

אחר מהמקובל בתעשיית ההיי-טק.

## תכנית להכשרת מנהלים

"שכבת ההנהלה אצלנו רזה", אומר אוזון, "כך שאינני מתכנן מהלך של ארגון מחדש כפי שקרה אצל המתחרים. מצאנו את הדרך הנכונה לנהל את החברה: אנו עורכים תוכניות בנות 5-8 חודשים להכשרת מנהלים, במהלכן אנו עובדים עם האנשים שאותו כמתאימים לתפקידי ניהול, המקבלים ליווי ואימון צמוד. מדי שנה אנו מכשירים עשרות מנהלים, והשנה נצא עם תוכנית מיוחדת לפיתוח מנהלים, שבמסגרתה נקלוט גם מועמדים חיצוניים. אנו מחפשים אנשים יצירתיים, שאפתניים ותחרותיים, עם 'סכין בשיניים וברק בעיניים'.

"פיתחנו תרבות של עבודה על פי כללים ברורים, ללא סטיות. קורה שמטיחים בנו את האמירה 'אתם קשים', ולשיטתי זו מחמאה מאין כמוה. אנו יודעים לקבל ביקורת ובסוף כל פרויקט אני מבצע בדיקת ביצועים, כדי ללמוד איפה אפשר עוד לשפר".

## מה הם מנועי הצמיחה של החברה?

"בחברה יש 11 חטיבות, ביניהן: אורקל, סאפ, OneView, מוצרי אבטחת מידע, מוצרים לתחום ה-CRM, פרויקטים לתחום ה-CRM וה-BI, יועצים, בדיקות - על בסיס טסקום, וחומרה. "לכל אחת מהחטיבות יש מנועי צמיחה, ובנוסף, יש מנועי צמיחה ברמת החברה. מחצית מהכנסותינו הן מעולם החומרה ומחצית מעולם התוכנה. אנו בוחנים כל העת כניסה לתחומים חדשים ואימוץ של טכנולוגיות חדשות".

## Big Data

### מהו האתגר הגדול שבפניו ניצבים המנמ"רים כיום?

"המנמ"רים נדרשים להעביר את מערך המיחשוב של הארגון מטכנולוגיות ישנות לחדשות. מה שמאפיין את הדור הישן, הנוכחי, הוא מערכות כבדות ועתירות פיתוח. הדור החדש מאופיין בפיתוח קליל, בממשקים למיחשוב ענן ובמיחשוב נייד ולרשתות החברתיות. "בשנה שעברה נכנסנו לתחום ה-Big Data על מנת לתת מענה לצורכי הלקוחות הארגוניים, אולם זה היה מוקדם מדי, והשוק לא היה בשל דיו. נמשיך השנה לעסוק בתחום ולתת מענה ללקוחות שכבר בשלים לשינוי".

## מה לגבי רכישת חברות?

"מדיניות הרכישות שלנו מתבססת על השלמה של כל תחום שבו אנחנו לא נמצאים.

ב-2013 לא רכשנו חברות, אבל בשנים קודמות כן. בינואר 2012 הרחבנו את פעילותנו בעולם הסאפ עם רכישת 70% מחברת אקזקט סופט, שעוסקת בייעוץ ממוקד טכנולוגיות סאפ ו-BI. סכום הרכישה היה חמישה מיליון שקלים.

"בנובמבר 2011 רכשנו את טסקום בדיקות תוכנה, תמורת סכום של עד 20 מיליון שקלים. ב-2010 רכשנו מחצית ממניות כלנית כרמון שירותי תוכנה, תמורת 20.3 מיליון שקלים, וכך הפכנו לבעלי השליטה בחברה. עוד ב-2010 רכשנו את הראל טכנולוגיות מידע תמורת 12 מיליון שקלים. נמשיך לרכוש חברות הפועלות במגזרים שבהם איננו פועלים, או טכנולוגיות חדשות המשלימות את סל המוצרים שלנו. "הקבוצה צמחה במאות אחוזים בשנים האחרונות והינה אחת החברות



אוזון. אופטימי ל-2014

המובילות בשוק ה-IT בישראל. השוק עתיד להציב בפנינו עוד אתגרים רבים ומעניינים, ואנו ערוכים היטב כדי להמשיך לעמוד בהם בהצלחה.

"המשימה העיקרית כעת היא לאחד ולהציע ללקוחות את מכלול פתרונות החברה, מקצה לקצה. אם עד היום מכרנו התמחויות או פרויקט, כעת אנו רוצים להציע ללקוח הכל בחבילה אחת. מאמצים נוספים יושקעו בגרסה החדשה של OneView, מערכת ה-ERP של החברה, ובייעוץ לתחום ה-Big Data. אבטחת מידע וסייבר הם נושאים חמים - וגם שם נפעל השנה".

## מעבר חלק לטכנולוגיות החדשות

### מהי המלצתך למנמ"ר בפתח השנה האזרחית?

"האתגר המרכזי שמולו ניצב המנמ"ר הוא להטמיע את הטכנולוגיות החדשות במערך ה-IT של ארגונו - מיחשוב ענן, תשתיות תוכנה, מיחשוב נייד - באופן חלק. זה פרויקט שמצריך כוח אדם בעל יכולות מגוונות וליוי מקצועי. "אני אופטימי לגבי שנת 2014", סיכם אוזון, "אני מקווה כי מגמת ההתאוששות שאותה ראינו במהלך המחצית השנייה של השנה הנוכחית - תימשך. אני מעריך כי פרויקטים שהוקפאו במהלך 2013 - יופשרו, בשנת 2014 ונראה חזרה לצמיחה. 2013 לא הייתה שנה טובה גם בעולם. אם בשנת 2012 המצב בישראל היה טוב יחסית לעולם, בשנת 2013 'חטפנו'. אני מעריך ששנת 2014 תהיה 'שנת תיקון' ונראה השקעות גדולות של ארגונים ב-IT".

### השתתפו בהכנת הכתבה: פלי הנמר ויהודה קונפורטס

## אינטגרטורית ה-ERP השנייה בארץ

One1 היא חברה ציבורית הנסחרת בבורסת תל אביב, ומספקת פתרונות בתחומי התוכנה ואינטגרציית המערכות. One1 מספקת פתרונות מיחשוב מקצה לקצה ושירותי מיקור-חוץ ליותר מ-1,500 לקוחות במגזרי הטלקום, התעשייה, ההיי-טק, הבנקאות והפיננסים, הביטוח, הקמעונות, המסחר ועוד. לחברה הכנסות שנתיות של כמיליארד שקלים והיא ממוקמת בפארק אפק בראש העין, ומונה כ-3,000 עובדים.

הקבוצה מדורגת כמה פעמים בדירוגי STKI לשנת 2013. בטבלה המדרגת את ספקיות ה-IT הגדולות, המוכרות תוכנה, חומרה וגם שירותים, ניצבת One1 רביעית, לאחר HP ישראל, מטריקס ומלם-תים. בדירוג של חברות האינטגרציה, "ספקיות שירותי ערך מוסף", ניצבת One1 חמישית, לאחר מטריקס, מלם-תים, נס ישראל וטלדור. בדירוג החברות הפועלות בשוק החומרה, ניצבת One1 רביעית, לאחר HP ישראל, בינת ומלם-תים. בדירוג ספקיות התוכנה, ניצבת One1 שביעית, לאחר מיקרוסופט, אורקל, יבמ, גטר טק, נס, וסאפ ישראל. בתחום שירותי מיחשוב הענן, מדורגת One1 רביעית, לאחר החברה לאוטומציה, Salesforce.com וקומקס. בין ספקיות ה-ERP נמצאת החברה שלישיית, לאחר סאפ ואורקל. בדירוג האינטגרטורים של מערכות ERP מדורגת One1 שנייה - אחרי נס ולפני מטריקס ואדוונטק.