

# "בזק בינלאומי נערכת להמשך הובלת תחום ה-IT בישראל"

איציק בנבנישתי, מנכ"ל בזק בינלאומי מספר על הצלחותיה של בזק בינלאומי בשוק ה-IT, על המובילות שלה בתחום מחשוב הענן, ועל מעמדו העולה של המנכ"ל

## בן לביא

כמובן מובילות בכל הקשור לתחום שהולך ותופס תאוצה - מחשוב הענן. בהתאם למגמה זו, כל עולמות הסיסטם, האפליקציה והתוכנה יעברו מרשות הקליינט לכיוון הדטה-סנטר, כאשר ללקוח תתאפשר צריכה של משאבים ויישומים במודל של שירות על גבי רשת האינטרנט.

### באיזה מגזר תתמקדו בתחום הענן?

"יש לנו ענן להציע בכל מגזר ומגזר. לדידנו, גם לקוחות פרטיים יעברו בשלב מסוים למודל ענן. אבל אין ספק שכרגע המגזר העסקי בשל לכך יותר, בין היתר כי קיים בו צורך אמיתי לפתרונות הטמונים בענן. בזק בינלאומי רואה בלקוחות עסקיים קטנים ובינוניים את

"2011 הייתה שנה נפלאה עבור בזק בינלאומי בכל תחומי פעילותה, ובעיקר בתחום ה-IT", אומר **איציק בנבנישתי**, מנכ"ל החברה. לדבריו, ב-15 שנות פעילותה הוכיחה בזק בינלאומי שהיא יודעת לפעול היטב הן בשוטף והן במצבי שינוי והתפתחות. "בפעילות השוטפת הכוונה למכלול השירותים שבזק בינלאומי מציעה לכמיליון בתי אב בישראל ולעשרות אלפי עסקים", מסביר בנבנישתי. 7 מתוך 10 עסקים, בין אם הם נמנים על ה-SMB או האנטרפרייז הגדולים ביותר במשק, הם לקוחות של החברה. מעבר לפעילות השוטפת, הוא מציין כאמור, את הכישרון של החברה להביט קדימה ולזהות מגמות

"פרויקט כבל התקשורת התת ימי של החברה מהווה הוכחה למחויבותה הגבוהה של בזק בינלאומי כמובילת שוק, להמשך התפתחותה עסקית ולהיענותה לצרכיהם העתידיים של לקוחותיה"



איציק בנבנישתי מנכ"ל בזק בינלאומי בטבח האוניה שפרסה את הכבל

מנוע הצמיחה של מחשוב הענן בשנים הקרובות. אנחנו מזהים צורך עצום של לקוחות קטנים ביכולת מחשוב וכלים כמו ERP-1 contact center, שנכון לעכשיו הם אינם יכולים להרשות לעצמם עקב העלויות הכבדות הכרוכות ברכישה ואחזקה של מערך מחשובי מתקדם. כך מוצאים

עצמם עסקים אלה מבודדים משפע של הזדמנויות עסקיות שזמינות עבור ארגונים פתוחים ומתקדמים. בזק בינלאומי מציעה לעסקים קטנים אלה את כל הכלים שהיו עד כה נחלתם של ארגונים גדולים בעלי ממון; אנו מספקים ונספק להם את כל היישומים הנדרשים, כולל שירותי סיסטם, אחסון, אבטחה וגיבוי, במודל של מחשוב ענן. באופן זה, התשתיות, האפליקציות וכלי ניהול הרשת נמצאים באתרים של בזק בינלאומי, והלקוח יכול להסתפק במשרד שלו במסך ומקלדת, באמצעותם הוא יכול לצרוך ולתפעל את היכולות הרבות שנוציע עבורו במודל של שירות - IT AS A SERVICE. תמורת שירות כולל זה הוא יידרש לשלם סכום חודשי, שיהיה נמוך משמעותית מהעלויות הכרוכות במימוש יכולות אלו באופן עצמאי. מעבר לכך, מודל שירותי הענן מציע גמישות רבה; כך שאם עסק יחפץ להתרחב הוא יוכל לעשות זאת באופן מיידי או לחילופין אם הוא יידרש לצמצום הפעילות גם זאת ניתן לבצע בקלות ובמהירות. מודל שירותי הענן טומן בחובו הזדמנות צמיחה משמעותית עבור עסקים קטנים ובינוניים. למעשה, המהפכה כבר החלה - בזק בינלאומי מציעה את מרכזי המחשוב שלה ללקוחות במודל של שירותים מנוהלים, ועסקים רבים כבר צורכים שירותי מחשוב באופן זה באופן מוצלח ביותר."

עולמיות בתחום התקשורת וטכנולוגיית המידע. "בזק בינלאומי רואה עצמה כמובילה טכנולוגית בשוק הישראלי, וככזו אנו תרים באופן מתמיד אחר תהליכים וטכנולוגיות חדשות שיאפשרו לנו להמציא את עצמנו מחדש, תוך שמירה על מעמדנו כחברה מובילה."

### ניצוד מוסברת ההצלחה של בזק בינלאומי בשוק ה-IT, ולאן היא חותרת?

"בזק בינלאומי מכוונת להמשיך ולהוביל את תחום ה-IT בישראל. ההצלחה שלנו בתחום היא מרשימה ביותר לנוכח פרק הזמן הקצר יחסית שאנו נמצאים בתחום. בתוך מספר שנים בודדות בנינו פה אגף עסקי מפואר, שמוביל באופן ניכר על כל חברות האינטגרציה בישראל. הכוח להתמקד ולכבוש יעדים מהווה מאפיין בולט של החברה ומשמש אותנו במאקרו ובמיקרו - מול כל אחד מלקוחות החברה. בזק בינלאומי השכיחה לעשות שימוש נכון בכוחות הטמונים בה ולמנף את יכולותיה לתחומים חדשים. התחלנו את דרכנו כחברת תקשורת שמשפיקת שיחות בינלאומיות ומשם, בראשית שנות האלפיים, התפתחנו לתחום האינטרנט. זיהוי מגמת ה-Convergence, ההתלכדות בין עולם ה-IP לעולם ה-IT הובילה אותנו באופן טבעי להתחיל לבסס את העוצמה שלנו בתחום זה. היעד הבא שלנו הוא