצלב האדום, שיש לו את אחת המוערכות שבהן ביקשנו מאנשיו אישור לתרגם את האפליקציה לעברית".
לדבריו, "המשתמשים באפליקציה יכולים לראות בזמן אמת, באמצעות מפה שמוטמעת באפליקציה, איפה יש ניידות להתרמת דם מסביב למקום בו הוא נמצא, מהן שעות הפעילות של כל אחת מהן פעם הלחץ בה. האפליקציה אף שולחת הודעת SMS למשתמש בכל פעם שיש ניידת לא רחוק מהמקום בו הוא נמצא. כמו כן, שלושה חודשים אחרי שתרתם דם בפעם האחרונה, האפליקציה תזכיר לכם שאתם

השייק, חייבנו אותו לשלוח את הקמפיין לאדם נוסף, 'לפנק' אותו. כמו כן, הוא היה מחויב להתחבר לדלק מנטה ולקבל קופון למימוש השייק. האפליקציה אף אפשרה לו לקבל מידע היכן נמצא הסניף הקרוב". הוא ציין כי "הקמפיין נעשה בעלות של 100 אלף שקלים בלבד ובחודש הראשון לאחר תחילתו נמכרו יותר מ-100 אלף שייקים, במחיר של 15 שקלים לאחד. מכאן שדרך הסלולר החברה הצליחה לייצר הכנסות של 1.5 מיליון שקלים. בנוסף, הוא הביא לחיזוק ערך החדשנות של מנטה. הוכחנו לחברה ששיווק בסלולר עובד וכתוצאה מכך, היא העבירה עוד תקציב לכך".

"הניידות תשפיע מהותית על ארגונים בשנים הקרובות"

"המחקרים מצביעים על כך שבחמש השנים הקרובות תהיה לעולם המיחשוב הנייד ההשפעה הגדולה ביותר על הארגונים. לשם אנחנו מכוונים את הפתרונות שלנו עבור הלקוחות הארגוניים - מפלטפורמה דרך תשתיות וכלה בשירותים", כך אמר **חנן ברקו**, מנהל תחום מובייל בסאפ ישראל.

לדברי ברקו, "תחום המובייל מהווה חלק חשוב באסטרטגיה של החברה והאנליסטים מדרגים אותה במיקומים גבוהים בו. סאפ שואפת להגיע למיליארדי משתמשים על גבי פלטפורמת המובייל שלה והיא מציעה פרוטוקולים סטנדרטיים, על מנת להגיע לכמה שיותר מפתחים, שהמערכות יוכלו לתקשר עם מערכות סאפ השונות וכאלה של ספקיות זו אחרות, וגם להתחבר לעולמות אחרים, כמו המיחשוב החברתי".



חנן ברקו

הוא ציין כי "יש לנו יישומים ייעודיים מוכנים לאנשי שטח ופתרונות ייעודיים לעולמות התשלומים, הבנקאות המקוונת והצרונות. אנחנו משתפים פעולה עם כל מפתחי פתרונות התוכנה בעולם ומספקים פתרונות גלובליים, פתרונות מדף לכל הצרכים - מהתשתית ועד היישומים".

"לסאפ יש פתרונות שמקיפים את עולם המובייל, בהם SAP Fiori, שכולל יישומים ארגוניים שמותאמים למכשירי מובייל שונים; SAP Afaria, שמאפשר ניהול חכם ובטוח של המכשירים הסלולריים בארגון, בין אם הם של הארגון עצמו ובין אם של העובדים; ו-Mocana, שניתן באמצעותו לאבטח את כל היישומים במובייל", אמר ברקו.

"למטה, פלטפורמת הניידות של החברה מתחברת לתשתיות סאפ ולתשתיות שאינן סאפ. למעלה היא מאפשרת חיבור של כל מקורות המידע ומספקת יכולת לפתח יישומים טבעיים וכאלה שנכתבים ב-HTML5, יישומים בני כלאיים - לכל סוגי ההתקנים, עם יכולת ניהול מדיניות וכפיית אבטחה על ההתקנים", הוסיף.

ברקו סיים בציניו כי "סאפ מספקת שירותי ייעוץ בנושא המובייל, על מנת לסייע לכל ארגון לנוע קדימה בתחום. הפתרונות שלנו כבר משולבים בארגונים גדולים ומובילים במשק הישראלי".

שירותי בריאות כללית הסביר על אפליקציית הנוכחות הסלולרית של הארגון. "מדובר במערכת שזמינה 24 שעות ביממה, והרופא יכול לדווח אליה מכל מקום בו הוא נמצא", אמר. הוא ציין שבין התחלת הפיתוח של המערכת ועד להטמעתה המלאה עברה שנה ושהמערכת מתאימה גם לטלפונים לא חכמים, באמצעות חיוג *006. "כיום, 5,000 רופאים מדווחים על נוכחות באמצעות האפליקציה", הוסיף.

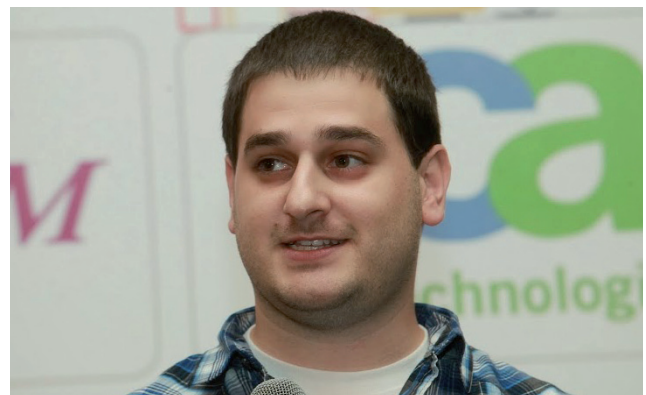


מורדי יצחק

"שלושה חודשים אחרי שהפעלנו את המערכת, כפיילוט, היה מבצע עמוד ענן", ציין יצחק. "על אף שהיא הייתה כפיילוט, הפעלנו אותה בזמן המבצע, כי המערכת הישנה לא הייתה מסוגלת לספק נתונים בזמן אמת". הוא אמר שהמערכת מועילה מאוד לעבודה בבתי חולים כי "באמצעותה ניתן לדעת כמה רופאים יש ברגע נתון בכל מקום בבית החולים והמנהלים יכולים לנתב אותם למקומות שצריך. בנוסף, הוא יכול לדעת כמה רופאים יש לו על פי התקן וכמה נמצאים בפועל, ולהיערך יותר בקלות".

השייק הסלולרי

גלעד בכר, יועץ לתחום המובייל, סיפר על קמפיין שבו השתתף של רשת חנויות הנוחות מנטה, שממוקמת בתחנות של חברת דלק. "רצינו לפנות לנהגים בני 18-35. פיתחנו אפליקציה שמאפשרת להם 'להכין שייק בסלולר'. הם יכולים היו לבצע באמצעותה את כל השלבים של הכנת השייק, עד כדי ניגוב המכשיר לאחר שהוא מוכן. המטרה שלנו הייתה לתת למשתמשים לחוות את המוצר ברמה הווירטואלית".



גלעד בכר

טכנולוגית, אמר בכר, מדובר היה בקמפיין שנעשה על HTML5 בלבד. "פיתחנו אותו כך שיהיה פשוט למשתמשים - הם הגיעו לקמפיין לאחר קליק אחד בלבד, מבלי שהצטרפו להתקין אפליקציה", ציין. "הגברנו את השיווק בכך שאחרי שכל אחד מהמשתמשים סיים להכין את

רד האט, פיצה וטכנולוגיה

מטריקס ורד האט מזמינות
למפגש מספר 15

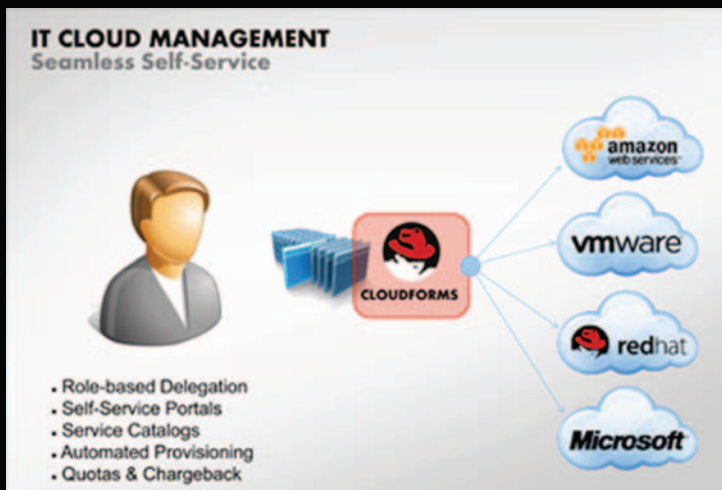
השקת RedHat CloudForms בישראל

Manage your Virtual, Private and Hybrid Cloud Infrastructure

save the date

26.11.2013

18:00 – 13:00 | סינמה סיטי גלילות



מוזמנים :

מנמ"רים, מנהלי תשתיות, מנהלי וירטואליזציה, מקצועני קוד פתוח, מומחי מחשוב ענן, יועצים



redhat.

hilae@pc.co.il

| 072-2721526 : לפרטים והרשמה



הווירטואליזציה כג'ינג'יס חאן

"תפיסת הדטה סנטר מוגדר תוכנה קונה אחיזה בארגונים. ארגונים מבינים שהווירטואליזציה עוברת עוד ועוד שלבים ויש איתה תועלות תפעוליות למערכי ה-IT", אמר שרון, מנכ"ל משותף ב-WeI. הוא ציטט מחקרים לפיהם בתוך שלוש שנים, 50% מהארגונים בעולם יספקו למשתמשים שלהם תשתיות מיחשוב מבוססות שירות

יוסי הטוני < צילום קובי קנטור

אינטגרליות, יכולות היענות לרגולציה, הקשחות וניהול שינויים."

"ניהול הענן תופס מרכיב מרכזי"

אביב וייס, מומחה ניהול ענן ב-VMware ישראל, אמר כי "ניהול השירותים בענן תופס מרכיב מרכזי בחברה". הוא הציג את האתגרים בפניהם ניצבים מנהלי התשתיות והמנמ"רים בארגונים כיום: העדר גמישות באספקת השירותים - "אם רוצים להקים שירות חדש, הדבר לוקח זמן"; בעיות של נפילות והשבתות מערכי ה-IT - "השדרוגים אורכים זמן רב מדי"; וחששם של אנשי ה-IT להיות "נעולים" על מערכת ספציפית שהולכת ונהיית קריטית.

לדבריו, "התפיסה שלנו לגבי הניהול של השירותים בענן היא שיש לבצע שינוי באופן בו המיחשוב 'מתנהג'. אנחנו רואים כיום שהשירותים בארגון לא תמיד מגיעים מאנשי ה-IT. יש שירותים שמגיעים מהעננים או ממערכות שלא אנשי ה-IT הטמיעו. הארגונים מתקדמים מהר וה-IT 'רודף' אחריהם."

"אם רוצים להיות בשליטה על ה-IT, על המנמ"ר וה-IT שבראשותו להפוך למתווך של שירותים. עליו לקחת אחריות כוללת, לנהל את המדיניות, את הממשל ואת הבקרה על הצריכה של שירותים אלה. עליו לדעת להציג אותם למשתמש ולהחליט למי נותנים את הגישה אליהם ואיך מנהלים אותם."

וייס ציין כי אחת ההכרזות של ענקית הווירטואליזציה הייתה זו של גרסה 5.5 החדשה של פלטפורמת לאפשר ITaaS, באמצעות מדיניות המונחית על ידי אוטומציה. המטרה בכך היא לשפר את כל התהליכים שנעשים בחוות השרתים של

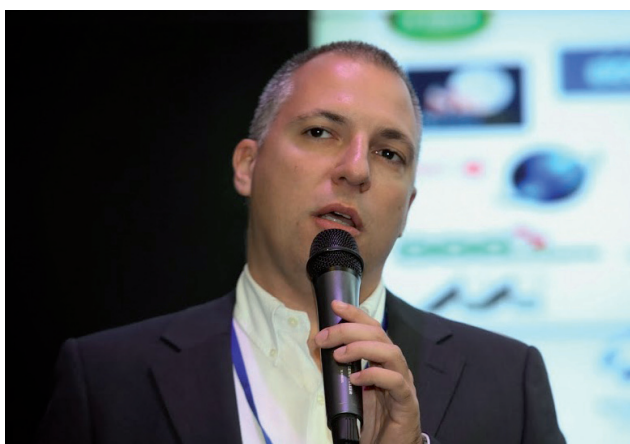
הארגון. בנוסף, הכרזנו על גרסה חדשה של מערכות לניהול ענן, vCloud Automation Center 6.0. היא תאפשר פריסה אוטומטית של כל דבר כשירות (XaaS), כולל יכולות ניהול עליויות."

תפיסת הדטה סנטר מוגדר תוכנה (SDDC) החלה קונה לה אחיזה בקרב ארגונים בארץ, כי הם מבינים שהווירטואליזציה עוברת עוד ועוד שלבים ויש איתה תועלות תפעוליות למערכי ה-IT, כך אמר **אורי שרון**, מנכ"ל משותף ב-WeI מקבוצת חילן.

שרון דיבר בפתח אירוע שערכה החברה בשיתוף VMware ישראל. האירוע, בהפקת אנשים ומחשבים, נערך באולם איסט בתל אביב, בהשתתפות יותר מ-200 מלקוחות החברות ובהנחיית **פלי הנמר**, יזם ומנהיג אנשים ומחשבים. בכנס הוצגו ההכרזות החדשות של VMware שנערכו בכנסים שקיימה ענקית הווירטואליזציה בארצות הברית ובאירופה.

בדבריו ציטט שרון מחקרים לפיהם בתוך שלוש שנים, 50% מהארגונים בעולם יספקו למשתמשים שלהם תשתיות מיחשוב מבוססות שירות, IaaS (Infrastructure as a Service). הוא הציג את הענן הציבורי של החברה, WeCloud, ואמר כי הוא "משרת מאות לקוחות, פעיל מזה יותר מחמש שנים ונותן מענה מלא לכל צרכי המיחשוב בארגונים בינוניים וגדולים". שרון הוסיף כי "המדובר על תשתית כשירות עבור גיבוי-תשתית התאוששות מאסון". לדבריו, "אני לא בא לומר שהענן הציבורי מבטיח חיסכון בהוצאות הכספיות, אבל אני יכול להתחייב בפני הלקוחות הארגוניים על הפחתה משמעותית של כאבי הראש שלהם, הגברת הזמינות והגמישות של שירותי ה-IT."

"אנחנו אינטגרטור ותיק ושותף פרמייר של VMware, סיכס שרון. יש ל-WeI יותר מ-800 לקוחות של ענקית הווירטואליזציה בישראל, בכל מגזרי התעשייה. נמשיך לממש את החזון שלה בקרב לקוחותינו הקיימים והחדשים. לצד מוצרים משלימים אחרים אותם אנחנו מטמיעים, אנחנו נותנים מענה כולל למנמ"ר ומספקים כלים שמביאים לו תמונת מצב על התשתית באמצעות מערכות שו"ב מתקדמות, יכולות



אורי שרון



אביב וייס

גבי תשתיות התקשורת הקיימות של הארגון. בנוסף, הוצג באותו כנס מערך אחסון וירטואלי, Virtual SAN, שמאפשר אכלוס של דיסקי SSD בתוך שרתי ESX.

מחזור של כשישה מיליארד דולרים

רענן ביבר, מנכ"ל VMware ישראל, ציין כי "החברה סיימה את שנתה הכספית 2012 עם מחזור של 4.6 מיליארד דולר והמחזור בשנה הנוכחית יסתיים בקרוב לשישה מיליארד. אנחנו חברת התוכנה החמישית בגודלה בעולם". הוא אמר כי "שיעורי הצמיחה שלנו בארץ דומים לאלה שבעולם ולמרות המצב, נגדיל את היקף הפעילות שלנו".

ביבר הוסיף, כי "במהלך 2012 מכרנו לשוק הארגוני בארץ 6,741 מערכות תוכנה לווירטואליזציה. בהנחה של יחס 10:1 בין שרתים פיזיים לווירטואליים, הרי שכמות השרתים הווירטואליים שמכרנו בארץ - כ-70 אלף - מהווה נתון שגבוה יותר מכלל השרתים הפיזיים שנמכרו באותה השנה בישראל, על פי IDC".

בסיום האירוע הוענקו אותות הוקרה למנמ"דים ומנהלי תשתיות שערכו פרויקטי וירטואליזציה מבוססי VMware או פרויקטים שאותם ערכה We! **אבישלום חודפי**, מנהל הטכנולוגיות הראשי של דואר ישראל, קיבל אות הוקרה על הסבת תשתיות סאפ לתשתיות וירטואליות מבוססות VMware, פרויקט שנעשה עם We! **יורם אברהם**, מנהל תשתיות בכלמוביל, קיבל את האות על פרויקט ניהול מידע ותשתיות מבוסס קומוולט. אותות נוספים הוענקו ל**שניר הופמן**, ארכיטקט תשתיות ב-AIG ישראל, על פרויקט שדרוג תשתיות וירטואליות, מבוססות IBM Flex; **לישראל עפרוני**, מנמ"ד Intergamma Investment, על פרויקט יישום We! Cloud, שבמסגרתו הועברו חומרה, תוכנה ותשתיות ה-IT והתקשורת של החברה לענן ציבורי של We!; **לאסף עמית**, מנהל פרויקטי ID באלביט מערכות, על ביצוע פרויקט ענן פרטי מבוסס נט-אפ VMware-1; ו**לויניב בונס**, מנהל תשתיות בשלמה SIXT, על פרויקט גיבוי שנעשה בקבוצה.



אופיר זמיר



רענן ביבר

רענן ביבר: "במהלך 2012 מכרנו לשוק הארגוני בארץ 6,741 מערכות תוכנה לווירטואליזציה. בהנחה של יחס 10:1 בין שרתים פיזיים לווירטואליים, הרי שכמות השרתים הווירטואליים שמכרנו בארץ - כ-70 אלף - מהווה נתון שגבוה יותר מכלל השרתים הפיזיים שנמכרו באותה השנה בישראל, על פי IDC"

לסיכום אמר וייס, כי "אנחנו מספקים פתרון ניהול מלא במיחשוב ענן ויודעים לנהל גם מערכות אחרות".

פישוט באספקת משאבי המיחשוב

"הערך והתועלות של הווירטואליזציה מאוד ברורים. וירטואליזציה של שכבת שרתים מביאה להורדת עלויות ולזריזות בביצועים. כעת אנחנו עושים את אותו מהלך גם לחלקים האחריים בדטה סנטר, בשכבות האחסון והרישות", כך אמר **אופיר זמיר**, מנהל פריסייל אזורי ב-VMware. לדבריו, "לצד התועלות שבצמצום העלויות והגדלת הביצועים, הווירטואליזציה מספקת פישוט באספקת משאבי המיחשוב ויכולת ניהול קלה יותר של שירותי ה-IT".

לפני שמונה חודשים, אמר זמיר, "יצאנו עם המושגים של 'מסע לעבר הענן' ו-'מיחשוב כשירות' (ITaaS). בשלב הראשון, הלקוחות הארגוניים ערכו וירטואליזציה ל-30%-40% מהמערכות שלהם, בשלב השני נעשתה וירטואליזציה למערכות הקריטיות, לבסיסי הנתונים ולמערכות הגיבוי, ובשלב השלישי, שאנחנו נמצאים בפתחו, הדגש הוא על התועלות המתקבלות

מהווירטואליזציה - של אגיליות וניהול שירותי ה-IT. להערכתנו, 54% מהארגונים נמצאים בעיצומו של השלב השני במסע. כבר ב-2012, כ-90% מהשרתים בארגונים היו וירטואליים".

"המטרה היא ללכת לדטה סנטר מוגדר תוכנה (SDDC), שהמיקוד בו הוא על ניהול ומיכון", ציין זמיר. "לתפיסת החברה, SDDC הוא מצב בו כל הדטה סנטר הוא וירטואלי, כל המיחשוב מסופק כשירות ומי שמנהלת את כלל הדטה סנטר וממכנת אותו היא התוכנה. במצב זה אנחנו יכולים לייצר מכונה וירטואלית בתוך כמה דקות. אנחנו יוצרים 'מיכלים', שהם דטה סנטרים וירטואליים עם שירותים, בהם הכול נוצר באופן אוטומטי. בדרך זו מתקצר זמן השירות מימים לכמה דקות. במצב זה אנחנו מטפלים בוירטואליזציה בשכבות אבטחת המידע, האחסון והרישות, בדרך למימוש התפיסה לפיה הכול וירטואלי ומוגדר תוכנה".

הוא הוסיף, כי "כך אנחנו מגיעים למצב בו יש דטה סנטר אחד ומעליו קיימת שכבת תוכנה שמספקת כמה שירותי מיחשוב. יש כאן חלוקה לשלוש שכבות: מיחשוב, אחסון עם זמינות ורישות עם אבטחת מידע. בשכבת המיחשוב יש לנו יכולת להגדיל את כמות היישומים הווירטואליים, בשכבת האחסון אנחנו רוצים לעבוד טוב יותר ולהדק את החיבור בינו לעולם הווירטואלי ובשכבת הרישות, הווירטואליזציה מספקת גמישות ויכולת הנעה".

זמיר סיכם באמרו כי "הווירטואליזציה נמצאת בתהליך של מעבר לרשת. אחת ההכרזות בכנס VMworld 2013 הייתה פלטפורמה חדשה בשם VMware NSX, שנועדה להביא את הווירטואליזציה גם לרשת הארגונית. NSX מוסיפה למעשה שכבה וירטואלית חדשה, שמטרתה היא לאפשר הקמה של רשתות וירטואליות ושירותי רשת חדשים על

ארגון האנטרפרייז הדיגיטלי

קארל היינץ שטרייביך: "על ארגונים להתמקד בפער שבין ה-IT והצורך העסקי" ♦ "ארגונים שממשיכים לעסוק רק בתחזוקה של מערכות ה-IT הקיימות, לא עוסקים בחדשנות", קבע שטרייביך - מנכ"ל ויו"ר Software AG, בכנס השנתי של החברה בסן פרנסיסקו ♦ לדבריו, "מעריך ה-IT צריך לפעול בסביבה שבה הלקוחות שלו מצפים שיפעל. פתרונות שעולים בקנה אחד עם ארבעת הטרנדים הגדולים של התעשייה - מובייל, מיחשוב ענן, Big Data ורישות חברתי - הם הכלי לגישור על הפער הזה"

אור יעקב

המיחשוב מלאים במערכות שדורשות תחזוקה ותפעול. פה מתחיל הפער הזה שאני מדבר עליו".

הוא הסביר, כי "חברות השקיעו רבות בעשורים האחרונים במערכות ה-IT שלהן. המערכות הללו עובדות - הן מספקות אוטומציה, סטנדרטיזציה ובמקרים רבים גם מסייעות בהפחתת עלויות. עם זאת, רוב המערכות הללו לא עוזרות באופן ישיר בהגדלת העסק וביצירת יתרון תחרותי בשוק - ואת זה צריך לשנות. ארגונים צריכים לשאול את עצמם איך לגשר על הפער הזה בין ה-IT ובין הדרישות שמציבים הלקוחות הדיגיטליים, איך מייצרים פתרונות חדשים לטובת העסק ואיך עושים את כל זה למרות המציאות הפיננסית".

שמעריך ה-IT יפעל בסביבת הלקוחות

"השורה התחתונה היא, שמעריך ה-IT צריך לפעול בסביבה שבה הלקוחות שלו מצפים שיפעל", אמר שטרייביך. "האפליקציה חייבת לעבוד על כל מכשיר, בכל זמן ולהיות זמינה בכל מקום. פתרונות שעולים בקנה אחד עם ארבעת הטרנדים הגדולים של התעשייה - מובייל, מיחשוב ענן, Big Data ורישות חברתי - הם הכלי לגישור על הפער הזה. זו הדרך לארגון דיגיטלי אמיתי, שעונה על דרישות העסק וציפיותיהם של הלקוחות".

מנכ"ל Software AG מנה חמישה תחומים שבהם חייב הארגון להתמקצע, לדבריו, כדי להפוך לארגון דיגיטלי: "טרנספורמציה באמצעות IT Portfolio Management, ניהול תהליכים, אג'ילות באמצעות אינטגרציה ואוטומציה, נראות באמצעות ראייה הוליסטית של המפה הטכנולוגית ויכולת מתן תגובה (Responsiveness) באמצעות פתרונות Real Time. רק כך תוכלו באמת לשרת את הלקוחות, העובדים והשותפים שלכם בעידן ארגון האנטרפרייז הדיגיטלי".

"חדשנות מתרחשת כשמהו מקורי וחדש פורץ לשוק או לחברה באופן שמתערב בחיי היומיום שלנו ומשנה אותם", סיכם שטרייביך. "חדשנות היא הפעולה שמתרגמת רעיונות למציאות. חדשנות היא אומץ, תעוזה והפיכת היצירתיות לערך עליון. הקיפו את עצמכם באנשים הנכונים, הקפידו לבטא את עצמכם כראוי ותמיד תחפשו השראה ויצירתיות בכל מה שאתם עושים".

ארגונים צריכים להתמקד היום בפער שקיים בין מעריך ה-IT שלהם ובין הצורך העסקי. גישור על הפער הזה הוא שיניע את העסק לעידן ארגון האנטרפרייז הדיגיטלי", כך אמר קארל היינץ שטרייביך, מנכ"ל ויו"ר Software AG. לדבריו, "ארגונים שממשיכים לעסוק רק בתחזוקה של מערכות ה-IT הקיימות, לא עוסקים בחדשנות. הם לא נעים קדימה, אלא עושים את אותו הדבר שהם עשו בשנה שעברה ובעשר השנים הקודמות. הגיע הזמן להסתכל קדימה ולגשר על הפער הזה - בין מה שיש ובין מה שצריך - כדי להניע את העסק קדימה בעזרת הטכנולוגיה".

שטרייביך אמר את הדברים במליאת הפתיחה של כנס Innovation World 2013 שערכה Software AG. הכנס, שהתקיים במלון מריוט המפורסם בסן פרנסיסקו, משך אלפי לקוחות ושותפים של החברה. את המשלחת הישראלית לאירוע הוביל ערן אלראי, מנכ"ל Software AG ישראל.

"אנו חיים בתקופה של שינויים", קבע שטרייביך. "ה-IT מתחבר לביזנס באופן הדוק יותר מבעבר, וההנהלות דורשות מאנשי המיחשוב לתרום הרבה יותר בהנעת העסק. עם זאת, תקציבי ה-IT נותרו שטוחים ומערכי



קארל היינץ שטרייביך

יוסט. "אנחנו ממשיכים להטמיע מערכות שונות לכל פונקציה עסקית - אפילו בענן. כשכל תהליך דורש כמה מערכות פונקציונליות, אתה לא יכול לבצע שינויים מהירים בתהליכים, למרות שהמציאות העסקית דורשת את זה. לכן, עלינו לגשר על הפער שבין הקיים לרצוי".

שכבת תקשורת לתהליכים הארגוניים

לדבריו, "אנחנו מאמינים שיש לנו את הפתרון לכך. Software AG Suite מטפלת בבעיה מבלי לשנות את המבנה הארגוני של המערכות. הסוויטה יושבת מעל שכבת האפליקציה ומהווה מעין שכבת תקשורת עבור התהליכים הארגוניים. היא מובילה לכך שהתהליכים מתבצעים שם - בשכבה של הסוויטה, ולא בשכבת האפליקציה. ככה מתגברים על הפער הזה שנוצר משימוש במערכות בנות 20 שנה. במילים אחרות, השכבה הזו מאפשרת לכם להיות ארגון דיגיטלי".

ד"ר יוסט פירט על האופן שבו פועלת הסוויטה של החברה, וחילק אותה לארבע שכבות. "אנחנו יושבים מעל האפליקציות: ה-ERP, ה-CRM, הענן וגם פייסבוק או כל אפליקציה אחרת שפועלת בארגון", הסביר. "השכבה התחתונה ביותר שלנו עוסקת בניהול המידע בזיכרון (Memory In). היום אין סיבה לאחסן נתונים על דיסק. האחסון בזיכרון נותן לנו גם יכולת גידול וגם ביצועים חסרי תקדים. השכבה הבאה היא שכבת האינטגרציה או ה-SOA, שמטפלת באפליקציות, בפיתוח וכו'. השכבה השלישית היא שכבת ניהול התהליכים העסקיים (Business - BPM Process Management) והשכבה האחרונה בסוויטה שלנו היא שכבת האנליטיקה והתהליכים".

לדבריו, "אין מדובר בארכיטקטורה שבונים בן לילה, אפילו לא בשנה. אנחנו התחלנו לעבוד על הסוויטה הזו לפני ארבע שנים. היא מבוססת על הרבה מאוד חדשנות פנימית שלנו, אבל גם על חדשנות שרכשנו היום אני כבר יכול לחשוף, שכל הרכישות שביצענו בשנים האחרונות היו מכוונות להשלמת הפלטפורמה הזו. הטכנולוגיה של נירוונה תומכת בשכבת האינטגרציה שלנו. הרכישות של Apama-1 LongJump הן הבסיס לשכבת האנליטיקה. הפיתוחים של אלפבית תומכים בארכיטקטורה ואילו הטכנולוגיה של JackBe מספקת לנו את הווירטואליזציה בשכבה העליונה". לסיכום, סיפר ד"ר יוסט על היצע הענן של Software AG ואמר, כי "בתוך שנה נוכל לספק את כל מה שאנחנו מאפשרים באופן מקומי בארגון - גם בענן".

היתרונות שבעידן הדיגיטלי

"העידן הדיגיטלי משפיע היום על כל סוגי העסקים. אנחנו רואים יותר ויותר תעשיות ותיקות שמגדילות את דריסת הרגל שלהן בעולם הדיגיטלי,

את המליאה המרכזית חתמה הרצאתו של אריק קולמן, מומחה למגמות דיגיטליות ומנהיגות, שדיבר על האופן שבו ארגונים נדרשים להתאים את עצמם לעידן הרשתות החברתיות, וסקר הצלחות וכישלונות בתחום.

"מעבר לארגון הדיגיטלי הוא לא אופציה"

"כולנו עוברים לעידן הארגון הדיגיטלי, בין אם אנחנו אוהבים את זה ובין אם לא. אני מאמין שהמעבר הזה הוא לא אופציה - זה להיות שם או להיעלם", כך אמר ד"ר וולפרם יוסט, ה-CTO של Software AG. לדבריו, "יש כבר היום דוגמאות לחברות שלא הצליחו במעבר הזה ופשוט נעלמו מהשוק. זוכרים את קודאק וכמה מצליחים הם היו? המעבר לעידן הדיגיטלי מחק אותם. אל תתנו



ד"ר וולפרם יוסט

לזה לקרות לעסק שלכם".

לדבריו יוסט, "יש מי שמבלבלים בין אוטומציה לדיגיטציה, אבל הם לא אותו הדבר. האוטומציה היא רק אחד מהחלקים שמרכיבים את הארגון הדיגיטלי. כך, האוטומציה הופכת את העסק ליעיל יותר - ויעילות זה כמובן חשוב, אבל הדיגיטציה משנה את התוצאה של התהליכים העסקיים - וזה הרבה יותר גדול. הארגון הדיגיטלי מפיק יותר ערך מהפעילות שלו. אחד מהתנאים לכך הוא העברת השליטה על התהליכים מהארגון, ללקוח. הקונספט הזה חדש להרבה ארגונים, ורבים מהם לא רוצים להעביר את האחריות הזו ללקוח, אבל זה חלק מהתהליך. ככל שנקדים להפנים את זה, כך נוכל להתקדם מהר יותר". "הכל מתחיל מהמודל העסקי", הוא קבע. "הארגון הדיגיטלי צריך מודל עסקי יציב ונכון כדי להתקיים. ברגע שיש לנו את זה, עלינו להתאים את התהליכים העסקיים, כך שייתמכו במודל העסקי. אחרי שביססנו את התהליכים העסקיים, אנו זקוקים לתשתית טכנולוגית שתשרת את התהליכים הללו, ופה נכנס לתמונה מערך ה-ID".

פתרונות בני 20 שנים

הבעיה היא, אמר יוסט, "שמערכי ה-ID של היום מורכבים מכלים ופתרונות שעוצבו לפני 20 שנה. הם לא תוכננו כדי לסייע לנו להגיב לשינויים במהירות כמו זו שדרושה לנו היום, אלא כדי למלא פונקציה עסקית מסוימת. זה מה שהם יודעים לעשות. זה לא אידיאלי, אבל זה מה שיש כרגע ואין לנו ברירה אלא להשתמש בכלים האלה. החדשות הטובות הן, שהכלים האלה עובדים: הם משרתים פונקציות עסקיות, הם מייעלים את העבודה ומניעים את העסק. לכן, כדי להתאים את הארגון לעידן הדיגיטלי, עלינו ליצור איזון בין המשאבים לתהליכים. אבל במקום לייצר את האיזון הזה, אנחנו ממשיכים לחזור על טעויות העבר", אמר



איבו טוב

כי הן מבינות שזה מה שהלקוחות מצפים מהם לעשות ארגון דיגיטלי היום זה כבר לא רק גוגל ואמזון, כך אמר איבו טוב, סמנכ"ל השיווק של Software AG. לדבריו, "תעשיות, שפעלו באופן מסוים במשך עשרות שנים, מגלות היום את היתרונות העצומים שטומן בחובו העידן הדיגיטלי. בשורה התחתונה מדובר בהגדלת היכולת התחרותית, שיפור השירות ללקוח והגדלת ההכנסות - כלומר המטרה של כל עסק באשר הוא".

לדברי טוב, "אנו עדים לעוד ועוד תחומי תעשייה מסורתיים שמאמצים פתרונות דיגיטליים מתקדמים כדי לשרת טוב יותר את לקוחותיהם. ראו איך אפליקציות חדשות למובייל שינו את האופן שבו אנשים מגיעים ממקום למקום בתחבורה ציבורית. יש היום אפילו אפליקציות שמאפשרות לאנשים פרטיים להפוך את הרכב שלהם למונית ולהרוויח כסף מהנסיעה היומית שלהם הביתה".

"בעוד שהיישומים האלה מדהימים בחדשנותם, יש עוד הרבה מאוד מה לעשות ולכן להתקדם", קבע טוב. "למשל, מדוע אנחנו לא מצליבים את המידע שקיים בארגון? הייתי רוצה שהשעון המעורר שלי יהיה מספיק חכם כדי לומר לי: 'אתה יכול לישון עוד 10 דקות, כי הרכבת שתכננת לקחת מתעכבת ב-10 דקות'. זה יכול להיות יתרון גדול מאוד עבורי. לחילופין, אני רוצה שהוא יידע גם לומר לי: 'הרכבת מתעכבת

"לאנשי ה-T | הישראלים נמאס מבאזוורדים; הם רוצים לשמוע את התכל'ס"

"הלקוחות הישראלים מביעים באיזשהו מקום סוג של מחאה על נושא הבאזוורדים. הם רוצים לשמוע סיפורי הצלחה על פרויקטים שנעשו בעולם", אמר ערן אלראי - מנכ"ל Software AG ישראל, בראיון לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "אנחנו מסננים את הפרויקטים שקורים בעולם ו-'מתכל'סים' אותם לטובת הלקוח הישראלי"

לקחת מהם דוגמה. לאחרונה הסתיים פרויקט גדול מבוסס טרה-קוטה בפיי-פאל, שהוביל לחיסכון של 100 מיליון דולרים בזכות ניתוח של Big Data. מצד אחד, זה סיפור מצוין ופרויקט מרתק. מצד שני, כמה ארגונים כמו פיי-פאל יש היום בעולם, אם בכלל? ככל שמדובר בארגון גדול יותר, כך קל יותר להראות את היתרונות שבטכנולוגיה ולכמת ROI. ככל שהעסק קטן יותר, כך לוקח יותר זמן ליהנות מפירות הטכנולוגיות האלו, אבל זה יגיע".

עם זאת, הסביר אלראי, "פרויקטים כמו זה של פיי-פאל עוזרים מאוד בתכנון פרויקטים בארץ. הלקוח הישראלי, שמחפש יוזמות טכנולוגיות וחדשנות רעיונית, יכול לקחת מהפרויקט הזה את החלקים שרלוונטיים עבורו, ולקבל רעיונות שיעזרו לו עם הפרויקט שלו. הטכנולוגיות שלנו מאפשרות לבצע את הטרנספורמציה הזו וגם הלקוחות העולמיים - בארצות הברית, גרמניה ובשאר ארצות העולם - מאפשרים לנו ליישם את הדברים האלה בארץ. נשמח מאוד שיבואו לקוחות מהארץ ויאתגרו אותנו עם אותם פרויקטים שהם חושבים על לבצע או שהם שמעו שקורים - ואנחנו נבדוק אם נצבר ניסיון

מוכת. היום זה כבר לא ככה, כי כולם - בכל העולם - מתחילים בפרויקטים הללו במקביל. לוקח יותר זמן להראות את ה-ROI הזה, אבל זה אתגר שכולנו מתמודדים איתו ואני מאמין שנמשיך להתמודד איתו בתקופה הקרובה".



ערן אלראי

"אנחנו נמצאים בתקופת ביניים", קבע אלראי. "יש הרבה פרויקטים בתחומים החדשים - רשתות חברתיות, מובייל, מיחשוב ענן ו-Big Data - ולא דווקא פרויקטים שהסתיימו. לא תמצא היום בעולם הרבה פרויקטים גדולים בתחום ה-Data Analytics שהסתיימו ואפשר

"אנשי ה-IT הישראלים ממשיכים באופן עקבי להיות פרגמטיים. נמאס להם מבאזוורדים - הם רוצים לשמוע את התכל'ס", כך אמר ערן אלראי, מנכ"ל Software AG ישראל, בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו, "הלקוחות הישראלים מביעים באיזשהו מקום סוג של מחאה על נושא הבאזוורדים. כשאנחנו באים עם הבאזוורדים זה נשמע פנטסטי, אבל הם רוצים לשמוע את ה-תכל'ס. הם רוצים לשמוע סיפורי הצלחה על פרויקטים שנעשו בעולם בתחומים האלה, כמו רשתות חברתיות, מובייל, מיחשוב ענן ו-Big Data. זו המחויבות שלנו כחברה ישראלית שמייצגת חברה גלובלית. אנחנו מגיעים למקומות שונים בעולם, מסננים את הפרויקטים שקורים בעולם ו-'מתכל'סים' אותם לטובת הלקוח הישראלי". אלראי אמר את הדברים בראיון לאנשים ומחשבים, שנערך במסגרת הכנס. לדברי אלראי, "לא פשוט לספק את התכל'ס הזה, כי העולם החדש שאנחנו מדברים עליו הוא עדיין עולם בהתהוות ואין הרבה תקדימים לפרויקטים שהסתיימו. בעבר היית יכול להציג ללקוח פרויקט מוצלח שהסתיים בארגון כלשהו בעולם, ולהראות לו שמדובר בפתרון

רלוונטי על בסיס המוצרים של Software AG.

לדבר באופן אמיתי על הצרכים העסקיים

"מנמ"רים רבים בעולם היום מתקשים להתחבר לחלק העסקי בארגון, ולא מבינים כיצד להגיע את העסק בעזרת כלי מיחשוב וטכנולוגיה", אמר אלראי. "אנשי המיחשוב צריכים לדבר את השפה העסקית. אנחנו לא צריכים להתעסק בזה שאנשי העסקים ידברו את השפה המיחשובית. השפה המיחשובית כבר לא קיימת היום. מדברים על רשתות חברתיות ועל מובייל - וזו כבר שפה עסקית. זה כבר ניצח. ולכן אותם אנשי מיחשוב שידברו את השפה העסקית, הם אנשי המיחשוב שיוכלו להותיר את חותמם ולהוביל את הארגונים שלהם בהצלחה העסקית".
במשך השנים הקרובות, אמר אלראי, "נראה הרבה יותר אנשים מהביזנס שיהיו מעורבים ב-IT, ואני חושב שה-IT צריך לקבל בברכה את היוזמה הזאת ולא להתנגד לה. מנמ"רים היום חייבים להפנים שזה מה שקורה, ולכן

עליהם לדעת לדבר באופן אמיתי על הצרכים העסקיים של הארגון. מנמ"רים חכמים, שרואים קדימה, מתחילים כבר היום להביא לשולחן פתרונות ענן מכווני-עסק, במקום להגיע לישיבה עם שקפים ומשפטים על ביטים ובייטים. זה שינוי שיח ושינוי מחשבה".
"יש היום ארגונים בעולם, שבהם אנשי הביזנס מחליטים איזה פתרון מיחשוב הם צריכים, וזו מגמה שתלך ותתרחב", העריך אלראי. "יש מקרים שבהם אנשי הביזנס רוכשים טכנולוגיה או מוצר בכרטיס אשראי ובכלל לא עוברים דרך מערך ה-IT. על פניו הם עוד יכולים לחשוב שהם לא צריכים את ה-IT, אבל מה שהם לא מבינים הוא, שהפתרון או האפליקציה שהם התקינו, עובדים רק בזכות העובדה שתשתית ה-IT קיימת ותומכת בזה. מערכי הליבה האלו נבנו לפני עשרות שנים והם ישמשו את הארגון גם בעשרות השנים הבאות. הם אלה שמאפשרים לעסק לעבוד 24/7 והם אלה שמאפשרים לאנשי העסק ליהנות מפתרונות ענן ומובייל בקלות ובמהירות. ברגע שהם נופלים, כל השאר נופל".

הוא סיכם ואמר, כי "אנחנו לוקחים חזרה מכנס כזה הרבה מאוד. יש פה בכנס כאלף איש שמגיעים מכל העולם, כך שבתור התחלה יש את החוויה היוצאת דופן הזו, של להיפגש עם כל כך הרבה אנשים מ-35 מדינות. כמוכן שגם מישראל יש פה לקוחות, והמטרה שלנו היא להפגיש את אותם לקוחות ישראלים עם הלקוחות הגלובליים ולסייע להם להיחשף לדברים הכי עדכניים והכי עכשוויים שקיימים בעולם".

בנוסף, אמר, "אנחנו רוצים לוודא שהאסטרטגיה של Software AG מדברת ללקוחות הישראלים. חשוב לנו לדעת שהכל מתחבר - שהאסטרטגיה של Software AG מתחברת ללקוחות ושהלקוחות מתחברים לאסטרטגיה של Software AG. אני יכול לומר שראיתי את זה בצורה יוצאת מן הכלל פה בכנס. עולם הרשתות החברתיות, עולם המובייל, עולם הענן ועולם ניהול התהליכים - שהוא בליבת האסטרטגיה של Software AG - מתחברים מאוד למה שהלקוחות שלנו בארץ רוצים".

אור יעקב



ת'יאו פריסטלי

הוא קרא למנמ"רים לבדוק אילו יכולות קיימות כבר במערך ה-IT בארגון, ולראות האם הן עונות על צרכי העסק או האם עליהם ליצור פתרון חדש. "אם באמת צריך ליצור פתרון חדש, המנמ"ר לא רוצה להקים עוד מחסן ענק של מידע. אם הלקוח כבר עובד בסביבת סאפ, למשל, למה להעביר אותו לסביבה חדשה? כלומר, המעבר הזה לעידן הארגון הדיגיטלי מחייב איזון בין המערכות שקיימות בארגון ובין הצרכים החדשים שעולים מהצד העסקי", סיכם.

"המנמ"ר כבר ניצח במאבק"

"יש היום מאבק של ממש בחדר הישיבות הארגוני, בין המנמ"ר

איבו טוטב: "אנו מאמינים שהדרך הטובה ביותר לסייע לארגונים במעבר הזה לעולם הדיגיטלי היא באמצעות סוויטה מקיפה, שמאפשרת ללקוחות להתמקד באספקת פתרונות חדשים בקלות ובמהירות, על בסיס הטכנולוגיות שכבר קיימות במערך ה-IT שלהם"

בשעה, כך שתצטרך לנסוע ברכב, אבל מתחיל להיווצר פקק תנועה בדרך, ולכן לצערי אני נאלץ להעיר אותך חצי שעה מוקדם יותר".
חויית לקוח דיגיטלית ומותאמת
לדבריו, "זה מה שאני רואה שקורה היום בתעשיות ותיקות ובשלות, כמו מפעילי רכבות וחברות תעופה - שמספקות היום רמת שירות גבוהה שכזו, המותאמת לצרכי הלקוח. זה לא רק גוגל ואמזון, שנולדו לעידן הדיגיטלי, אלא גם תעשיות ותיקות יותר, שאין להן קשר לעולם הדיגיטלי. הן מספקות היום שירותים ומוצרים מתקדמים כדי להתחרות על הלקוח באמצעות חויית לקוח דיגיטלית המותאמת במיוחד עבורו.
"אנו מאמינים שהדרך הטובה ביותר לסייע לארגונים במעבר הזה לעולם הדיגיטלי, היא באמצעות סוויטה מקיפה, שמאפשרת ללקוחות להתמקד באספקת פתרונות חדשים בקלות ובמהירות, על בסיס הטכנולוגיות שכבר קיימות במערך ה-IT שלהם", הסביר טוטב. "אנחנו תמיד מעודדים לקוחות להפיק את המרב ממה שכבר יש להם, ולהתבסס על הקיים בבואם לפתח שירותים חדשים".

הפוכות."

לדבריו, "תפקידו של מנהל השיווק בארגון הולך ונהיה חשוב יותר, ככל שתפיסת הלקוח במרכז הופכת לקריטית עבור ארגונים בתחומי הקמעונאות, הבנקאות, הטלקום וכו'. בפרויקטים רבים שעוסקים בתפיסת הלקוח במרכז מעורב הרבה מאוד IT, כך שעולה השאלה: האם המנמ"ר יהיה מי שיאפשר ויקדם את זה, או שמא הוא יהפוך לגורם



ד"ר ג'ון בייטס

מעכב? מנהלי השיווק, שצריכים להוציא את הפרויקטים הללו לפועל, יקימו ארגוני IT משל עצמם כדי לעשות זאת. יש מי שסבורים שיום אחד יהיה למנהל השיווקי גוף IT גדול יותר מזה של המנמ"ר.

"כדי שהמנמ"ר ומנהל השיווק ישתפו פעולה בהצלחה, על המנמ"ר להבין את הביזנס ועל מנהל השיווק להבין מה אפשרי מבחינה טכנולוגית", הסביר בייטס. "עליהם למצוא מכנים משותפים בעסק, שבהם שניהם מדברים באותה השפה. תחום שכזה יכול להיות, למשל, BPM (Business Process Management, ניהול תהליכים עסקיים). התהליך העסקי מתאר מה צריך לקרות בצד של הביזנס, המנמ"ר יבין את זה ויסביר מה הוא יכול לעשות כדי להפוך את התהליך העסקי הזה לאפשרי".

ד"ר בייטס הצטרף ל-Software AG ביוני השנה, עם רכישתה את Apama. בייטס, שנמנה עם מייסדי החברה, שימש כ-CTO שלה מאז הקמתה והיה אחד המובילים הטכנולוגיים הבולטים שלה. החברה מתמחה ב-CEP (Complex Event Processing), עיבוד אירועים מורכבים, והטכנולוגיה שפיתחה מוטמעת כבר היום ב-Software AG Suite. לדבריו, ניתוח נתונים בזמן אמת הוא אחד התחומים החשובים ביותר היום בעולם ה-IT, ובמיוחד לאור מגמות כמו Big Data והצורך ההולך וגובר באג'יליות.

"ניתוח נתונים בזמן אמת ונקיטת פעולה אינטליגנטית בתגובה לתבניות שעלו מהניתוח, מניעים יישומים חדשים, אולם רבים מהם קורים בפלח השוק העליון", הסביר ד"ר בייטס. "אני מאמין שהיישומים הללו יהפכו למיינסטרים. אחת הדרכים שבהם ייהנו ארגונים קטנים ובינוניים מהיישומים הללו, למשל, היא באמצעות פיתוח פלטפורמות ענן. כך, ייווצר חיבור בין טכנולוגיות: הענן יסייע לגשת למידע ממקורות שונים, כמו רשתות חברתיות, Salesforce.com ואחרים, יחזיר אותם חזרה לניתוח הנתונים בזמן אמת ויסייע לארגון להציע שירותים חדשים. דוגמה לזה יכולה להיות שילוב בין מדיה חברתית ומיקום - כך תוכל לראות איפה נמצאים החברים שלך כשתייבט על בניין דרך משקפי הגוגל שלך. זה יכול להיות שירות מעניין שיביא את ניתוח הנתונים בזמן אמת למיינסטרים".

* הכותב הוא שליח אנשים ומחשבים בארה"ב

(CIO), מנהל השיווק (CMO) וה-CTO. האנליסטים מנסים להכריע את מאבק הכוחות הזה באמצעות השורה התחתונה, כלומר על פי התקציב שיש לכל אחד מהם, כאשר בפועל - המנמ"ר כבר ניצח", כך אמר **ת'או פריסטלי**, סגן נשיא ואוונגליסט הטכנולוגיות של Software AG, בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו, "המנמ"ר שולט על המידע והמידע הוא לב ליבו של העסק. אז נכון, מנהלי השיווק נהנים מרוח גבית חזקה בתקופה האחרונה ויש כאלה שאפילו עוקפים את מערך ה-IT בנושאים מסוימים, אבל אין להם את המידע - ולכן הם תמיד חוזרים למנמ"ר".

"המידע שעליו אחראים המנמ"רים היום, ומדובר בכמויות ענק, הופך אותם למלכי המידע של הארגון - למרות העובדה שחלק מהמגמות היום מצביעות אחרת", אמר פריסטלי. "מנהלי השיווק והטכנולוגיות ימשיכו לפנות אל המנמ"ר, כי הוא זה שבכוחו לקחת את המידע, להביא אותו לאנשי הביזנס בארגון ולאפשר להם לקבל את החלטות".

לדבריו, "יש שחקן רביעי במאבק הכוחות הזה, והוא מנהל התפעול הראשי - ה-COO. יש שורה של החלטות תפעוליות שהופכות לקריטיות היום, וכתוצאה מכך הרבה כח עובר ל-COO. עם זאת, בדומה ל-CMO ול-CTO, גם ל-COO אין את המידע, ולכן אני מעריך שגם אם מעמדו של מנהל התפעול הראשי בארגון יגדל, הוא עדיין יהיה שני למנמ"ר. הרי החלטות רבות שה-COO צריך לקבל, מתבססות על מידע שנמצא אצל ה-CIO, והמידע הזה לא יעבור לאחריותו של ה-COO בעתיד הנראה לעין".

ת'או פריסטלי: "בשנים

הקרובות תמשיך

Software AG להתקדם

עם פלטפורמות ניתוח

האירועים וה-Big Data

שלה"

מחפש פתרונות שיאפשרו לאנשים לגשת למידע הזה והייתי מעודד את אנשי הארגון לתקשר זה עם זה יותר. יש מעין רשת נסתרת שמתחבאת מתחת להיררכיה הארגונית ואני מאמין שלמנמ"ר יש את היכולת להסתכל פנימה לתוך הרשת הזו ובאמצעות המידע שקיים שם, לאפשר לאנשי הביזנס להתנהל באופן גמיש ומהיר יותר".

פריסטלי, ששימש בשנים האחרונות כיועץ עצמאי, הצטרף ל-Software AG בתקופה האחרונה כדי לסייע לחברה להסביר את עצמה טוב יותר, ולהוות כתובת לידע טכנולוגי. לדבריו, "בשנים הקרובות תמשיך Software AG להתקדם עם פלטפורמות ניתוח האירועים וה-Big Data שלה. אסטרטגיית הרכישות האחרונה, שכללה בין היתר את Apama, טרה-קוטה LongJump-1, יחד עם הפתרונות המסורתיים שלנו בתחומי האינטגרציה WebMethods-1, מציבה אותנו בעמדה חזקה יותר מאי פעם. Software AG נמצאת בנקודה מכריעה בהיסטוריה שלה, שבה החברה ממציאה את עצמה מחדש אחרי 40 שנה, לקראת עשר השנים הבאות".

פריסטלי, ששימש בשנים האחרונות כיועץ עצמאי, הצטרף ל-Software AG בתקופה האחרונה כדי לסייע לחברה להסביר את עצמה טוב יותר, ולהוות כתובת לידע טכנולוגי. לדבריו, "בשנים הקרובות תמשיך Software AG להתקדם עם פלטפורמות ניתוח האירועים וה-Big Data שלה. אסטרטגיית הרכישות האחרונה, שכללה בין היתר את Apama, טרה-קוטה LongJump-1, יחד עם הפתרונות המסורתיים שלנו בתחומי האינטגרציה WebMethods-1, מציבה אותנו בעמדה חזקה יותר מאי פעם. Software AG נמצאת בנקודה מכריעה בהיסטוריה שלה, שבה החברה ממציאה את עצמה מחדש אחרי 40 שנה, לקראת עשר השנים הבאות".

"על המנמ"ר ומנהל השיווק למצוא שפה משותפת"

"אנו עדים היום למאבק כוחות בין המנמ"ר (CIO) ומנהל השיווק (CMO), על רקע המעבר של ארגונים לתפיסת הלקוח במרכז, והצורך העסקי שלהם לספק שירותים חדשים באופן כמעט מיידי. אולם, השאלה היא לא מי ניצח - כי הביזנס תמיד ניצח, אלא מי יסייע יותר לצד העסקי ויניע את העסקים קדימה. אני ממליץ למנמ"רים ולמנהלי השיווק למצוא שפה משותפת ולעבוד יחד. קידום משותף של העסק יתרום לשניהם", כך אמר ד"ר ג'ון בייטס, סגן נשיא ב-Software AG, בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו, "אני רואה אצל הלקוחות שלנו דוגמאות נפלאות למנמ"רים שרואים את התמונה הגדולה ופועלים בהתאם כדי להיות כח מניע שדוחף את הארגון קדימה. עם זאת, לצערי, אני רואה גם דוגמאות

יעילות חדשנות וניהול המידע באירגון

Take your SharePoint to the NEXT level

יום ד', 27.11.2013
שרתון, תל-אביב

מנמ"רים / מנהלים הפועלים כחדשנות וביעילות תוך חסכון בעלויות ובזמן תורמים להצלחת הארגון! בואו להכיר את כלי הניהול והעזר בבניית תהליכים (Workflow), ניהול מסמכים מהנייד, חתימה דיגיטאלית; כל זאת ללא צורך בחומרה נוספת ובזמן פיתוח מיותר שיובילו אתכם לשיפור בכיצועים וחסכון עצום בעלויות!.

08:00-09:00		התכנסות, רישום וארוחת בוקר עשירה
09:00-09:30	אפקטיביות עסקית בארגונים אוטומציית תהליכים בתנאים עסקיים משתנים	אייל זסלבסקי , מנכ"ל בינת מערכות תוכנה
09:30-10:00	התיעלות באמצעות מיכון תהליכים חוצי ארגון פרויקט הפונה לקהל יעד פנים ארגוני הינו ייחודי בנוף המחשוב בארגון, מאחר שעד היום נדחק לטובת תהליכים עסקיים שכוונו ללקוחות החוץ. שירותי בריאות כללית כארגון מוביל, מבינים ששיפור בתהליכים פנימיים, יגביר את שביעות רצון העובדים וישפר את תפוקתם הכללית. עם הפעלת מערכות מסוג זה, הורגשה מיידית השפעתם החיובית על הגורמים המעורבים בתהליכים. דבר זה בא לידי ביטוי בקיצור משך זמן התהליכים, בשקיפות התהליכים, בחיסכון בעלויות וברצון למחשב תהליכים נוספים.	דרון יצחקי מנהל משאבי תשתיות ושרות אגף מחשוב ומערכות מידע שירותי בריאות כללית
10:00-10:30	העוצמה בבניית אפליקציות חכמות ללא שימוש בקוד בחברת טבע הכוח במתן פתרונות מהירים ויעילים ללקוחות הקצה. בניית אפליקציות ביעילות ובמהירות מבוססות SharePoint & Nintex Workflow, יוצגו מספר אפליקציות שהוקמו תוך ימים בודדים ללא שימוש בקוד ונותנים מענה מלא לדרישות הלקוחות מבלי לאלץ אותם להמתין לפיתוח ממושך.	אריק זינגר , Portals and Web Solutions, IT Shared Services Center (SSC) Teva
10:30-11:00	ניהול תהליכים וטפסים חכמים באמצעות Nintex Workflow ו-Nintex Forms בגרסת MOBILE-ו-365 עכשיו אפשר לבנות תהליכים וטפסים גם ב 365. בואו להכיר את NINTEX בגרסת 365 לענף הכוללת תוספות רבות. במפגש זה נציג אילו תכונות התווספו לאחרונה למשפחת נינטקס וכיצד ניתן למנף אותם לטובת הארגון.	איתמר אברמוביץ , ארכיטקט פתרונות SharePoint, Nintex-י, בינת מערכות תוכנה
11:00-11:15		הפסקה וכיבוד קל
11:15-11:45	ניהול מסמכים חכם באמצעות Workflow וחתימה דיגיטלית נציג תהליך זרימה חכם הכולל פיתרון חתימה דיגיטלית מאושרת בתוך SharePoint ודוגמאות מתוך התהליך החתימה בחברת מדימופ - חברה למיכשור וציוד רפואי	סמדר מרחבי , Svision, Senior Information Solution Consultant יובל שיבולי , ARX
11:45-12:15	BYOD מעבר לדוא"ל: שיתוף מסמכים מאובטח בהתקנים ניידים Bring Your Own Device מעניק למשתמשים את הגמישות לבחור ולהביא את המכשיר שלהם לעבודה, ומאפשר להם להשתמש בדואר אלקטרוני ולוח השנה הארגוני. השלב הבא של ניידות ארגונית הוא ליצור שיתוף מסמכים מאובטח ואינטראקציות חברתיות למכשירים ניידים ולמנף את הפרודוקטיביות הארגונית. נציג את האתגרים ונציע טיפים מעשיים לשיתוף מסמכים מאובטח בהתקנים ניידים.	יעקוב כהן מנכ"ל ומייסד חברת Harmon.ie
12:15-12:45	SharePoint LMS מערכת ה-LMS בסביבת ה-SharePoint לניהול למידה All-In-1 של חברת E-LEARNING-FORCE מאפשרת למשתמשיה ניהול למידה יעיל ואפקטיבי. הקמת המערכת על בסיס ה-SharePoint מאפשרת ניהול כשיריות למגוון התפקידים הרחב בארגון. המערכת משולבת עם ה-LYNC ונפרסה לאחרונה בהצלחה, בחברות עסקיות ובמוסדות חינוך. *תומכת גם בגרסת הענן 365.	איתמר אברמוביץ , ארכיטקט פתרונות SP ו-Nintex, בינת מערכות תוכנה

תקציב ה-IT | הוא כמו מס הכנסה

"המנכ"לים מתייחסים לתקציב ה-IT כאל מס הכנסה - חייבים לשלם, לא חייבים לאהוב" ♦ "המנמ"רים צריכים ליצור הלימה בין הטכנולוגיה ליעדים העסקיים, לדבר בתפוקות ולא בתשומות ולהראות להנהלה את התרומה של ה-IT לארגון", כך אמר ראש תוכנית ניהול מערכות מידע במכללה האקדמית לישראל בפתח השקת מועדון C3 ME של אנשים ומחשבים ♦ לדבריו, ארגונים בסדר גודל בינוני ניצבים מול שני אתגרים מרכזיים: קצב השינוי והגידול בתחרות

יוסי הטוני < צילום קובי קנטור

מ-2011 לפיו החריגה הממוצעת מהתקציב של פרויקט IT עומדת על 27%, "כאשר שיטת המפריקטים חרגו ב-200% מהתקציב וב-70% מלוחות הזמנים המקוריים שנקבעו".

"טכנולוגיה חדשנית ועדכנית יכולה להוביל אותנו יוצא מהכלל", הוסיף. "המושגים משתנים: בהתחלה היה MIS EIS, לאחר מכן BI, אז עברנו ל-OLAP, משם ל-Big Data וכיום מדברים על Business Analytics - BA. אלא שלמרות ריבוי האותיות הלועזיות, מצויים על קרקע לא יציבה, כי אנחנו לא מדברים את השפה של הארגון. הם איבדו אותנו מזמן".

הוא הביא דוגמה לכישלון נפוץ בעולם ה-IT: "לכולנו יש חברויות במועדוני לקוחות שונים, אלא שלא הקופאית היא זו שמאחלת לנו מזל טוב ביום ההולדת, אלא רק ההדפסה בחשבונות. בנוסף, מדוע שהרשת הקמעונאית לא תדע כשאנחנו נכנסים לחנות במקום כשאנחנו יוצאים ממנה? היכולת שלה להשפיע על הרכישה שלנו גדולה בהרבה בכניסה".

קצב השינויים הטכנולוגיים גדל

בעיה נוספת שאותה אזכר ד"ר שמר קשורה לקצב השינויים הטכנולוגיים: "פעם, דור טכנולוגי היה בן כמה שנים. זה הולך ומתקצר ומגיע כיום לכמה חודשים. אלא שיכולת הארגון להטמיע חידושים נעשית בקפיצות מדרגה, שקורות בערך מדי שלוש-חמש שנים. המשתמשים לא יכולים להסתגל לשינוי. אנחנו מאוד בעד שינוי, אבל אצל אחרים. אנחנו לא מסוגלים לעכל את קצב השינויים המהיר. פעמים רבות השינוי נכפה עלינו, מאחר שהגרסה של התוכנה הקיימת כבר לא באחריות היצרן, או שכבר אין לה תמיכה".

עוד אתגר שניצב בפני המנמ"ר, אמר, הוא "מיומנות ניהול הספקים. זו שאלה חשובה, אולם השאלה הגדולה היא מי עושה אינטגרציה ביניהם. אסור לטאטא את הנושא

רוב המנכ"לים מתייחסים לתקציב ה-IT בחשדנות, כאילו מדובר במס הכנסה: הם יודעים שהם חייבים לשלם אותו, אך לא חייבים לאהוב אותו", כך אמר ד"ר יצחק שמר, ראש תוכנית ניהול מערכות מידע במכללה האקדמית לישראל.

ד"ר שמר, לשעבר בכיר בגרטנר ומנמ"ר בנק דיסקונט, היה דובר המפתח במליאה המרכזית באירוע השקת מועדון C3 ME של אנשים ומחשבים, סאפ ישראל ונס. האירוע, בהפקת אנשים ומחשבים, נערך על פני יומיים במלון כרמים בהרי ירושלים בהשתתפות כ-200 מנמ"רים בארגונים בינוניים.



ד"ר יצחק שמר

לדברי ד"ר שמר, ארגונים בסדר גודל בינוני ניצבים מול שני אתגרים מרכזיים: קצב השינוי והגידול בתחרות. "בעבר, לתופעה לקח מאות עד עשרות שנים וכיום מדובר בשנים בודדות או חודשים - דבר המכניס את כולנו לתזזית", אמר. "בנוסף, חדשנות זה לא

להיות הראשון ליישם CRM. השאלה היא מה הארגון עושה עם זה וכיצד הוא מפיק מזה ערך".

הוא ציין, כי "יש ליצור הלימה בין הטכנולוגיה ליעדים העסקיים, כלומר: לדעת היכן הארגון רוצה להיות. שינוי נוסף שנדרש הוא הצורך שהמנמ"רים ידברו בתפוקות ולא בתשומות, כפי שהדבר נעשה כיום. הם צריכים להראות להנהלה ולמשתמשים מה התרומה של ה-IT לארגון, ולבחון האם מערכות המידע תומכות בפעילות הארגון או שהן מחוללות את המפנה העסקי הנדרש".

"הבדל נוסף בין ארגונים גדולים לבינוניים הוא בגודל", אמר ד"ר שמר. "המסה הקריטית באה לידי ביטוי במבנה היחידה המקצועית של ה-IT, בגודלה וברמתה המקצועית. מה שבא בקלות לארגון גדול לא מושג באותו אופן בארגון בינוני".

"שני שלישים מפרויקטי ה-IT נכשלים"

ד"ר שמר ציטט מחקרים, שלפיהם שני שלישים מההשקעות במיחשוב לא מניבים את הערך המצופה מהם. "המשמעות של זה היא שפרויקטים נכשלים", אמר. "אנחנו נמצאים במצב מזעזע לעומת תחומי פעילות אחרים. חישוב מה היה קורה אם שני שלישים מהכבישים או הגשרים הנבנים היו כושלים".

"מספר המחקרים האקדמיים אודות כישלונות פרויקטי IT קטן, כי מי יספר לחוקרים על כך?", ציין ד"ר שמר. עם זאת, הוא ציטט מחקר

ד"ר יצחק שמר:
 "לכולנו יש חברויות במועדוני לקוחות שונים, אלא שלא הקופאית היא זו שמאחלת לנו מזל טוב ביום ההולדת, אלא רק ההדפסה בחשבונות. בנוסף, מדוע שהרשת הקמעונאית לא תדע כשאנחנו נכנסים לחנות במקום כשאנחנו יוצאים ממנה? היכולת שלה להשפיע על הרכישה שלנו גדולה בהרבה בכניסה".

נדרש להיות מהיר יותר, אין לארגונים את הפריבילגיה שלא לנוע מהר. ה-IT נדרש לייצר ערך עסקי מוכח ומהיר. כיום, שם המשחק הוא לפעול מהר."

דנציג ציין שיש לנס ישראל "יותר מ-500 מומחי סאפ בתחומים השונים, בהם יישום, ניהול פרויקטים, בדיקות הדרכות ו-BI. חיבור כל הידע הזה עם המתודולוגיה שיש לנו לתחום מערכות סאפ מניב ערך טכנולוגי ותפעולי לארגוני הביניים."

"המנמ"ד יכול לעסוק בחדשנות ובהבאת ערך עסקי לחברה ולא בתפעול השוטף", אמר. "עשרות ארגונים בגודל בינוני כבר הטמיעו מערכות ERP של סאפ ומדובר בשוק שיש בו עוד מאות ארגונים. הוא כולל ערך אמיתי ללקוחות."

"נס מובילה את ביצוע הפרויקטים והיישום של פתרונות סאפ בקרב לקוחות רבים במגזר התעשייה והפיננסים", ציין דנציג. "פעלנו והשקענו בלימוד וביצוע פרויקטי ליבה, שמחייבים ידע מעמיק בתהליכים העסקיים והשירותיים של הלקוח. ניסיון זה מעניק ללקוחות פתרון עסקי בעל ערך מוסף באמצעות פרויקטים שעיקרם פתרונות ליבה של סאפ, תוך התמחות מגזרית והבנה עסקית מעמיקה."

הוא סיכם בציינו, כי "נס היא הגוף היחיד שמאגד כיום פתרון שלם, מקצה לקצה, לכלל עולמות סאפ, וזאת לאחר יישום עשרות רבות של פרויקטי ליבה לארגונים גדולים. כיום, הידע והניסיון הללו מועברים לחברות בסדר גודל בינוני."

צמיחה שנתית של יותר מ-35% מדי שנה

"סאפ כיום זה לא רק ERP. הפכנו לחברה טכנולוגית, שבתוך שלוש שנים רק 20% מהכנסותיה יבואו מעולם ה-ERP. הביזנס שלנו צומח ביותר מ-35% מדי שנה", כך אמרה **סתית נבון**, מנכ"לית סאפ ישראל.

לסניף הישראלי של ענקית היישומים הגרמנית, אמרה נבון, יש יותר מ-3,400 לקוחות

עם פתרון SAP Business One, וקצב הגידול עומד על יותר מ-200 לקוחות חדשים בכל שנה. "סאפ מבינה בתעשיות", אמרה נבון, "היא מבינה את הביזנס של הלקוח, בין אם זה בבנקאות, כלומר להבין את הרגולציה של המפקח על הבנקים, ובין אם זה תרופות - להבין את



סתית נבון

הרגולציות של FDA. אנו מבינים בלהעביר חשמל ולשנע מים, ובלמטב את שרשרת ההפצה בארגון ייצור."

ההצלחה של החברה בישראל, ציינה נבון, "נובעת מהרצון ליותר תחרותיות והרצון להצליח של ארגונים מקומיים, לצד שילוב יצירתיות, בניית מודלים עסקיים חדשים, אספקת חדשנות, היכולת לשנות ולהשתנות מהר. אנו נדרשים להבין את הימויום של הלקוחות."

בהתייחס לארגונים בסדר גודל בינוני, אליו מכוונת החברה, ציינה

גי'א דנציג: "המנמ"ד יכול לעסוק בחדשנות

ובהבאת ערך עסקי

לחברה ולא בתפעול

השוטף, עשרות

ארגונים בגודל בינוני

כבר הטמיעו מערכות

ERP של סאפ ומדובר

בשוק שיש בו עוד

מאות ארגונים. הוא

כולל ערך אמיתי

ללקוחות"

מתחת לשטיח: ניהול ספקים הוא מיומנות ואי ביצועו עלול להמיט בלגן טכנולוגי על הארגון."

לדברי ד"ר שמר, יש חמישה שלבים ביחסים שבין ה-IT לשאר חלקי הארגון: אי ודאות וסקפטיות, שנאה ותיעוב הדדי, קבלה של כל אחד את השני, בשל ההכרה שהם תלויים זה בזה, יצירת אמון ובסופו של דבר, כבוד הדדי. "בדרך כלל, היחסים ברוב הארגונים נמצאים באחד משלושת השלבים הראשונים. על המנמ"ד לשאוף לקדם את היחסים לשלבים הרביעי והחמישי."

הוא סיכם באמרו כי "מינוף ה-IT ייעשה על ידי זריזות וגמישות - משמע, אגיליות. על ה-IT לסייע לארגון ליצור או להעמיק את הבידול מול מתחריו. המנמ"ד חייב לייצר ולתמוך בכל רבדי הארגון ובכל היבטיו העסקיים. הוא חייב למדוד את תרומת ה-IT ולהוכיח אותה לכל. על המנמ"ד לתקשר עם הארגון בכל רבדיו. עליו לפתח את המותג העצמי, שלו ושל המערך שבראשותו."

"מנמ"רים שיחסכו 25% מעלויות ה-IT - עתידם בארגון מובטח"

"המנמ"רים אחראיים לכך שמערכות המידע בארגון יעבדו מדי בוקר, אלא שמה שקורה הוא שתקציבי ה-IT מקוצצים בלא הרף - עובדה שמקשה עליהם את העבודה. הם יכולים לנקוט בדרך פעולה שיטתית שתגרום לכך שהם יוכלו לקצץ ביוזמתכם את תקציב ה-IT הארגוני.

אם הם יורידו אותו ברבע, המנמ"ל יקבל את פניהם בנשיקות ובפרחים - ועתידם בארגון מובטח", כך אמר **עופר שגב**, מנכ"ל ונשיא נס טכנולוגיות.



עופר שגב

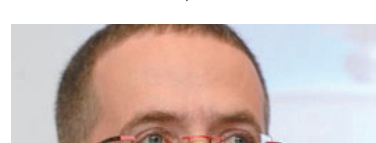
לדברי שגב, "יישמנו בנס שינוי שכזה והדבר הוכיח את עצמו. מנמ"ל החברה, אני יכול לקבוע שעשינו זאת בבית, בבחינת 'נאה דורש - נאה

מקיים', ובהצלחה מלאה. יש לנו יכולת לייעל את עבודת ה-IT בקרב הלקוחות הארגוניים שלנו, תוך התבססות על מוצרי סאפ, בלי לפגוע בהיבטים העסקיים בארגון ובלי להוריד את כמות ורמת השירותים המסופקים לו. מדובר בצמצום עלויות בהיקף של בין 20% ל-25%.

צמצום שכזה יביא לשיבועות רצון לא רק אצל המנמ"ל, אלא גם אצל עמיתיהם של המנמ"רים, חברי ההנהלה, שחושבים שכל מה שה-IT עושה הוא 'לשתות' כסף."

"שם המשחק: לפעול מהר"

גי'א דנציג, סמנכ"ל בכיר למכירות בנס ישראל, אמר כי "חוקי המשחק השתנו. אם פעם, הניצחון במשחק השחמט היה כאשר שני הצדדים שיחקו לפי כללים ידועים ונתונים מראש, והפסיד מי שעשה



גי'א דנציג

יותר טעויות, הרי שזמני התגובה משתנים, המציאות העסקית שונה וזמני ההגעה לשוק התקצרו."

הוא הוסיף כי "שינוי המציאות העסקית וקצב ההתקדמות המהיר של הטכנולוגיה הביאו לשינוי גם במערכות היחסים עם הלקוחות. החזר ההשקעה

המשתמשים, הוא נדרש לספק יותר פתרונות בפחות זמן ומשאבים, ובנוסף, עליו לקצץ בהוצאות מערך ה-IT.

פרלסביג ציין כי החברה פועלת בחמישה עמודי תווך בעולם ה-IT: ניידות, Analytics - בינה עסקית וניתוח נתונים צופה פני עתיד, יישומים, ענן, בסיסי נתונים וטכנולוגיות. מבין חמשת אלה, אמר, "פלטפורמת ה-HANA היא החשובה ביותר בשל יכולת העיבוד בזיכרון שלה. אנחנו יכולים כיום לבצע באמצעותה פרויקטים שפעם היינו עוצרים אותם, או שכלל לא היינו מתחילים לבצע, כי חשבנו שאנחנו לא יכולים לספק אותם. הפלטפורמה היא למעשה 'דבק' של שאר הטכנולוגיות אותן אנו מספקים. היא מאפשרת ליישומים לרוץ מהר יותר ולכלל מערך ה-IT להניב ביצועים טובים יותר."

עוד אמר, כי "השוק הישראלי מעניין מאד. הוא מתאפיין באימוץ מוקדם של טכנולוגיות, בחדשנות וביצירתיות. הנושאים הללו מעניינים מאד את סאפ, אף אם השוק הישראלי מוגבל בגודלו הפוטנציאלי שמגיע ממנו הוא גדול". פרלסביג סיכם באומרו כי "אנו מאמינים כי רעיונות רבים יגיעו אלינו מצד הלקוחות. הם אלה שיכולים להוות את הפלטפורמה המיטבית ליצירתיות ולחדשנות. עלינו להדק את הקשר עם הלקוחות ואנו עושים זאת".

"סאפ מספקת מענה להתנגדויות לענן"

גדי רחלזון, מנהל מכירות חדשנות בסאפ ישראל, אמר כי "אנו מציעים כיום חלק לא קטן מהשירותים והיישומים בענן. זאת כפועל יוצא מהרכישות הגדולות של סקסס פקטורס, ואריבה. כך, אם ארגונים רוצים לרכוש את הפתרונות כשירות - הם יכולים לעשות זאת".

הפתרונות כשירות, אמר

רחלזון, מגיעים בשתי רמות - תוכנה כשירות, SaaS, ופלטפורמה כשירות, PaaS. בתחום התוכנה כשירות, ציין את "סקסס פקטורס, הנותנת לארגון יכולת לנהל את כל ההיבטים של HR, מטיפול בעובדים, ניהול כישרונות, גיוס, הכשרה, והכל בענן. חלק מהפעולות נעשות



גדי רחלזון

בשירות עצמי על ידי העובדים בקיוסק מידע". לדבריו, "אופן הפעולה הזה מתאים לארגונים מבוזרים, שהעובדים נמצאים במקומות שונים בעולם, כאשר התשלום על השירות מבוצע מדי חודש על בסיס מספר העובדים. המערכת מתממשקת גם למערכות ה-ERP הוותיקות. יש לנו כבר לקוחות ממגזר ה-IT טק המקומי העובדות במתכונת זו".

בתחום פלטפורמה כשירות, אמר, "אנו מספקים ללקוחות את HANA, בלי לרכוש את הסביבה והשרתים, אלא במתכונת פלטפורמה כשירות, כ-HANA Enterprise Cloud (HEC). כך ארגון יכול לנצל הפלטפורמה לצורך ביצוע חישובים מהירים בתדירות יומית, לשלם לפי נפח או לפי משך הצריכה, ולהפעיל על הענן הזה יישומים שלו".

הוא סיכם באומרו, כי הם מצויים בתהליך של איתור שותפים בישראל שיספקו את תוכנת סאפ כשירות מנוהל בענן, ושעבודה עם נס בנושא כבר מתרחשת. המטרה, אמר, "היא שהלקוחות יוכלו לרכוש כל פתרון סאפ - לא במתכונת הוותיקה של רכישת התוכנה, ביצוע פרויקט הטמעה, ותשלום לפי רישוי, אלא לרכוש את השירות דרך שותף עסקי מוסמך. סאפ נותנת מענה להתנגדויות הטבעיות של הכניסה לענן".

ניצול נכון יותר של אנשי ה-IT

"בטרם הצענו את לשכת השירות שהקמנו ללקוחות הארגוניים שלנו, הפעלנו את השירות לטובתנו. בשנתיים האחרונות העבודה במתכונת זו

נכון כי "להבדיל מארגוני ענק, אין לארגון בסדר גודל בינוני היקפי כוח אדם שיש לגדולים, אין לו עשרות אנשי IT. לכן מימוש פתרונות הוא קל יותר עם תצורות מוכנות מראש. דרך זו מאפשרת לבינוניים להתחרות בעולם כמו הגדולים". לדבריה, "הניסיון שצברנו בהטמעת פתרונות עסקיים לחברות הגדולות בעולם מאפשר לנו לבצע התאמה של התכולות לשוק ארגוני הביניים".

רכישות ב-20 מיליארד אירו

ישי חובב, סמנכ"ל מכירות General Business בסאפ ישראל, אמר כי שוק ה-SME בחברה מוגדר כלקוחות ארגוניים שמחזורם הינו עד 500 מליון אירו בשנה, דבר שדרש מסאפ העירכות בכמה היבטים. כיום, אמר, יותר ממחצית ללקוחותיה הארגוניים של החברה (88 אלף) הם לקוחות של ארגוני ביניים,



ישי חובב

כאשר מערכות החברה עברו גיוויים ותמיכה ביותר מ-40 שפות.

במהלך העשור החולף, אמר חובב, החברה ביצעה רכישות בהיקף כ-20 מיליארד אירו, ושינתה את פניה מחברת ERP ויישומים ארגוניים לחברת IT כוללת, הפועלת בכמה שדות. את סייבייס, ציין, רכשה החברה לטובת

פעילות בעולמות בסיסי הנתונים, המובייל, היתוך מידע וחשיפתו, את ביזנס אובג'קט לטובת עולם הבינה העסקית, את אריבה וסקסס פקטורס לטובת מיחשוב הענן, ועוד.

חובב ציין כי החברה פועלת בחמישה עמודי תווך בעולם ה-IT: ניידות, Analytics - בינה עסקית וניתוח נתונים צופה פני עתיד, יישומים, ענן, בסיסי נתונים וטכנולוגיות. הוא סיכם בציינו כי "לקוחות מחפשים כיום פתרונות מהירים עם החזר השקעה קצר. אנו נותנים מענה לאתגרים אלו עם פתרון טכנולוגי מוכח, תוך התבססות על תהליכי ה-Best Practice שיושמו בפרויקטים דומים".

לאמץ את החדשנות מהלקוחות הארגוניים

"אנחנו יודעים שלא כל החוכמה נמצאת אצלנו בבית. לכן מה שאנו עושים זה להימצא בקשר הדוק עם הלקוחות שלנו, כמו גם עם סטארט-אפים שמפתחים בסביבת סאפ, על מנת לממש ולהוציא לפועל רעיונות ופיתוחים חדשניים", כך אמר **סטן פרלסביג**, מנהל ערוצי שותפים בסאפ לאזור EMEA (אירופה, המזרח ואפריקה).

לדבריו, כחלק מאותה מגמה של חדשנות, ענקית היישומים הגרמנית הקימה לפני ימים אחדים קרן הון סיכון חדשה, SAP Ventures, לה יוקצו יותר מ-650 מיליון דולר.



סטן פרלסביג

"באמצעות השקעה בסטארט-אפים, אנו זוכים במבט ראשוני על חברות ורעיונות שבשלב מסוים עשויות לסייע לנו לשפר את פעילותנו. הסטארט-אפים, מצידם, מקבלים גב של שחקנית חזקה בשוק שיכולה לסייע להם להיבנות", אמר.

המנמ"ר יום, אמר פרלסביג, "מתמודד עם מכשולים ואתגרים רבים, ובמקביל עם מצב שלא עתיד להשתנות: חל גידול מתמיד בדרישות המגוונות שלו מצד

נס הטמיעה מערכת BI של סאפ בזוגלובק

במסגרת הפרויקט, בהיקף מאות אלפי שקלים, שנועד בין היתר לאחד את דו"חות החברה, הוטמעה מערכת ביזנס אובג'קטס שמשרתת לפי שעה עשרה משתמשים - בהם המנכ"ל ומנהלים נוספים באגף מכירות ♦ בחודשים הקרובים יורחב מעגל המשתמשים לעשרות מנהלים נוספים

נס ישראל, בשיתוף אנשי ה-IT של זוגלובק, הטמיעו מערכת BI של סאפ ביצרנית המזון. הפרויקט החל ביולי 2013 ומסתיים בימים אלה. היקפו הכספי לא נמסר לפרסום, אולם גורמים



מיכל גולדברג-חכם

בשוק העריכו אותו במאות אלפי שקלים. במסגרת הפרויקט הוטמעה מערכת ביזנס אובג'קטס, כלי ה-BI של חברה אותה רכשה סאפ לפני כמה שנים. זוגלובק קיימת 70 שנים, מונה 1,200 עובדים בארבעה אתרי ייצור ושלושה מרכזי הפצה. 400 מהעובדים הם משתמשי IT. שלוש סיבות עמדו מאחורי הבחירה בכלי BI זה: מערכת הליבה (ERP) של הארגון היא מבית סאפ, תשתית הנתונים היא BW והרצון לתחזק את הכלי בצורה עצמאית - בלא סיוע של צד ג' שיתחזק אותו. מטרת הפרויקט היו רצון הארגון להציג אמת ארגונית אחת, ולא עוד אוסף דו"חות אשר מציגים נתון מסוים בגרסאות שונות; יצירת מילון מונחים ארגוני אחיד; קבלת נתוני מכירות ונתונים נוספים על בסיס יומי ובאופן מעודכן; ועבודה עם כלי ידידותי, בעל ממשק משתמש נוח, יכולת ביצועים וידידותי למשתמש באופן ההצגה.

בשלב הראשון, המסתיים בימים אלה, מערכת ה-BI משרתת כעשרה משתמשים, בהם המנכ"ל ומנהלים נוספים באגף מכירות. בחודשים הקרובים יורחב מעגל המשתמשים לעשרות מנהלים נוספים ממערך המכירות בחברה.

בראיון לאנשים ומחשבים, אמרה מיכל גולדברג-חכם, מנמ"רית זוגלובק, כי "הפרויקט הוגדר כפרויקט מנכ"ל, משמע הוא היה הלקוח שלי. המנכ"ל, פיני קמרי, הוא זה שעבד מולי, הגדיר את הדרישות ואת החזון שלו בפרויקט. פעלתי לאור הנחיותיו, שלפיה 'אני רוצה שלוח המחוונים של ה-BI יהיה מסך הבוקר טוב שלי. מה שאני רואה הוא זה שיניע אותי לפעולה'. לכן הפרויקט חולק לשלבים, ובכל שלב נעשה תיאום ציפיות מול הלקוח הפנימי שלי".

יוסי הטוני

הניבה למערך ה-IT שבראשותו קיצוץ של כ-20% בעלויות התפעול", כך אמר רועי זוהר, מנמ"ר נס טכנולוגיות.

גוף ה-IT העומד בראשו, אמר זוהר, מונה 150 עובדים, מתוכם 80 בישראל, כשרובם אנשי יישומים ומיעוטם אנשי תשתיות. "ב-2011 הגיעה הנהלת החברה להחלטה כי ניתן - וצריך - לעשות דברים אחרת, הן בשל הרצון להתייעל והן בשל הרצון לעבוד 'לפי הספר', ולהפעיל את מערך ה-IT בצורה נכונה יותר", אמר זוהר.

השלב הראשון, הסביר, "היה הקמה של 'לשכת שירות'. לאור הניסיון בתחזוקה, פיתוח מערכות סאפ לאורך שנים עבור לקוחותינו והבנה עמוקה של תהליכים אלו - הקמנו בנס לשכת שירות לטובת מתן שירותי



רועי זוהר

תחזוקה, פיתוח ותמיכה עבור לקוחות סאפ. אנו היינו הלקוח הראשון של הלשכה. המודל של לשכת השירות החדש איפשר לנו ומאפשר לחברות וארגונים קטנים ובינוניים לקבל גמישות עסקית מידבית ושירות לכלל המודולים והתהליכים שהארגון משתמש בהם, תוך הגדרת רמת שירות (SLA)". לדבריו,

"לשכת השירות מציעה פתרון לנושאים שונים, דוגמת תחזוקה, תקלות, חבילות עבודה לשינויים ותוספות וביצוע פרויקטים במחיר קבוע. המודל מאפשר חסכון משמעותי בעלויות תחזוקת המערכות, ובנוסף - מחויבות לרמת שירות ולמענה של תוספות בהתאם לצרכים המשתנים של הלקוח. כערך מוסף, אנו מעמידים לטובת לקוחות לשכת השירות שירותי מומחה רוחביים להתייעלות ולאסקלציה לפי צורכי הלקוח המשתנים".

לדבריו, "ארגוני ביניים, ונס ביניהם, יכולים לנצל באופן טוב יותר את

אנשי ה-IT, כך שהעובדים יעבדו בחלקי שורה שונים אצל כמה לקוחות" לשכת השירות, ציין זוהר, פועלת בארבעה רבדים - תחזוקה, שו"שים (שינויים ושיפורים), שדרוגים ופרויקטים. "בינו פלטפורמה לניהול IT שעונה על צורכי הארגון, מספקת גמישות ויכולת ניד של עובדי ה-IT, קיצרנו את משך הזמן של פרויקטי ה-IT והפחתנו את התקציב".

בין השאר, אמר זוהר, הם הטמיעו שני כלים של סאפ: Solution Manager, המנהל את כל פס הייצור של ה-IT בסביבת הסאפ; ומעליו הוטמע כלי MS Project, לניהול תוכניות העבודה והמשאבים.

לאחר שבשנים 2011 ו-2012 הופחת תקציב ה-IT בכ-20% כל

שנה בשל העבודה במודל החדש, אמר זוהר, "עשינו עוד קפיצת מדרגה ב-2012, כאשר ערכנו ארבעה פרויקטי שדרוג ענקיים למערכות הסאפ אצלנו, תוך קיצור משך השרדוג וחסכון של 50% בעלות הפרויקטים".

"הגענו למצב שבו כל ניהול עבודת ה-IT נעשה באופן אוטומטי: כל הנתונים מרוכזים במקום אחד, עם יותר שליטה, תהליכי זרימה אחודים וקיצור זמני פרויקטים", סיכם זוהר. "הרעיון בבסיס המודל החדש הוא ניצול וניהול יעיל יותר של עובדי ה-IT, העברת ידע, גיבוי כוח אדם ושילוב מומחים. זה התמיהל המיטבי לעבודה, והוא זה שיביא למימוש החזון לפיו המנמ"ר מסייע להיבטים העסקיים בארגונו. מנמ"ר שלא יעשה כך - לא יהיה".

רועי זוהר: "הגענו

למצב שבו כל ניהול

עבודת ה-IT נעשה

באופן אוטומטי: כל

הנתונים מרוכזים

במקום אחד, עם יותר

שליטה, תהליכי זרימה

אחודים וקיצור זמני

פרויקטים"

עידן האפשר

מייק דסיזר, נשיא מק'אפי: "הכל אפשרי היום, אבל רק בתנאי שהמשתמשים חשים בטוחים" ♦ "רק אם נצליח להבטיח לעצמנו חוויית משתמש נטולת סיכון נוכל להפיק את המרב מכל החדשנות האדירה הזו שמקיפה אותנו", אמר דסיזר במליאת הפתיחה של כנס McAfee Focus 2013

אור יעקב

חדשנות אבל עם סיכונים

"אבל כמו כל דבר בחיים", הסביר דסיזר, "אין טוב בלי רע, חיובי בלי שלילי או אור בלי חושך. כל החדשנות הזו תומנת בחובה גם סיכונים, ואנחנו חייבים להיות מודעים אליהם. הזמינות הזו של כמות דמויות של אפשרויות, חושפת אותנו גם לאיומים חדשים, יצירתיים ומתוחכמים יותר מאי פעם. כשם שרשתות התקשורת של היום, שנבנו לפני חמש או עשר שנים, לא תוכננו כדי לעמוד בהתפוצצות התעבורה של ימינו - כך הן גם לא תוכננו לעמוד מול השפעת המטורף של איומים שקיים היום".

"כשם שרשתות הדור הבא (NGN - Next Generation Networks) נבנות היום בראייה קדימה לצורכי התקשורת של העתיד, כך צריך לבנות גם את היבט האבטחה", הסביר נשיא מק'אפי. "אבטחה צריכה להיות אלמנט נוסף בתכנון ולהיכנס לתמונה כבר ביום העבודה הראשון. אם נחשוב על היבטי האבטחה בשלבי העיצוב הראשוניים ונשלב אותה בכל צעד של התהליך, נקבל רשתות מאובטחות הרבה יותר מבלי להתפשר על הביצועים ועל חוויית המשתמש".

להחליט היום איך ייראה העתיד

"דבר אחד בטוח: עתיד האבטחה לא יראה כמו העבר. האתגר שעומד בפנינו הוא להחליט היום איך ייראה העתיד - ולפתח טכנולוגיות בהתאם. זה אתגר לא פשוט, שיעסיק אותנו בשנתיים הקרובות לכל הפחות",

כך אמרה **רנה גיימס** - נשיאת אינטל העולמית. לדבריה, "ברור לנו שנעבור מלאבטח רשתות ומכשירים, לאבטחת אנשים ומידע. המעבר הזה מתחיל כבר עכשיו, והוא ילווה אותנו בשנים הקרובות".

גיימס התייחסה לרכישת הענק של אינטל את מק'אפי, ואמרה שהעסקה הייתה מהלך מתבקש. "שואלים אותי הרבה למה אינטל היא זו שצריכה להרים את הכפפה ולהמציא מחדש את עולם האבטחה", ציינה גיימס. "אנחנו



רנה גיימס

הרי מבליים את רוב זמננו בלבנות דברים שהם כל כך מורכבים, עד שרוב בני האדם לא מצליחים להבין אותם. התשובה היא שאנחנו הם אלה שממציאים את המיחשוב ומפתחים אותו כל יום, ולכן אכפת לנו מאוד איך ייראה העתיד שלו".

לדברי נשיאת אינטל, "אנחנו מאמינים שאבטחה יכולה להיות מגבילה, או להוות הזדמנות גדולה מאוד. אבטחה היא עיקרון מרכזי באופן שבו הכל יעבוד בעולם המיחשוב, בענן, ברשתות, בדיטה-סנטר ובמכשירים המחוברים. האבטחה היא זו שמחברת בין כולם, נוגעת בכלם וקובעת מה אפשרי ומה לא. אנחנו מדברים על זה כבר שנים, אבל בסופו של דבר הבנו שאנחנו לא יכולים לעשות את זה לבד. לכן רכשנו את מק'אפי".

"אני חיים בתקופה שבה הכל אפשרי. אני קורא לזה 'עידן האפשר' (The Age of Possible). הטכנולוגיה יכולה לעשות היום כמעט הכל,

אבל רק בתנאי שהמשתמשים בה חשים בטוחים", כך אמר **מייק דסיזר**, נשיא מק'אפי העולמית. לדבריו, "אנחנו הופכים למחוברים יותר, טכנולוגיים יותר וניידים יותר - ויש לכך השלכות קריטיות על האבטחה והפרטיות שלנו. רק אם נצליח להבטיח לעצמנו חוויית משתמש נטולת סיכון, או לפחות מופחתת סיכון, נוכל באמת להתקדם קדימה ולהפיק את המרב מכל החדשנות האדירה הזו שמקיפה אותנו".



מייק דסיזר

דסיזר אמר את הדברים במליאת הפתיחה של כנס McAfee Focus 2013. האירוע, שמשך אליו כ-3,000 לקוחות, שותפים ועובדי מק'אפי, נערך במרכז הכנסים של מלון Venetian בלאס וגאס. לדברי דסיזר, "היקף האיומים היום גדול מאי פעם, אבל כך גם הסיכון שטמון באי-התמודדות

עם האיומים הללו. אנחנו חייבים להבין, שלצד כל הטוב הזה שמקיף אותנו, יש גם רע - ואי אפשר להתעלם ממנו. תפקידנו, כאנשי אבטחה, הוא לאפשר לעולם ליהנות מהקדמה הטכנולוגית מבלי לחשוש שיאונה להם רע כתוצאה מכך. אנחנו צריכים לחשוב על כל האספקטים של אבטחת המידע, כדי שהם לא יצטרכו לעשות זאת".

דסיזר פירט על "עידן האפשר", וקבע כי מדובר באחת התקופות המרגשות ביותר לחיות בהן בתור אנשים מבוגרים. "תחשבו על כמות החדשנות שיוצאת לעולם מדי יום, ועל היקף השינויים שחווינו כבני אדם בשנים האחרונות. זה בלתי נתפס! קחו את האינטרנט, לדוגמה. בזכות הרשת, חברות קטנות יכולות לקום בין לילה ולהתחיל לעשות עסקים. חברות גדולות משתמשות היום באינטרנט כדי לתקשר עם לקוחותיהן ישירות ולקבל מהם משוב בזמן אמת. האינטרנט שינה את האופן שבו אנחנו משווקים מוצרים, פונים לקהל היעד שלנו ופועלים בשוק. הוא שינה את הכל".

האינטרנט, המשיך דסיזר, "שינה באופן מרחיק לכת גם את תחום החינוך, למשל. חינוך שבעבר היה זמין רק לעשירים, זמין היום לכל מי שיש לו מחשב ואמביציה. בעזרת האינטרנט, אתה יכול ללמד את עצמך הכל ולהשכיל בדרכים שבעבר היה קשה לדמיין".

"תחשבו על הקשרים החברתיים שהיו לנו בתור ילדים", אמר. "כל החברים שלי בבית הספר היו ילדים שגרו בעיירה שאני גרתי בה. לא היתה לי דרך להכיר ילדים ממקומות אחרים ובטח שלא לתקשר איתם על בסיס יומיומי. לילדים שלי, לעומת זאת, יש חברים שגרים בצד השני של ארצות הברית, שגרים באירופה ואפילו חברים שגרים באוסטרליה. זה לא פחות ממדהים, אבל זה רק קצה הקרחון. העולם יפתח לעוד ועוד תחומים חדשים בתקופתנו ויהיה מרגש מאוד לעקוב אחרי זה".

בזה. אנו חיים בעולם שבו המידע הוא הנכס החשוב ביותר וזהות היא הדבר היחיד שאמיתי. איך מאבטחים את כל זה? זו נקודה מרכזית באסטרטגיה שלנו. אינטל נמצאת בעמדה ייחודית לפתור את הבעיה הזו, כי אנחנו נוגעים בכל תחומי המיחשוב."

* הכותב הוא שליח אנשים ומחשבים לארצות הברית

"המטרה שלנו בעשור הקרוב היא ליצור ולהרחיב טכנולוגיות מיחשוב במטרה לחבר ולהעשיר את חייהם של כל בני האדם על כדור הארץ", אמרה ג'יימס. "רכשנו את מק'אפי, כי חשוב מאוד להוסיף את המילה 'מאובטחות' במשפט הזה. כל מה שנחליט לעשות, לפתח, לייצר, להמציא ולחדש - חייב להיעשות באופן מאובטח, כדי שנרצה להשתמש

ליאון פאנטה, שר ההגנה האמריקני לשעבר: "מתקפת סייבר אחת יכולה לשתק את ארצות הברית כולה"

"רוב האנשים לא מבינים את גודל האיום שמרחף מעלינו. כשהם חושבים על סייבר, הם חושבים על האקרים ועל פושעים שגונבים מידע עסקי וזהות של אנשים", כך אמר פאנטה, עד לאחרונה שר ההגנה האמריקני וראש ה-CIA לשעבר ♦ לדבריו, "אבטחת מרחב הסייבר היא לא אחריותה הבלעדית של הממשלה. התעשייה הפרטית חייבת להגן על עצמה יותר ולחלוק יותר מידע עם הממשלה. במקביל, על הממשלה לדאוג לחקיקה מתאימה בתחום, שתגן על חברות שחולקות מידע על מתקפות"



ליאון פאנטה

פיתוח יכולות סייבר מתקדמות כדי להגן על עצמה, וגם כדי לתקוף אם נצטרך. מאחר ואנחנו עושים את זה, אנחנו יודעים שגם שאר המדינות עושות את זה, ואני מדבר על מדינות כמו סין, רוסיה ואיראן. אל תטעו: גם ארגוני טרור בינלאומיים כמו אל-קעידה מפתחים יכולות סייבר. כשארצות הברית מתכננת תקיפה צבאית היום, הסייבר הוא אלמנט חשוב מאוד בתכנון. אנחנו משתמשים בסייבר, למשל, כדי לשבש את התקשורת של האויב, להטעות את הרדאר שלו וליצור לעצמנו יתרון בשדה הקרב הפיזי - והם עושים את אותו הדבר."

לכן, אמר פאנטה, "אחד התסכולים הכי גדולים בעבודה שלי, הוא לגרום לכולם להבין עד כמה זה חשוב לקחת ברצינות את איום הסייבר ולעשות ככל שביכולתנו כדי להגן על עצמנו מפניו. אנחנו רק בתחילתו של עידן התוקפנות בסייבר. זה לא ייעצר פה. סייבר יכול לשתק מדינה היום, ולכן אנחנו חייבים לעבוד יחד כדי להגן על עצמנו. הטכנולוגיה שכולנו מדברים עליה היא המפתח לשגשוג וחדשנות בעתיד. אם אנחנו רוצים שהיא אכן תהיה כזו, במקום להיות עקב אכילס שלנו, עלינו לשמור עליה מכל משמר. אבטחת הסייבר היא העתיד."

אור יעקב

יעבדו יחד וייקחו סיכונים כדי להגן על המדינה. זהו לא זמן לדיבורים, אלא זמן למעשים. האיום הזה ממשי והוא נמצא בפתח דלתנו."

תחילתו של עידן התוקפנות בסייבר

בגיל 75, עם קריירה פוליטית וביטחונית מפוארת מאחוריו, פאנטה הוא אחד האוטוריטות הגדולות ביותר בעולם בתחומי הצבא והביטחון. הוא הפך לאישיות בינלאומית ב-1994, כאשר מינה אותו הנשיא ביל קלינטון לראש מטה הבית הלבן - תפקיד שמקביל בסמכויותיו למנכ"ל משרד ראש הממשלה בישראל. פאנטה עבד עם תשעה נשיאים אמריקניים בחייו המקצועיים, ועמד בראש ועדות ותתי-ועדות בנושאי תקציב ובטחון. ב-2009 מינה אותו הנשיא ברק אובאמה לשמש כראש סוכנות הביון המרכזית של ארצות הברית, ה-CIA, וביוני 2011 קודם פאנטה להיות שר ההגנה ה-23 של ארצות הברית. הוא פיקד על מבצעים רבים ב-50 שנותיו בושינגטון, לרבות המבצע לחיסולו של אוסמה בן-לאדן במאי 2011.

"רוב האנשים לא מבינים את גודל איום הסייבר שמרחף מעלינו", אמר פאנטה בכנס. "האדם מהיישוב לא חשוף לכל המידע ולא מבין את ההשפעה שיכולה להיות לוויורוסים מתוחכמים ולמתקפות סייבר אחרות על חייו. זה שדה הקרב של העתיד - ואני מקפיד לומר זאת מעל כל במה אפשרית בושינגטון. במהלך הקריירה שלי פגשתי כמה מהמהנדסים המבריקים ביותר בעולם, שהראו לי וירוסים שהותירו אותי פעור פה. הרמה הטכנולוגית שעולם אבטחת הסייבר הגיעה אליה היא פשוט מדע בדיוני. היכולות שעומדות בפני תוקפי הסייבר חייבות להדליק נורה אדומה אצל כולנו". הוא סיפר, כי "ארצות הברית עובדת על

"אנו ניצבים בפני איום ממשי של תקיפת סייבר - כזו שתשפיע על הכל כשאנשים חושבים היום על סייבר, הם חושבים על האקרים ועל פושעים שגונבים מידע עסקי וזהות של אנשים. הם אמנם קיימים ומאיימים, אבל הסכנה הגדולה יותר שעומדת מולנו ברשת היא מתקפת סייבר כוללת, שתבצע על ידי מדינה או ארגון טרור. מתקפה כזו יכולה להשבית אותנו ולשתק את ארצות הברית כולה", כך אמר ליאון פאנטה, עד לאחרונה שר ההגנה האמריקני וראש ה-CIA לשעבר. לדבריו, "אנשים חייבים להבין את טבע האיום ואת חומרתו. כולנו חיים ועובדים בעולם מונע מידע. זו המאה ה-21. הטכנולוגיה שינתה את האופן שבו אנחנו חיים ועושים עסקים, אבל זה לא שווה הרבה אם זה לא מאובטח כראוי". פאנטה אמר את הדברים במליאה המרכזית של כנס McAfee Focus 2013. לדבריו, "אבטחת מרחב הסייבר היא לא אחריותה הבלעדית של הממשלה. הסקטור הפרטי מפעיל תשתיות גלובליות ושירותים קריטיים שחייבים להגן עליהם. התעשייה הפרטית חייבת להגן על עצמה יותר ולחלוק יותר מידע עם הממשלה. במקביל, על הממשלה לדאוג לחקיקה מתאימה בתחום, שתגן על חברות שחולקות מידע על מתקפות זו עם זו ועם הממשל. בנוסף, שני הצדדים צריכים לפעול להמשך פיתוח יכולות חדשות בתחום, להכשרת לוחמי סייבר וליישום טכנולוגיות שיגנו על האומה מפני האיום הזה."

"עלינו לבצע את הצעדים האלה יחד", קבע פאנטה. "האיומים הולכים ומתגברים מדי יום, בעוד שארצות הברית מתמודדת עם אתגרים קיומיים, כמו חוב לאומי חסר תקדים. המצב חמור עד כדי כך שהממשל הפדראלי כולו נסגר השבוע. האם זה העתיד שאנחנו רוצים עבור ילדינו? המצב ישתנה רק אם מנהיגים

איך לעשות פרויקט - וגם להצליח

"ארגונים שלא ינהלו פרויקטים עם טכנולוגיה ובשיטתיות - ימותו. פרויקטים שמנוהלים לא נכון ובצורה לא שיטתית מבזבזים כספים בלי סוף", אמר ריצ'ארד פאריס, סגן נשיא בכיר באורקל ♦ לדבריו, "ארגונים נדרשים להיות חדשניים על מנת לצמוח עסקית, כי אם הם לא ייצרו חדשנות - הם לא ישרדו" ♦ "המשותף לפרויקטים הכושלים הוא שהם לא נוהלו", אמר ישי ויינגרטן, משנה למנכ"ל מקיט

יוסי הטוני < צילום: יעקב ליבשיץ



ריצ'ארד פאריס

"לנהל חדשנות זה אוקסימורון - כמו היגיון צבאי"

פאריס אמר כי "לנהל חדשנות זה אוקסימורון, זה כמו הביטוי 'היגיון צבאי', שלא באמת קיים. למרות זאת, ארגונים נדרשים לעודד חדשנות או לרכוש אותה, אבל לא 'להרוג' את החדשנים ואת דרך החדשנות". לדבריו, "אתגר נוסף שניצב בפני ארגונים הוא הצורך לדעת מתי ולמה חדשנות לא עובדת, מתי להפסיק לעשות אותה, כי היא לא מחדשת באמת".

הוא המליץ לארגונים לערוך כמה פעולות על מנת שהחדשנות תסייע להיבטים העסקיים שלהם: "להתעדכן ולזרום" עם המגמות הטכנולוגיות והעסקיות שבשוק; לקרוא ולשאול שאלות; לחפש רעיונות מכל מיני מקורות מידע; לסנן רעיונות; לחבר מערכות ארגוניות שונות כדי להגיע לכלל יעד אסטרטגי ארגוני; לנהל את העסק ולא רק לנהל פרויקטים; וליצור מתודולוגיה שקופה, שתביא לכדי שיתופיות בין העובדים בדרגים השונים".

לדבריו, "חדשנות היא מימוש הרעיון. לצידיה, נדרש לערוך בקרה, לבצע ניהול סיכונים מושכל, למדוד תהליכים ועלויות, לנטר, לרווח ולהאיר. חדשנות אמנם כרוכה במזל אבל נדרש ליצור עבורה את התשתית, כך שהיא תוכל לצמוח. ניהול מצאי פרויקטים ארגוני (Enterprise Project Portfolio Management) הוא הדרך הנכונה עבור ארגונים לנצל הזדמנויות ולהרחיב את עסקיהם. כמו שאמר אנדריי ז'יד, הסופר הצרפתי זוכה פרס נובל: 'אדם לא יכול לגלות אוקיינוסים חדשים, אלא אם יש לו אומץ

ניהול פרויקטים הוא מקצוע לכל דבר ועניין. אם לא מנהלים פרויקטים בצורה מסודרת ושיטתית, תוך התבססות על טכנולוגיה, מבזבזים כספים לבלי סוף. ארגונים שלא ינהלו פרויקטים עם תוכנות לתחום - ימותו", כך אמר ריצ'ארד פאריס, סגן נשיא בכיר באורקל.

פאריס היה דובר המפתח בכנס שערכה מקיט מערכות מקבוצת מלס-תים. הכנס, בהפקת אנשים ומחשבים, התקיים במרכז הכנסים אוניו שבקריית שדה התעופה. השתתפו באירוע מאות מלקוחות החברה והוצגו בו פתרונות פרימוורה של אורקל לטיפול בתחום ניהול היצע הפרויקטים הארגוני (EPPM). פרימוורה מיוצגת בארץ על ידי מקיט.

במהלך דבריו סיפר פאריס, כי הוא היה מייסד משותף בפרימוורה לפני שלושה עשורים. "לוינו לצורך הקמת החברה 50 אלף דולרים, כי אז לא היה נהוג שקרנות הון-סיכון ישקיעו", אמר. "למזלנו, הרווחנו באותה השנה 100 אלף דולרים, וכך לא הצטרכנו לחזור להיות מהנדסים שכירים. אחרי שנה, מחזור המכירות שלנו עמד על 1.5 מיליון דולרים, וכשאורקל רכשה אותנו ב-2008 הוא עמד על 200 מיליון".

הוא פירט את מסקנותיו בקשר לחדשנות והמצאתיות, בהתבסס על ניסיונו האישי בהקמת החברה. "אפלטון אמר שהכורח הוא אבי ההמצאה. אני אומר שכל אחד רוצה להיות חדשן וממציא, אלא שחדשנות היא לא רק הרעיון אלא גם מימושו וההוצאה שלו לפועל. ארגונים נדרשים להיות חדשניים על מנת לצמוח עסקית, כי אם הם רק ימשיכו לעשות מחר את מה שעשו היום, הם לא יוכלו להתקדם. להתייעל בארגון זה לא מספיק. ארגון שלא ייצר חדשנות - ימות". לדבריו, "חדשנות משמעה גם עשיית שגיאות, אלא שיש להכיר בהן ולתקן אותן במהירות. על הממציא והחדשן להכיר בכך שיש סיכוי שהוא ייכשל. למזל, זה לא קרה לנו, בפרימוורה".

"אחת המגרעות של ארגונים חדשניים היא שלעתים הם מתאהבים בהמצאה שלהם ולא ממשיכים הלאה", הוסיף פאריס. "דאג מה קרה לפולרואיד ולקודאק. הם לא התקדמו וסופם שונתרו מאחור". הוא ציין כי "בעיה נוספת של ארגונים היא הקושי לעכל את העובדים החדשניים. הם מוזרים, משבשים, משוגעים ובעייתיים".

שלב איסוף המידע כדי להימנע מלהגיע להחלטה מאוחר מדי". השני, "ארגונים לא מסיימים פרויקטים בזמן, אז צריך להתחיל אותם מוקדם. התחלה נכונה של פרויקט תביא להסתברות גבוהה לסיימו בזמן". השלישי, "אי תלות ופשטות. יש לפעול נגד מה שחונכנו, ולא ליצור תלויות בניהול פרויקטים. התלויות הללו מאריכות את משך הפרויקטים. ככל שיהיו יותר תלויות ואילוצים, כך רמת הביצוע של הפרויקט תרד". את העמוד הרביעי כינה "הדחקה ופיגועים". לדבריו, "צריך לעבוד בצורה מסודרת ולא כתגובה ל-'פיגועים'. רוב הפרויקטים נכנסים לסחרור של תגובתיות וכך אובדת יכולת הניהול שלהם, מפני שהם מגיבים בלחץ. התגובה או ניסיון התגובה מגיעים מאוחר ונוצרת תמונת מצב שלא נצפתה מראש. יש לתכנן מראש, עם ניהול סיכונים מושכל". עמוד התווך החמישי הוא "הצורך להביט על פרויקט כעל כל תהליך ייצור תעשייתי. בכל מגזר תעשייה יש רצפת ייצור, ויש תהליכי ייעול, דוגמת Lean. אלא שבפרויקטים רבים, לא רק של תוכנה, שוכחים את העובדה הזו ולא נערכות פעולות לייעול ולשיפור התהליך. צריך להסתכל על פרויקט כעל רצפת ייצור", אמר ויינגרטן.

לסיכום הוא ציין, כי "על פי הערכים האלה ניתן להתמודד עם האתגרים הפרויקטליים בצורה מתונה, מתוכננת ומושכלת. תחומי התהליכים הארגוניים והמערכות לניהול הפרויקטים הם קריטיים לתפקוד המוצלח של ארגונים. יישום של מערך תהליכי ומתודולוגי בניהול פרויקטים הוא בעל ערך עצום".

"החוליה החסרה" בניהול מצאי פרויקטים

עמי דניאלי, סמנכ"ל מכירות ושיווק מערכות ניהול פרויקטים במקיט, אמר כי החברה קמה ב-1984 ויש לה חמישה שדות פעילות: תשתיות, PLM (ניהול מחזור חיי המוצר), הדמיית הנדסיות, פיתוח מוצרים "ובתחילת השנה נכנסנו לתחום ניהול מצאי פרויקטים ארגוני (EPPM), עם ייצוג והטמעת פתרונות פרימוורה של אורקל".

דניאלי כינה את התוכנות לניהול מצאי הפרויקטים הארגוני "החוליה החסרה", ברמז לחוליה החסרה באבולוציה של בני האדם. לדבריו, "זיהינו נקודת תורפה משמעותית, כואבת, שהיא בבחינת החוליה החסרה בעולם ניהול הפרויקטים בקרב ארגונים. מצד אחד, מנהל פרויקטים לא הוגדר כמקצוע, ומנגד, היה נתק בין ניהול הפרויקט בצד הטכנולוגי שלו לעומת ניהולו בצד העסקי-פיננסי. הבנו שהכלי של אורקל יכול לסייע למימוש המגמה של



עמי דניאלי

חיבור התהליכים העסקיים והתפעוליים בארגונים. מדובר בפתרונות שמסייעים לחבר בין הארגון לפרויקטים שמבוצעים בו, לסייע לתמחור אמיתי שלהם, לפי פרויקט, לניהול תלקיט פרויקטים ולניהול של פרויקטים גדולים".

הוא סיים בצינון, כי "הכלים מסייעים להביא לארגון צפייה פרו-אקטיבית באמצעים חזותיים, הם מספקים נגישות ושיתופיות ארגונית, יוצרים שיתוף בין תחומים בארגון, דוגמת הנהלה, פיננסים, ייצור והנדסה, מביאים לניהול סיכונים והדמיית לטובת לוח זמנים של תקציב וגורמים לחיבור למערכות הארגוניות, דוגמת ERP. השוק הישראלי בשל כיום להטמעת פתרונות אלה".

לאבד את מראה החוף".

פאריס סיכם באמרו כי "התועלות מניהול פרויקטים הן רבות: צמצום הוצאות הארגון, מצוינות תפעולית ועמידה ביעדים העסקיים. חזוננו הוא שכל הפרויקטים ינהלו על ידינו, תוך שילוב המגמות החדשות שבעולם ה-T, מיחשוב ענן, ניידות ומיחשוב חברתי".



ישי ויינגרטן

"פרויקטים רבים אינם סיפור הצלחה"

ישי ויינגרטן: "על

פי הערכים האלה

ניתן להתמודד

עם האתגרים

הפרויקטליים בצורה

מתונה, מתוכננת

ומושכלת. תחומי

התהליכים הארגוניים

והמערכות לניהול

הפרויקטים הם

קריטיים לתפקוד

המוצלח של ארגונים.

יישום של מערך

תהליכי ומתודולוגי

בניהול פרויקטים הוא

בעל ערך עצום"

"פרויקטים די רבים הם לא סיפור הצלחה. יש לכך מגוון סיבות, אולם המשותף לכולם הוא שהם לא נהלו", כך אמר **ישי ויינגרטן**, משנה למנכ"ל מקיט.

בדבריו מנה ויינגרטן כמה עשרות דוגמאות של פרויקטים שנכשלו, ביניהם הקמת נתב"ג 2000, בניית מטוסי ה-F-35, האיירבאס 308A והקונקורד, פרויקטי תחבורה ובניית גשרים, חפירת התעלה המחברת את בריטניה וצרפת, ועוד. הוא ציין כי הכישלונות נובעים מאי עמידה בלוחות זמנים, בתקציב או בתפוקה שלשמה נועדו.

"על מנהלי הפרויקטים לשאול את עצמם: הייתכן שאנחנו עובדים בגישה לא נכונה? עליהם לערוך חשיבה ומיקוד מחדש שבסופו יבינו איך לבצע את הפרויקט באופן מושכל, כך שהוא יביא ערך. פרויקטים נמדדים על הביצוע - ולא על תכנון", הוסיף.

ויינגרטן ציין חמישה עמודי תווך לניהול מושכל ומתוכנן של פרויקטים. הראשון שבהם הוא "להתמקד במצב ובניהול ולא ביצירת תמונת מצב. יש לחסוך את



שלוש הירידים it-sa, המקבל את פני המבקרים במרכז הירידים של העיר נירנברג

מגרמניה באהבה: יריד it-sa

ל-it-sa ול-InfoSecurity יש אותו מספר מציגים, כ-350 - אך היתרון הגדול של הלונדונית הוא בכך שהיא מתנהלת, איך לא, כולה באנגלית. כך, כדי להמשיך לגדול, חייבת התערוכה בנירנברג להתחיל לשלב אנגלית בכל מקום, ובעיקר במסלולי המליאה ובהרצאות. השנה אפילו מסיבת העיתונאים נערכה בגרמנית, אך ללא תרגום. לא סביר.

את מי המציגים הישראלים מקווים לפגוש ולמכור לו? בעיקר את המפיצים השונים, כולל משווקי ערך מוסף ואינטגרטורים. וכאלה יש בתערוכה בשפע, מימינך ומשמאלך. כלומר המציגים עצמם הם קהל מטרה לישראלים, כי רוב המפיצים המקומיים וגם מעט הבינלאומיים, כמו Arrow, מציגים בעצמם. לכן עדיף שבכל רגע יהיו שני נציגי החברה מישראל בשטח היריד: האחד יקבל פני המבקרים בביתו, והשני יבקר בביתני המפיצים. אז מי ומי נצפה בין המציגים הישראלים? דיילי ציפי עם התמונות והתשובות...



חברת פורטנוקס היום הייתה מוכרת כמה שנים בשם Access Layers. בביתנה נציגים (מימין): אלכס מילר, מנהל מכירות, ועידן קופרמן - סמנכ"ל התפעול



בביתן הסטארט-אפים נצפתה חברת רז לי, הוותיקה ביותר בישראל. דוברת אנגלית הציג את פתרונות האבטחה של חברתם של שמוליק ומילכה זיילר, המובילה בפלטפורמת iSeries של יבמ



בביתנה של סקייבוקס הישראלית: גידי כהן, מייסד ומנכ"ל החברה



נצפה במליאת הפתיחה: קלאוס רטיך - חבר הוועד המנהל את ירידי נירנברג



אריק צור מגיע לבקר את אלכס מילשטיין בביתנה של סקילורט, אותה הקים

ערי גרמניה הן המובילות העולמיות של הירידים המסחריים בעידן המודרני. בעיר האנובר, למשל, מתקיים היריד בעל השטח הבנוי הגדול בעולם - חצוי מיליון מ"ר של אולמות, המאכלסים יותר מ-50 שנה את תערוכת ה-IT הגדולה בעולם, CeBIT. כמעט לכל עיר בגרמניה, קטנה כגדולה, יש מרכז ירידים, Messe, משלה. העיר הצפונית היא בעצמה עיר קטנה ששיחק מזה, ומיד לאחר מלחמת העולם ה-2 חידשה את מסורת הירידים. העיר הגדולה מינכן, בירתה של מדינת בוואריה העשירה מדרום, התקנאה בהצלחתה של העיר הפרוסית הקטנה והקימה יריד מתחרה משלה, SYSTEMS, שמעולם לא התקרבו ל-CeBIT.

לפני חמש שנים, הרימה מינכן ידיים, ותערוכת SYSTEMS חדלה לפעול. המו"ל הגרמני של אגף אבטחת המידע, שהציג בתערוכה, חבר להנהלת ירידי העיר נירנברג וכך קם היריד it-sa. וזה גם מקור שמו המוזר, שאינו מעיד אלא על ר"ת security-area, שכן כונה בתערוכת SYSTEMS המקורית. זו השנה חמישית בה יריד it-sa נערך בעיר, והשנה הראשונה בה משתתפות נציגות של שש חברות אבטחה ישראליות. זאת לאור פעילותה הנמרצת של יוניפרו, נציגתה של ירידי נירנברג (כמו גם של מינכן וגם של האנובר). יריד it-sa ישנה את שמו בשנה הבאה לשם שיווקי יותר, כך החליטה הנהלת ירידי נירנברג.

ברחבי גרמניה, הירידים הם בבעלות העיר ולא בבעלות פרטית, כמקובל במרבית מדינות העולם. בעולם נערכות שלוש תערוכות אבטחת מידע גדולות. המובילה והוותיקה היא של חברת אבטחה דווקא, RSA, שמה, כשם החברה. התערוכה נערכת כל שנה בסן פרנסיסקו בחודש פברואר ויש לה מהדורה אירופית בזעיר אנפין, שמעתה נערכת באמסטרדם. התערוכה השנייה בגודלה היא InfoSecurity אירופה של Reed ונערכת זה עשור בלונדון. יש לה גם תערוכה שנתית קטנה הרבה יותר במוסקבה.



במיקום מעולה בכניסה, נצפה ביתנה של חברת האבטחה הישראלית הוותיקה Waterfall. בן ברנפלד, מנהל המכירות, נצפה בביתו וגם היה המרצה הישראלי היחיד בכנס שנערך במקביל לתערוכה



אריק צור בפגישת סיכום עם הנהלת היריד. נצפים מימין: קלאוס רטיך, מנכ"ל הוועד המנהל את ירידי נירנברג; אריק צור, נציג היריד בישראל; תומס פיליפ-האס, מנהל יחסי הציבור של התערוכה; ופרנק וניקוב, מנהלת היריד



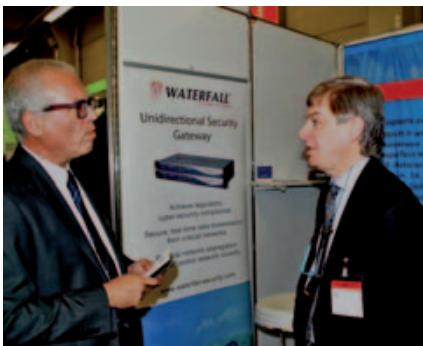
הכנסים נערכו בביתן התצוגות עצמו. מימין, ביתן אדום להרצאות על ניהול אבטחה. משמאל, המסלול הכחול על טכנולוגיית האבטחה. בגרמניה כולם מדברים בשקט (כלומר לא צורחים). לכן אפשר לשוחח בביתן וגם להקשיב להרצאות. יש מה ללמוד...



שקף של כל השותפים הטכנולוגיים שסקייבוקס מנהלת את תוכנות האבטחה שלהם



אריק צור מגיע לביתנה של סקייבוקס הישראלית ופוגש את שני ניסנוב, מנהלת השיווק החדשה של החברה



צור אינו פוסח על ביתנה של Waterfall



מסעו של אריק צור ממשיך לביתנה של פורטנוקס



נצפו: אריק צור, שותף חברת יוניפרו (יחד עם יוני ברקאי), המנהל את נציגות ירידי נירנברג בישראל, יחד עם נציגת הירידים בברזיל



הנה צור בביתנה של Checkmarx, שנרשמה לתצוגה ברבע האחרון ואכן הופיעה בדף העדכון של הקטלוג המודפס (כן, עדיין מדפיסים קטלוג). ויש גם אלקטרוני, כמובן



ונצפו גם מבקרים מישראל שאינם מציגים. מימין: גל הייזלוקורן, סמנכ"ל המכירות של ObservelT; ירום ארד, מנהל המכירות ב-ObservelT; ואריק צור



BIG Data = BIG Deal

תופעת הביג דטה, ההזדמנויות העסקיות, האתגרים ואסטרטגיית המימוש • משמעויות הביג דטה בארגון כוללות התאמה של מערכות המיחשוב והיערכות ארגונית - שילוב מדעני מידע ומעבר לתרבות ארגונית של ארגוני מונע על ידי מידע • מידע גדול זה עסק גדול • מאמר שני משניים

אוטומטיות ולבצע ניתוחים מתקדמים. לפי ניתוח של גרטנר, למרות שמחירי אחסון הנתונים צנחו לכדי שישיית מאז שנת 2005, ההשקעה הכוללת בניהול מידע בארגונים צמחה ב-50%. לפי תחזית עולמית של גרטנר, בשנת 2015, בגלל הביג דטה יתרחשו כמה דברים: יהיה גידול של פי 10 במספר שרתי המיחשוב; יהיה גידול של פי 50 במידע המנוהל בארגונים; יהיה גידול של פי 75 בתעבורת המידע; יהיה גידול של פי 1.5 בכמות מקצועני המיחשוב בארגונים.

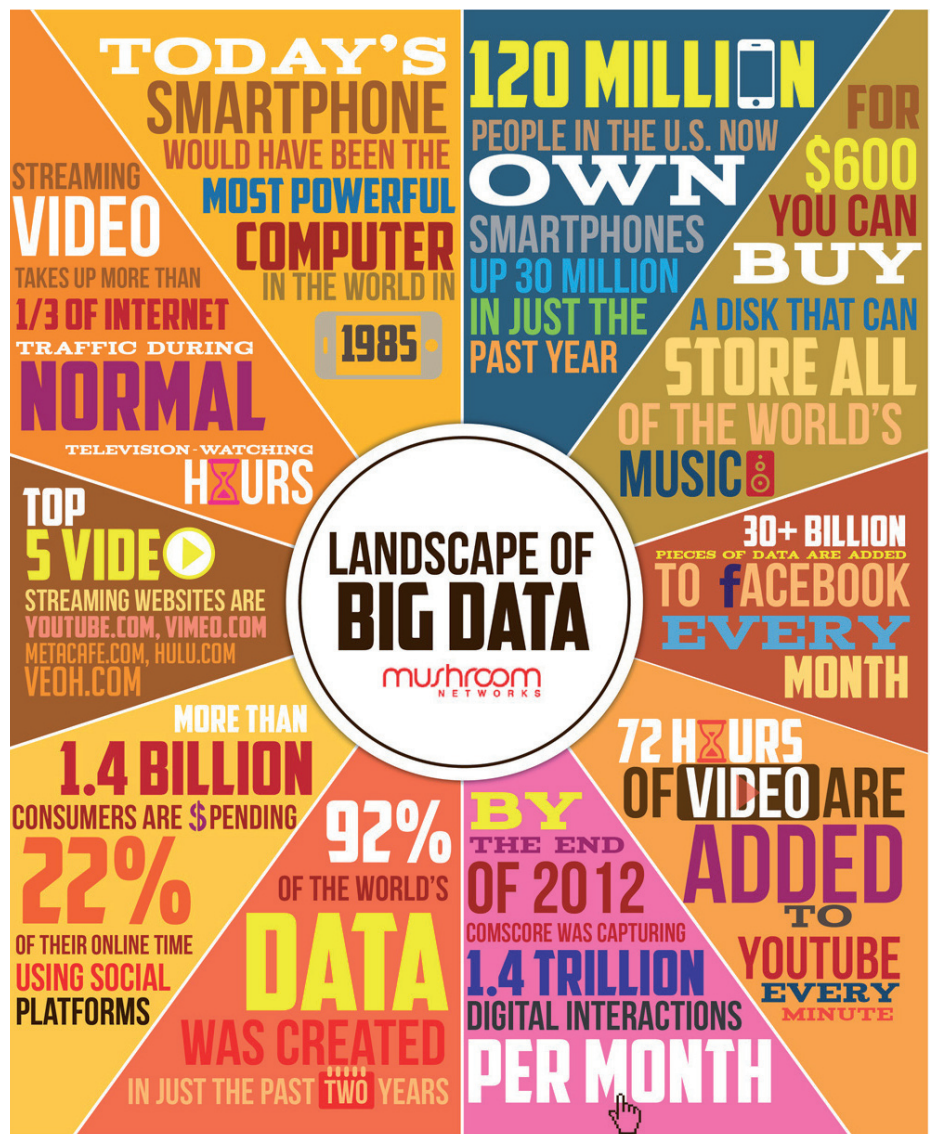
מכיוון שנדרשות יכולות מיחשוב עצומות כדי להתמודד עם כמויות המידע, ארגונים שיחליטו להיכנס לנושא יצטרכו להתאים את ארכיטקטורת המיחשוב שלהם לטיפול במורכבות הביג דטה, כדי לתת מענה לאתגרים של שלושת ה-V: Volume, Variety, Velocity - נפח, מגוון, מהירות. התאמת ארכיטקטורת המיחשוב יכללו החלפה של חלק מהמערכות והכלים - השקעה כספית לא מבוטלת וגם תשומת לב ניהולית. במקרים רבים, מדובר במערכות וכלים שאינם "טבעיים" בארגז הכלים של מנהלי המיחשוב. בנוסף, התאמת ארכיטקטורת המיחשוב עשויה לשלב שימוש בשירותים שניתנים על ידי ספקי צד ג' בענן.

80% מניתוח המידע - בענן

כיום, יותר מ-80% מפתרונות ניתוח המידע האינטרנטי ניתנים במודל שירות (כלומר הארגון משלם עבור שירות שניתן בענן, במקום לפתח יכולות עצמאיות). במקרים רבים, השימוש בפתרונות אלה בארגון נצרך כיום עדיין כאיי מידע מנותקים מהמיחשוב הארגוני, בהובלת סמנכ"ל שיווק, או סמנכ"ל לקוחות. גוגל מדווחת על 10 מיליון משתמשים בגוגל אנליטיקס לניתוח השימוש במתקנים אינטרנטיים. פחות ממחצית מהם משתמשים ביכולות מתקדמות של דו"חות ופילוחים. ככל הנראה, עדיין לא מוצו כל האפשרויות המוצעות במודל זה. ארגונים יצטרכו לתגבר משמעותית את יכולות הניתוח שלהם ולשלב מדעני מידע, אנליסטים בעלי הבנה עסקית, שתפקידם יהיה תכנון המידע והפקת תובנות ממנו. הם תשומה הכרחית לוודא שהארגון מתנהל לפי מידע ומשיג את המטרות שהציב לעצמו בעת הכניסה

אחרי שבחלקו הראשון של המאמר סיפרנו סיפורי גבורה על ההזדמנויות, הצורך והתרומה העסקית הנובעים מהטיפול בביג דטה, מגיע החלק השני: משמעויות ואופן הכניסה לנושא.

ההזדמנויות ב"הקשבה" אפקטיבית לביג דטה הן עצומות, אבל כך גם היערכות הנדרשת כדי לאתר ולשמור נתחים רלוונטיים של מידע, לשנע אותם ברחבי הרשת, לתוך ובתוך הארגון, לבנות יכולות ניתוח



מקור: mushroom networks

הראשונים, כדאי להתחיל פרויקט ביג דטה במשנה זהירות. מכיוון שמדובר בפרויקט בעל משמעויות נרחבות באזורים שונים, עסקיים וטכנולוגיים, מומלץ לבצע הוכחת יכולת - לצמצם את התכולה לשאלה עסקית מוגדרת, לבחור מספר מצומצם של מקורות נתונים ותסריט שאותו בודקים. ובקצרה: פיילוט. חשוב להגדיר את מסגרת הזמן ואת הקריטריונים להצלחה ולתאם ציפיות בארגון לגבי תפקידו של שלב זה לעומת השינוי הממשי שמתוכנן.

צעד רביעי הוא להגדיר פרויקט. ההגדרות צריכות לשלב היבטים שונים: היבטי מידע - רלוונטיות המידע לשאלות העסקיות, זמינות, חוקיות השימוש במידע פרטי; ארכיטקטורה של מערכות מידע - שימוש בשירותי ענן, החלפת כלי מיחשוב; היבטים פרויקטליים - תכנון תהליך מודולרי, עם תוצרי ביניים, שיאפשר "תיקון תוך כדי תנועה"; היבטי הארגון - תשתית ארגונית של אנליסטים או מדעני מידע.

צעד חמישי הוא לבדוק תדיר האם אתם בכיוון - ולכוון. הגענו לשלב המימוש. במהלכו, חשוב להגדיר תוצרי ביניים שייבחנו במשותף על ידי הגורמים העסקיים וה-IT לפי מדדים שונים: איכות התוצר (האם הוא מניע לפעולה, רלוונטיות עסקית), סבירות ההשקעה שבוצעה (האם היא הולמת את התוצרים, האם היא מקדמת את הארכיטקטורה הארגונית) ועוד.

לסיכום: העולם הדיגיטלי מייצר הזדמנויות עצומות לארגונים. הביג דטה, כנגזרת, משול כיום למהפכת המיחשוב האישי, האינטרנט או התקשורת. הוא הפך למיינסטרים בתעשיות בודדות (למשל תיירות), אבל נמצא בתחילת דרכו מבחינת פוטנציאל בתעשיות אחרות: פוטנציאל לשנות את השוק, את המוצרים, את ערוצי ההפצה ומבנה היחסים עם הלקוחות. כמו במהפכות אחרות, חלק מהארגונים, אלה שהם מאמצים מוקדמים של טכנולוגיות, מבינים שעליהם להיות נוכחים לפני המתחרים. אבל כגודל ההזדמנות, כך גודל הסיכון ב"התבררות" ביישום. משמעויות הביג דטה בארגון כוללות התאמה של מערכות המיחשוב והיערכות ארגונית - שילוב מדעני מידע ומעבר לתרבות ארגונית של ארגוני מונע על ידי מידע. כשאתם, בארגונים, מתכננים את צעדיכם בכיוונים אלה - עשו זאת בתבונה: בהדרגה ותוך חיבור מתמיד של כל הגורמים בארגון.

* פלורה לוי, שותפה ב-B-Pro

לתחום. מדען מידע הוא מקצוע חדש, והביקוש לו בימים אלה גדול מאד בארגונים. עם זאת, אנחנו עדים לתופעה, שבה מיומנויות ניתוח נלמדות בבתי הספר ומכשירות את כוח האדם של העתיד, במטרה להדביק את פערי המחסור בכוח אדם עם יכולות אלה.

בראייה רחבה יותר, עם הזמן, התרבות הארגונית של קבלת החלטות תשתנה בהדרגה ברחבי הארגון, והארגונים יהפכו לארגונים מונעי מידע, Data Driven Organizations. אם כיום מידע משמש לקבלת החלטות באזורים מסוימים של הארגון, האזורים האלה יתפשטו ויחלחלו לאורכו ולרוחבו. מכיוון שחלק מההחלטות מבוססות על מידע איכותי לעומת כמותי, ועל שילוב בין שני הסוגים, מנהלים ישכללו יכולות הבחנה בין סוגי הקלט להחלטות וידרשו לקבל מהאנליסטים תובנות מעובדות (Insights) לתמיכה בקבלת החלטות.

לפני הכל, נדרש תכנון בכניסה לנושא - ועל כך בהרחבה בהמשך.

מה עושים מחר בבוקר?

הטעויות הנפוצות ביותר בטיפול בביג דטה מתקשרות לתפיסות כפרויקט טכנולוגי, או כתרגיל באיסוף מידע. אסור להתחיל את הנושא מזווית של הזדמנות טכנולוגית, או בחינת הרחבת יכולות אנליטיות. במקום זה, אנחנו מציעים להתחיל בחמישה צעדים:

האחד, להגדיר את השאלה העסקית - צעד כמעט טריוויאלי, שלמדנו כבר מתודולוגית החייל על פרויקטי BI, ואסור לדלג עליו גם בפרויקטים מסוג זה.

ודאו שהשאלה העסקית ראויה. כיוון שפרויקטי ביג דטה טומנים בחובם הקצאת משאבים לא מבוטלת, וודאו שהשאלה העסקית הנה משמעותית דיה: שיש לה ערך עסקי גבוה, שאפשר להשתמש בתשובות לפעולות מעשיות מוגדרות בארגון.

צעד שני הוא לבדוק מהי הדרך הזולה והמהירה להשיג תשובות. היכנסו לפרויקט ביג דטה במועד הנכון. מידע רב ועדכני ממקורות רבים לא בהכרח נדרש לכל סוגי החלטות בארגון. עשו הערכה של המידע הנדרש ושל המשמעויות הטכנולוגיות לגבי השאלה העסקית שהעליתם. אם אתם לא בכיוון - חכו להזדמנות ראויה כדי להתניע פרויקט ממשי.

צעד שלישי הוא לבצע פיילוט. גם אם צלחתם את שני השלבים

הרישום למפגשי 2014 נפתח



פורום
HR

ופיתוח ארגוני
מבית



מפגש 4 - 17.12.2013 | 2014 כבר כאן: מעדכנים את אסטרטגיית Talent Management הארגונית | יום ג', מלון שרתון ת"א (רח' הירקון 115)



מכשיר היישומים של המכונית Pioneer App Radio 3

מסכי מולטימדיה למכוניות הם לא דבר חדש. מדובר במכשירים שהם מחשבים לכל דבר, המאפשרים גישה ליישומים שונים, חלקם בידוריים וחלקם ניווטיים, ורובם גם מאפשרים שימוש בטלפון החכם באמצעות חיבור בלוטות' כדי לנהל שיחות בקלות תוך כדי נסיעה. אבל המכשיר הזה של פיוניר, עם מסך ה-7 אינץ' שלו, שמיובא לארץ על ידי עוזי רדיו, מאפשר לעשות משהו נוסף - להעביר את הסביבה הטלפונית שלכם אל המסך הגדול. באמצעות אפליקציה אפשר לחבר את מכשיר ה-iPhone שלכם (4 ומעלה) או האנדרואיד שלכם (דגמים מסוימים) בחיבור בלוטות' ולקבל את כל סביבת העבודה במסך המגע הגדול, מה שכמובן מאפשר בקלות להשתמש ביישומים שאתם כבר מכירים היטב. המחירים ננעים בין 3,330 שקלים ועד 5,690 שקלים בהתאם לתצורות השונות של המכשיר.

אלחוטי, חיצוני ומעודכן

TRNDnet AC600 Dual Band Wireless USB Adapter



תקן התקשורת האלחוטי, ה-802.11ac, מביטח העברת נתונים גבוהה יותר מאשר הדורות הקודמים, כולל דור ה-n, וזאת על ידי שימוש בערוץ של 2.4 ג'יגה-הרץ ובערוץ ה-5 ג'יגה-הרץ בו זמנית. בחלק מהמחשבים והטאבלטים החדשים והיקרים ביותר בשוק כבר אפשר למצוא את הרכיב הזה משובץ בתוך המחשב, כחלק מהשבב האלחוטי, אבל מה יכולים לעשות אלו שהמחשב שלהם יצא לשוק בלי השבב המעודכן? להשתמש במתאם כמו זה שמציעה TRENDnet: מכניסים לשקע USB פנוי, וזה, בעצם, הכל. המתאם מציע גם תמיכה אחורה במקומות שבהם אין חיבור 802.11ac זמין (אבל אז אולי לא ממש צריך אותו), וכן חיבור באמצעות WPS אם הנתב שלכם תומך בכך. החברה לא פרסמה מחיר.

קפסולת שמירת קבצים Super Talent Wi-Cap

קבצים, מידע, נתונים. הדברים הכי חשובים בחיי המיחשוב שלנו, לפחות בהיבטים המקצועיים. מכך נובע שצורת האחסון, ואף יותר מכך הנגישות לנתונים, חשובים לא פחות, ומה שיותר קל, כך יותר טוב, ותודה מראש. ה-Wi-Cap של סופר טלנט הוא מעין דיסק און קי, שמאפשר לשמור קבצים בנפח של עד 4 ג'יגה-בייט, אבל כזה שלא צריך לחבר למחשב/טאבלט/טלפון כדי לקרוא את הנתונים שיש בו ו/או לגשת אליהם. הסיבה היא שהוא יוצר מעין רשת אלחוטית עצמאית משלו, שאליה אפשר לגשת באמצעות הדפדפן או באמצעות אפליקציה מיוחדת במכשירים הניידים של דורנו. ניתן להרחיב את זיכרון המכשיר באמצעות כרטיס microSD. המחיר לא פורסם.





קשוחה לי, קשוחה לי Olympus TG830

כן יענו אותן, וכן יחזיקו מעמד ויישארו בסביבה. מצלמות הטלפונים החכמים ממשיכות לתבוע קורבנות בקרב עולם יצרניות המצלמות, אבל אלו לא ייעלמו אף פעם לחלוטין, כי בסופו של דבר מי שבאמת אוהב לצלם לא מסתפק רק ביכולת הבינונית עד בינונית פלוס שמציעים רוב הטלפונים. ואם אתם גם בענייני ספורט ובילוי, המצלמה הקשיחה החדשה של אולימפוס, נצר למשפחה ותיקה ובת לסדרה חדשה, יכולה למצוא חן בעיניכם. ה-TG830 עמידה בנפילות מגובה של עד 2.1 מטרים, היא עמידה למים בעומק של עד 10 מ' וברמת לחץ של עד 100 קילו, והיא מצוידת גם במצפן GPS ובחיישן CMOS עם עדשת 28 מ"מ זווית אופטי של 5x, וכן יכולת לייצוב תמונות ושיפור תמונות בעת שמצלמים אותן בתנאי תאורה שרחוקים להיות מושלמים. בקיצור, היא נשמעת כמו מצלמה שכיף לקחת לטיולים. העובדה שהיא מגיעה בצבעי שחור, לבן, אדום וכחול הופכת אותה גם לחפיץ נחמד. המחיר: 1,799 שקלים.

מרגיש את זה מגיע באוויר Bose SoundLink Mini

עדיין אין לכם רמקול אלחוטי, כזה שמתחבר למכשיר הטלפון החכם שלכם, או לטאבלט או למחשב הנייד, ומאפשר לכם לשמוע את המוזיקה שאתם אוגרים, צוברים או סתם שומרים לרגע באיכות קצת יותר גבוהה מאשר הרמקולים הבסיסיים שבהם מצוידים המכשירים הניידים שלכם? אז תכירו את ה-SoundLink Mini, רמקול בלוטות' חדש מבית בוס. הרמקול הזה קטן, ואפשר בקלות להחזקה ביד, אך למרות זאת טוענים ביבואנית ניופאן שהוא מוציא מתוכו צלילים רבי עוצמה, שהם גם נקיים מאוד. הם גם טוענים שיש לו עד 7 שעות נגינה רצופות לכל הטענה. יש גם חיבור USB עבור מכשירים שלא תומכים בבלוטות'. המחיר של הצעצוע הצבעוני והרעשני: 1,290 שקלים.



הטאבלט הראשון שלה Nokia Lumia 2520



באותו יום שבו השיקה אפל את ה-iPad החדשים שלה, השיקה נוקיה רשימת מכשירים חדשה. אז אם לא ממש שמתם לב לחברה שהולכת ונעלמת בקרוב בתוך מיקרוסופט, אז הנה, לקראת סוף דרכה כחברה עצמאית היא השיקה את הטאבלט הראשון שלה אי פעם, ה-Lumia 2520 שמבוסס על חלונות RT 8.1. למעשה, להוציא את ה-Surface 2 של מיקרוסופט עצמה, זה מכשיר החלונות RT 8.1 היחיד שמוצע בשוק כיום. הוא מגיע עם מסך בגודל 10.1 אינץ', הוא מבוסס על המעבד מרובע הליבות של קוואלקום, ה-Snapdragon 800, במהירות של 2.2 ג'יגה-הרץ, יש לו 2 ג'יגה-בייט זיכרון עבודה ו-32 ג'יגה-בייט זיכרון אחסון, והוא מגיע עם כיסויים צבעוניים, כמו כל סדרת טלפוני הלומיה של החברה. המחיר: 499 דולרים, יש גם מעטפת עם מקלדת וסוללה לעוד 5 שעות עבודה, שמחירה 149 דולרים. נראה שזוהי הראשון והאחרון.

היחידה לחקירות הונאה

יואל הכט, מיה מחשבים: "ארגונים מטמיעים יותר מערכות IT מתוחכמות כדי לאתר הונאות" ♦ "ארגונים מטמיעים מערכות שמאתרות הונאות, מסייעות בניהול החקירה וחומר הראיות, ומערכות שכוללות איתותים ובקורות למניעת הונאות", אמר הכט, מנהל תחום הבנקאות והסיכונים ♦ לדבריו, "גם אם ארגונים עוד לא נפגעו ישירות מהונאות, הם משלמים בגינן"

יוסי הטוני

ביטוחי יכולה לנבוע מאי דיוקים בתנאי הפוליסה עצמה, שיכולים להניע אדם תמים לבקש פיצוי רב יותר מהמגיע לו. האם בן אדם שעושה כך בדרך מבצע הונאה?

"במקרים רבים, אירוע יוגדר כהונאה רק אם המבצע נמצא אשם במשפט, אבל מה קורה אם הוא זכאי מחמת הספק? האם בית העסק שנפגע יגדיר את אותו אדם כתמים? במקרה שהנאשם הוא עובד של

הארגון, האם להתייחס אליו כאל נאמן עד ההכרעה המשפטית, שיכולה להגיע רק אחרי שנים?

"בנוסף, יש להגדיר כיצד לשייך כל אדם לקבוצה המתאימה - האם להתייחס לכל אדם כאילו הוא שייך לקבוצת התמימים או לקבוצת הרמאים, עד שיוכח אחרת? היכולת לסווג אדם בקבוצה המתאימה חשובה לניהול סיכונים מיטבי. מחד, יש עלויות שנובעות מהנזק שעלול להיגרם במקרה של הונאה מוצלחת. מנגד, יש עלויות לבדיקת כל אדם תמים. בנוסף, חקירת האירועים הנחשדים כהונאה היא תהליך מורכב תפעולית ומשפטית. גם העמדה לדין היא לא ערובה להרשעה. לאחר שמסיימים לבצע את השלבים הללו, יש לבחון את התוצאות, לתחקר את



יואל הכט

התהליך ולתקף את המודלים הסטטיסטיים." לדברי הכט, "בעזרת המצבים התקינים (קטלוג האדם התמים כתמים והרמאי כרמאי) מתקפים את ההליכים הקיימים ומחזקים את המודלים הסטטיסטיים. בעזרת המצבים הלא תקינים (קטלוג האדם התמים כרמאי והרמאי כתמים) בוחנים מחדש את נקודות הכשל בתהליך ומשפרים את המודלים הסטטיסטיים."

מה הם האתגרים לכלים החדשים לטיפול בהונאות?

"אתגר אחד הוא התראה במועד: הכלים החדשים צריכים לאפשר גילוי מוקדם, למשל על ידי הצלבת מידע וחיזוי. השני, דיוק בזיהוי התראות לא מדויקות ויצרות עומס מיותר על הארגון ולאי מתן התראה על אירוע הונאה יש השלכות ארגוניות רחבות. השלישי הוא יעול הטיפול - יש לתת מענה הולם להונאות בלוחות זמנים קצרים, על ידי קביעת סדרי עדיפויות, תיאום בין חקירות שיש ביניהן זיקה, נגישות למידע ועוד. הרביעי, הגדלת הסיכוי לניצחון משפטי, על ידי ניהול נכון של חומרי החקירה, אגירתם ושיתופם בין החוקרים והמשפטים. זה יגדיל את הסיכויים להצלחה משפטית."

הכט סיכם באמרו, כי "השימוש בכלים מתקדמים לניהול המאבק בהונאות צפוי לקצר לוחות זמנים בטיפול, להקטין עלויות ולצמצם את הסיכון להונאה הבאה. אפשר לשנות את מנגנון הפיצוי המסורתי על ידי שילוב אנליטיקה המבוססת על מערכות טכנולוגיות ומתודולוגיות מתקדמות, שמטרתן לצמצם את ההונאות."

הטיפול בהונאות צובר תאוצה ומערכות IT מתוחכמות מוטמעות בארגונים על מנת לאתר אירועים החשודים כהונאה. כמו כן, מוטמעות מערכות לניהול חקירה ולניהול חומר הראיות, ומערכות איתותים ובקורות למניעת הונאות, כך אמר **יואל הכט**, מנהל תחום הבנקאות והסיכונים במיה מחשבים, נציגת סאס בישראל.

לדברי הכט, "גם אם ארגונים עוד לא נפגעו ישירות מהונאות, הם כנראה

משלמים בגינן. בנוסף לעלויות הנוספות שייגרמו להם, הם יסבלו גם מיחס חשדני, כאילו הם היו הרמאים. תופעה עגומה זו היא בעיה גם עבור אנשים תמימים שמבקשים לממש זכויות ברשויות דוגמת ביטוח לאומי ורשות המיסים, או שמבקשים לרכוש שירותים ומוצרים בחברות ביטוח ובבנקים. המקור לתופעה הוא מנגנון הפיצוי המסורתי שאותו מפעילים רוב הארגונים: כשחלה עלייה בהפסדים כתוצאה מהונאות מעלים מחירים וחוזרים ככולם."

הוא ציין כי "מספר ההונאות והמעילות בעשור האחרון מהווה כ-27% מהסיכונים התפעוליים של חברות פיננסיות בעולם. היקף ההונאות המדווחות בתקופה זו הוא כ-60 מיליארד דולרים. מדובר רק

בהונאות מעל 100 אלף דולרים שנתגלו ודווחו. ההיקפים כנראה גדולים יותר. ההונאות כוללות התחזות לאחר, זיוף, קבלת דבר במרמה, פגיעה בפרטיות ועוד. יש להבחין בין הונאות פנימיות, שנעשות על ידי עובדי הארגון, לחיצוניות, שנעשות על ידי אדם שלא קשור לארגון. בעולם השירותים הפיננסיים, מספר המעילות בעשור האחרון ברחבי העולם היה כמעט שווה למספר ההונאות החיצוניות (47%). בהיבט הכספי, סך נזקי המעילות היה אף גבוה יותר מסך נזקי ההונאות (61%)."

מה הם האתגרים לגילוי הונאות?

"האתגר הראשון הוא להבחין האם מדובר בלקוח תמים או ברמאי, בעובד נאמן או במועל, השני הוא להוכיח שאכן בוצעה הונאה, השלישי הוא לזכות בפיצוי כדין על הנזק והאחרון - לנסות לצמצם את מספר ההונאות בארגון ואת היקף הנזקים שהן גורמות."

מהי הונאה ואיך לטפל בה?

"הגדרת הונאה אמנם נשמעת דיכוטומית אבל מסתבר שבפועל, הדיכוטומיה היא עמומה. בארצות הברית, אדם שרכש מוצר ורוצה להחזיר אותו זכאי להחזר כספי. כך יכול אדם לרכוש מוצר לא מתכלה, להשתמש בו, להחזיר אותו ולקבל את הכסף בחזרה. לאחר כמה חזרות מדובר בהונאה? ואם אותו אדם מבצע החזר מכל בית עסק רק פעם אחת, אולם עושה זאת בהרבה בתי עסק - האם זו הונאה? זכויות לפיצוי

מדפיסים ירוקים, גם בשחור ולבן...

המדפסת האיטית, פעם סמל סטטוס ממש כמו רכב חברה וטלפון סלולרי. סמל סטטוס שהיה שווה להילחם עליו. בעקבות מחקרים שמצאו כי המדפסת המשרדית פולטת חלקיקים מזהמים העלולים לגרום לתחלואה, המשתמשים כבר מוכנים להפטר ממנה. סיפורה של מדפסת הלייזר האיטית

חוץ מזה, זה מאד לא בריא לשבת כל היום בלי לקום! ו... "אף אחד לא רואה את הדפסותיך שכן הן לא מופקות עד שאתה לא מזדהה עם כרטיס העובד האישי שלך" ואז יגיעו ה"סופר מתחכמים" ויגידו שתמיד המזכירה שם, על ידי המכונה ומצלמת בלי סוף ומה יקרה כשהמכונה תתקלקל? וגם לאלו יש את התשובה המוחצת - "אפשר לשלוף הדפסה מכל מדפסת מסדרון אשר ברשת הארגון".

רוצים לתת להם עוד "סוכריה"? אפשרו להם להדפיס באמצעות תוכנת ה"סייפקום" מטלפון חכם או מחשב נייד. למשתמשים זו נוחות וניידות ולכם אין אפילו את הצורך לחברם לרשת הארגונית.

מנהלים - זו העת להשלים מהלך התייעלות וחיסכון במערך ההדפסה והפלט בארגונכם, מהלך שיבטיח לכם ולעובדיכם סביבת עבודה יעילה בריאה, מאובטחת וירוקה יותר.

צמצמו את צי המדפסות שלכם ועבדו עם "משולבות" מסדרון המנוהלות ומבוקרות על ידי "בקר פנימי" (פתרון סייפקום) המאפשר מחד שחרור הדפסות מאובטח ומאידך מעקב שליטה וחוקי הדפסה לחסכון בעלויות. אתם יכולים לחסוך לארגונכם 40-50 אחוזים מעלויות ההדפסה והפלט בכך שתחסלו את ערמות הנייר במגשי היציאה של ה"משולבות" במסדרון, הגדירו זמן לביטול אוטומטי של עבודות הדפסה שלא נאספו והגדירו חוקי הדפסה חכמים לחסכון בנייר ובטונר לדוגמה, כל ההדפסות מהאינטרנט יודפסו תמיד באופן דו צדדי ובשחור. הרי אין סיבה שמשמשים ידפיסו את טיולי סוף השבוע בצבע.



גם ה"פסיכולוגיה" חוסכת לכם המון

ספרו ודוורו למשתמשים כי בארגון הותקנה תוכנת "סייפקום" העוקבת מנטרת ומפיקה דוחות מדויקים לגבי השימושים שעשה כל משתמש בהדפסה, צילום, סריקה ופקס. מערכת ה"סייפקום" מדווחת מי הדפיס? כמה דפים? מתי? ומאיזו איזו אפליקציה? צבע/שחור ועוד... תוצאות החיסכון מסעיף "פסיכולוגי" זה, פנטסטיות, המשתמשים שגילו ש"אח הגדול" עוקב ויודע, מדפיסים הרבה פחות...

ויש עוד שנהנים ומפרגנים למהלך...

אנשי התמיכה והסיסטם מרוצים - חסל סדר ריצות עם טונרים והתקנות של דרייברים, עובדים עם דרייבר ג'נרי אחד. אנשי אבטחת המידע מרוצים - אין יותר מסמכים גלויים לעיני ולידי כל, על מגשי המדפסת שכן נדרשת הדהות אישית לפני הפקתן, והליך ההדפסה מוצפן לכל אורכו. המון בריאות ויעילות.



אלון כהן, מנכ"ל אוטופונט APS

הבשורה למנהלים - הנה ההזדמנות לעבור למרכזי הדפסה חכמים ללא התנגדות של משתמשים, נהפוך הוא, הם יעריכו אתכם כמנהלים הדואגים לשלומם.

עד לא מכבר, מדפסת הלייזר נחשבה לסמל סטטוס בדיוק כמו רכב חברה. ככל שהמדפסת של העובד היתה משוכללת יותר, מהירה יותר וגדולה יותר, כך הוא "נחשב" יותר.

מנמ"רים ומנהלי רכש בארגונים מצאו עצמם ממש "נלחמים" עם

העובדים, כשביקשו להתייעל ולהוציא את המדפסות האיטיות מחדרי העובדים ולעבור לעבודה ב"מרכזי הדפסה" חכמים וחסכוניים. המנהלים נדרשו למצוא דרכים יצירתיות על מנת להשבית את המדפסות האיטיות, חלקם בחרו לא לספק יותר טונרים/דיו למדפסות אלו והורידו את המקט"ם ברכש, אחרים פשוט הביאו חברת הובלה באישון לילה, ופינו את המדפסות האיטיות מהחדרים, יש שמחכים לעבור לבניינים חדשים... ויש כאלו שחזרו למאמר הזה...

מחקרים שנערכו בשנים האחרונות באוניברסיטת "קווינסלנד" באוסטרליה וכן על ידי הקרן הבינלאומית "ננו קונטרול" באירופה, מצאו כי מדפסות הלייזר המשרדיות פולטות חלקיקים זעירים מסוכנים העלולים לחדור אל הריאות ולגרום למגוון מחלות, החל בעיות נשימה וכלה במחלות לב וסרטן. באחר הניסויים מצאו שבמשרד במרכז העיר שיעור זיהום האוויר היה גבוה פי 5 מדיהום האוויר ששרר בחוץ, למרות מערכות הטיהור הקיימות במשרד.

אז מי צריך מדפסת אישית בחדר?

מלבד העובדה שמדפסות אישיות בחדרים מסכנות את הבריאות, הן מהוות נטל עצום לאנשי ה-IT והתמיכה בארגון: על מנת לתחזק צי של מדפסות נדרשים אנשי התמיכה לרוץ ולהתקין ולתחזק ערב רב של "דרייברים" ולהתעסק ב"לא מדפיס לי, ונחתך לי...". הם נדרשים לרוץ השכם וערב להחליף טונרים ודיו ותופים שנגמרו, התייבשו או "נעלמו"...

מה שלא נעקב לא נספר

המדפסות האיטיות בארגון הן "המקום" לבזבז בדפים, טונר, הדפסות פרטיות וכו'. האצבע קלה על העכבר, והדפים זורמים... אף אחד לא סופר, אף אחד לא יודע.

יש לכם במסדרון "תיבת קסמים"

המכונה המשולבת במסדרון, זו שרחוקה מקני הנשימה של המשתמשים, נותנת הרבה יותר פונקציות למשתמש מאשר מדפסת הלייזר בחדר, היא מהירה הרבה יותר, מדפיסה בדו צדדי, היא גם סורקת ומצלמת ומפקסת. המשתמשים נהגו לקטרג: "אני אפסיד זמן כשאקום לקחת את ממכתי" או "אני מדפיס דברים חסויים ואיני רוצה שאחרים יראו את הדפסותיי" לאלו צריך להגיד, "אתה קם ממילא לצלם, לסרוק, לפקס ולשתות או להתפנות, את הזמן שלכאורה תפסיד בהליכה, תרוויח במהירות ההדפסה

סייבר טרור וסקרי סיכונים - על קצה המדלג

כפיר אלפנדרי, מנהל תחום תקשורת נתונים ואבטחת מידע ב-Dell ישראל

בטיפול באיום מסוים. בשלב "הטיפול" מכינים תוכנית מסודרת לכל איום. מטעם הדברים לא נוכל להתגונן מפני 100% מהאיומים, אולם נוכל לסנן את המוץ מהתבן ולהתגונן מפני האיומים אשר לאחר המיפוי וההערכה שביצענו מהווים את פוטנציאל הנזק הגדול ביותר לצד הסתברות סבירה למימוש האיום.

שלב הטיפול אינו פשוט. על פי רוב, לכל טיפול באיום פוטנציאלי ישנו תג מחיר הכולל את עלות מערכת האבטחה, הדרכה, הכשרה והתרגול לאורך שנים. תג המחיר של מערכות אבטחה ותשתיות אבטחה יכול בקלות להוות סעיף מרכזי בתקציב הארגון ומכאן גם חשיבות ההוצאה הכספית בשיקולים למימוש מלא או חלקי של מערכת ההגנה.

אחת השיטות המאפיינות אנשי כספים הינה רכישת ביטוח עבור סיכון מסוים, בדרך כלל כאשר ההסתברות לסיכון היא קטנה מאוד לצד פוטנציאל נזק עצום. דוגמה לשימוש בביטוח על מנת להעביר את הסיכון לחברה המבטחת יכולה להיות "רעידת אדמה", פוטנציאל נזק עצום לצד הסתברות נמוכה. אולם רכישת ביטוח לא תסייע מפני העברת הסיכון בגין פריצה או ביצע התקפת סייבר טרור למתקן קריטי, היות וקשה מאוד לכמת ולשער את פוטנציאל הנזק העקיף אשר יגרם מחדירה למתקן בסדר גודל זה. (כפיר - זה לא עומד בסתירה לתהליך שתיארת קודם?)

האמת נמצאת באמצע בין העברת סיכון, לבין התמודדות עם קשת האיומים על הארגון. מיפוי כלל האיומים בשיטה שהודגמה מראה את כלל המפה, ומהווה בסיס לתהליך קבלת החלטות ניהולית על דרכי ההתמודדות.

הכותב הינו **אלפנדרי כפיר** (CISSP, CRISC, CISM, PMP), בעל תואר ראשון בבילוגיה ומדעי המחשב, ותאר שני במנהל עסקים. אשר מנהל את תחום תקשורת הנתונים ואבטחת המידע בחברת DELL ישראל.



אלפנדרי כפיר

הקדמה הטכנולוגית
הביאה תלות
וחיבוריות מלאה
עם מערכות מחשב
ותקשורת נתונים,
לסביבות הקריטיות
ביותר במדינה לדוגמה
רשת מסחר בורסאית,
רשתות תחבורה,
ורשתות בקרה נוספות
אשר אמונות על
מתקנים קריטיים כגון
הולכת חשמל, גז מים
ותחנות שאיבה.

מאז ומתמיד הייתה אבטחת המידע בארגון נושא חם. פריצות מתוחכמות שהתבססו על ניצול חולשות אבטחה, או פשעים ממוחשבים שהניבו לפורץ "כבוד רב" התחלפו בהתקפות מורכבות הרבה יותר ומתוחכמות ברמה חסרת תקדים, המבוצעות על ידי גופים בסדר גודל עצום ליצירת "סייבר טרור". התקפות אלה מכוונות בדרך כלל נגד תשתיות קריטיות ברמה המדינית ומהוות סיכון של ממש בהשבתה או פגיעה באורך החיים לא פחות ממתקפת טילים "קונבנציונאלית".

הקדמה הטכנולוגית הביאה תלות וחיבוריות מלאה עם מערכות מחשב ותקשורת נתונים, לסביבות הקריטיות ביותר במדינה לדוגמה רשת מסחר בורסאית, רשתות תחבורה, ורשתות בקרה נוספות אשר אמונות על מתקנים קריטיים כגון הולכת חשמל, גז מים ותחנות שאיבה.

מערכים קריטיים אלה למרבה ההפתעה לא היו מוגנים בעבר ברמה הגבוהה ביותר או באמצעות המוצרים הטכנולוגיים המתקדמים ביותר. מדובר על פי רוב, על רשתות ישנות אשר אופן בנייתם לא כלל שימת לב מיוחדת לאבטחת המתקן בכל רמה שהיא. הדגש היה על עבודה אופרטיבית ותקינה בלבד. ברבות השנים מתקנים אלה אשר אפיינו בעיקר את שוק הבקרה (ולא את שוק ה-IT "הטכנולוגי") הפכו להיות הרשתות הקריטיות ביותר אשר מהוות תשתית לאומית למדינה ויעד מועדף להתקפות סייבר.

בשל הפער הרב בין חשיבות המתקן לחיים היום יומיים של אזרחי המדינה ובשל הסיכון הגלום בתצורת אבטחת (או אי אבטחת) מתקנים מעין אלה, יש לבצע בדיקה מחדש של כלל הפתרון בכל שכבות התקשורת והאבטחה. בדיקה כזאת נחוצה על מנת לנסות ולמזער את הסיכון הפוטנציאלי מקשת האיומים מצד אחד, ומצד שני להכין מראש את התרחישים שנועדו להתמודד עם מקרה של ניצול חולשה או זליגת מידע קריטי.

תקצר היריעה במאמר קצר להסביר את תהליך ניהול הסיכונים הכולל גודל וגבולות הגזרה של כלל הסיכונים. אולם נוכל בהחלט להבין כיצד מתבצע תהליך מעין זה. ראשית, מתבצע מיפוי כולל של כלל הסיכונים היכולים להוות איום על מתקן קריטי שכזה, האיומים לאו דווקא נופלים בקטגוריית "אבטחת המידע", אלא מדובר על ניהול ורישום מדויק של "כלל הסיכונים המאיימים על מתקן קריטי", לאחר מכן מתבצעת הערכת נזק פוטנציאלית לכל סיכון מידה והאיום יתממש, ולבסוף הערכת הסיכוי למימוש איום מסוג זה.

בשלב הרישום לדוגמה, ניתן בהחלט להניח כי רשת בקרת תחבורה הינה מערכת אשר התקפת סייבר עליה עלולה להסב נזק גדול מאוד לשגרת החיים היום יומית. בשל העובדה כי ישראל נחשבת למדינה הסובלת מהתקפות סייבר טרור ישנו סיכוי סביר שתשתית מסוג זה עוברת דרך קבע ניסיונות חדירה על בסיס יום יומי. מצידו השני של המטבע, נפילת מטאור על מרכז הבקרה הראשי הינו בעל פוטנציאל נזק לא פחות גדול, אולם הסבירות לכך נמוכה משמעותית. בשלב זה יש צורך לשלב כמה שיותר בעלי תפקידים מתוך הארגון לצורך הכנת הרישימה.

לאחר הכנת הרישימה, ניתן לדרג את הסיכונים על ידי הערכת פוטנציאל הנזק לצד ההסתברות למימוש האיום. בדרך כלל ישנו סולם מספרי אשר נותן ערך מספרי לפוטנציאל הנזק, וערך מספרי להסתברות המימוש, הכפלה של ערכים אלה תיתן ערך אשר לכאורה הינו חסר משמעות מבחינה מספרית, אולם מהווה סולם מספרי לתיעדוף (Prioritization)



מערכות ה-IT - הדור הבא

"מנהלי מיחשוב בארגונים גדולים מתמודדים היום עם אתגר חדש שלא היה בעבר - "תחרות מבחוץ" שגורמת להם לאבד שליטה. הכלים של BMC לניהול ענן הפרטי הם הפתרון שבא לענות בדיוק על האתגר הזה ולהחזיר את השליטה לידיהם"

פתרון חדש המאפשר לבצע אנאליזה מעמיקה לגבי סוג והתפלגות השימוש במשאבים הגמישים של המיינפריים כך שיוכלו לווסת, ולתכנן ולחסוך בעלויות החודשיות שלהם. הכלי הזה בא לידי ביטוי בתכנון אופן השימוש ביום יום אבל גם כשקורה אירוע מיוחד המצריך להגדיל את עצמת המיחשוב באופן פתאומי. למשל, באירוע כלכלי חריג הגורר תנועה המונית בבורסה, הבנק נאלץ לפתוח עוצמת מיחשוב נוספת חזקה יותר. היום בעידן האינטרנט יש לאירוע כזה השלכה מיידית על עצמת המיחשוב שנצרכת ובהתאם לכך גם לחשבון החודשי. הכלי של BMC מאפשר לשלוט ולנהל ולבצע אנאליזה בדיעבד ולתת התראה מיידית כיצד לווסת בין המחיצות השונות במיינפריים, על מנת לחסוך בעלויות ולמנוע תשלום גבוה.

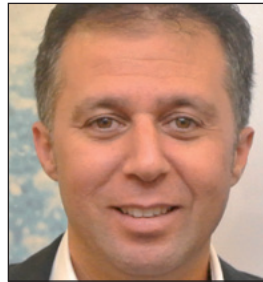
יורם אלול: הפתרונות של BMC מאפשרים גישה מקיפה ופלטפורמה אחודה המסייעים לארגוני IT לצמצם עלויות, להפחית סיכונים ולהגיע לרווחיות עסקית. יחד עם זאת, אנחנו מבינים את הצורך החדש בפתרון שיענה על בעיית הפנייה למקורות חיצוניים. אנחנו יודעים לענות על אתגר זה באמצעות פתרון ענן פרטי.

בצורה זו אנחנו נותנים למנהל המחשוב כלים להתנהל כארגון IT מודרני, שלא צריך לפנות לגורם חיצוני. הפתרון מאפשר לעובדי הארגון לפנות לענן הפרטי של הארגון ובאמצעות קטלוג שרותים ולבקש את השרות הרצוי לו. באופן זה תוך זמן קצר הוא יקבל מענה. כך אנחנו מסייעים למנהלי ה-IT לא לאבד שליטה ולעזור לארגונים שלהם להוציא שרותים חדשים ומוצרים חדשים עם time to market מהיר ובכך להיות תחרותיים יותר ביחס למתחריהם.



זוהר רונן

"BMC השיקה פתרון חדש המאפשר לבצע אנאליזה מעמיקה לגבי סוג והתפלגות השימוש במשאבים הגמישים של המיינפריים כך שיוכלו לווסת, ולתכנן ולחסוך בעלויות החודשיות שלהם."



יורם אלול

"אנחנו מסייעים למנהלי ה-IT לא לאבד שליטה ולעזור לארגונים שלהם להוציא שרותים חדשים ומוצרים חדשים עם time to market מהיר ובכך להיות תחרותיים יותר ביחס למתחריהם."

כך אומרים **יורם אלול** ו**זוהר רונן** מנהלי אזור ישראל, יוון ותורכיה בחברת BMC ומסבירים מה האתגרים החדשים איתם מתמודדים מנהלי IT בארגונים וכיצד הפתרונות של BMC עוזרים להתמודד עם האתגרים הללו.

ש: מה האתגרים איתם מתמודדים ארגוני IT ומנהלי מיחשוב בארגונים בימים אלה?

זוהר רונן: בסקר עולמי, שנערך השנה על ידי BMC, בקרב חברות גדולות בעולם, עולה כי ל-Mainframe עדיין תפקיד מרכזי עבור אפליקציות ושירותים עסקיים. יחד עם זאת ארגונים אלה נדרשים להתמודד עם אתגר גדול וחשוב - צמצום עלויות התפעול והפחתת ה-TCO של המיינפריים. מנהלי ה-IT בארגונים אלה מודעים כיום יותר מתמיד לזיקה הישירה שבין שימוש מושכל ומווסת בעוצמת המחשוב "הגמישה" העומדת לרשותם ב-Mainframe לבין עלויות הרישוי החודשיות המשתנות כנגזרות משימוש, ואשר בגינם נגרמים לא פעם חריגה מתקציב המחשוב מתוך מחויבות ל-SLA לארגון.

יורם אלול: גם מנהלי IT בארגונים

שאינם ארגוני מיינפריים מתמודדים עם אתגרים רציניים, כאשר היום עומד בפניהם אתגר חדש שלא היה בעבר - "תחרות מבחוץ" שגורמת להם לאבד שליטה. זאת משום שהלקוחות הפנימיים שלהם (עובדי הארגון) פונים לחברות ענן ציבורי כמו אמזון, כדי שישפקו להם תשתיות חומרה ותוכנות לטובת שרותים עסקיים חדשים, מוצרים חדשים, אפליקציות שהם מפתחים או שווקים חדשים. הפנייה למקור חיצוני נעשית כיוון שהם לא מוכנים לחכות עד שיקבלו מענה פנים ארגוני ולכן הם מזמינים את השרות במקום בו יוכלו לקבל פתרון מידי. הנושא מעמיד בפני מנהלי ה-IT של הארגון אתגר חדש שלא היה בעבר שגורם להם להתמודד עם בעיות ואיבוד השליטה המלאה בכל מה שקורה בארגון מבחינת ה-IT, אובדן תקציב ופרצות באבטחת מידע.

אם כן, כיצד הפתרונות של BMC מסייעים להם להתמודד עם אתגרים אלו שהזכרתם?

זוהר רונן: על מנת לענות על הצורך העכשווי בהבנה מעמיקה של הפרמטרים המשפיעים על שכירות התוכנה החודשית במיינפריים (MLC), המוגדרים לעיתים על ידי הלקוח "כקופסא שחורה", השיקה BMC





"ניתן להפחית את עלויות מיקור החוץ של ארגונים ב-15% לכל הפחות!"

כך טוען נוראל חטב, מנכ"ל 'אורי תוכנה', שבמהלך 18 השנים האחרונות יצר מהפכת תמחיר בשוק מיקור החוץ המשולבת בלא מעט ציונות

בתכלית מזו הנהוגה במרכז. "אומר חטב "אנשים כאן מוכנים להתאמץ הרבה יותר בשביל להחזיק במשרה ורואים בעבודה ערך עליון. אלו תכונות שקשה מאוד למצוא אותן אצל העובדים במרכז. מנהלי הלקוחות, שלנו מביאים לארגונים רמת שירות הגבוהה בהרבה מהמקובל במרכז וזה בהחלט עושה את העבודה."

גם אם העובד שהגשנו הוא מהמרכז אנחנו לא מעמיסים עליו תקורות של חברה מצפון תל אביב או הרצליה פיתוח. אלא תקורות נמוכות בהרבה כי ההנהלה היא מאזור הדרום.

פעילות ענפה בארגונים מובילים

הפעילות של אורי תוכנה פרושה כיום בחברות ענק כמו אורקל, מאפיות אנג'ל, שטראוס עלית, משרד ראש הממשלה, ביטוח מנורה, כצט, שירותי בריאות כללית, חדשות ערוץ 2, ערוץ הכנסת, רשת, אינטל, בנק יהב, רשת, נמל חיפה, NDS, פקר פלדה, אהבה ועוד. חטב נראה גאה למדי כשהוא מספר על החברות להן הוא מספק את אנשיו הנמרצים, ואכן השיטה מוכיחה את עצמה. אורי תוכנה עברה בשנים האחרונות התרחבות בלתי רגילה המתבטאת בצמיחה של עשרות אחוזים בשנה. כיום עומד מספר המועסקים בחברה על כ-130 עובדים בכל התחומים.

ציטוט של לקוח: "במהלך השנים האחרונות הוכיחו לנו 'אורי תוכנה' כי ניתן לקבל רמת שירותים גבוהה ומקצועית יותר מזו שהייתה לנו ובעלויות נמוכות משמעותית. השילוב בין מקצוענות, שירות ומחיר מצוין גורמים לנו לבחור מידי שנה מחדש ב'אורי תוכנה'. מבחינתנו לא מדובר רק בפיתרון כלכלי יותר אלא בהחלט גם בציונות - הגענו למסקנה שניתן לקבל פיתרונות באיכות גבוהה מבלי להרחיק עד חופי הודו, אלא בסה"כ עד לחופה של אשקלון".

מומחי: Software System Scurity

בעקבות מהפכת מחירים, הנמוכים בעד 25% מהמקובל בשוק, ארגונים מובילים במשק מעבירים את פעילות מיקור החוץ שלהם לאורי תוכנה. מהפכת תמחיר זו הנה חלק מתהליך מואץ של קומודיטיזציה שעבר בשנים האחרונות עולם מיקור החוץ. כפי שזה נראה כיום, חוקי המשחק השתנו וכיום כל ארגון ששוכר שירותי מיקור חוץ, בוחן בעצמו, בצורה מדוקדקת, את המועמדים המגיעים אליו ובוחר את הטובים ביותר. היות ונושא איכות האנשים נמצא תחת פיקוח הארגונים, הועבר מרכז הכובד למגרש המחיר. אי לכך, ארגונים המחפשים דרכים להפחתת עלויות השכר של עובדי מערכות המידע, מבלי לפגוע באיכות ההון האנושי,

מקבלים מענה הולם לכך דרך חברות העושות שימוש בפיתרונות יצירתיים לאספקת עובדי IT מהשורה הראשונה ובעלויות הנמוכות משמעותית מאלו של החברות הגדולות. דוגמא לחברה כזו הנה 'אורי תוכנה', שמייסדה נוראל חטב, שהקים אותה לפני למעלה מ-18 שנים.

"החיסכון נובע מהיכולת שלנו לקצץ בעלויות האדמיניסטרציה והתקורות השוטפות"

משנים את המודל הקיים

"כאשר אני נפגש עם מנהלי מערכות המידע של הגופים הגדולים במשק ומספר להם על התעריפים

הנמוכים של המתכנתים שלנו, הם מבינים שלא ניתן להמשיך עם המודל הקיים של המשך העסקת עובדי מיקור החוץ של החברות הגדולות". מספר חטב "בעולם מיקור החוץ של היום המנמ"רים מחפשים את העובד שיספק להם את העלות/תועלת הטובה ביותר. לא מעניין אותם מה אני עושה על מנת להקטין את עלויות התקורה שלי, כל עוד אני מספק להם עובדים טובים, בעלי מוטיבציה, נאמנות ויכולת מקצועית גבוהה. כשהם מבינים שאני יכול לספק להם את אותו טכנאי שהיו לוקחים מהחברות הגדולות, אך בעלות לשעה הנמוכה ב-20%, הם משתכנעים מהר מאוד. כשהם רואים שאותו טכנאי או מתכנת מרוויחים סכום דומה לזה שהיו מקבלים בחברות הגדולות, ושהחיסכון נובע מהיכולת שלנו לקצץ בעלויות האדמיניסטרציה והתקורות השוטפות - ההחלטה קלה למדי. ההמלצות החמות שאנו מקבלים מגופים מובילים במשק משלימים את ההצלחה."

עשרות מכתבי המלצה

חטב מסביר את המחירים הנמוכים של שירותי המומחים בניסיון רב בתחום וביכולת יוצאת דופן לסנן בתהליך יעיל ואפקטיבי את העובדים הטובים ביותר. יכולת זו מאפשרת לו למשל להציע תוכניתני SAP מנוסים בעלות לשעה הנמוכה משמעותית מהמקובל באזור המרכז. גופי מיקור החוץ הגדולים יטענו כנגדו כי אין הוא מסוגל לספק את רמות המקצועיות שהן מספקות. המציאות מתברר אחרת! עשרות מכתבי המלצה והערכה שמראה חטב מוכיחים כי יש לו קבלות. "רוח העבודה אצלנו בדרום שונה



אקטיפיו - פתרון מדהים לניהול כל עותקי המידע באירגון (Copy Data Storage)

חיים כהן, Country Manager, Actifio Israel Haim.cohen@actifio.com

מי זו אקטיפיו?

אקטיפיו נוסדה ב-2009 בארה"ב בוסטון ומוגדרת כיום על ידי גרטנר וחברות דירוג נוספות ומובילות בעולם כחברה הצומחת ביותר בעולם אחסון הנתונים בשוק העולמי. החברה מקבלת כיסוי מדהים מאנליסטים וכל חברות הדירוג המובילות בעולם. אקטיפיו מציעה פתרון ייחודי לבעיית הגידול המטורף בעותקי המידע בעולמות האחסון והגיבויים ומתבססת על תוכנה. הפתרון מאפשר להגן ולנהל את כל עותקי המידע של ארגונים הנגזרים ממערכת הייצור המרכזית (production) ומשמישים את הארגון לפיתוח, לבדיקות, לרפליקציה מקומית ומרוחקת, לעותקי רגולציה, לעותקי אנליטיקה וכמערכת גיבויים ממקום אחד מרכזי, ללא תלות בספק האחסון (הדיסקים) או בספק תוכנת הגיבויים, עם ממשק ניהול פשוט קל לתפעול ומדעים (איפון...).

הפתרון מאפשר לארגונים בשורה התחתונה לחסוך למעלה מ-70% אחוזים בהוצאה השנתית הישירה בכל הקשור לרכש אחסון נתונים, תוכנות גיבויים, שחזורים מיידים וקווי תקשורת יקרים בין אתרים ומצד שני גם לשפר באופן דרמטי את הפונקציונאליות והשירות הניתנים למחלקות השונות בכל הקשור להגנה על המידע.

Actifio מגנה על אלפי יישומים ארגוניים, בהיקף של 396 פטהבייט עבור יותר מ-250 משתמשים ב-22 מדינות ברחבי העולם, והדבר הופך אותה לחברת אחסון הנתונים שגדלה באופן המהיר ביותר מרגע הקמתה, אי-פעם. כוחה של פלטפורמת עותקי הנתונים עטורת הפרסים של Actifio טמון ביכולתה ללכוד נתונים מיישומים ברחבי הארגון, למזער את תנועת הנתונים ברחבי הרשת ולמטב את יכולת האחסון, כך שהעלות הכוללת של ניהול נתונים קטנה בעד 90%.

בארץ, הצטרפו אלינו כבר כ-10 לקוחות בתוך פחות משנה (ביניהם בנק הפועלים, בזק, הנהלת בתי משפט, קנשו, תנובה, קשת, מקאו, אורמת DBMotion, XIV, לחוג לקוחותינו בישראל וזאת לאחר שביצעו בדיקות מעמיקות ותרחישים שונים ומגוונים והתגובות יותר ממלהיבות. מה אנחנו עושים? (חוץ מלחסוך הרבה מאוד כסף בתשתיות האחסון והגיבויים) להלן, תקציר הפתרון.

מערכת Actifio היא פתרון המבוסס על טכנולוגיה חדשנית המאפשרת ללקוחותיה לקבל מגוון של יכולות בצורה פשוטה ביותר בתחום ההגנה על המידע ויצירת עותקים ללא תלות במערכות האחסון הקיימות בארגון עם יכולת לתקשר ישירות ברמת האפליקציה.

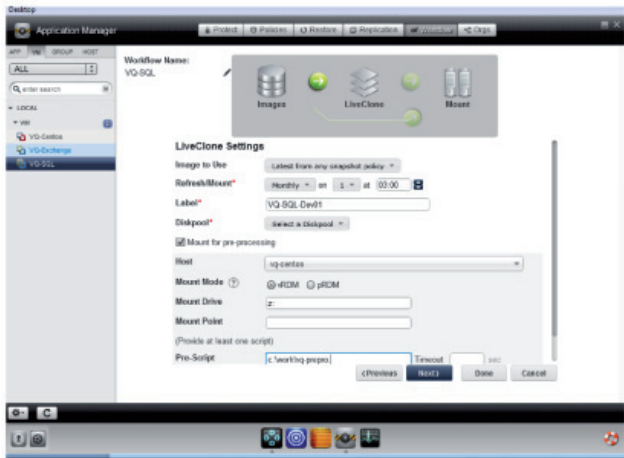
אנחנו מדברים ישירות עם VMWare באמצעות VMTools ומפעילים פרוטוקול CBT, עם אורקל אנו עובדים באמצעות פקודות Arman ו-BCT ועם מיקרוסופט דרך VSS ועוד ויושבים לצד מערכות הייצור שלך בלא הפרעה לחלוטין. (Out Of Band)

ייחודה של המערכת טמון ביכולתה לספק מספר רב של שירותים לארגון תחת מעטפת מרכזית אחת, ולחסוך לארגון את העלויות הכרוכות בשימוש של מספר טכנולוגיות נפרדות ועל ציר הזמן החיסכון הכספי לארגונים רב מאוד.

שילוב של טכנולוגיות חדשניות כגון, Snapshots, Deduplication, Object File System, Data Compression יכולות ייחודיות כגון: • צמצום נפח העלויות האחסון הארגוני באופן דרמטי עד כדי 70% יותר בכל הקשור לרכש חומרה ותוכנות. • יצירת עותקי גיבוי לאפליקציות מספר רב של פעמים ביום (מזער ה-RPO).

- שחזור מיידי של נפחי מידע גדולים (מזער ה-RTO). !!!!
- יצירת עותקים וירטואלים לסביבות עבודה, לבדיקות ופיתוח
- מתן פתרון DR ו-BC לאתרים מרוחקים תוך הפחתה משמעותית בעלויות התקשורת. יש לנו את הפתרון הטוב ביותר לשכפולים מרוחקים בין יבשות הנדרש לעבוד Latency גבוה שמערכות אחסון מתקשות להתמודד עמו.

- מנגנון SLA מובנה המאפשר התאמת המדיניות הארגונית לאפליקציה עם ממשק ניהול פשוט ומדעים.
- מתן שכבת הגנה Online לאפליקציות הקריטיות.
- מיגרציה שקופה בין מערכות שונות בסביבת SAN.
- והכל בצורה פשוטה קלה כפתרון שנבנה לשרת ארגונים במאה העשרים לאחרונה הכרזנו על גרסה 6 למוצר המתמקדת בהצטת דרימות העבודה בפיתוח יישומים ממוכנים ומשפרת אותם בעד 300%, חוסכת בתשתיות עבור שירותים בענן, ומציעה בקרה וניהול מטלפונים ניידים. להלן דוגמה לתרשים הזרימה של מערכת אקטיפיו ביצירת עותקים ושכפולים:



Actifio 6.0 מותאמת באופן מיטבי לספקי שירותים בענן - הפלטפורמה מאפשרת להאיץ משמעותית את השקת השירות תוך הקטנת התשתיות והעלויות. כמו כן, הודות ל-Actifio 6.0, ניתן להאיץ את דרימות העבודה בפיתוח יישומים ממוכנים בעד 300%. Actifio 6.0 מציעה אינטגרציה מתקדמת בין תשתית, יישומים ארגוניים ומסדי הנתונים המונחים בבסיסם, עבור ניהול נתונים מוכוון-יישומים, וכן למען מיליוני צרכים עצמיים של פיתוח, יצירת נתוני מבחן לפי דרישה לאישור על ידי משתמשים והגנה מלאה במשך כל חיי השירות של היישום. ארגונים יכולים לעשות שימוש חוזר בעותק הזהב היחיד המסופק על ידי Actifio כדי לעבוד על נתונים הניתנים לאחזור באופן מיידי ועקביים ליישום, מה שמזרז במידה רבה מאוד את קצב הפיתוח והבדיקה. Actifio מספקת תמיכה מעמיקה יותר ביישומים שונים של



יורוקום - חברת פתרונות התקשורת והמולטימדיה המובילה בישראל

מודי אזולאי, מנהל תחום מוצרים ופתרונות טכנולוגיים ביורוקום מספר על מגמת ההתלכדות של פתרונות תקשורת ומולטימדיה, ומציג את החידושים האחרונים מבית יורוקום להעשרת חווית המשתמש, לשיפור איכות השירות ולניהול הבקרה הארגונית

מגמה בולטת נוספת היא הניידות כמובן. יורוקום שמה לה למטרה לספק למשתמש העסקי או לארגון את כל שירותי התקשורת הנדרשים עבורם - בכל זמן ומכל מקום, ללא תלות בהתקן בו הוא משתמש: מחשב אישי, טאבלט, מכשיר סלולרי וכו'.

מה הייחוד של חברת יורוקום בעולם השירותים האחרים?

"אנו מתמקדים בזיהוי צרכים בשוק המקומי ופיתוח פתרונות כמענה חדשני עבורם, על ידי שימוש במערכות של Panasonic, דרך פיתוח עצמי, שימוש במוצרים של צד שלישי, ופעמים רבות אינטגרציה של כל גורמים אלה יחד, לכדי פתרון מתקדם, עשיר ביכולות. זה לא דבר טריוויאלי שחברה שליבת עסקיה היא ייבוא מערכות תקשורת ומולטימדיה, הופכת גם למפתחת פתרונות מתקדמים, במטרה לענות על צרכים ספציפיים בשוק המקומי".

לדוגמה, פרויקט DHL שהתקנו לאחרונה, כלל הקמת שרתי תקשורת NS1000 באתרי החברה בתצורת מערכת אחת המנוהלת מהשרת הראשי בנתב"ג ומספקת תקשורת אחודה בעלת אמינות ושרידות גבוהה לכלל עובדי הארגון ללא תלות במיקומם הגיאוגרפי.

דוגמה נוספת הוא פרויקט תחנות הכוח הסולאריות של שיכון ובינוי. בפרויקט זה יורוקום ביצעה אינטגרציה של מערכת משולבת הכוללת מצלמות אבטחה מבית Panasonic ומוצרי צד שלישי כדוגמת גדר היקפית החכמה ואמצעים ביומטריים מתקדמים.

אלו פתרונות ייחודיים מוצעים ללקוחות העסקיים?

משפחת יישומי Smart כוללת מגוון יישומים אשר פותחו ביורוקום על בסיס מרכזיות Panasonic, תוך התאמה מיוחדת לצרכי הלקוחות בישראל והקפדה על קלות ונוחות השימוש והתפעול.

SHotel - הוא פתרון שמאפשר שילוב מלא בין המערכות השונות בחדר המלון - המסך, הטלפון מערכת הניהול של המלון והשירותים השונים המוצעים בו, ומוביל לשיפור השירות, הזמינות ומהירות התגובה.

Scare - הוא פתרון שמיועד לסביבת דיור מוגן. הפתרון כולל מכשיר נייד, שכל דייר יכול לשאת עימו - על הכתף או הצוואר. ההתקן הנייד, משמש כלחצן מצוקה וכמכשיר טלפון, כך שבעת מצוקה ניתן לשוחח עם הדייר. המערכת כוללת תוכנת ניהול שמאפשרת למרכז הבקרה של האתר לראות מי הדייר שנמצא במצוקה, ובה בעת, פרטים על מצב בריאותו, רופא מטפל וכו' וכן מי הם אנשי הקשר שלו, תוך יכולת לבצע תפוצת פנייה לכל אנשי הקשר.

Srecorder - היא מערכת מתקדמת להקלטה, ניהול ואיתור שיחות טלפון. המערכת מאפשרת לארגון לנהל ארכיון הקלטות ממחושב לצרכי תיעוד, בקרה, הדרכה, שיפור השירות וכו'.



מודי אזולאי

יורוקום תקשורת - מקבוצת יורוקום, שהינה אחת מקבוצות האחזקה הפרטיות הגדולות והיציבות במשק הישראלי, היא הנציגה הרשמית בישראל של Panasonic, ומהווה את חברת פתרונות התקשורת, האלקטרוניקה הבידורית והמולטימדיה המובילה בישראל.

החברה מייבאת, משווקת, מפיצה ומספקת שירות למגוון רחב של מוצרים לבית ולעסקים, כגון: טלפונים,

מערכות תקשורת IP, מצלמות אבטחה, מסכים, מקרנים ומערכות שמע. עבור הלקוחות העסקיים יורוקום תקשורת מציעה פתרונות שמבוססים על מערכות IP מתקדמות של Panasonic, אשר מאפשרים ללקוחות תיעול ושיפור השירות, תוך חסכון כלכלי וניצול משאבים קיימים.

אילו מגמות זיהתה יורוקום בתחום התקשורת בישראל?

"המגמה המובילה היא תקשורת אחודה. המערכות הופכות מורכבות יותר, ובמקביל המשתמש נדרש להתמודד עם מגוון תוכנות וממשקים. יורוקום זיהתה זה מכבר את הצורך של הארגונים במענה לתקשורת אחודה, והיא מציעה ללקוחותיה פתרונות מתקדמים בתחום.

ממשק הניהול האיחיד לכל אמצעי התקשורת הוא דוגמה לפתרון של יורוקום שזוכה להצלחה רבה בארגונים בישראל. הפתרון מאפשר למשתמש שנדרש במסגרת תפקידו לעשות שימוש במספר ממשקים כגון Outlook, תוכנת טלפון, תוכנת מסרים מיידיים ועוד - לרכז את כולם ולנהלם תחת ממשק ניהול אחיד ויחיד.

הפתרון מייצל משמעותית את עבודתו של המשתמש, כאשר על מסך אחד מרוכזות עבורו יכולות רבות. כך למשל, הוא יכול להחליט להתקשר ללקוח אל המכשיר הנייד, אל המספר הקווי, לשלוח דוא"ל, מסרון או להתכתב באמצעות תוכנת הצ'אט - כל זאת, מבלי שהוא נדרש לעבור בין ממשקים. אם הארגון או המשתמש הספציפי מעדיף להמשיך לעבוד עם ממשק ה-Outlook אליו הוא מורגל, אנו נאפשר זאת עבורו על ידי התקנת מודולים מתאימים, כך שדרך ה-Outlook המשתמש יוכל לראות אם איש הקשר אותו הוא חפץ להשיג אכן זמין, ובהקלקה נוספת תתבצע שיחת הטלפון או כל סוג התקשורת אחרת.

מגמת התקשורת האחודה כוללת אף את השילוב של תקשורת ומולטימדיה. בנקודה זו יש ליורוקום, בהיותה נציגה של Panasonic, יתרון עצום בשוק. כידוע, Panasonic הוא ייצרן מגוון ביותר; ההיצע כולל מערכות תקשורת, מצלמות אבטחה ומערכות מולטימדיה. מכיוון שמדובר בפתרונות של אותו יצרן האינטגרציה ביניהם היא מובנית, כך שמעבר לאיכות של כל פתרון בנפרד, השילוב המתקבל ביניהם יוצר פתרון אמין ואיכותי. באופן זה יכול המשתמש למשל, לחבר בפשטות ובמהירות מצלמת רשת למערכת הטלפון, כך שמיד אחרי תהליך הרשאה מהיר, תתאפשר שיחה שכוללת אודיו ו-וידאו.

יורוקום | Panasonic

אומניטק - סיפור הצלחה ואחת מחברות ה-IT המובילות בישראל

ועד בפרויקטים מקיפים חוצי ארגון, כולל תכנון והקמת פלטפורמות וירטואליות ואספקת שירותי אינטרנט.

היכולת של אומניטק לשלב את פעילות התשתיות והאינטגרציה שלה יחד עם פעילות פתרונות התוכנה מאפשרת לה גם להוביל בתחום המחשוב בענן (Cloud computing), שמבוסס על פתרונות משני תחומים אלה. עם למעלה מ-1000 לקוחות בתחום הענן ו-1000 שרתים פיזיים ווירטואליים בחוות השרתים שלה, אומניטק כבר ביססה את מעמדה כאחת החברות המובילות בישראל גם בתחום זה. במסגרת פעילות זו אומניטק מתמחה באספקת שירותי מחשוב ענן, אירוח (Hosting) , אינטרנט, תקשורת, אבטחת מידע והתאוששות מאסון. באמצעות פלטפורמת הענן שלה, אומניטק מציעה לחברות וארגונים בכל סדר גודל ליהנות ממשאבי מחשוב כשירות, תשלום בהתאם לצרכים, וויסות ושליטה בעוצמת המחשוב הנדרשת, חסכון של עד 100% בהוצאות צריכת החשמל והאנרגיה, חסכון במקום וצמצום עלויות ארנונה, העסקה, ניהול, תפעול ותחזוקה.

על מנת לספק ללקוחותיה מקור אחד לכל הצרכים הטכנולוגיים שלהם, משלימה אומניטק את פעילותה בתחום התוכנה והתשתיות באמצעות חטיבת השירותים הטכנולוגיים שלה. חטיבה זו מאגדת בתוכה מומחים טכנולוגיים מהשורה הראשונה בארץ, המספקים מגוון רחב של שירותי ייעוץ, יישום ותמיכה ברוב תחומי המחשוב ו-IT. פורטפוליו השירותים המקיף שהחטיבה מספקת, מאפשר ללקוחות החברה להתמקד בתחומי הליבה של עיסוקיהם ולהשיג יתרון תחרותי לאורך זמן. זאת באמצעות מגוון מודלי התקשרות גמישים המוצעים ללקוחות החברה בהתאם לצורכיהם, כגון: Help Desk טכנולוגי, שירותי חומרה ותוכנה, מעבדות שירות, שירותי יעוץ במיקור חוץ וכן באמצעות מודל שירותים מנוהלים הקרוי Smart Sourcing , לניהול כולל של יחידת ה-IT בארגון. מודל זה, הייחודי לחברת אומניטק מבחינת היכולת שלה לבצע אותו בצורה המקצועית ביותר על בסיס הידע והניסיון שצברה, מהווה את אחד מיתרונותיה הבולטים בפעילותה מול חברות וארגונים.

כל אלה, ובזכות מעמדה הבכיר של אומניטק כשותפה עסקית אסטרטגית של יצרניות חומרה ותוכנה בינלאומיות, כדוגמת ViewSonic Dell, IBM, Lenovo, EMC, Microsoft, Symantec, VMware ואחרים, מאפשרים לה לספק ללקוחותיה בכל נקודת זמן את הטכנולוגיה, המוצרים ופתרונות התשתית והתוכנה החדשניים והמתקדמים ביותר. אודי וינטראוב, מנכ"ל אומניטק, מסכם: "הבנת השוק ומגמותיו והובלת החברה בהתאם לכך ע"י בחירת פתרונות מתאימים, לצד האנשים שמובילים אצלנו את הפעילויות, שרובם עובדים כבר שנים רבות בחברה, הם אלו שהופכים את אומניטק לסיפור הצלחה ולאחת מחברות ה-IT המובילות בישראל."

אומניטק, מהחברות המנוסות והמובילות בתעשיית ה-IT בישראל, השיקה לאחרונה אתר אינטרנט חדש ומתקדם לחברה. השקת האתר, לצד התכנים החדשים שמעודכנים בו, הם מהסממנים הבולטים לשינוי שעוברת אומניטק בשנים האחרונות בהובלת **אודי וינטראוב**, מנכ"ל הקבוצה, בכל הקשור לאסטרטגיית פורטפוליו הפתרונות, השירותים והמוצרים שהחברה מספקת ללקוחותיה.

מגוון הפתרונות המוצע, לצד בסיס הלקוחות הרחב והידע והניסיון בתחומים המוצעים, מבססים את מעמדה של אומניטק בין חברות ה-IT המובילות בישראל.

אומניטק, החלה את פעילותה בשנת 1979. לאורך כל השנים הובילה אומניטק באספקת מגוון פתרונות איכותיים לחברות וארגונים, אשר התבססו בעיקר על תחום החומרה ותשתיות ה-IT. בשלוש השנים האחרונות ביצעה אומניטק שורת רכישות של חברות ישראליות, בעיקר בתחום התוכנה, שהאחרונה שביניהן היא רכישת חברת מוצרי התוכנה SRL. אסטרטגיית רכישות זו מאפשרת לאומניטק כיום להציע ללקוחותיה מגוון רחב של פתרונות תוכנה מתקדמים, לצד פתרונות ושירותים בתחום החומרה ותשתיות IT שהיא מספקת להם לאורך השנים.

פעילותה הענפה של אומניטק מתפרסת על פני ארבעה תחומי פעילות עיקריים: פתרונות תוכנה, תשתיות ואינטגרציה, מחשוב ענן ושירותים טכנולוגיים, כשיתרונה הגדול של החברה הוא יכולות השילוב בין הפתרונות והחטיבות, המאפשרות ללקוחות ליהנות מראייה כוללת והיצע תואם.

עם רכישת SRL על ידי אומניטק, תחום פתרונות התוכנה החברה מונה כיום כ-100 עובדים מתוך כ-400 עובדי החברה, ואחראי על מחזור מכירות של כ-70 מיליון ש"ח בשנה מתוך כ-300 מיליון ש"ח מכירות של כלל החברה. נתון זה הופך את אומניטק לאחת מחברות פתרונות התוכנה המובילות בישראל.

חטיבת התוכנה של אומניטק מייצגת פתרונות תוכנה מובילים של חברות תוכנה ישראליות ובינלאומיות המשמשים למעלה מ-1,500 לקוחות במגזרי הטלקום, היי טק, בנקאות ופיננסים, ביטוח, קמעונאות, מסחר ועוד. החטיבה מספקת מגוון רחב של פתרונות ומוצרי תוכנה, כגון:

- אוטודסק - המתמחה באספקת תוכנות ופתרונות תלת ממד (3D) לתחום התכנון, ההנדסה, והבידור.
- ג'טרו פלטפורמס - המובילה בפתרונות וירטואליזציה, מחשוב מבוסס שרתים (SBC) ואבטחת גלישה ארגונית באינטרנט (JSB).
- e-Type - פתרונות תוכנה מתקדמים בתחומי תמלול, הקלטות, תרגום ותיעוד לצרכים ארגוניים ובכלל.
- וכן ייצוג מוצרי תוכנה מובילים בתחומי ITSM ו-BSM מבית BMC, פתרונות גיבוי ואופטימיזציה של מערכות כדוגמת AvePoint לסביבות SharePoint ופתרונות אבטחת מידע כגון XPLG ו-FireBlade.
- מוצרים אלו הינם בנוסף לחברות התוכנה המיוצגות על ידי SRL כגון: Kana לניהול ידע, MicroFocus לפיתוח ובדיקת יישומים ומערכות, Information Builders לתחום הבינה עסקית, AgilePoint לניהול תהליכים עסקיים ו-OpenText לניהול ידע ומסמכים בארגון.

תחום התוכנה באומניטק, שהפך להיות לאחד ממנועי הצמיחה המרכזיים של החברה בשנים האחרונות משתלב היטב גם בתחום התשתיות והאינטגרציה אותו מובילה אומניטק בהצלחה כבר עשרות שנים. במסגרת פעילות זו אומניטק מבצעת מגוון רחב של פרויקטי פריסת תשתיות מחשוב והטמעת פתרונות תוכנה, מרמת השרת וסביבת ההפעלה



קבוצת HMS - אתגרים לניהול המגזר הפיננסי בשנת 2014

דב הלפרין - מנכ"ל חברת HMS

העולם העסקי ובכלל זה המגזר הפיננסי נתון בשנים האחרונות בלחץ כבד הנובע מתחרות חריפה ומתעצמת ברמה העסקית, וזאת תוך צורך לעמוד בשינויים תכופים בעולם טכנולוגי המשתנה חדשות לבקרים ומכתיב מציאות חדשה עם סדרי עדיפות שונים, כאשר במקביל נדרשת התאמה לרגולציה מחמירה ביותר.

מצב מורכב זה מחייב את הארגון המתקדם בעת הזו, לעמוד באתגרים חדשים אשר דורשים מענה לגידול ותחכום צרכי הארגון, ובכלל זה שיפור התשתיות ומערכות המידע, כמו גם שיפור רמת השירות והעשרת חוויית הלקוח וכול זאת תוך לחץ כבד להתייעלות וקיצוצים. את הסתירה הזו ניתן ליישב ע"י חשיבה יצירתית שמושגת בין היתר על הבנה עסקית מעמיקה של צורכי הלקוח ומומחיות טכנולוגית גבוהה.

על בסיס זה ניתן יהיה להציע הצעות ערך למוסדות פיננסיים שונים כדי להתמודד עם המציאות החדשה בעידן טכנולוגי מתקדם. הצעות מסוג זה יכולות להסתייע בשירותים ואפליקציות של גורמים חיצוניים שיאפשרו ללקוחות המוסדות הפיננסיים לעשות שימוש בשירותים חדשים, מתקדמים וידידותיים יותר. כך לדוגמה, בנקים יוכלו להציע שירותים חדשים בתחום ה-FinTech שיהיו אטרקטיביים ללקוחותיהם ו/או שיאפשרו להפיק עבורם מידע חיוני באמצעות מוצרים ואפליקציות של גורמים חיצוניים על תשתיות הבנק.

בצד החיסכון במשאבים, ניתן לחולל פלאות ב"שורה התחתונה" של תוצאות הארגון ע"י פעילות נכונה שתביא לשיפור ניהול הסיכונים בארגון,



דב הלפרין

בצד החיסכון במשאבים, ניתן לחולל פלאות ב"שורה התחתונה" של תוצאות הארגון ע"י פעילות נכונה שתביא לשיפור ניהול הסיכונים בארגון, מה שימנע טעויות "נעלמות" המצטברות לסדר גודל משמעותי. לדוגמה: שימוש בסדנה של "משחק מלחמה" יכול לסייע לארגון להתמודד עם חשיפה לאיומים מהותיים שונים מבעוד מועד

מה שימנע טעויות "נעלמות" המצטברות לסדר גודל משמעותי. לדוגמה: שימוש בסדנה של "משחק מלחמה" יכול לסייע לארגון להתמודד עם חשיפה לאיומים מהותיים שונים מבעוד מועד.

בניית מרכזי רווח וניהול תקציב ובקרה יעילים באמצעות מערכות מתקדמות בתוך הארגון, יכולים לשפר את תמונת המצב שלו באופן משמעותי לאורך ציר זמן. באופן דומה, שימוש נכון במערכות וכלים לניהול

פורטפוליו של פרויקטים תוך שימוש במתודולוגיה המיטבית עבור הארגון, יאפשרו תעדוף וניצול יעיל של משאבי הארגון תוך החזר מהיר יחסית של ההשקעה.

במקביל להזדמנויות הגדולות שנוצרות באמצעות היחידושים הטכנולוגיים כולל המעבר המאסיבי לענן, התקדמות הוירטואליזציה והתפתחות ה"מובייל", קיים סיכון גובר והולך הנובע מהחשיפה שלנו לסיכונים סייבר ואבטחת מידע. את המענה לחשיפה זו כולל הערכה וכימות של סיכונים סייבר ניתן למנוע באמצעות גופים מתמחים כדוגמת Security Art, חברת סייבר מובילה, המתמחה במתן שירותי סייבר מתקדמים ברמה הגלובאלית שנרכשה לאחרונה ע"י HMS.

הלפרין יועצים HMS הינה קבוצת הייעוץ המובילה בישראל ביצירתיות וחדשנות במסגרת מתן שירותים מקצועיים ושירותי מחשוב בתחום הפיננסי לרבות היחידות הפיננסיות בארגונים מתקדמים, עם 200 מומחים מקצועיים אשר פועלים במגוון תחומי פעילות ומעל 20 שנות ניסיון במתן שירותי יעוץ, יישום, פיתוח ואינטגרציה של פתרונות מחשוב רחבי היקף בתחום הפיננסי.

ל-HMS כ-15 מרכזי התמחות הכוללים בין היתר, ניהול סיכונים (אשראי, שוק, תפעוליים, ביטוח ועוד), סייבר, מערכות לשיפור הביצועים העסקיים (ניהול יעדים אסטרטגיים, ניהול תקציב ובקרה, איחוד דוחות כספיים ועוד), ניהול פורטפוליו של פרויקטים, ארכיטקטורה ארגונית, המשכיות עסקית, ועוד.

במקביל לפעילות העסקית, HMS רואה חשיבות עליונה בפעילות למען הקהילה בישראל והיא עושה זאת באמצעות עמותת "גשר אל נוער" שהוקמה על ידה לפני למעלה מעשור בשיתוף עם גורמים נוספים ומערך מתנדבים גדול. העמותה פועלת לקידום בני נוער בסיכון ע"י מתן תמיכה מקיפה - אישית וחברתית, וצידום בכישורי חיים, תוך סיוע בלימודים, עמידה בבחינות הבגרות, גיוס לשירות צבאי ומעקב לאחר מכן. לשם כך העמותה מפעילה "בית חם" לרווחת הנערים במתחם משרדי HMS ו"בית חם" נוסף בשכונת נווה שרה, בימים אלה אנו פותחים "בית חם" נוסף בכפר שלם.

לסיכום, HMS יודעת למנף את הניסיון והידע שברשותה ולספק ללקוחותיה יתרון עסקי מתמשך ושמירה על האינטרסים שלהם, באמצעות הבנה עסקית עמוקה המשולבת ביכולות טכנולוגיות, בעזרת כוח אדם מובחר, מתודולוגיות ושיטות יישום מוכחות, פתרונות תוכנה מובילים, בשילוב טכנולוגיות מתקדמות. אנו נשמח לשתף את לקוחותינו בידע והניסיון המצטבר שברשותנו בכדי לסייע להם לצלוח את הקשיים הנוכחיים שעומדים בפניהם ולעמוד באתגרים העומדים בפתח.



אדוונטק מציגה גישה המבוססת על ברית ושותפות עסקית עם המנמ"ר

מערכות מותאמות ללקוח. לחברה יכולת טכנית מוכחת בפלטפורמת NetWeaver. בנוסף, במסגרת שיתוף הפעולה עם SAP, מציגה אדוונטק פתרון המיועד לעסקים בינוניים SAP ALL IN ONE, המכילה סט תהליכים המותאמים במדויק לתעשיות ותתי תעשיות. בכך מתקצר משמעותית משך היישום ותהליך הטמעת המערכת בארגון. אדוונטק מציגה כיום סל חדש של פתרונות מבית SAP, כגון SAP HANA, יישומים ומימוש בענן - Cloud, ויישומי Mobile.

לחברות שעדיין לא שדרגו את מערכות ה-SAP למהדורה החדשה, מוצעים שירותי שדרוג (SAP ERP, SAP BI/BO, SAP CRM), לרבות שדרוג ה-DB ומערכות ההפעלה.

חטיבת אורקל באדוונטק מנוהלת ע"י שי ארנרייך ופועלת כשותף של חברת אורקל. החברה מיישמת את פתרון ה-ERP של אורקל בכל גרסאותיו, לרבות יישום ושדרוג ל-R12 בארץ ובעולם. בין השאר, לחברה התמחות מיוחדת בביצוע Rollout, למשל כאשר לארגון סניפים ושלוחות ברחבי העולם, או לאחר ביצוע פעולת מיזוג/רכישה. אדוונטק עוסקת בתחום זה בייעוץ אסטרטגי ללקוחות בנושא טכנולוגיות מערכות מידע ופתרונות עסקיים, ומקיפה את מכלול הפתרונות מבית אורקל - הן הפתרונות הארגוניים והן מגוון הכלים הטכנולוגיים. מימוש תהליכים עסקיים בארגון, מבוצע בין השאר תוך יישום Oracle SOA Suite אצל הלקוח. לאחרונה מיישמת אדוונטק ERP OVER EXADATA, פתרון המתאים גם לסביבות שאינן מבוססות בהכרח על ORACLE ERP (כגון SAP).

חטיבת מיקרוסופט באדוונטק מנוהלת ע"י גיא שדה, פועלת כשותף עסקי ברמת Gold של מיקרוסופט, ומתמחה במתן פתרונות עסקיים מבוססי טכנולוגיות מיקרוסופט מתקדמות. כחלק ממגמת המעבר לענן, החטיבה מציגה ללקוחותיה פתרונות מבוססי CRM online ו-Office 365 ובכלל זה פרויקטי מיגרציה לענן. החטיבה מציגה פתרון ייחודי לניהול ידע למוקדי שירות ומכירות מבוססי SharePoint 2013, המהווה חלק מתפיסת Contact 360 של אדוונטק ומעניק פתרון מקצה לקצה למוקדי שירות. כחלק ממגמת ה-Social מוצעים מספר פתרונות BI מתקדמים הכוללים ייבוי מידע מרשתות חברתיות ואתרי אינטרנט כולל יכולות ניתוח מידע לא מובנה (מסמכים, דפי אינטרנט וכו') ושיילובם כחלק מפתרון BigData ארגוני. החטיבה עוסקת גם בפיתוח אפליקציות Mobile ארגוניות (IOS\Android\Windows Phone), שמתחברות באופן מאובטח למערכות LOB ומאפשרות לנציגי שטח עבודה קלה וידידותית באמצעות טלפונים חכמים וטאבלטים.

בנוסף לפעילות החטיבות המקצועיות, אדוונטק מייצגת מספר מוצרי תוכנה, בניהם ניתן לציין את CALLIDUS המספקת פתרון לניהול תמריצים וניהול הצעות מחיר. פתרון זה נועד לתמוך ולהגדיל את מחזור המכירות של הארגון. כמו כן תוכנות מבית CLICK SOFTWARE שנועדו לבצע אופטימיזציה של שיבוץ בעלי תפקידים ומשמרות (כגון טכנאים), פתרון המביא לשיפור ברמת השירות של הארגון ללקוחותיו תוך השגת חיסכון תפעולי. אדוונטק אמצעה לעצמה נקודת מבט של הארגון, המתיישבת עם זו של המנמ"ר, ובכך יצרה מעין ברית להצלחה משותפת.



זאב ינאי

כספק מוביל של פתרונות תוכנה, אדוונטק מקפידה להימצא תמיד בחזית הטכנולוגית, אולם אדוונטק איננה רואה בטכנולוגיה מטרה, אלא אמצעי - אמצעי להשגת מטרות ויעדי הארגון. המנמ"ר, שהינו כיום חבר בכיר בהנהלת הארגון, מהווה חלק מהצוות האמון על משימה זו, ובכך הופכת אדוונטק לשותפה להצלחה. בבסיסה של תפיסת עולם זו עומדת היכולת של אדוונטק להבין את מטרותיו ודרכי פעולתו העסקיים/ארגוניים של הלקוח. לביצוע משימה זו נרתמים

באדוונטק אנשי המקצוע הנמצאים בעמדות ניהול בכירות, בעלי ניסיון, וכמו כן הכשרה של מהנדסי תעשייה וניהול, רואי חשבון, וכיו"ב. צוותים שמעבר ליכולות הטכנולוגיות שלהם מסוגלים לבחון את הארגון גם בהיבטים המוזכרים לעיל, וניסיונם העשיר מאפשר שיילוב מוצלח בין השניים.

כדי להבטיח את איכותו של הפתרון, אדוונטק פועלת ב-3 שלבי חיים עיקריים של הפרויקט: א) ייצוב הפתרון וקביעת אסטרטגיה; ב) פיתוח (ג) הטמעה, תחזוקה והמשך פיתוח. בשלב הראשון בו מעוצבת המערכת, אדוונטק מנסה להביא לארגון תובנות מפרויקטים אחרים שבצעה, ובכך מיישמת מעין CROWDSOURCING בו משתמשים עוזרים בשקיפות זה לזה (מעט בדומה למודל של תוכנת הניווט WAZE). בנוסף, מנצלת החברה את ההיכרות שיש לה עם השוק, ופועלת עבור הלקוח להשגת העסקה הטובה ביותר אצל הוונדור. בשלב השני של היישום, אדוונטק מקפידה על הצמדות למתווה הפרויקט המתוכנן, בין השאר באילוצי זמן ותקציב. למעשה מטרה זו מושגת עוד בשלב הראשון, כאשר ניסיונה של החברה מאפשר לבצע אומדנים אחרניים, ולא להיגרר "להרפתקאות". פעולה זו חוסכת מהמנמ"ר דרישה של תקציבים נוספים (המסיבה אי נוחת, ומקטינה את אמינותו אצל ההנהלה) כמו גם מתן הסבר למשתמשים "מדוע הפרויקט מתעכב...". בשלב השלישי של ההטמעה והמשך הפיתוח והתחזוקה, מיושם עיקרון סוף מעשה במחשבה תחילה. מערכת שעוצבה ותוכננה באופן שיהיה ברור וידידותי למשתמש, מקלה על תהליך ההטמעה - תהליך שלרוב נתקל בקשיים הנובעים מהתנגדות טבעית לשינויים. בשלב זה, כאשר המשתמשים נחשפים לראשונה לתוצרים מוחשיים (ולא רק מסמכי אפיון), עולים באופן טבעי בקשות לשינויים. בשלב זה גורם הזמינות הופך להיות קריטי, ומסייע במתן מענה מהיר. מעבר לשיפור הפונקציונאלי האובייקטיבי, היענות זריזה לבקשות המשתמשים מעניקה להם תחושה "שהמערכת עובדת עבורם".

במישור הטכנולוגי אדוונטק פועלת ב-3 סביבות עיקריות: סאפ, אורקל ומיקרוסופט:

חטיבת סאפ באדוונטק המנוהלת ע"י שמוליק לשם, פועלת כשותף זהב של SAP ברמת Gold Partner, ובמסגרת זו מורשה למכור הן רישיונות והן פרויקטים משולבים הכוללים רישיונות ויישום ואינטגרציה. אדוונטק מתמחה במתן פתרונות CRM, ERP, BI/BO ו-PORTAL מבוססי SAP, פתרונות SEM (BCS, IP/BPS), פתרונות מתחום הרגולציה (GRC - Process Control, Access Control), פתרונות HCM (ניהול משאבי אנוש) המבוססים הן על הפתרון הקלאסי והן על כלים כדוגמת SuccessFactors שנוכחו ע"י SAP. כמו כן החברה עוסקת בפיתוח





מקסין פסברג, אינטל ישראל: "ההיי-טק עובר תקופה לא קלה"

"מעריך הייצור של אינטל ממוכן לגמרי", אומרת פסברג, מנכ"לית אינטל ישראל. "כדי להפעיל אותו אנחנו זקוקים לטכנאים מיומנים, ובתקופה זו קשה למצוא טכנאים" • מעריכה: "המצב הכלכלי הוא מגמה חולפת, ובמשק של שוק חופשי הגאות באה אחרי השפל, ובשפל כדאי להשקיע, כדי לקצור את הפירות בגאות"

עכשיו יש לנו מצב שבו יש יותר מהנדסים ופחות טכנאים. מעריך הייצור של אינטל ממוכן לגמרי, יש לנו ציוד שעולה עשרות מיליוני דולרים. כדי להפעיל את הציוד היקר והמתוחכם הזה אנחנו זקוקים לטכנאים מיומנים, ובתקופה זו קשה למצוא טכנאים."

איך אפשר להתגבר על המחסור בטכנאים?

"הגענו להסכם עם אחת המכללות, שיכשירו מדי שנה בין 40 ל-50 טכנאים על פי הספציפיקציות שלנו. אנחנו לא היחידים שמנסים לפתור את בעיות המחסור בטכנאים בכוחות עצמנו. גם התעשייה האווירית, טבע, רפאל וצה"ל מתגברים על הבעיה על ידי יצירת מודלים של הדרכה עצמית של טכנאים."

"בינתיים המהנדסים בוגרי המכללות פחות טובים מבוגרי האוניברסיטאות, וזו הסיבה שאנחנו מגייסים בעיקר מהאוניברסיטאות. אנחנו מחפשים את העובדים הטובים ביותר."

"הפתרון לבעיה מצוי בידי משרד החינוך. אני יודעת שהם רוצים להחזיר חזרה את בתי הספר המקצועיים שנסגרו בהדרגה בעשורים האחרונים. הם צריכים ליישם את החלטה מהר ככל האפשר. הקמת רשת של בתי ספר מקצועיים ברמה גבוהה תיטיב עם המשק כולו ולא רק עם מגזר ההיי-טק."

"אותם טכנאים יכולים להולל מהפך חיובי בתעשיות הלואו-טק בישראל. אם מפעלים אלה יוכלו לגייס טכנאים ברמות גבוהות יותר, הם יוכלו להשקיע בציוד מודרני, אוטומטי ומתוחכם. עם ציוד שכזה, המפעלים המקומיים יוכלו להתחרות עם המפעלים במדינות בעלות רמת שכר נמוכה. ציוד מתוחכם מצריך מעט כוח אדם, וניתן לייצר עמו מוצרים באיכות גבוהה ובעלויות תחרותיות."

יש חלקים רחבים של האוכלוסייה בישראל שלא משולבים בענף ההיי-טק. מה קורה אצלכם?

"האוכלוסיות הללו לא משולבות בתעשיות עתירות המידע של ישראל, וחבל. ככה אנחנו מפסידים כ-30% מפוטנציאל כוח האדם במדינה. לנו באינטל יש רקורד טוב מאוד בתחום זה. אנחנו לא מורידים את הסטנדרטים הנוקשים שלנו כשאנו מגייסים עובדים. אנחנו מאמינים שכשאנחנו מגייסים מכלל האוכלוסייה, אנחנו מקבלים את התוצאות הטובות ביותר. אנחנו מעניקים להם את תנאי ההעסקה מהטובים בארץ. אנחנו נחשבים לאחד ממקומות העבודה הטובים בישראל."

"מדי שנה אנחנו נבחרים למקום העבודה הטוב בישראל. אנחנו משקיעים בעובדים שלנו - וזה משתלם. אנחנו ארגון מאוד-מאוד יעיל. אנחנו יעילים כי ציבור העובדים שלנו מרוצה. הוא מחזיר בנאמנות ובהשקעה בעבודה שהוא מבצע."

"בתחום שלנו אנחנו הטובים בעולם", מסכמת פסברג, "זה לא רע עבור חברה, שבשנת 1974 התחילה עם ארבעה עובדים בחיפה".

"בתקופה הנוכחית ענף ההיי-טק בישראל עובר תקופה לא קלה", אומרת בריאיון לאנשים ומחשבים **מקסין פסברג**, מנכ"לית אינטל ישראל.

שורש הבעיה, היא מאבחת, "הוא הקשר של הענף עם הכלכלה הגלובלית. הענף מוכר את רוב תוצרתו בחו"ל, ומקבל את רוב צורכי המימון שלו משם. ברור שכאשר יש משבר פיננסי או אחר בצפון אמריקה, באירופה ובמקומות אחרים בעולם, הענף המקומי מרגיש אותו היטב. להערכת פסברג, "אני סבורה שמדובר במשבר בר חלוף, מצבו הבסיסי

של הענף מצוין, אנחנו עדיין מהווים מרכז חדשנות גלובלי. ישראל היא מדינה שמייצרת בצורה שוטפת מוצרי ההיי-טק איכותיים וטכנולוגיות חדישות. ובענף שלנו - זה מה שקובע בטווח הארוך."

אינטל ישראל הוא המעסיק הפרטי הגדול ביותר בארץ, ולו אנשים במתקני הייצור ובמרכזי הייצור בחיפה, ירושלים, קריית גת, פתח תקווה ויקום. כוח האדם של החברה בישראל מונה 8,500 עובדים, וענקית המעבדים מעסיקה בעקיפין עוד כ-25,000 עובדים שמספקים לה שירותים, נתון שגם לו יש השפעה גדולה על המשק כולו. ייצוא החברה בשנת 2012 הסתכם ב-4.6 מיליארד דולרים.

בעיות ענף ההיי-טק המקומי, קובעת פסברג, "הן בעיות 'מיובאות'. הביקוש למוצרים שלנו פחת, כי הקהילייה האירופית, שקולטת כשליש מהייצוא, עדיין מצויה בעיצומו של משבר כלכלי שמקטין את הביקושים. המצב הכלכלי בארה"ב טוב יותר, אך היא עדיין לא חזרה למצב שהיה ערב משבר המשכנתאות בסוף העשור הקודם. אותו הדבר אמור לגבי גיוסי הכסף לענף. המצב בשוקי המטבע מתוח, הנכונות להשקיע בפרויקטים בעלי רמת סיכון גבוהה - פחתה, כך שקרנות הון סיכון - ולא רק בישראל - מתקשות לגייס כסף. מדובר במגמה חולפת, ובמשק של שוק חופשי הגאות באה אחרי השפל, ובשפל כדאי להשקיע, כדי לקצור את הפירות בגאות."

מה הערכתך למצב שבו מנכ"לי ההיי-טק מודאגים מהמכירות ומהקושי לגייס כסף, ומנגד - גם מתלוננים על המחסור בכוח אדם מקצועי?

"אין מחסור במהנדסים, אך יש מחסור בטכנאים, וזאת בעיה. מערכת החינוך בארץ יוצרת מחסור בטכנאים במשק כולו. מערכת החינוך בישראל מייצרת מהנדסים ורופאים, אך לא מייצרת נגרים, חרטים, שרברבים ועוד. כך, היא גם לא מייצרת את הטכנאים שתעשיית ההיי-טק זקוקה להם, טכנאים שסיימו מכללות והתמחו באלקטרוניקה, ברובוטיקה, בהנדסה מכנית ועוד. אנחנו חברה שעוסקת בפעילות פיתוח וייצור כאחד, וככזו - אנחנו זקוקים לעובדי פיתוח, קרי מהנדסים, ולעובדי ייצור - טכנאים."

"עבור חברת ייצור כמו שלנו, המחסור בטכנאים מהווה בעיה לא קטנה. בעבר הלא רחוק, הטכנאים קיבלו את הכשרתם במכללות. מכללות אלו שדרגו את עצמם וקיבלו אישורים להעניק תואר ראשון בהנדסה.



מקסין פסברג

EduTech

2013 Showcase

כיצד תיראה כיתת העתיד

יום ב'
2.12.13
ה' חנוכה
שרתון, ת"א



דבנה ליפשיץ
מנכ"לית
עמותת תפוח



אהובה פיינמנר
מנכ"לית
עת הדעת



אסתי כפר
מנכ"ל S.T.C



עדי אלטשולר
מובילת תחום
החינוך, גוגל



בלה אברהמס
מנהלת קבוצת
קשרי חוץ,
אינטל



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



צבי כלג
מנכ"ל
רשת אורט



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



יוסי וסרמן
מזכ"ל
הסתדרות
המורים



יעקב שורי
מנכ"ל בנק מסד



מולי אדן
נשיא אינטל
ישראל
סגן נשיא בכיר

מנחים: **פלי הנמר**, יזם ומנהיג אנשים ומחשבים, **אורי בן ארי**, יו"ר קרן אתנה

08:00	התכנסות ורישום
08:45	דברי פתיחה: אורי בן ארי , יו"ר קרן אתנה, מחשב לכל מורה מהפכת התקשוב, איך היא משפיעה על עולם החינוך
09:00	ברכות: נציג בכיר מטעם משרד החינוך
09:15	נציג חברת מיקרוסופט
09:45	ברכות: יוסי וסרמן , מזכ"ל הסתדרות המורים
10:00	מולי אדן , נשיא אינטל ישראל, סגן נשיא בכיר עתיד החינוך בישראל
10:10	צבי כלג , מנכ"ל רשת אורט חינוך מקצועי, חינוך טכנולוגי, חינוך מדעי - הצעה לסדר בבילי המושגים
10:25	ברכות: נציג ועדת החינוך של הכנסת.
10:40	יעקב שורי , מנכ"ל בנק מסד תרומת המערכת הבנקאית לשיפור מעמדו של המורה
11:00	מושב ראשון : מגזר ציבורי תוכנית התקשוב לאן? מנחה: אורי בן ארי , יו"ר קרן אתנה משתתפים: רוני דין , מנהל אגף טכנולוגי מידע במינהל מדע וטכנולוגיה, משרד החינוך; רונית נחמיה , מפקחת תקשוב ארצית, משרד החינוך; שרון גרינברג , המרכז למו"פ, אורט; ד"ר עדי קפליוק , יו"ר ארגון המנמ"רים בשלטון המקומי, נציג ארגון המכללות לחינוך והוראה, נציג מופ"ת
11:30	מושב שני : עסקים וטכנולוגיה: מודלים עסקיים לתקשוב בחינוך מנחה: יהודה קונפורטס , עורך ראשי, אנשים ומחשבים משתתפים: בלה אברהמס , אינטל; עדי אלטשולר , מובילת תחום החינוך בגוגל; אהובה פיינמנר , מנכ"לית עת הדעת; יעקב שורי , מנכ"ל בנק מסד
12:00	פנל מובילים ומנהלים במשק : אתגרי החינוך של מדינת ישראל לשנים הבאות מנחה: פלי הנמר , יזם, ומנהיג אנשים ומחשבים
12:30	פנל המגזר השלישי , מנחה: אסתי כפר , מנכ"ל S.T.C משתתפים: נציגי קרן אתנה, עמותת תפוח, קרנות המסייעות למגזר החינוך מורים מדברים בהובלת נציגי מינהל טכנולוגיות ותקשוב
13:00	הלז נתון לשינויים
13:30	ביקור בתערוכה וארוחת צהריים

EDUTECH היא האירוע המרכזי, תערוכה וכנס המיועד לכל העוסקים בחינוך הטכנולוגי בישראל. לראשונה בישראל יוצגו על במה אחת ותחת קורת גג פתורות חדשניים שטרם הוצגו עד היום בכל הנוגע לתפיסת הכיתה העתידית של ישראל 2014. האם עידן הטבלט משתלט על הכיתה? פתרונות אלו מהווים את ליבת העשייה של החינוך הטכנולוגי של משרד החינוך וממשלת ישראל. בואו לראות ולהיפגש עם נציגי חברות וארגונים מובילים מהמגזר העסקי, המיגזר הציבורי שהפתורות שלהם יעצבו את דמותו של התלמיד והמורה למה ה-21. והמיגזר השלישי. בנוסף יערך כנס בהשתתפות ראשי מערכת החינוך, על מגזרי השונים מנכ"לי חברות רב לאומיות ונציגויות מקצועיות של המורים. קהל היעד: מורים ומפקחים של החינוך הטכנולוגי, יועצים, מדריכים ומפתחי תוכניות לימודים עבור מערכת החינוך; לומדות, אפליקציות, מחשבי קצה, פורטלים חינוכיים ועוד.

חסות ראשית



מוזמנים

שר החינוך, ראשי אגף טכנולוגיה 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:





הצפון הוא המרכז החדש!

חברת IBC מבני תעשייה מציגה:
קרייטק B - מתחם חכם
לעסקים חכמים!

15,000 מ"ר להשכרה
של שטחים למשרדים ולתעשיות עתירות ידע
באיזור התעשייה החדש של יקנעם

evolve media



IBC Ltd
מבני תעשייה בע"מ
משיטים אותך אל היעד הבא שלך

IBC מבני תעשייה בע"מ מנווטת בבטחה ומובילה את שוק הנדל"ן הישראלי כבר למעלה מ-50 שנה. החברה מתמחה בייזום, תכנון, בניה, שיווק וניהול של נכסים מניבים בכל רחבי הגלובוס. החברה, שבבעלותה כ-2 מיליון מ"ר להשכרה, מייצרת עבור שוכריה ערך מוסף המושתת על מקצוענות, אמינות, איכות ביצוע וחוסן פיננסי.

OREN@BUILDING.CO.IL | 052-4204013 | 04-6573210
WWW.BUILDING.CO.IL