

שי אוזון, One1: "השוק מתחיל להפסיד"

המחצית השנייה של 2013 הייתה טובה יותר בשל העובדה שתקציבים השתחררו ♦ כך אומר שי אוזון מנכ"ל ONE1 בפגישה עם מערכת אנשים ומחשבים ♦ שוק ה-IT עובר כמה שינויים ואנו נדרשים להתאים את עצמנו ♦ בהבדל מהמתחרים אנו חברה פרויקטלית ולכן עלינו להצטייד בכל הטכנולוגיות החדשות ♦ שנת 2014 תהיה טובה יותר ♦ ראיון אופטימי

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

לכיוון הזה ולספק ערך זה, מעבר לשירות או למוצר התוכנה". אוזון, בן 43, הצטרף ל-One1 בשנת 2002, כאשר החברה שהקים, וייזקום, נמכרה לקבוצה. בעקבות הרכישה הוקמה בקבוצה חטיבת יישומי האורקל One1Up, שאותה הוא ניהל. בשנת 2011 מונה אוזון למנכ"ל החברה הבת One1 שירותי תוכנה - תפקיד שמילא עד המינוי הנוכחי. לאוזון תואר ראשון בכלכלה וחסבונאות ותואר שני במינהל עסקים, שניהם מאוניברסיטת תל אביב.

חידוש מערכות IT

מה דורשים ממך המנמ"רים?

"אנו נדרשים לחדש את מערכות ה-IT של המנמ"רים ולשלב בין תשתיות חדשות לישנות. מערכי המיחשוב הארגוניים מתפתחים כל העת, וצריך לתת לכך מענה בלי לזרוק את כל השקעות העבר. אם הוטמעו בארגון מערכות מיחשוב בענן, או מתכננים להטמיע מערכות כאלה, אנו נדרשים לחבר אותן עם המערכות הקיימות, לקשר בין פלטפורמות הפיתוח הקיימות והחדשות, או לשדרג את הקיימות".

איך אתה נערך לקראת שנת 2014?

"בהבדל מהמתחרים, אנו חברה פרויקטלית, וזה הפורטה שלנו. בהתאם, עלינו להצטייד בכל הטכנולוגיות החדשות, ועל בסיסן לקחת את הארגונים צעד אחד קדימה. אנו גאים במספר רב של פרויקטים אותם אנו מבצעים ברמת מורכבות שונה".

"החוכמה היא לדעת אילו פרויקטים לא לקחת"

האם תיקח כל פרויקט?

"החוכמה היא לדעת אילו פרויקטים לא לקחת. הצלחה של פרויקט זה כמו ריקוד טנגו. ספק ה-IT נדרש להיות בעל מתודולוגיה מסודרת. לא מספיק לדעת לפתח שורות קוד. יש לדעת איך לנהל פרויקט ואיך לטפל בו לאורך כל שלבי מחזור החיים שלו. מנגד, גם הלקוח הארגוני נדרש להיערך לפרויקט, עם מטריית גיבוי מהנהלה, תקציבים ואנשים. "לא ניכנס לפרויקט שבו הלקוח יישב בחיבוק ידיים ויחכה שהפרויקט יעבוד. אי אפשר לעשות ילד לבד, והדבר נכון גם לגבי פרויקט. ארגון צריך להיערך, לבוא עם הגישה הנכונה, להבין ולהפנים את חלקו ותרומו לחצלחת הפרויקט".

לא מעט אינטגרטורים מקומיים מפתרים עובדים. מה אצלכם?

"אין אצלנו צפי לפיטורים, ואין כרגע תוכנית קיצוצים. עם זאת, ברור שהשינויים הטכנולוגיים ידרשו טיוב עובדים, אולי שילוב עובדים בעלי רקע

ייהיה טוב באופן יחסי. המחצית השנייה של 2013 הייתה טובה יותר בהשוואה למחצית הראשונה. הדבר קרה בשל העובדה כי השתחררו תקציבים למרות הכל. אך עדיין, ציפינו לשנה טובה יותר ממה שהיא הייתה בפועל. אנו מבחינים בתקציבים שהוקפאו והם מתחילים להשתחרר, ואני מעריך שהדבר ישפיע לחיוב על 2014", כך אמר שי אוזון, מנכ"ל קבוצת One1.

המפגש עם אוזון היה התשיעי בסדרת המפגשים המיוחדים שערכת מערכת אנשים ומחשבים עם בכירים בתעשייה. 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; יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר שניידר; סתית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל ובוועז יהודה, מנכ"ל גטר טק.



שי אוזון. לא ניכנס לפרויקטים שבהם הלקוח יישב בחיבוק ידיים

שוק ה-IT, אמר אוזון, עובר כמה שינויים במקביל. האחד, טכנולוגי, כולם מדברים על מיחשוב ענן, וכעת אנו מתחילים לראות שהפתרון קורם עור וגידים בארגונים. לקוחות ארגוניים מתעניינים בפתרונות בתחום, החל מעולם התשתיות וכלה בפתרונות תוכנה. אנו ב-One1 נערכים לענות על דרישות הלקוחות".

השינוי השני, לדברי אוזון, "הוא יותר תרבותי-עסקי ומייצר אתגרים גדולים לכל הצדדים. אנו רואים יותר ויותר מנמ"רים שמחזברים להיבטים העסקיים של הארגון ורוצים להשפיע על צד ההכנסות בארגון. המנמ"רים רוצים להביא בשורה חדשה לעסקים שלהם ומעוניינים בפתרונות IT עם ערך עסקי ותחרותי. האתגר שלנו הוא לקדם אותם