

# Information World

מגזין אנשים ומחשבים • 5.11.2012 • גיליון 1383 • ת, הערכות וכתבות לרוחב ולעומק

**טירן לוי, מנכ"ל טלדור  
תקשורת-גלאסהאוס, מספר  
על היום שלאחר המיזוג  
עם גלאסהאוס ומאחד את  
תשתיות התיקשוב והתקשורת  
(עמ' 12)**

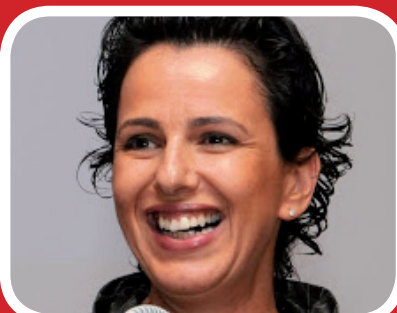
## העידן שאהרי



**אבי חסון, המדען הראשי, רוצה להביא את ה-IT  
לתעשייה המסורתית. (עמ' 24)**



**לארי אליסון, מנכ"ל אורקל, חשף את הדור  
הבא של מכונות בסיסי הנתונים. (עמ' 44)**



**סתית נבון, מנהלת התפעול וחברת הנהלת  
סאפ ישראל, פתחה את כנס החורף של  
המגזר "רים והמנכ"לים. באיי מלטה. (עמ' 26)**



# The Next-Generation Monitor Arm

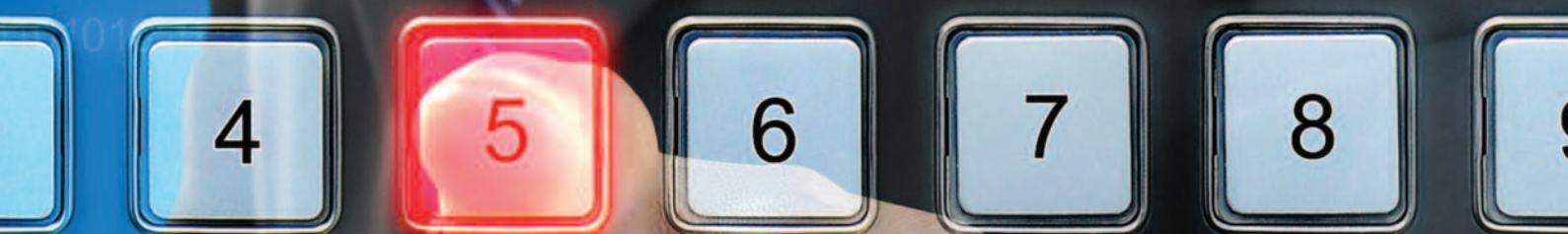
Offering all the benefits of a traditional dynamic monitor arm—with none of the shortcomings—the M2 redefines high-performance monitor arms.

Current-generation monitor arms utilize a bulky, failure-prone gas cylinder to support the weight of the monitor. The M2 instead uses an innovative mechanical spring to achieve exceptional performance and durability in a lightweight, ultra-thin design.





# מגדל משרדים חכם לחברות חכמות..



**כניסה  
מיידיית**

קריית עתידים גאה ושמחה להזמין אתכם  
להיות חלק ממתחם המשרדים המתקדם בישראל:  
מגדל עתידים - פרויקט חכם ומתוחכם  
בן 35 קומות שייקח את החברה שלכם  
צעד נוסף אל העתיד..

**\*8485**

**מגדל עתידים**

**MAN**  
Properties | Professional  
Real Estate Team

# InformationWorld

חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה

Thepeople.media  
www.pc.co.il



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 הוורוד), 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 Inc. 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 אבי אילון, יונתן קורפל, אבי עסיס, עידו לוי, יניב פאר, דנה פלד, צבי קצבורג, סימונה ברונפמן, נאוה שקד, בן פלד, נחמה אלמוג, דני זודקביץ, אלכס דורון, ישראל ביבר  
מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד

מכירות פרסום: זיוה לויבל, יפעת גרינפלד  
עיצוב: מיכל לידיני, רינת בידני studio@pc.co.il  
ניהול הפקה ומדיה: אור שקלאר evas@pc.co.il

דפוס: גרפוליס בע"מ  
צלם מערכת: קובי קנטור

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 Yaacov, 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



"עוצמת המחשוב באופן כללי חוכפל כל שנתיים בערך..."  
(חוק מור)



# כדי לעמוד בקצב, כדאי שתלמדו מהמרצים הטובים ביותר את הקורסים המתקדמים ביותר!

**בואו להכיר את קורסי ה SharePoint המתקדמים  
במכללת רמת גן**

**שם הקורס:**



**Configuring and Administering Microsoft  
SharePoint 2010**

**פתיחת קורס: 18.11.2012**

**לחצו כאן**



**בני סגל** יועץ לימודים, מוגזר עסקי-מוסדי  
03-6710077 bennys@rgc.co.il

**Microsoft** Partner  
Silver Learning  
ForefrontSecurity.ORG®



## iPad Mini

עוד גל של שמעות וניחושים הגיע לשיאו בסוף החודש שעבר, כשאפל הציגה באירוע מתקשר בקליפורניה, את הגרסה המוקטנת של ה-iPad שלה - iPad מיני, בעל מסך של 7.9 אינץ', שיכול לעשות את כל מה שעושה אחיו הגדול יותר. "ברבעון יוני מכרנו יותר מכשירי iPad מאשר כל יצרן PC כלשהו מחר קו שלם של מכשירי PC", אמר טים קוק, המנכ"ל, באירוע, והוסיף, כי אפל מכרה עד כה 100 מיליון מכשירי iPad. "ה-iPad הוא פופולרי מאוד בתחום החינוך, וסוחף את השוק בסערה... אנחנו לא מורידים את הרגל מהגדל..." למי שאוהב את הגישה העיצובית של אפל, ה-iPad מיני ייתן סיבה טובה להמשיך להעריך את אפל - הוא עשוי אלומיניום וזכוכית, עוביו 7.2 מ"מ והוא שוקל קצת יותר מ-300 גרם. ה-iPad מיני יימכר ב-329 דולרים בגרסת ה-16 ג"ב ועד 530 דולרים לגרסת ה-64 ג"ב. המכשיר יתחיל להימכר ב-2 בנובמבר ב-34 מדינות בעולם, אך עדיין לא בישראל.

### פורום C3

**26** כנס המנמ"דים, חברי פורום C3 של אנשים ומחשבים, נערך השנה באיי מלטה. לכנס הגיעו מנמ"דים, משתמשי סאפ, שותפים עסקיים והנהלת סאפ ישראל. המסר המרכזי: המאמצים הרבים שעושה סאפ כדי לפשט את היישום והשימוש במערכות ליבה ארגוניות. **יהודה קונפורטס**



### סיפור השער

**12** סירן לוי, מנכ"ל טלדור תקשורת-גלאסהאוס, מספר על המיזוג עם גלאסהאוס ישראל ועל התועלות הנובעות מכך לטובת הלקוחות הארגוניים. **יוסי הטוני**

### Webi Awards 2012

**16** ההכרזות על הזוכים בתחרות Webi Awards, שנערכה זו השנה השמינית ברציפות. **יוסי הטוני**



**54**



# טורים ומדורים



## Big Data

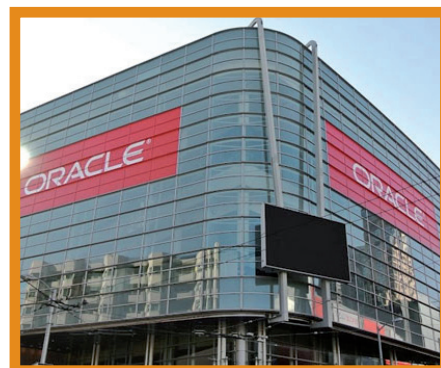
**50** Software AG הכריזה על פתרונות חדשים בתחום ה-Big Data, לרבות פתרון לאיתור הונאות בארגונים גדולים. רשמים מהכנס השנתי העולמי של החברה, שנערך באורלנדו, ארה"ב. **אבנר פרנק**

## אבטחת מידע

**54** ארט קוביילון, יו"ר RSA, בכנס השנתי של משתמשי RSA לאזור EMEA, שנערך בלונדון: "ארגונים חייבים לשתף פעולה בהגנה מפני מתקפות". **פלי הנמר**

## Oracle OpenWorld 2012

**44** לארי אליסון, מייסד ומנכ"ל החברה, חשף בכנס המשתמשים השנתי של אורקל בסן פרנסיסקו את הדור הרביעי של מכונות בסיסי הנתונים של ענקית ה-IT. **פלי הנמר**



## ייצוא היי-טק

**34** רשמים מביקור קצר של משלחת עורכי עיתונים מישראל, שהוזמנה על ידי ממשלת סין, כדי להראות כמה הסינים מעוניינים שנקים שם קווי ייצור ונמכור לשוק הסיני. **יהודה קונפורטס**

## סיפור השער



- 08 על סדר היום
- 10 מאחורי הכותרות
- 11 הזווית של קורפל
- 24 עסקים והיי-טק
- 58 פורום CIO בתעשייה
- 59 פורום FM
- 60 פורום HR
- 62 פורום KMI
- 63 המשכיות עסקית
- 64 גאדג'טים
- 66 Big Data
- 68 HR
- 70 משפט והיי-טק



# כיצד נתפס ארגון ה-IT בעיני הלקוחות הפנימיים שלו?

השבועון InformationWeek נדרש באחרונה לסוגיית תדמית המנמ"ר בסקר מקיף שערך בקרב 350 מנהלים, שחלקם היו מקצועני IT ♦ אחת התוצאות המעניינות בסקר היא, שעובדי הארגון, אלו שאינם אנשי IT, לא תופסים את המנמ"ר ועובדיו כחדשנים גדולים או כאלו שמשנים תהליכים בתוך הארגון ♦ תדמית ה-IT בארגון מעולם לא הייתה חיובית במיוחד, אולם על המנמ"רים להתחיל ליחצן את פעילותם כך שייתפסו כחלק אורגני מהארגון

בחיוב לשאלה "האם ה-IT בארגון שלך הוא חלק מהעסקים", זאת, לעומת 60% מאנשי ה-IT שהשיבו בחיוב על השאלה. כלומר, לא רק שהעובדים בארגון לא תופסים את ה-IT כחלק אינטגרלי מהארגון, אלא שהמנמ"רים עצמם לא מעריכים נכונה את תדמיתם. הם שוגים לעתים בהזיות שווא. גם התוצאות הבאות לא צריכות להפתיע: בסקר נשאלו המשיבים האם הם מסכימים להגדרה שהארגון שלהם גמיש, אגילי וטכנולוגי מספיק. 47% מאנשי ה-IT השיבו בחיוב, כמובן, לעומת 29% שהשיבו בשלילה. גם שאלה טריוויאלית יותר, "האם לדעתכם ה-IT הוא לא אגף שתומך או רק תחזוקה כשצריך", חשפה הבדלים תהומיים בין המנמ"רים לאנשי הארגון - 39% לעומת 54% בהתאמה. גם השאלה הכי רגישה בעולם ה-IT, "האם לדעתכם אגף ה-IT צריך להיות חלק ממקבלי ההחלטות בארגון?", מעידה על הלך רוח דומה: 84% מהאל מקצוענים השיבו בשלילה מוחלטת.

הפערים בתפישת תפקיד המנמ"ר בארגונים אינם רק תדמיתיים. הם משפיעים באופן ישיר על עבודת המנמ"ר והצוות שלו. ככל שארגוני IT יבינו, כי עליהם להיות חלק בלתי נפרד מעולמם של הלקוחות הפנימיים אותם משרתים - ובהתאם לזה יתחילו לארגן את עצמם ולתפקד - כך ייתפסו כחלק אורגני של הארגון ולא חייזרים שאיש לא יודע מה הם עושים. מערכת היחסים בין הלקוח לספק השירות מחלחלת אחר כך לאופי הפרויקטים שנעשים בארגונים, לסיכוי להצלחתם, משך הזמן וגם לשביעות רצון הלקוחות שלהם.

השורה התחתונה: על המנמ"רים להתחיל ליחצן את הפעילות שלהם, ולהביא לכך שלא רק הם חושבים שהם מזיזים דברים בארגון.

מחלקות IT בארגונים היו מאז ומעולם חידה גדולה עבור אלו הנחשבים כלקוחות של ה-IT שלהם. בדרך כלל קיימים גם הבדלים גדולים בין הצורה שבה המנמ"ר עצמו תופס את תפקידו בארגון ואיך הוא חושב שממצבים אותו, לעומת גורמים אחרים בארגון.

השבועון InformationWeek נדרש לסוגיה באחרונה בסקר מקיף שערך בקרב 350 מנהלים, שחלקם היו מקצועני IT. אחת התוצאות המעניינות בסקר היא, שעובדי הארגון, אלו שאינם אנשי IT, לא תופסים את המנמ"ר ועובדיו כחדשנים גדולים או כאלו שמשנים תהליכים בתוך הארגון. מצד שני, הם מודים, כי התלות שלהם בטכנולוגיה היא גדולה, והצורך שלהם בכלים חדשים הולך וגדל. כך, שני שלישים ממקצועני ה-IT שהשיבו לסקר סבורים, כי אכן הם נתפסים כחדשנים ומובילי שינויים - לעומת שלישי בלבד מאלו שאמרו שה-IT נחשב לגוף מחדש.

הנתון הזה הפתיע את עורכי הסקר, כפי שהם מודים בכך, אבל כל מי שחי את המציאות יודע, שהתדמית של ה-IT בתוך הארגון מעולם לא הייתה חיובית. לא לפני הרבה זמן נתפסו המנמ"רים כטכנאים שעליהם זורקים את האחריות על כל תקלה, גם אם האשמה לא הייתה באחריותם. המנמ"ר היה זה שכולם נזכרים בו רק כשיש תקלות. מאז שהאינטרנט צץ, המנמ"ר קיבל קריאות גם כאשר הרשת עבדה קצת לאט וכמה מיללים לא ירדו מהר. אולם הזמנים השתנו, והתלות של ארגונים במגזרים רבים בטכנולוגיה הלכה וגדלה. או אז החל הטרנד של שילוב המנמ"ר כחלק מהנהלה - פעילות ה-IT כחלק בלתי נפרד מהליבה העסקית של הארגון, והיותה חלק בסיסי מההצלחות העסקיות שלו.

המנמ"רים תפסו ברצינות את השינוי הזה. הם עושים כל מאמץ לשדרג

את מעמדם בעיני ההנהלה ולהיות חלק מהצוות הניהולי. אבל כמו כל דבר בחיים, הכל תלוי בנראות ובאריזה. המנמ"רים לא ידעו אף פעם לשווק עצמם פנימה, לא השכילו להנחיל ללקוחות שלהם שהם בעצם שותפים שלהם, וכי הם למעשה חוד החנית הטכנולוגית של הארגון שכולם מתפרנסים ממנו.

במציאות כזו, אין תימה שרק 43% מאלו שאינם אנשי IT השיבו





# האם התקשורת עם עובדיך יעילה מספיק?

בעידן של הצפת המידע וסביבות עבודה מרובות משימות, אנו נדרשים לטפל בלא מעט דברים בו זמנית - מה שמקצר את זמן הטיפול בכל משימה ♦ לכן, יש צורך לייעל את דרכי התקשורת בארגונים, על מנת לקצר את זמן העבודה ולחדד את המסר ♦ כיצד מדברים ישר ולעניין?



יש לא מעטים שיגידו, כי התבנית הזו לא מתאימה להם. הם לא יודעים להתנסח בחדות כל כך, ולא מסוגלים להעביר הרבה מסרים במעט שקפים. עצתו של המומחה היא אל תתייאשו. נסו את זה לבד, מול עיניכם, ותרגלו את זה עם חברים קרובים. אתם פשוט עדיין לא יודעים שאתם מסוגלים לכן.

עצה נוספת היא, שבכל תקשורת שאתה מייצר - בעל-פה, מיילים, טלפונים או מצגת - יש לקחת בחשבון שהמוקד הוא המאזין שלך, הקהל, ולא חלק מהמסר שלך. במילים אחרות, אל תתאהב ברעיונות שלך. זכור תמיד שיש אנשים שהטריחו את עצמם כדי לשמוע אותך, ומגיע להם לקבל מידע מזוקק, קצר ולעניין. כך, עליך להיות ממוקד יותר, ולענות על הציפיות שלהם ולא בהכרח על שלך. שחרר להם את המידע שהם צריכים לדעת, לא פחות ולא יותר.

עצות אלו תקפות לא רק למצגות והרצאות פרונטליות. הן נכונות לגבי כל סוג של תקשורת, ובמיוחד לגבי הפופולרי מביניהם - הדואר האלקטרוני. כבר נעשו לא מעט מחקרים בעולם שמראים שעם כל התועלת שיש בדואר אלקטרוני, הוא מהווה גורם מספר אחד לאיבוד זמן יקר של עובדים ומנהלים. ריבוי המיילים שכולנו מקבלים בכל רגע נתון מהווה מעמסה לא פשוטה, והתגובה הטבעית היא "לנקות את המייל" - לענות לכותבים, להשיב על שאלות ובמילים אחרות לשרוף שעה מהחיים, ולעתים אפילו יותר מפעם אחת ביום. עדיין לא מצאו תקשורת טובה יותר, אבל אפשר בהחלט למצוא דרכים לקצר את אורך המסרים. חוסו על זמנם של הנמענים שלכם. אל תשכחו לרגע, כי זהו מעגל סגור, שברגע אחד אתה מייגע אנשים במסרים לא ברורים ובעוד רגע אתה בעצמך תהיה הקורבן של זה. ובקיצור: ישר ולעניין.

האם העובדים שכפופים לך מתקשרים איתך בצורה יעילה? האם הם נוטים לרדת ליותר מדי פרטים, מדברים הרבה ומקשיבים מעט? האם הם נוטים להיכנס לדיונים ועימותים בטרם הבינם במה המדובר? שאלות אלו ואחרות מטרידות לא מעט ארגונים, שם קיימת היררכיה של קבוצות עבודה עם מנהלים שמתקשרים באופן שוטף עם הכפופים להם. בעידן של הצפת המידע וסביבות עבודה מרובות משימות, אנו נדרשים לטפל בלא מעט דברים בו זמנית - מה שמקצר את זמן הטיפול בכל משימה. אחד מזוללי הזמן הגדולים ביותר הוא אורך השיחות, בעל-פה או בכתב. גם מהות השיחות עומדות כאן לדיון - האם הן ממוקדות? האם הן מובילות לקידום התהליכים לכיוון התוצאה הסופית? זולל זמן אחר הן אותן ישיבות שלא מסתיימות לעולם, עמוסות לעייפה במצגות שהוכנו על ידי בעלי עניין, אשר כל מטרתם היא להרשים את הבוסים בהיקף העשייה שלהם. בתוך שניות אתה מבין, כי ניתן היה לחסוך, או להעביר בצורה אחרת חלק גדול מהמידע שהוצג בפניך. הוכחה חיה למציאות זו, שעיקרה בזבוז זמן, היא התערבותו של המנכ"ל במהלך המצגת של העובד בדמות מבוול שאלות לא מובנות. זה סימן שלא הכנת שיעורי בית והרגזת את הבוס בשריפת זמן יקר לחינם. השאלות האלו הטרידו גם את בוב קנטור, בעל טור במגזין המקוון CIO ומנמ"ר ותיק בעצמו. הוא ניסח כמה שאלות בנושא זה לרשת החברתית לינקדאין. לדבריו, בתוך כמה ימים קיבל עשרות תשובות שונות מגורמים רבים בתעשייה. השאלה המרכזית שלו הייתה, "כיצד מייצרים תקשורת יעילה וטובה עם העובדים שלך?" את התשובות ריכז קנטור בצרור עצות שהעלה לאתר שלו. להפנים ולשמור.

העצה הראשונה היא תמיד לחפש במסר שלך את הנקודה החשובה. קנטור משתמש במושג שקיים בעולם התקשורת, באשר לכללי הכתיבה העיתונאית. הכלל אומר "אל תקבור את הליד". כלומר, אם יש לך מסר מרכזי שאתה רוצה לומר, הוא צריך להיות בהתחלה - אל תחביא אותו בין השורות. הוא מסביר שזה משול לכותרת, כותרת משנה ותחילת טקסט בכל ידיעה עיתונאית. סביר להניח, כי זה הדבר שרובנו קוראים קודם כל, ואם זה מעניין, ממשיכים הלאה. המנכ"ל או הבוס אליו אתה פונה משול לאותו קורא שמוצף במידע. הוא מחפש את הנושא שמעניין אותו, זה שיגרום לו להמשיך לקרוא. אם פספסת את הנקודה הזו, סביר להניח שלא תקבל תשובה מהירה, אם בכלל.

טיפ שני המבוסס על הכלל הזה מתייחס למצגות - הן צריכות להיות ממוקדות. קנטור מציע חמישה עד שישה שקפים לכל היותר: שקף ראשון הוא הכותרת של המצגת, שקף שני מציג את העמודים הבאים, ואילו הבאים אחרים צריכים לכלול את נושאי הליבה וסיכום. אולם,



## פורומי הידע של המקצוענים

### מפגשים, הרצאות, דיונים

# Networking-1



# מהנדסים פיתחו את האינטרנט הביולוגי - Bi-Fi

מדענים מסטנפורד הצליחו להעביר מסרים מורכבים בין תאים רחוקים, טכנולוגיה המכונה אינטרנט ביולוגי ♦ כמו שלא היה אפשר לדעת לאן יוביל האינטרנט של המידע, כשהוצג לראשונה בשנות ה-70, קשה להעריך מה יהיו היישומים של האינטרנט הביולוגי

או 'ללא סוכר' מסביר אנדי.

תאים המהונדסים בעזרת M13 יכולים להיות מתוכננים לתקשר מסרים הרבה יותר מורכבים בדרכים רבות עוצמה. המסרים האפשריים מוגבלים רק בידי מה שניתן לקודד ב-DNA, ויכולים לכלול כל סוג של הוראה גנטית: "התחל לגדול, הפסק לגדול, התקרב, שחה החוצה, יצר אינסולין ועוד.

## קצבים וטווחים

באמצעות ניצול ה-DNA למסרים בין תא לתא, החוקרים גם הגדילו את כמות הנתונים המועברים בכל זמן נתון. במונחים דיגיטליים, הם הצליחו להגדיל את קצב העברת הנתונים במערכת שלהם. גדיל ה-DNA הגדול ביותר שהם הצליחו לארוז כולל למעלה מ-40 אלף זוגות בסיסים.

זוג בסיסים, כמו אפסים ואחדים בקידוד הדיגיטלי הם אבני הבניין הבסיסיות של המידע הגנטי. מרבית המסרים הגנטיים המעניינים את הביו-מהנדסים משתרעים החל מכמה מאות לכמה אלפי זוגות בסיסים.

אורטיז אפילו הצליחה לשדר את המסר הגנטי שלה בין תאים המופרדים בתווך ג'ליטיני למרחק שגדול מ-7 סנטימטר. "זו תקשורת ארוכת טווח מאוד, בכל הנוגע לתאים", אמרה.

בהמשך, עשוי האינטרנט הביולוגי להוביל לפיתוח מפעלים ביו-סינתטיים, שבהם מסות עצומות של חיידקים משתפים פעולה כדי ליצור דלקים מורכבים, תרופות וחומרים כימיים שימושיים אחרים. לאחר שיפור התהליך, אומרים המהנדסים,

פלטפורמת התקשורת הבין תאית עשויה יום אחד לאפשר תכנות תלת ממדי מורכב של מערכות תאיות, לרבות התחדשות רקמות או איברים. "היכולת לתקשר מסרים 'שרירותיים' מהווה זינוק בסיסי מן אפשרות לאות ותגובה בלבד, לשפה אמיתית של אינטראקציה", אומרת **רדיקה נאנפאל**, פרופ' למדעי המחשב במכון ויס למערכות הנדסיות, המקבלות השראה מהביולוגיה באוניברסיטת הארווארד, שאינה מעורבת במחקר. תזמור שיתוף הפעולה של תאים ליצירת רקמות מלאכותיות או אפילו איברים מלאכותיים היא רק אפשרות אחת. הדבר פותח דלתות למערכות ביולוגיות חדשות ולפתרון בעיות שאין להן מקבילה בטבע.

אורטיז הוסיפה: "האינטרנט הביולוגי נמצא בשלבים הראשונים שלו. כאשר אינטרנט המידע הוצג לראשונה בשנות ה-70, היה קשה מאוד לדמיין את עושר היישומים שלו כיום, כך שאיננו יכולים להעריך לאילו מחזות העבודה הזאת עשויה להוליד."

אם הייתם חיידקים, הווירוס M13 היה נראה לכם בלתי מזיק. הוא רומז יותר מאשר הוא פולש, ומתקין חנות להאכלה חופשית של אורחים. הוא אינו רוצח. ברגע שהוא מגיע לתוך התא של הוא מרגיש בבית, אוכל את האוכל שלכם, בלי אפליה. ואולם לאחרונה, מהנדסים באוניברסיטת סטנפורד ערכו שינויים קלים ל-M13.

החוקרים, **מוניקה אורטיז** - דוקטורנטית לביו-הנדסה, וד"ר **דרו אנדי** - פרופ' עוזר לביו-הנדסה, הצליחו למצות את המרכיב המרכזי של M13 - העובדה שהוא אינו ממית, ויכולתו לארוז ולשדר סלילי DNA - כדי ליצור מה שניתן לכנות בשם האינטרנט הביולוגי או Bi-Fi. ממציאיהם פורסמו בגרסה המקוונת של כתב העת *Journal of Biological Engineering*.

באמצעות הווירוס הצליחו אורטיז ואנדי ליצור מנגנון ביולוגי, ששולח מסרים גנטיים מתא לתא. המערכת שלהם הגדילה באופן ניכר את המורכבות ואת כמות הנתונים שיכולים להיות משודרים בין תאים, ויכולה להביא לבקרה גדולה יותר של תכונות ביולוגיות בתוך קהילות תאים.

החידוש יכול להפוך לברכה לביו-מהנדסים המחפשים ליצור קהילות רב תאיות מורכבות, שיעבדו במתואם כדי להשיג תכונות ביולוגיות חשובות.

## מדיום ומסר

M13 הוא מכונת אריזה של מסרים גנטיים. הוא משתכפל בתוך המארח שלו, לוקח גדילים של DNA שהמהנדס יכול לשלוט עליהם - ומוציא אותם אחד אחרי השני ושולח אותם ארוזים בתוך חלבונים המיוצרים בידי M13, שיכולים להשפיע על תאים אחרים. ברגע

שהווירוסים נמצאים בתוך התאים המארחים החדשים הם משחררים את מסר ה-DNA הארוז.

מערכות המבוססות על וירוס M13 יוכלו לשמש כערוצי תקשורת. הם פועלים כמו קישור אינטרנט אלחוטי, המאפשר לתאים לשלוח או לקבל מסרים, אך אינם מודאגים מהשאלה אילו סודות מועברים במסרים. "בפועל, אנו מפיצים את המסר מהערוץ. אנו יכולים לשלוח כעת כל מסר DNA שאנו רוצים לתאים ספציפיים במושבה החיידקית המורכבת", אומרת אורטיז, החוקרת הראשית במאמר.

"ידוע היטב כי התאים משתמשים באופן טבעי בכמה מנגנונים, לרבות כימיים, כדי לתקשר, אך מסרים אלה מוגבלים מאוד הן במורכבות והן ברוחב הפס. אותות כימיים פשוטים הם בדרך כלל הן המסר והן השליח - שתי תכונות שאי אפשר להפריד ביניהן. "אם רשת התקשורת שלכם מבוססת על סוכר, המסרים שלכם מוגבלים ליותר סוכר, 'פחות סוכר' -







# קום התנערה עם חלכה

בעל הטור מצר פעם נוספת על דלות המסחר האלקטרוני בארצנו

כמה יממות וקרוב לסיום המבצע ולאחר חשיפה רבה, רכשו את השירות הזול שישה לקוחות בלבד.



המנון סוציאליסטי ידוע פותח בקריאה: קום התנערה עם חלכה (אביון). בפרפרזה, אני מבקש: קום התנערה עם חלכה, שפר ובהקדם את רמת הסחר האלקטרוני. למען טובת הכלל והפרט עלינו לטפל בנושא במהירות, בהחלטיות ובעיקר ברצינות. אולם ראשית לכל עלינו האזרחים, כמו גם על ממשלתנו, להכיר בעובדה, כי מצבנו בתחום זה רחוק מלזהור. להבין כי יש כאן בעיה שצריך וניתן לפתור. העובדה שאנחנו כאן חוזרים ומציפים את הנושא יותר מפעם אחת נובעת מהתקווה שאולי מישו בכל זאת יתעורר.

OECD, ארגון המדינות המפותחות, פרסם באחרונה את הדו"ח השנתי שלו, הנושא את הכותרת "תצפית כלכלת האינטרנט 2012. מאות העמודים נועדו להציג ולנתח את מידת האימוץ של הרשת העולמית והשימוש בה. הרפלקס הפטריטי המותנה גרר אותי לבחון את מיקומו בקרב האומות המתקדמות. האכזבה מיהרה להגיע: גודש של נתונים שמובילים אותך ישירות לתסכול, עד כדי רגש נחיתות.

בחלק ניכר מהבדיקות והמדדים אנחנו נמצאים בחבורת התחתית, זאת בניגוד להרגשה הגבוהה שעמה מסתובבים אזרחינו. זה מתחיל במבחן היקף הנגישות לרשת מהבית, ממשיך בשיעור התושבים שמשמשים באינטרנט לפי חתך גילים ומסתיים במספר בתי הספר עם חיבור אינטרנטי. עם תשתית כה לוקה בחסר, אין פלא כי התוצאות הנלוות אינן מרנינות, בלשון המעטה. רק כ-60% מהעסקים בארץ ציון הם בעלי אתרי אינטרנט. רק 20% מהאנשים כאן הזמינו מוצרים או שירותים באמצעות האינטרנט. באינדיקטורים הללו אנחנו משתייכים לקבוצת מדינות הזנב, הרחק מראש הטבלה.

יש כבר מערערים מקומיים על דיוק הממצאים. זאת, לאור העובדה שהנתונים שסיפקה ישראל מפגרים בדרך כלל עד שנתיים לעומת רוב המדינות האחרות (בעיה בפני עצמה). אולם גם אם הפער קטן במציאות במעט, התמונה הכללית עדיין גרועה וטעונת שיפור רב. כבר הסברנו כאן בטור עד כמה קשורה רמת המסחר האלקטרוני ברווחת התושבים ואפילו ברמה הכלכלית של המדינה. התמונה ממשיכה להיות עגמומית.

דוגמה לרדידות המסחר המקוון בארצנו מצאתי בעקיפין בשערווייה לרגע שהכתה השבוע גלים. משרד עורכי הדין וילמן ושות', המתמחה בדיני משפחה, מציע בעצם הימים האלה קופון הנחה לשלושה משירותיו באתר גרופון. פגישת ייעוץ בת שעתיים מוצעת בהנחה של 56%, עריכת צוואה ב-63% מתחת למחירון ועריכת הסכם ממון בחיסכון של כשליש מהמחיר הנקוב. פרצה שערווייה, בעיקר מכיוון הדוברים בשם האתיקה המקצועית. איני נכנס כלל לסוגיה זו. אותי הדהימה העובדה שאחרי

שת"פ עסקי מוביל

ROM  
managing knowledge to Success

אנשים  
ומחשבים

הפורום המקצועי בישראל לניהול ידע בארגונים  
מזמין אותך למפגש מיוחד בנושא:

## ניהול לקחים

15.11.2012, יום ה', מלון שרתון

ת"א, רח' הירקון 115, ת"א

בין השעות 08:30-12:00

**Kmi**  
The people FORUMS

לפרטים נוספים וקבלת טופס הצטרפות פנו אל: 03-7330773

<http://kmi-forum.events.co.il/save-the-date>

לחסויות/תצוגות/שת"פים פנו לנטלי טל 03-7330770

# העידן שאחרי

טירן לוי, מנכ"ל טלדור תקשורת-גלאסהאוס, מספר בראיון לאנשים ומחשבים על המיזוג עם גלאסהאוס ישראל, ועל התועלות הנובעות מכך לטובת הלקוחות הארגוניים ♦ "השוק בהאטה, אבל אנחנו צומחים ומגייסים עובדים", מספר לוי ♦ ראיון תשתיתי

יוסי הטוני

לניהול נכון יותר, בהיבט התפעולי, הטכנולוגי, וביכולת לספק שירותים".

## איחוד עולמות ה-IT וה-C

לוי ציין את המגמות הבולטות בימים אלה בעולם ה-IT: "עולמות המיחשוב והתקשורת מתכנסים לישות אחת. אנו מבחינים במגמה מתחזקת לתהליכי מיכון וניהול במערכות ה-IT, המפשטים ומקצרים את הקמת הסביבות העסקיות משמעותית. ארגונים צריכים להבין שלהקים סביבה וירטואלית זהו רק השלב הראשון. יש לדאוג לקישוריות מאובטחת בין האלמנטים במערך הווירטואלי, לכנס תשתיות LAN/SAN לסביבה אחודה, לטפל בשרידות והמשכיות עסקית. האיחוד בין שני העולמות מבוצע במקביל למיכון תהליכים, מימוש ענן ציבורי וענן פרטי והמשך פרויקטי וירטואליזציה. המיכון יביא לכך שהארגונים יצרכו שירותים לפי דרישה ויידעו לנתב - מה לענן ומה ייעשה בתוך הבית".

"ארגונים הולכים למימוש פתרונות של מיחשוב ענן, ניהול תהליכי IT מרוחקים, Big Data, ומיקור-חץ. אלה יהיו מנועי הצמיחה שלנו השנה וב-2013.

מגמה נוספת, לדברי לוי, היא "מגמה עולמית לשירותי וידאו ארגוניים. אנחנו עוזרים ללקוחות להתאים את רשת התקשורת למגמה זו וכך בלבד מאפשרים ללקוחות לקבל את היכולת הטכנולוגית לשתף תכנים חזותיים במערכות התקשורת האחודות ובמרכזי שירות הלקוחות שאנחנו מקימים ומפתחים. בשלוש השנים הבאות, כמות התוכן שתשונע ברשת צפויה לרבע את עצמה. חברות המחקר צופות כי 90% מתעבורת הרשת תהיה מבוססת חוץ. לכן יהיה צורך בפרויקטים להגדלת רוחב הפס, וזו אחת מהחזזקות שלנו".

## מה לגבי עולם אבטחת המידע?

"החיבור של גלאסהאוס אלינו מאפשר לנו להעניק ללקוחות פתרונות כוללים גם בעולמות אבטחת המידע והסייבר. אנחנו מטמיעים פתרונות אבטחה של סימנטק, פורטינט, צ'ק פוינט, Kapow-1 F5. "אצלנו המינוח 'סייבר' לא מחליף את המושג 'אבטחת מידע'. אנחנו מבינים אבטחת מידע לעומק, אחרי שנים רבות בהטמעת מעגלי הגנה רשתיים והגנה על עשרות ארגונים גדולים בישראל. אנחנו מסוגלים

הרכישה של גלאסהאוס ישראל מינפה מהותית את היכולות של טלדור בכלל ושל טלדור תקשורת בפרט, וכיום אנו מסוגלים לספק ללקוחותינו הארגוניים פתרון מקצה לקצה בעולם הדטה סנטר", כך אומר בראיון לאנשים ומחשבים טירן לוי, מנכ"ל טלדור תקשורת-גלאסהאוס.

לדבריו, "השוק נכנס להאטה, אבל להערכתי, אין מדובר במיתון. למרות ההאטה, אנחנו נמצאים בצמיחה ונמשיך לגייס עובדים".

לוי מכהן בתפקידו מזה שנה וחצי. המהלך הבולט שביצעה החברה מאז כניסתו לתפקיד הוא רכישת גלאסהאוס ישראל במרץ השנה תמורת 6.75 מיליון דולרים. רכישת גלאסהאוס ישראל הביאה להכפלת מספר העובדים של החברה: בטלדור תקשורת היו 200 עובדים, בגלאסהאוס ישראל 170, וכיום מונה החברה המאוחדת 400 עובדים, עם היקף פעילות שנתי של כ-400 מיליון שקלים.

החברה, אמר לוי, פועלת בעיקר בשוק הישראלי, לצד מימוש הזדמנויות בחו"ל. לדבריו, רכישת גלאסהאוס ישראל סייעה לטלדור תקשורת להמשיך בתהליך הצמיחה שלה, שבו היא נמצאת מזה חמישה רבעונים ברציפות. הוא ציין ש"ממוצע הצמיחה השנתי שלנו עומד על 25%, ואת המחצית הראשונה של השנה סיימנו עם צמיחה של 22.6%, לעומת המחצית המקבילה לה אשתקד".

"הרכישה של גלאסהאוס ישראל הפכה אותנו לספק תשתיות IT מוביל. אנחנו מספקים פתרונות ייחודיים לסביבת

הדטה סנטר, כמו גם לעולמות הענן הפרטי והציבורי", אמר לוי. "כגוף טכנולוגי מקצועי, טלדור תקשורת-גלאסהאוס מאפשרת ללקוחותיה לישון בשקט. אנו מספקים שירותי בקרה למערכות מסדי הנתונים, מערכות גיבוי ומערכות תקשורת ואבטחת המידע 24 שעות ביממה. בקרוב מאד יוקם שירות התאוששות מאסון (DR) המאפשר ללקוחות גישה למידע שלהם בצורה בטוחה ללא צורך בהשקעה גדולה מצד הלקוח במקרה אסון באתר הראשי".

לדבריו, "אנו חברת אינטגרציה שמציעה מעטפת כוללת של פתרונות תקשורת, טלפוניה, אבטחת מידע ו-IT, עבור כל שכבות הארגון. את כל אלה מקבל הלקוח תחת קורת גג אחת, עם התייעלות תפעולית, ואיחוד תשתיות לכדי ישות אחת שהיא ישות IT. ההתייעלות באה בשל האיחוד המביא



טירן לוי



"טלדור תקשורת-גלאסהאוס מהווה חלק משמעותי ביותר בפרויקט מערך התיקשוב של מרכז ההדרכה של משטרת ישראל, פרויקט בהיקף של יותר מ-140 מיליון שקלים.

"פרויקט נוסף שאנחנו מבצעים בימים אלה הוא הטמעת מערכת אחסון של נט-אפ באסותא מרכזים רפואיים (ראו מסגרת). הפרויקט החל לפני כמה חודשים וצפוי להסתיים בסוף השנה.

"בנוסף, הטמענו ציוד תקשורת בסוכנות הביטוח מבטח-סימון מקבוצת מגדל הפרויקט אך כמה חודשים והסתיים באחרונה. הוא בוצע לאחר שמבטח-סימון עברה לדטה סנטר חדש. בשל המעבר, החלפנו ושדרגנו את מערך התקשורת המרכזי, חדר המחשב ומתגי המשתמשים השונים. עוד כלל הפרויקט העלאה של קצב התקשורת ל-10 ג'יגה-ביט. ציוד התקשורת מבוסס על מוצרי סיסקו".

#### מה לגבי פעילות בעולם ה-Big Data?

"יש כיום מאות מיליוני חברים בפייסבוק וטוויטר. את המידע ברשתות החברתיות ניתן לרתום לבניה עסקית. קבלת החלטות, ניתוח סיכונים, הבנת מגמות עסקיות ועוד מתאפשרים על ידי ניתוח מידע מובנה ובלתי מובנה עם מערכי Big Data, שמאפשרים לארגון לעשות עסקים בצורה אחרת - דינמית, מדויקת ומהירה יותר. לקוחות מוצאים בנו שותף המלווה אותם בכל התהליך, מההבנה העסקית של הצרכים, משמע ייעול תהליכי הפקת המידע, ועד ליישום מלא.

"אנחנו מאמינים מאוד בתחום הנתונים רחבי ההיקף, ה-Big Data. לשם כך רכשנו את טריבייס, חברה שיש לה כבר כמות נכבדה של פרויקטים בתחום". לוי סיכם כי "ארגון שלא יאחד את תשתיות התקשורת והמיחשוב שלו - הן ברמת התשתיות והן ברמת היישומים - לא יוכל להשיג את ההתייעלות התפעולית הנדרשת ממנו בימים אלה. השילוב בין גלאסהאוס לקבוצת המערכות של טלדור, שמהווה בית התוכנה של הקבוצה, לצד רכישת טריבייס, מספקים ללקוחות הארגוניים פתרון מקצה לקצה, עם התייעלות וחיסכון בעלויות - ומכתובת אחת".

להגן על הארגון גם מפני איומים שאינם ידועים ולבנות את מעגלי האבטחה של הלקוח בכל הרבדים להגנה מאיום מחוץ ומפנים.

"המונח סייבר מעגן בתוכו דוקטרינה שלא הייתה בתפיסה המסורתית של אבטחת מידע. כיום מדברים לא רק על הגנה, אלא גם על איסוף מידע והתקפה. אנו מתמקדים בהגנה ואיסוף מידע. הקמנו מערכי איסוף בעולם ה-Webint, לאיסוף מידע ממקורות ידועים, והרחבנו את יכולות איסוף המידע לצורכי הגנה. התמקדנו ביכולות ניתוח ואיסוף מידע על אירועי אבטחת מידע ברשתות הפנים ארגוניות. לדוגמה, אנו משתדלים לאכול אוכל בריא ולעשות ספורט, אבל מדי פעם גם עושים בדיקות מעבדה. מנהל אבטחת המידע חייב לנקוט אמצעי מניעה, אבל במקביל לבצע בדיקות ניטור ואיסוף מידע ברשתות הפנים והחוץ ארגוניות.

"אנו חיים בתקופה מרגשת. היכולת לגשת למידע מכל מקום בכל התקן מאפשרת לעובד בארגון להתייעל בצורה דרמטית. אבל חשוב לזכור: ככל שהנגישות למידע העסקי הופכת קלה יותר - כך האיומים על המידע הופכים גדולים ומשמעותיים יותר. סל הפתרונות שלנו בתחום אבטחת המידע מטפל בכל מעגלי האבטחה של הארגון - תחנות הקצה, מסדי הנתונים, שרתי היישומים, הסביבה הווירטואלית, גלישה מאובטחת ועוד. אנו מספקים לעובדי הארגון גישה למידע בכל זמן ובכל מקום אף, בצורה בטוחה".

#### לאן פני החברה?

"אנו חזקים בעולמות המגזר הפיננסי - בנקים, חברות אשראי וחברות ביטוח, וכן במגזר הביטחוני. כעת אנו פונים אל ארגוני הביניים, המונים 200-300 עובדים, שהחיבור עימנו יכול לעשות להם רק טוב. ב-2013 נתמקד בהם, לצד סטארט-אפים, ופניה למגזרי התעשייה והקמעונות".

#### מה הם פרויקטי הדגל של החברה כעת?

"לאחרונה העלינו לאוויר מערכת טלא-רפואה (רפואה מרחוק) מבוססת טכנולוגיות של אוויה לטובת המטופלים של מכבי שירותי בריאות (ראו מסגרת).

## טלדור תקשורת-גלאסהאוס הטמיעה מערכת אחסון של נט-אפ באסותא; ההיקף: מאות אלפי שקלים

פתרון האחסון המוטמע הוא מסוג FAS6210A, והוא ישמש את כלל מערכות המיחשוב של אסותא, ובעיקר את מערכת ה-PACS, שמבצעת את הארכוב והניהול של כל בדיקות הדימות המבוצעות במרכזים הרפואיים ♦ כמו כן, הוא כולל המוטמע מענה עתידי לסביבת התאוששות מאסון של אסותא ♦ נפח האחסון של המערכת עומד על 280 טרה-בייט, עם יכולת התרחבות לעד 3,600 טרה-בייט

עונה לסביבות ה-SAN וה-NAS ומספקת טכנולוגיות יעילות להתמודד עם גודל וכמות המידע. הוא הוסיף כי "התשתית החדשה תספק מענה לצרכים הטכנולוגיים והעסקיים שלנו בהווה ובעתיד. היא תסייע להתמודדות עם הגידול הטבעי בנפחי המידע, בזמינות ובנגישות אליו".

עמית נטף, סמנכ"ל מכירות טלדור תקשורת-גלאסהאוס, ציין, ש"עיקר ההשקעה שלנו בוצעה בשלבי העיצוב של המערכת לצרכים הספציפיים של אסותא, שכללו, בין היתר, וירטואליזציה של שרתים ותחנות עבודה. זאת, תוך שימור ההשקעה במערכות הקיימות והבטחה בשמירת המשכיות והשרידות העסקית. בנוסף, הגדלנו את הנצילות והיעילות של מערכות האחסון, ללא התפשרות על צרכי ההגנה על המידע הרפואי, והבאנו לשיפור משמעותי ביכולת להגיב לטעויות אנוש ותקלות לוגיות, על ידי יישום שחזורים מהירים של עותקי גיבוי".

יוסי הטוני

טלדור תקשורת-גלאסהאוס מטמיעה בימים אלה מערכת אחסון של נט-אפ באסותא מרכזים רפואיים. היקפו של הפרויקט, שהחל לפני כמה חודשים וצפוי להסתיים בסוף השנה, עומד על מאות אלפי שקלים.

מערכת האחסון המוטמעת היא בעלת נפח של 280 טרה-בייט, עם יכולת התרחבות לעד 3,600 טרה-בייט. הפתרון המוטמע הוא מסוג FAS6210A, וישמש את כלל מערכות המיחשוב של אסותא, בהן מערכות מידע קליניות ומנהליות (ERP), ובעיקר מערכת ה-PACS, שמבצעת את הארכוב והניהול של כל בדיקות הדימות המבוצעות באסותא.

עוד כולל הפתרון מענה עתידי להתאוששות מאסון של אסותא. זאת, תוך שימור ההשקעה של מערכות נט-אפ הקיימות, מסוג FAS3160 ו-FAS3040C-1, ושימוש בטכנולוגיות Snap Mirror לשכפול נתונים בין המערכות.

לדברי דרור אדמון, ראש אגף מערכות המידע באסותא, "המערכת

# טלדור תקשורת-גלאסהאוס הטמיעה מערכת טלה-רפואה במכבי בפרויקט ענק בהיקף עשרות מיליוני שקלים

המערכת מיועדת לצמצם את מספר המקרים שבהם חולים כרוניים נדרשים לצאת מבתיים לטובת מדידות וקבלת הוראות רפואיות מהצוות הרפואי המטפל בהם ♦ פיילוט ראשון של המערכת עם חולה אמיתי בוצע בהצלחה ♦ הפרויקט החל לפני כחצי שנה, ובימים אלה מותקנים טאבלטים בביתם של 500 מטופלים כרוניים % עד 2014 תושלם התקנתם של כ-10,000 טאבלטים בבתיים של החולים

שירות רפואי טוב יותר ומנגד לא מטריחים את החולים הכרוניים לצאת מבתיים", אמר **עופר וייסברג**, מנמ"ד מכבי שירותי בריאות.

"המוקד הרב-תחומי הינו מוקד מקוון לטיפול מרחוק בחולים במחלות כרוניות, הפועל באופן יזום מול המטופל. המוקד מיועד לתת מענה ל-10,000 חולים מורכבים מתחומים שונים ותורם רבות למטופל, בכך שיש כתובת קבועה אשר דואגת לכל צרכיו הרפואיים - מקביעת תור לשירות רפואי, שינוי תרופות והתייעצות, ועד מתן מענה לכל שאלה שהיא בכל שעות היממה".

וייסברג ציין, כי חלקם של אנשי ה-IT של מכבי בשיתוף הצוות של מכון גרטנר, היה בפיתוח מעטפת מיחשובית



עופר וייסברג

שכללה כמה טכנולוגיות, בהן הרחבה של התיק הרפואי המרכזי של מטופלי מכבי, שילוב התיק הרפואי של החולים הכרוניים עם מערכת פרוטוקולים רפואיים (מערכת המסייעת לאחיות, ומבוססת מנוע חוקה של E.S.I), פיתוח ממשקים למערכת ה-BI של מכבי - לטובת מעקב

אחר המטופלים ותוצאות הטיפול וניטור מדדים של ביצועי המוקד. לצורך גיוס המטופלים הוקמה מערכת ייעודית מתוחכמת, אשר איתרה את אוכלוסיות המטופלים. לכל מטופל התבצע תהליך התאמה, הן בהיבט הרפואי והן בהיבט יכולתו להיענות לטיפול על ידי המוקד. התהליך מתבצע בשיתוף פעולה עם הרופא הראשוני, כך שכל מטופל אשר צורף למוקד מצווה לאחות אישית ומקבל מספר מנוי, אשר מלווה אותו בכל פעולותיו במוקד. האחיות אחראיות על המטופל ויוצרות עמו קשר יזום למעקב על פי משימות המתוזמנות במערכת ניהול המשימות של האחיות המטפלות.

במהלך הקשר, האחיות מבצעות את המעקב באמצעות אומדנים מובנים, המתאימים למחלת המטופל ובאמצעות פרוטוקולים רפואיים, אשר מייעלים את עבודת האחיות - הן בהיבט הרפואי והן בהיבט ניהול הסיכונים. הקשר מול המטופל יכול להתבצע באמצעות טלפון או שיחות וידיאו. לצורך הפעלת המוקד, אגף מערכות המידע במכבי פעל להתאמת היישומים וליצירת ממשקים מתאימים אשר יתמכו בכל תהליכי המוקד - החל ממערכת טלפוניה אשר מנהלת את כל שיחות הטלפון והווידיאו, דרך מערכת לניהול המוקד, מערכת לניהול משמרת האחיות המטפלות, התיק הרפואי ומערכת דו"חות ובקרה אשר מודדת את ביצועי המוקד ועד מערכת פרוטוקולים ומערכת לניהול ומעקב אחר השיחות הטלפון של האחיות.

"כיום, כשהמצב הכלכלי אינו מהטובים, יש משמעות נכבדה לנתון שלפיו 11% מהתל"ג במדינות המערב מוצא על שירותי בריאות", אמר **טירן לוי**, מנכ"ל טלדור תקשורת-גלאסהאוס. "מערכות כגון זו שאנו מצויים בהליכי הטמעתה, יכולות להביא לשיפור התפקוד של ארגוני הבריאות, לשיפור השירות הניתן לחולים, ולא פחות חשוב - למנוע מהחולים לטרוח ולצאת מביתם לטובת בדיקה רפואית. המערכת מתוחכמת מאוד מבחינה טכנולוגית, ואנו רואים בה עניין רב מצד גופי בריאות נוספים בארץ. המדובר בהענקת שירות מהיר ואיכותי לחולים, ואנו גאים בפרויקט ברמה הלאומית".

**יוסי הטוני**

טלדור תקשורת-גלאסהאוס העלתה לאוויר מערכת טלה-רפואה (רפואה מרחוק) מבוססת טכנולוגיות של אוויה, לטובת מטופלי

מכבי שירותי בריאות. מדובר במיזם של מכון המחקר הלאומי גרטנר לחקר אפידמיולוגיה ומדיניות בריאות, בראשות פרופ' **מוטי שני**, ושל **רן סנר**, מנכ"ל מכבי שירותי בריאות, המיועד להתמודד עם אתגרים רבים הנובעים מהגידול בשכיחות התחלואה הכרונית ובמטרה לתת שירות טוב יותר לחולה הכרוני. פיילוט ראשון של המערכת עם חולה אמיתי בוצע לפני ימים אחדים בהצלחה. היקפו הכספי של הפרויקט הענק מוערך על ידי מומחים בשוק בעשרות מיליוני שקלים.

המערכת מיועדת לספק למבוטחי מכבי שירות טוב יותר ולצמצם את מספר המקרים בהם חולים כרוניים נדרשים לצאת מבתיים לטובת מדידות וקבלת הוראות רפואיות מהצוות הרפואי המטפל בהם. הפרויקט החל לפני כחצי שנה, ובימים אלה מותקנים טאבלטים בביתם של 500 מטופלים כרוניים. עד סוף שנה יותקנו כ-3,000 טאבלטים, ובמהלך 2013-2014 יוטמעו 6,500 טאבלטים נוספים בבתיים של החולים.

הפרויקט מתבסס על מערכת תקשורת אחודה של אוויה, שפותחה ייעודית לעולם הרפואה. על גבי המערכת ביצעו אנשי טלדור תקשורת התאמות, לצד פיתוחים ויישומים נוספים שבוצעו על ידי אנשי טלדור מערכות - בית התוכנה של הקבוצה. המערכת מגשרת בין החולה - השווה בביתו ומצויד בטאבלט ייעודי המחובר לאינטרנט, ובין האחיות או הרופא - המקבלים באופן משולב כמה סוגי נתונים: התיק הרפואי הדיגיטלי של החולה, נתוני בדיקות שונים מהעבר ונתוני בדיקות בזמן אמת. בשלביו הבאים של הפרויקט ישולבו גם נתוני מדידות - לחץ דם, רמת סוכר ודופק לב, שילקחו בזמן אמת ויגיעו לרופא עם כניסת נתונים חזותיים מהטאבלט באמצעות שיחת ועידה.

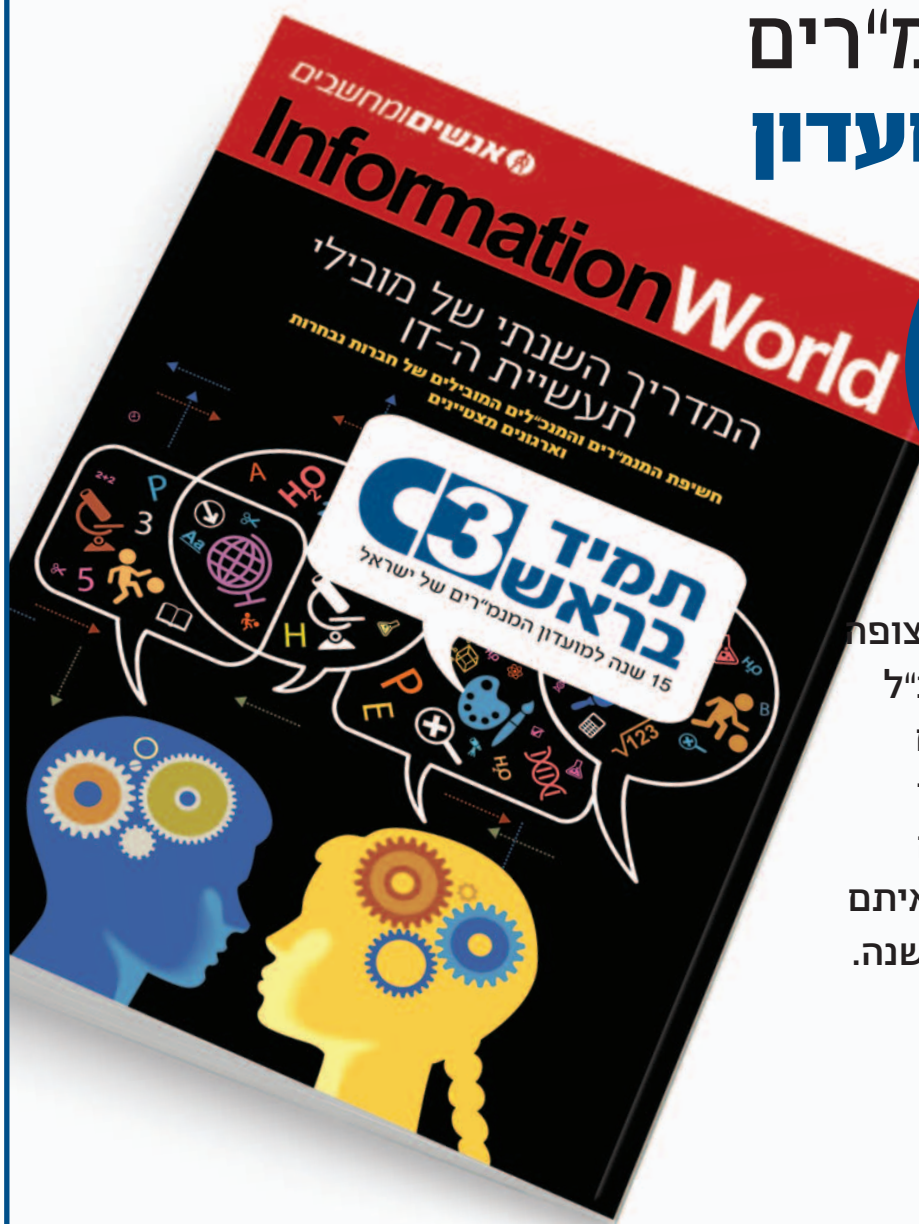
במסגרת הפרויקט פותח גם ממשק למערכי הקול-סנטר של מכבי, כך שעם הגעת השיחה, יכולה האחיות לנתב אותה לרופא האישי של החולה, או לרופא מקצועי - במידה וקיימת בעיה ספציפית. יישום מעניין נוסף שנבחן, מטפל בבעיה הנפוצה בקרב חולים כרוניים: בלבול בנטילת כדורים בשל היותם רבים ושונים. כך, יישום של המערכת ינחה את החולה איזה כדור לבלוע ומתי. בנוסף, תדע המערכת לזהות שהחולה נטל את הכדור מתיתב הכדורים, ותוודא שהוא אכן בלע את הכדור - ולא שכח.

## "רפואה מרחוק זה העתיד"

לדברי פרופ' שני, יזום הפרויקט ומי שהשיג מימון של מחציתו, "רפואה מרחוק זה העתיד, ואליה הולך עולם הרפואה. מדובר בפרויקט ייחודי, שבמסגרתו יטופלו 10,000 חולים על ידי 50 אחיות בעלות השכלה מיוחדת, על בסיס 100 פרוטוקולי טיפול. לגבי הצלחת הפרויקט - ייקח לנו כמה שנים לדעת זאת. המטרה היא לבצע אינטגרציה של הטיפול בקרב חולים הנופלים בין הכיסאות - בין רופאי המשפחה והרופאים המומחים". "מכבי אמונה על הבטחת איכות השירות למטופלים, והפרויקט החדשני הזה מממש את החזון שלנו בכך שאנו מספקים מצד אחד

# הבטח חשיפתך בגיליון השנתי של ההצדעה למנמ"רים 15 שנים למועדון

# C3



במלאת 15 שנה לפעילותו הרצופת של מועדון C3 המנמ"רים הבינ"ל בישראל, תפיק מערכת אנשים ומחשבים גיליון הצדעה מיוחד וחגיגי. גיליון הצדעה למנמ"רים ולחברות הספקיות העובדות איתם לאורך כל התקופה ובמהלך השנה.



בין החברות שכבר נחשפות:



פנו עוד היום לאוה שקלאר, 052-520-2566, [evas@pc.co.il](mailto:evas@pc.co.il)  
ותבטיחו חשיפה מוצלחת לחברתכם! תודה.

**הופעת הגיליון - ינואר 2013**

**אנשים ומחשבים**



# המצטיינים באינטרנט ובסלולר

אתר שירותי בריאות כללית זכה בתואר "אלוף האלופים" באינטרנט; בנק הפועלים - "אלוף האלופים" במובייל ♦ "אתר שירותי בריאות כללית ממשיך להוביל מהפכה בתחום שירותי הבריאות המקוונים ובפער ניכר ממתחרייו", כתבו השופטים על האתר של הכללית, שזכה בתואר הנכסף לאחר ארבע שנים שבהן החזיק בו לאומי טרייד ♦ על בנק הפועלים כתבו השופטים, כי "תחום היישומים בסלולר הפך לזירה חשובה עבור מיטב החברות. לפועלים יש את יישומי ה-iPhone, האנדרואיד והטאבלט הטובים ביותר בכל התחומים"

יוסי הטוני > צילום: קובי קנטור



עידו לוי

האתר של בנק הפועלים זכה זו השנה השלישית ברציפות בתואר "אלוף האלופים" בקטגוריית הסלולר. יצוין, כי הפרס מוענק רק בשלוש השנים האחרונות. בנימוקי השופטים נכתב, כי "תחום היישומים בסלולר הפך לזירה חשובה עבור מיטב החברות. לפועלים יש את יישומי ה-iPhone, האנדרואיד והטאבלט הטובים ביותר בכל התחומים. הבנק מפגין מקוריות וחדשנות רבה, תוך הקפדה על ממשק משתמש ידידותי להפליא, המאפשר ביצוע פעולות בצורה תכליתית". גם השנה שימש **עידו לוי** - מנכ"ל גלובל מרקטפלייס, כיו"ר חבר

תר האינטרנט של שירותי בריאות כללית זכה השנה בתואר "אלוף האלופים" בתחרות השנתית לאתרי אינטרנט ומובייל, Webi Awards 2012. האתר של הכללית זכה לציון הגבוה ביותר בדירוגי השופטים בתחרות, שנערכת זו השנה השמינית ברציפות על ידי קבוצת אנשים ומחשבים. טקס הענקת הפרסים לאתרים הזוכים נערך במלון שרתון בתל אביב, בהשתתפות נציגי הארגונים הזוכים. מנחה הטקס היה **יהודה קונפורטס**, העורך הראשי באנשים ומחשבים.

הכללית זכתה השנה בתואר "אלוף האלופים" לאחר ארבע זכיות רצופות של לאומי טרייד. בנימוקי השופטים לבחירת שירותי בריאות כללית נכתב, כי "אתר שירותי בריאות כללית ממשיך להוביל מהפכה בתחום שירותי הבריאות המקוונים ובפער ניכר ממתחרייו. לכללית אוסף תשתיות טכנולוגיות גמישות, המאפשרות לתמוך בצורה מיטבית



עידו לוי, יו"ר חבר השופטים בתחרות Webi Awards 2012 (מימין), עם צוות שירותי בריאות כללית. משמאל ללוי: ד"ר גבי פלוטקין, ארז רוזנטל - נציג מטריקס, נגה צרפתי, ריטה מושינסקי, אתי מרקוביץ, אירנה צ'דנוב, יחיאל גפנר - מנמ"ר שירותי בריאות כללית, מיטל עבדי, ליאור וולף - ממלא מקום ראש אגף רפואה מקוונת, ליאב קרוטיק, נורית הולר - מנהלת פיתוח האינטרנט, גדי כהן - סמנכ"ל וראש חטיבת לוגיסטיקה תשתיות ומערכות מידע, עופר בר, רחל ברקוביץ - מנהלת מחלקת יישומי מידע בקהילה, חן שקדי, יואל שקד - מנהל מחלקת מטה, נועה סופה-זבולון, דנאור ורדימון, אבנר שץ, אולגה בלאוסוב, איתמר גרדוס, יעקב לבסקי וגיל רודה

השופטים. לוי אמר, כי "לפני כשמונה שנים נולד הרעיון לקיים תחרות ישראלית במתכונת ה-Webby האמריקנית, המתנהלת יותר מתריסר שנים ומרתקת אליה את מיטב מומחי האינטרנט בעולם. התחרות כללה מספר רב של קטגוריות, בהן בנקאות מקוונת, מסחר בשוק ההון, כרטיסי אשראי, שירותי בריאות, ספורט, תיירות ונופש, סלולר, תקשורת ומדיה,

וסינרגטית במגוון רחב של פלטפורמות, ערוצים ושירותים עסקיים חדשים". התוצאה, ציינו השופטים, היא "טכנולוגיה הנרתמת לטובת היישום העסקי ומאפשרת ניהול אפקטיבי של תהליכים עסקיים מורכבים, וכן מגוון רחב של שירותים רפואיים, תוך שמירה על רמת שירות וזמינות גבוהה".

# איסתא - אתר התיירות המוביל בישראל

עמר גל, מנהל תחום eMarketing / eCommerce באסתא, מספר על היכולות והחידושים של אתר איסתא 2012, ומבטיח: "איסתא משנה את תחום התיירות המקוונת בישראל"

בן לביא

מנועי חיפוש גדולים ב-70% מהמנועים האחרים בשוק; זאת, על מנת לאפשר לגולשים לחפש בהתאמה אישית מוצרים נחשקים. שיפורים משמעותיים הוכנסו גם בכלי הניווט; אלה מאפשרים עתה למשתמש לקבל במהירות מידע רב בכל דפי תוצאות החיפוש.

## תוכן עשיר

בהיבט התוכן, אתר איסתא 2012 כולל מדריך ערים חברתי חדש עם תכנים עשירים יותר וטורים אישיים של מומחי תיירות והמלצות גולשים שימושיות על אטרקציות בעולם. גל מדגיש, כי האתר מותאם לעולם ה-Web 3.0, כאשר במקומות רבים באתר מוזמנים הגולשים לקחת חלק ביצירת תוכן האתר, באמצעות תגובות, שאלות ותשובות והמלצות גולשים. לדבריו, כל מוצר באתר מלווה בפרטי חבילה מלאים, פרטי טיסה, תוכן הכולל מידע רחב על האטרקציות המרכזיות באזור הרלוונטי, תמונות, וידיאו, דירוג הגולשים ותגובותיהם.

אתר איסתא הוא גם אתר התיירות היחיד בארץ בעל קטגוריה מיוחדת לתרמילאים, קטגוריה מיוחדת לנוסע העצמאי וקטגוריה מיוחדת להפלגות נופש (קרואים) המספקת מידע מפורט על כל מה שיש וצריך לדעת לפני, בזמן ואחרי הנסיעה לחופשה.

## עזרה בדרך

איסתא הינו גם האתר היחיד המציע מוקד Travel Help - אליו יכולים הטיילים לפנות בשעת צרה, 24 שעות ביממה. באתר אף ניתן למצוא את כתובת ומספרי טלפון ישראל בכל איזור, ומידע על האופן בו ניתן לשנות כרטיסי טיסה, המרת מטבעות, חנויות פופולריות לרכישת ציוד ואתרים אליהם ניתן להעלות תמונות, אומר גל ומוסיף, כי איסתא מגלה אחריות לנוסעים גם לאחר שובם ארצה, כך שבאתר ניתן למצוא המלצות המסייעות להתאקלמות מהירה בארץ, הפניות למדורי חיפוש עבודה ומידע רב על לימודים.

## האינטרנט כערץ שיווק מבטיח

לסיכום, אומר גל, כי ערוץ האינטרנט ב-Web ובסלולר זוכה לתשומת לב רבה מצד ההנהלה באסתא, אשר רואה בו ערוץ שיווק ומכירה מרכזי בעל פוטנציאל גידול רב. "איסתא שומרת על מעמדה המוביל בשוק, בין היתר, בזכות אסטרטגיית הכלים השלובים שלה, דהיינו, הפעלת ערוצים שונים לנוחות לקוחות החברה: אלו שמעדיפים מגע ישיר עם סוכן הנסיעות ימצאו 50 סניפים בכל רחבי הארץ, ישנו מוקד טלפוני מתקדם, ויש כמובן את האתר שלנו", אומר גל וחותר, "איסתא מאמינה בעולם האינטרנט ומחויבת כלפי הגולשים גם בעתיד להיות הראשונה בהיצע המסחרי והתוכני, בחדשנות ובשימושיות האתר."

זו השנה ה-4 שחברת איסתא קוטפת את הבכורה בקטגוריית תיירות והשנה השנייה ברציפות שהיא זוכה בקטגוריית Web 2.0 עקב פעילותה עם הגולשים, בתחרות WebiAwards שמארגנת מידי שנה קבוצת אנשים ומחשבים. לדברי עמר גל, מנהל תחום eMarketing / eCommerce בחברה, איסתא, שמובילה מאז שנת 97 את תחום התיירות בישראל, היתה גם זו שזיהתה ראשונה את הפוטנציאל העצום הגלום באינטרנט בתחום, ומתוך ראייה וחשיבה ארוכת טווח הוחלט בשנת 2000 להקים את איסתא כאתר מסחר אלקטרוני הראשון בישראל, המוקדש כולו לתיירות כנים וחן. לדבריו, העובדה שהאתר סייע לאסתא לחזק את מעמדה כחברת התיירות מספר אחת בישראל, והרצון להמשיך להציע ללקוחות שירותים מתקדמים, הביאו לכך שהחברה השקיעה וממשיכה להשקיע רבות באתר, תוך השגת רמה גבוהה יותר מהמתחרים בכל ההיבטים: טכנולוגיה, שימושיות ותוכן.



עמר גל, מנהל eMarketing / eCommerce - איסתא

## מיליון וחצי גולשים מידי חודש

בשנת 2012 אתר איסתא עבר את המהפך הגדול ביותר מאז ומעולם אחרי השקעה של שנה וחצי של פיתוח הכוללים: שימושיות וממשק המשתמש, עיצוב הגרפי תוכן התיירות, תוכן גולשים, כלים חדשים למשתמש, שילוב רשתות חברתיות באתר, השקעה בתחום הסלולר ועוד המון פיצ'רים חדשים המוצגים באתר. "צוות הפיתוח של איסתא השתמש בשירותיהם של חברות תוכן ייחודיות לתחום התיירות וחברות בינלאומיות להטמעת אמצעים טכנולוגיים מהחדשים ביותר בעולם האינטרנט והתיירות בפרט. בהיבט של עיצוב, שונה לחלוטין מראה האתר מתוך מחשבה לעשותו פשוט ונוח ביותר עבור המשתמשים, התאמנו את האתר לכל הדפדפנים הקיימים בשוק ושינינו את מערכת ההזמנות שתהיה קלה ומובנת למשתמש הרוצה להזמין Online. עם האתר החדש יכול כל גולש להתמצא בקלות ובנוחות, כך שבמספר קליקים בודדים או בכמה שפחות גלילה, הוא יוכל להשיג את מבוקשו, בין אם זה מידע או הזמנת טיסה או חבילת נופש. אתר איסתא 2012 כולל אלמנטים שיווקיים, גרפיים וטכנולוגיים מהטובים בעולם - השוואת מוצרים בתוך האתר, חיפוש קל ומהיר במיוחד, איזור דילים ייחודי בשוק המקומי, לאלו שמחפשים באופן ספציפי דילים של הרגע האחרון. עוד ניתן למצוא דיל היום עם הטבות מיוחדות, חיפוש טיסות מתקדם ומורכב, הצגת מידע על גבי מפות, סקרים, דירוגי גולשים לבתי המלון, תוכן וידיאו וכתבות מקצועיות", אומר גל ומדווח כי השינויים הביאו לגידולים מרשימים הן בכמות הגולשים שמבקרים באתר והן בהזמנות שביצעו הגולשים דרך האתר. לדבריו, מידי חודש נרשמות מעל 2 מיליון כניסות של גולשים לאתר.

## ניווט חדש ומיוחד באתר

כאמור, אחד הדגשים המרכזיים ששמה איסתא לנגד עיניה באתר החדש, הוא לאפשר למשתמש איתור קל ונוח של כל הכלים וכל המוצרים אשר עומדים לרשותו באתר. לצורך כך, פיתחה איסתא תפריט חדש ומתקדם, שמאפשר נגישות בקליק אחד לכל מוצר באתר. האתר החדש אף כולל

# מחקר בינלאומי חדש מאשש: צעירים מתייחסים לאובדן הפרטיות בסלחנות רבה יותר מאשר מבוגרים

"המחקר מוביל להנחה לפיה בעתיד יהיה עולם ללא פרטיות", אמר פרופ' ניב אחיטוב, נשיא המרכז האקדמי דן, בתחרות מצטייני האתרים 2012 Webi Awards ♦ לדבריו, "הפרטיות, כפי שהיא נתפסת על ידי דור המהגרים הדיגיטליים, שונה מאוד מזו של בני נוער, אלה אשר בעוד 15-20 שנה ינהלו את העולם. כשהמציאו את הטלפון הנייד, איש ממפתחיו לא חשב על פרטיות. היום הטלפון הנייד החכם הוא אויב הפרטיות מספר אחת"

השיבו 76% מהנסקרים, כי הפרופיל הציבורי שלהם מפורסם באופן חלקי או כלל לא. מנגד, רבים מהם הודו, כי הם נותנים את סיסמתם האישית לסביבתם: 25% מהם נותנים הסיסמה לאח או לאחות, 25% להורים, 20% לחבר או חברה ו-8% לחבר של חבר.

דוגמה נוספת לפער בין תפיסת הפרטיות של הצעירים לבין מימושה, הייתה במענה לשאלה עם מי אתם מדברים ברשת. כך, בסולם של 1 עד 5, אמרו 1.46 מבני הנוער שהם עושים זאת עם זרים, 1.94 שהם עושים זאת עם חברים מקוונים אותם לא פגשו מעולם, 3.19 עשו זאת עם חברים אף-ליין - משמע כאלה שהם מכירים בעולם הפיסי, ו-3.76 עושים זאת עם חברים של ממש. למבוגרים, אמר פרופ' אחיטוב, "יש יותר מודעות להגנה על המידע ולפרטיות. מבוגרים משתמשים יותר במייל וצעירים פועלים יותר ברשתות חברתיות".

דוגמה לחוסר המודעות שבהעדר הפרטיות, הסביר פרופ' אחיטוב, הייתה בתסריט שהוצג למשתתפי המחקר, לפיו הם נכנסים לקניון ומציעים להם להרכיב צמיד המשדר את מיקומם בקניון, בבחינת מעקב טוטלי, כמו צמיד אלקטרוני של אסירים. בתמורה, עונדי הצמיד מקבלים יתרונות מסוימים, כמו הנחות, קיצור תורים ועוד. כך, עלה במחקר, כי רבים מבני הנוער היו מוכנים לענוד את הצמיד,

ו-86% מהם ראו רק או בעיקר את היתרונות הגלומים בענידת הצמיד. "מבחינה תפיסתית, לנוער אכפת מהפרטיות", אמר פרופ' אחיטוב, "אך תפיסתם את הפרטיות ולעומתם זו של המבוגרים, המהגרים הדיגיטליים, את הפרטיות - שונה לחלוטין. פרופיל התנהגותם שונה. הרשתות החברתיות נחשבות כחלק מהחיים. בני הנוער לא רואים את הבעייתיות הטמונה בהפרת הפרטיות. הם מוכנים לוותר על פרטיות באופן חלקי, תמורת 'פרסים' שונים".

"המחקר מוביל להנחה לפיה בעתיד יהיה עולם ללא פרטיות", אמר פרופ' אחיטוב. "הפרטיות כפי שהיא נתפסת על ידי דור המהגרים הדיגיטליים, שונה מאוד מזו של בני נוער, אלה אשר בעוד 15-20 שנה ינהלו את העולם".

הוא סיים באומרו, כי "כאשר המציאו את הטלפון הנייד, איש ממפתחיו לא חשב על פרטיות. היום הטלפון הנייד החכם הוא אויב הפרטיות מספר אחת. המלצתנו היא להכניס למחזור חיי פיתוח מערכות את הנושא, משמע 'פרטיות לפי עיצוב'".

יוסי הטוני

מחקר בינלאומי חדש מאשש את הסברה הידועה, לפיה בני נוער מתייחסים לנושא של אובדן הפרטיות בסלחנות רבה יותר מאשר מבוגרים. את המחקר, שיתפרסם במרץ 2013, הציג פרופ' **ניב אחיטוב**, נשיא המרכז האקדמי דן. פרופ' אחיטוב היה דובר המפתח בטקס Webi Awards 2012.

במסגרת הרצאתו, שנשאה את הכותרת "מי הרג את הפרטיות - האדם או הרשת?", ערך פרופ' אחיטוב הבחנה בין הילדים הדיגיטליים - אלה שנולדו החל משנות ה-80' של המאה הקודמת, צמחו לתוך עולם המחשבים כבר בילדותם והחל ממחצית העשור הקודם חיים בפייסבוק ובטוויטר, ובין המהגרים הדיגיטליים - בני 40 ויותר, שעשויים להיות מיומנים בשליטה על מחשב, אך לא גדלו עמו.

הוא הציג תוצאות מחקר שהיה שותף לו, שנעשה בקרב 1,500 בני נוער מחמש מדינות באירופה וכן בישראל, אשר בחן את תפיסת הפרטיות של בני נוער בגילאים 16 עד 18. המחקר נועד לבחון את השלכות הטכנולוגיה העתידית על פרטיות. הוא מומן על ידי האיחוד האירופי ונערך בגרמניה, אוסטריה, בלגיה, פינלנד, פולין וישראל, שהייתה המדינה ממנה נדגם המספר הרב ביותר של בני נוער. החלוקה המגדרית הייתה ביחס של 44.3% נערות ו-55.7% נערים.

במסגרת המחקר, אמר פרופ' אחיטוב, עלתה השאלה האם הצורך בפרטיות הוא תכונה גנטית מולדת או שמא נרכשת. הוא תיאר את השתלשלות הפרטיות - החל מסיפור חווה והנחש בספר בראשית ועד ימינו אלה. לדבריו, "תוצאת ההתפתחות הטכנולוגית היא אובדן ערך הפרטיות לטובת ערך החברתיות, שהיא לעיתים חברות מדומה".

## "פייסבוק לנוער זה רחוב בלא מבוגרים"

עבור בני נוער, אמר, "פייסבוק זה רחוב בלא מבוגרים. זה לא מקום למצוא חברים. זה לא בית ספר או בית, אלא מקום בו אפשר לעשות מה שרוצים". בממוצע, אמר, בני הנוער מבליים מול המחשב יותר מארבע שעות ביום, כאשר ישראל מדורגת ראשונה בסך השעות ולאחריה פולין. לדברי פרופ' אחיטוב, אחד הממצאים המעניינים שעלו הוא, שקיים פער נרחב בין האופן בו בני הנוער תופסים את החשיבות של פרטיותם, לבין פעילותם ביחס לשמירה ובעיקר לאי שמירה על פרטיות זו. כך, לשאלה שבחנה את יחסם של בני הנוער לפרטיות,



פרופ' ניב אחיטוב





עידו לוי, יו"ר חבר השופטים בתחרות 2012 Webi Awards (שני מימין), עם צוות בנק הפועלים. מימין: חן כהן - מנהל תחום המובייל באגף הפיתוח, ערן פייט - מנהל מחלקת יישומי אינטרנט ומובייל באגף הפיתוח, אבי כוכבא - מנהל אגף הפיתוח, ערן טופלברג - מנהל תחום בנקאות במובייל באגף בנקאות ישראל, מירב ספקטורובסקי-ששון - מנהלת אגף בנקאות ישראל, קרן שניצר - מחלקת קידום ערוצים ישראלים, גיל פארן - מנהל תחום ממשק משתמש, מאי גרניק - מנחת מערכות בערוצים ישראלים, חנה בלומנאו - מנהלת מחלקת ניהול פרויקטים וערוצים, שירלי אקסלרוד - תחום הסלולר במחלקת קידום ערוצים ישראלים ופיתא אפרת - תחום הסלולר במחלקת ניהול פרויקטים וערוצים

אתגר לא פשוט כלל וכלל למצוא את הטוב שבטובים". לדברי עו"ד אילון, "17 שופטים, הממוחים כל אחד בתחומו, ובראשם יושב ראש התחרות, עידו לוי, השקיעו מאות שעות בלימוד, ניתוח והשוואת המועמדים, כדי למצוא את האתר הבולט במיוחד בכל אחת מקטגוריות התחרות".

### והזוכים הם...

עשרות פרסים בקטגוריות שונות הוענקו בתחרות השנתית לאתרי אינטרנט ומובייל, Webi Awards 2012, הנערכת זו השנה השמינית ברציפות על ידי קבוצת אנשים ומחשבים.

במסגרת הטקס, הוענקו פרסים ב-13 קטגוריות, לצד 8 פרסים על הצטיינות מיוחדת, האתרים הבטוחים ביותר לשימוש בקרב ילדים, וכן 7 פרסים ייחודיים חוצי קטגוריות, "אלוף האלופים" בסלולר, ואתר האתרים - "אלוף האלופים" באינטרנט.

אתר האינטרנט של שירותי בריאות כללית זכה השנה בתואר "אלוף האלופים" בתחרות. האתר של הכללית זכה לציון הגבוה ביותר בדירוגי השופטים בתחרות, וזכה בתואר הנכסף לאחר ארבע זכיות רצופות של לאומי טרייד. האתר של בנק הפועלים זכה זו השנה השלישית ברציפות בתואר "אלוף האלופים" בקטגוריית הסלולר.

בקטגוריה של אתרי חברות ביטוח ופיננסים התמודדו בשלב הגמר הפניקס מול מגדל חברה לביטוח, והאחרונה היא שזכתה. בנימוקי השופטים נכתב, כי "מגדל חברה לביטוח ממשיכים במהפכה השקטה של הפיכת נושא הביטוח הסבוך והלא ידידותי, לנושא ברור ונגיש יותר ללקוחותיה. האתר מתוכנן בקפידה ונותן מענה לצרכים של לקוחות קבוצת מגדל. האתר מאפשר רישום וביצוע פעולות באופן מקוון בצורה תכליתית".

בקטגוריית אתרי חברות אשראי התמודדו בשלב הגמר ויזה כ.א.ל. ולאומי קארד, שהאחרונה היא שזכתה. "האתר של לאומי קארד כובש את הבכורה בתחום רווי התחרות", ציינו השופטים. "האתר מאפשר קבלת מידע וביצוע פעולות בצורה ידידותית ביותר. בנוסף, נהנים לקוחות לאומי קארד מסטנדרט גבוה של זמינות ומהירות תגובה". לשלב הגמר בקטגוריה של אתרי בנקאות מקוונת הגיעו בנק לאומי

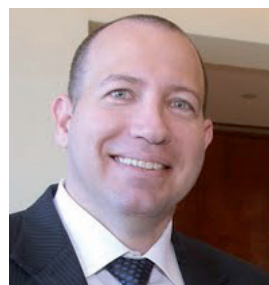
השוואת מחירים, רשויות מקומיות, ממשל ומשאבי אנוש".

הוא ציין, כי "מאות אתרים, מהטובים בישראל, ניגשו לשלב המיונים הראשוניים ונבחנו לפי הקריטריונים המקובלים בעולם לבחינת אתרים, בהם: שימושיות וחווית משתמש, אינטראקטיביות, זמינות ומהירות תגובה, שיווק ושירות, נגישות המידע, פעילות מסחרית מקוונת ורמת אבטחת מידע עבור המשתמשים. השנה היה הקרב על הבכורה ברוב הקטגוריות צמוד וקשה במיוחד, והסיבה המרכזית לכך היא השיפור המשמעותי שחל ברמת האתרים השונים בישראל".

לוי סיים את נאומו בדברי תודה לשופטים שעשו עבודתם, ככל שנה, בהתנדבות: **דורון אמיר** - מומחה וארכיטקט בכיר בתחום טכנולוגיית דוטנט, **ד"ר רונן יונקפז** - סמנכ"ל הטכנולוגיות של וינוש, **ד"ר איתן לסרי** - יזם אינטרנט ומנכ"ל אתגר פתרונות אסטרטגיים, **פרופ' קרין נהון** - מומחית לאינטרנט ולממשל, **אורי סלנט** - מומחה חווית משתמש (UX), אינטרנט וסלולר, **אורן בסון** - מנכ"ל חברת הייעוץ התקשורתית-שיווקי ויחסי הציבור אולמדיה, **גיל שפרלינג** - מומחה לשיווק ומיתוג באינטרנט ובסלולר, **ירון פדהצור** - מומחה למסחר אלקטרוני ושיווק באינטרנט, **גדעון כהן** - מנכ"ל משותף בסוויאלסו ויזם אינטרנט, **ד"ר חיים סטרז'** - מנהל תפעול מדקס סקרי, **אבי בן ארי** - סמנכ"ל E Drive Tech, **מיכל כהן גילת** - מרצה ויועצת לשיווק ופרסום אינטראקטיבי, **עוזי זהר** - יועץ לשיווק ומסחר באינטרנט ובסלולר, **יעל שביט-שטרן** - יועצת לשיווק ומיתוג באינטרנט ובסלולר, **בועז לבקוביץ'** - הבעלים של

סטודיו קליימקס, שמתמחה במיתוג, פרסום שיווקי ופתרונות אינטרנט, **עוזי ברנשטיין** - מנכ"ל ויזם בתחומי הביו-טק והמכשור הרפואי.

עו"ד **אביב אילון**, היועץ המשפטי של התחרות, אמר, כי "השנה נבחנו מאות אתרי אינטרנט, ושלב כבשנים קודמות, בלטו החדשנות, המקוריות, ההשקעה והאיכות. גם השנה כמות ואיכות הנבחנים היו במגמת עלייה ברורה, ואלה הציבו לחבר השופטים



עו"ד אביב אילון

מענה איכותי לצורכי הלקוח במהירות רבה ביותר".  
בקטגוריה של אתרי השוואת מחירים עלו לשלב הגמר KAMA וזאפ, וזאפ הוא זה שזכה. "אתר זאפ הינו שם נרדף כיום להשוואת מחירים. למעשה, האתר המציא בישראל את הקטגוריה", ציינו השופטים. "האתר אינו קופא על שמריו וממשיך להשתפר ללא הרף. התוצאה משרתת המוני לקוחות ותורמת לצרכנות נכונה".

בקטגוריה של אתרי רשויות מקומיות הגיעו לשלב הגמר אתרי העיריות חולון ותל אביב-יפו, ושני האתרים זכו. "השנה נרשם שיווין מלא באתרי שתי העיריות", ציינו השופטים, "מדובר בשני אתרים מעולים, בעלי ממשק משתמש ידידותי, זמינות גבוהה, זמן תגובה מהיר ושירותים ייחודיים".

בקטגוריית האתר הבטוח ביותר לילדים, עלו לשלב הגמר בריינפופ ומוגובי. גם פה שני האתרים זכו. על בריינפופ נכתב בנימוקי הזכייה, כי "צוות של אנשי חינוך, אנשי מדע ומומחי תוכן מקצועיים - ובהם רופאים, מדענים, מורים ומעצבים גרפיים, יוצרים במשותף את אתר בריינפופ. בריינפופ הישראלי הושק ב-2005 ומתמחה בפיתוח תוכן ישראלי מקורי ואקטואלי לילדים. האתר משמש כסביבה בטוחה ומרחיבת אופקים לילדים". על מוגובי ציינו השופטים, כי "אתר מוגובי מבית וואלה! הינו האתר הבטוח לילדים באינטרנט גם בשנת זו. מוגובי הוא עולם וירטואלי חווייתי לילדים באינטרנט אשר מעשיר את החוויה התרבותית של הגולש תוך שמירה על סטנדרטים מחמירים של הגנה על פרטיות וטיפול הקשר החברתי בין הילדים".

## פרסים על הצטיינות מיוחדת

שמונה פרסים הוענקו בתחרות בשל הצטיינות מיוחדת. הראשון הוענק לאתר יד ושם, עליו נכתב כי הוא "משמש כאות ומופת לאתרי אינטרנט בישראל. האתר מכיל כמות עצומה של תכנים המאורגנים בסדר מופתי. בנוסף, האתר משרת מבקרים רבים מעשרות רבות של מדינות".

על אתר הבורסה לניירות ערך בתל אביב, שקיבל אף הוא פרס בשל הצטיינות מיוחדת, נכתב כי "אתר הבורסה הישראלית ממשיך להציג חידושים ולהצטיין. האתר מבסס את מעמדו כשחקן חשוב ומשמעותי בזירת אתרי שוק ההון בישראל. האתר מעניק נתונים כלכליים עדכניים, תיק אישי ונהנה מממשק משתמש ידידותי במיוחד".

פרס נוסף הוענק לאתר האוניברסיטה הפתוחה - אסכולות. "האתר משרת מטרה חינוכית חשובה, והינו אתר רב שירותים, בעל ממשק משתמש ידידותי. הוא יוצר חווית גלישה נפלאה ללקוחות".

על אתר הספרייה הלאומית כתבו השופטים, כי "זהו אתר מרשים ביותר, בעל ערך היסטורי וחינוכי יוצא דופן. באתר אוסף הפרסומים הגדול והמקיף ביותר בישראל הנגיף לציבור הרחב. האוסף כולל יותר מחמישה מיליון כרכי ספרים, עיתונים, כתבי עת, ארכיונים אישיים, כתבי יד, מפות, תצלומים והקלטות".

עוד זכה בהצטיינות מיוחדת אתר אינפומד. "המדובר בפורטל רפואה מקיף ומקצועי, נימקו השופטים, "המספק מאגר מידע עדכני בכל תחומי הרפואה והבריאות. הפורטל מספק לקהל הישראלי מקור מידע אמין וזמין בתחומי הרפואה והבריאות. האתר נהנה מממשק משתמש חווייתי".

על אתר גיפטורי כתבו השופטים, כי "הוא מרכז מבחר גדול של מותגים, רשתות, בתי עסק, אפשרויות ורעיונות למתנות במקום אחד. לאתר ממשק המאפשר בנייה ייחודית של המתנה".

על אתר מתכונים מבית אסם ציינו השופטים, כי "יש בו מגוון מתכונים ובישול ביתי לכל המשפחה, כתבות תוכן קולינריות, בישולים בקלי קלות עם גיל חובב, מדריכי אוכל ועוד. האתר ניחן בממשק משתמש ידידותי". האחרון שזכה בפרס בשל הצטיינות מיוחדת הוא גלוסיבוקס. "אתר גלוסיבוקס מאפשר שליחה חודשית של הטרנדים החמים של עולם הטיפוח והיופי, והוא בעל ממשק משתמש ידידותי", נימקו השופטים.

ובנק הפועלים, והזוכה הוא בנק הפועלים. "גם השנה, זו הפעם הרביעית ברציפות, בנק הפועלים מנצח בקטגוריית בנקאות מקוונת", כתבו השופטים. "אתר הפועלים מוכיח את עצמו מדי שנה ואינו נופל ממיטב האתרים הדומים בתחום בעולם. בישראל, בנק הפועלים מוביל בכמה שירותים הייחודיים בקטגוריה זו". עוד ציינו השופטים, כי "האתר ממשיך לממש את הפוטנציאל העסקי הרב הגלום בתחום הבנקאות המקוונת. לאתר ממשק משתמש ידידותי ביותר, המאפשר ביצוע פעולות בצורה תכליתית. האתר ניחן בזמינות ובזמני תגובה מעולים".

בקטגוריה של אתרי מסחר שוק ההון בישראל הגיעו לשלב הגמר פועלים בשוק ההון ולאומי טרייד - שזכה. "גם השנה, השנה שביעית ברציפות, לאומי טרייד ממשיך להציג חדשנות עסקית וטכנולוגית ייחודית בישראל", כתבו השופטים. "השנה בנק לאומי השיק מודולים חדשניים וייחודיים, בהם שדרת ההשקעות - בה יש מספר רב של כלי מסחר אקספרס. בנוסף, האתר מציג ממשק משתמש מעולה".

האתרים MIT ואולג'ובס הגיעו לשלב הגמר בקטגוריה של אתרי משאבי אנוש והשמה, ואולג'ובס הוא שזכה. "אתר אולג'ובס מנצח - ובגדול - זו השנה השלישית ברציפות, כאשר הוא ממשיך להרחיב את הפער ממתחרי, ציינו השופטים. "האתר מציג כלים מתקדמים למיון ולהתאמה של מועמדים, לאתר שירותים ייחודיים. נדמה שכיום שאולג'ובס משמש כזירה המרכזית בישראל למציאת מקום עבודה חדש".

בקטגוריה של אתרי ממשל ורשויות הגיעו להתמודדות בשלב הגמר צה"ל וממשל זמין, וצה"ל הוא שזכה. "מחלקת לשם שכלות"ם הקימה לדובר צה"ל אתר שאין ספק שעשה קפיצת דרגה מרשימה במיוחד. צה"ל מציג אתר חדשני שנבנה בתבונה והוא בעל ממשק משתמש ידידותי, ציינו השופטים בנימוקיהם.

בקטגוריית אתרי הספורט התמודדו בשלב הגמר ONE וספורט 5, והאחרון הוא שזכה. בנימוקי השופטים נכתב, כי "זו השנה הרביעית ברציפות שאתר ספורט 5 ממשיך לחדש. נראה שהוא מקדים את מתחריה הן מבחינה טכנולוגית והן מבחינת תכנים ויכולות. האתר עדכני ביותר והממשק נוח ופשוט. למעשה, אתר ספורט 5 מהווה את הבחירה הראשונה של חובבי הספורט בישראל".

בקטגוריית שירותי הבריאות התמודדו בשלב הגמר מכבי שירותי בריאות, שירותי בריאות כללית ולאומית שירותי בריאות, והכללית היא שזכתה. בנימוקי הזכייה ציינו השופטים, כי "שירותי בריאות כללית מובילים את המהפכה בתחום שירותי הבריאות המקוונים. לכללית יש 'מגה אתר', שאינו נופל ממיטב האתרים העולמיים בתחום. התוצאה הינה אתר בעל ממשק משתמש ידידותי, בעל זמינות מלאה וזמן תגובה מהיר ובעל שירותים ייחודיים".

## 6 זוכים בשלוש קטגוריות

בקטגוריית אתרי התיירות והנופש התמודדו בשלב הגמר גוליבר ואיסטא, ושתייהן זכו. "תחום התיירות המקוונת נחשב לתחום תחרותי במיוחד, ציינו השופטים, "השנה התרחש תקדים בקטגוריה זו: בראשונה היה שוויון מוחלט בין שני אתרים מעולים, לפיכך החלטנו להעניק בצורה חריגה הצטיינות לשניהם. שני האתרים מאפשרים קבלת מידע וביצוע פעולות בצורה ידידותית ביותר. בנוסף, שניהם מציגים סטנדרט גבוה של זמינות ומהירות תגובה".

גוליבר זכה בפרס על היותו האתר בעל יישומי מסחר אלקטרוני הטובים ביותר. בנימוקי השופטים נכתב, כי "אתר גוליבר מציג יכולות מסחר אלקטרוני מעולות - ניתן לקבוע את מקום הישיבה במטוס ולהזמין מקום אונליין באישור מידי בטיסה או במלון, והכל בממשק נוח וידידותי במיוחד". בקטגוריית סלולר, כבלים ולוויין, הגיעו לשלב הגמר אורנג', סלקום ובזק, והאחרונה היא שזכתה. "גם השנה התחרות בתחום הייתה צמודה", כתבו השופטים. "העבודה וההשקעה האדירה של בזק משתלמת והיא מציגה אתר מנצח. הרשימה אותנו במיוחד היכולת לתת

## פרסים ייחודיים

פרס אתר ה-SMB/SME הטוב ביותר הוענק לחמישה אתרים. על WeddingBook נכתב, כי "זהו פורטל בתחום החתונות, המחבר בין זוגות לפני החתונה והמתחתנים הטריים לבין ספקי השירות מתחום האירועים. האתר מספק כלים טכנולוגיים מתקדמים לארגון האירוע ומאפשר יצירת רשת חברתית".

על SUPERTAX נכתב, כי "מטרת האתר היא לאפשר לגולשים לבדוק בעצמם בשיטת עשה זאת בעצמך מהו החזר המס המדויק המגיע להם. הגולשים יכולים בסוף התהליך להדפיס, באופן אוטומטי, את הטפסים הרשמיים של הרשויות לבקשת החזר מס ולהגישם למס הכנסה".

על GIVIT נכתב, כי "האתר משמש כקהילה שבה אנשים יכולים להחליף פריטים, האתר נהנה מממשק משתמש ידידותי".

על MyGranola צוין כי "האתר מאפשר יצירת כל תערובת גרנולה בה תחפצו, לרבות שליחת המוצר לבית הלקוח, כל זאת בממשק נוח במיוחד". על כמוני נכתב, כי "זוהי רשת חברתית בריאותית - ראשונה מסוגה בישראל ובשפה העברית. האתר מופעל על ידי מכון גרטנר, חברה לתועלת הציבור וכל השירותים בו ללא תשלום".

בקטגוריית האתר בעל יישום האינטרנט הדיוק והאפקטיביות ביותר למען איכות הסביבה, זכתה Greenware Technologies. השופטים ציינו, כי "החברה מפתחת ומשווקת פתרונות תוכנה ירוקים, שמאפשרים חישוב והתייעלות בתחום המחשבים, הן בארגונים גדולים והן בעסקים קטנים ובינוניים".

## פרסים חוצי קטגוריות

איסתא נרשמה כאתר בעל יישומי ה-ווב 2.0 הטובים ביותר. השופטים ציינו כי "איסתא מציגה פתרון מלא בתחום התיירות המקוונת. החברה מציגה מובילות בתחום התיירות המקוונת. איסתא ממשיכה להציג חידושים בתחום התיירות ומעניקה ללקוחותיה ערך מוסף בדמות מידע תיירותי נרחב וכלי לתכנון חופשה תוך שיתוף הגולשים וקבלת חוות דעת. בנוסף האתר נהנה מממשק משתמש ידידותי במיוחד".

לאומי טרייד זכה בפרס בשל היותו האתר בעל השימושיות וחווית המשתמש הטובות ביותר. השופטים ציינו, כי "לראשונה לאומי טרייד קוטף פרס יוקרתי זה. אין ספק היום שחווית הלקוח הינה מדד משמעותי ביותר בהצלחת אתר אינטרנט ובמיוחד בתחום סבון כמו מסחר בשוק ההון בישראל ובעולם. לאומי טרייד מעניק חווית משתמש מעולה, תוך התמקדות בשירותים המעניקים ערך מוסף ללקוחותיו. אתר לאומי טרייד מכיל כלים חדשניים רבים, המאפשרים ביצוע פעולות בצורה תכליתית ומהירה".

מגדל חברה לביטוח זכתה בפרס על היותה הארגון בעל הפלטפורמה הדיגיטלית רב-ערוצית הכוללת הטובה ביותר בישראל. "אתר מגדל הוא בעצם פלטפורמה אינטרנטית רבת זרועות, נימקו השופטים, "החל מיישום סלולר וכלה בסדרה אינטרנטית קומית בנושאי ביטוח. מגדל מאפשרים לאלפי סוכני הביטוח בישראל ליהנות מפלטפורמה גמישה בעלת שלל תכנים רלוונטיים ובכך ממנפת את כוחה השיווקי המקוון עשרות מונים. פלטפורמת אינטרנט זו מקדימה את אתרי האינטרנט של מתחרותיה בהפרש ניכר וגם מחברת בין העולם הפיזי לבין העולם המקוון בצורה המיטבית".

אתר חדשות ערוץ 2 זכה בפרס בשל היותו האתר המרושת והמשתף ביותר. "זו השנה השלישית ברציפות של זכייה של אתר חדשות ערוץ 2. הוא ללא ספק המרושת והמשתף ביותר בישראל, כל זאת בפער ניכר על פני כל אתר בישראל. חדשות ערוץ 2 השכילו לשלב לטובת לקוחותיהם תכנים בזמן אמת, פייסבוק, שיתופי פעולה ייחודיים עם אתרי מאקו ורשת ויצרו סביבת מדיה אינטראקטיבית, זמינה, עדכנית וידידותית להפליא".

מכבי שירותי בריאות זכתה בפרס כאתר בעל יישום הסלולר הטוב ביותר בקטגוריית שירותי בריאות. "למכבי יישומי אנדרואיד iPhone-1

מתקדמים, המאפשרים איתור רופאים, זימון תור לרופא, צפייה ביומן תרופות שנרכשו, צפייה בתוצאות בבדיקות, ואפילו ביקור אצל הרופא ללא כרטיס, נימקו השופטים.

האתר של בנק הפועלים זכה זו השנה השלישית ברציפות גם בתואר "אלוף האלופים" בקטגוריית הסלולר. זאת, בשל שתי זכיות: הראשונה, כאתר בעל יישום הסלולר הטוב ביותר בקטגוריית המסחר בשוק ההון. "יישומי ה-iPhone והאנדרואיד של פועלים ממשיכים את ההצלחה של אתרי פועלים", נכתב, "היישום מאפשר מסחר בכל מוצרי ההשקעה, תוך שימוש בכלים מתקדמים בעלי ממשק ויזואלי מרהיב". עוד זכה הפועלים בפרס על האתר בעל יישום הסלולר הטוב ביותר בקטגוריית בנקאות מקוונת. "פועלים מקיים את סיסמתו, 'להיות ראשון זה מחייב', גם בתחום הבנקאות המקוונת בסלולר", כתבו השופטים. "לפועלים לא פחות משבעה יישומים לסלולר ולטאבלט. מגוון יישומים בנקאיים וחדשניים אלה מאפשר לקהל לקוחותיו לנהל את חייו הפיננסיים בכל עת וליהנות משירותים ייחודיים".

## "יצרנו את העולם הפיזיטלי, שמחבר בין הפיזי לדיגיטלי"

העולם הפיזיטלי - המחבר בין העולמות הפיזי והדיגיטלי - עמד במרכז דבריו של **משה תמיר**, משנה למנכ"ל מגדל וראש תחום שיווק ופיתוח עסקי של החברה.



משה תמיר

תמיר השתתף בפאנל שנערך במסגרת התחרות ונשא את הכותרת "הדבר הבא באינטרנט ובסלולר והשפעתו על הצרכנים הדיגיטליים". הפאנל, כמו גם טקס הענקת הפרסים של מנחה הפאנל היה עידו לוי, מנכ"ל גלובל מרקטפליס ויושב ראש ועדת השופטים של התחרות.

לדברי תמיר, אנשי מגדל יצרו את העולם הפיזיטלי עבור "יותר מאלף סוכנים שמועסקים כיום במגדל,

שיש להם אתרים ויישומי מובייל. יצרנו עבורם עולם חדש, שמחבר בין המציאות הפיזית לזו המקוונת". הוא ציין שהחיבור בין שני העולמות הוא תולדה של המגמה של חיפוש מידע על ביטוח ברשת בה הבחינו אנשי מגדל. "העולם הפיזיטלי מביא לכך שהסוכנים מגיעים למבוטחים ולמבוטחים הפוטנציאליים, בעקבות פנייה ראשונית של הלקוחות ברשת", אמר תמיר. "אם הלקוח מחשב כמה ביטוח חיים ומתכנן פנסיה על גבי הטאבלט שלו - הביקושים גדלים וההזדמנויות העסקיות גדלה".

הוא הוסיף, כי "הבעיה בעולם הביטוח היא שאיש לא מתעורר בבוקר ואומר לעצמו: 'היום אני צריך ביטוח סיעודי'. עולם הביטוח בנוי משני נדבכים: אחד מהם הוא חברות הביטוח הישיר, שמספקות ביטוח 'טבעי', נדרש. אלא שהאתגר הגדול יותר, ושם גם נמצא הכסף הגדול, הוא עולם הפנסיה וביטוחי הבריאות. שם, היתרון הגדול ביותר הוא למושוק הפיזי, ש-'רואה' למבוטח את הלבן בעיניים".

תמיר אף רואה את התשלומים בסלולר כהזדמנות עסקית "נצומה", מאחר ש-"לארבעה מיליארד אנשים בעולם יש מכשירי סלולר ואילו



## חלון הראווה הראשי בעולם המדיה הדיגיטלית

תחרות מצטייני האתרים 2012 Webi Awards, הנערכת זו השנה השמינית ברציפות, מדגישה את המהפכה של השנים האחרונות - יותר ויותר ארגונים משקיעים באמצעי המדיה השונים במטרה להגביר את הפעילות העסקית הדיגיטלית ♦ תמונת המתמודדים מהווה מארג אחד שלם שמסמל את הדבר הבא בעולם האינטרנטי, שמעולם לא היה קרוב ומחובר יותר למציאות הפיזית היום יומית שלנו

האינטרנט זה הדבר הבא שהבנק דוחף אותנו לשם. לא במקרה קמפיין חגיגות ה-110 שנים של בנק לאומי מובילות מהר מאוד ללאומי דיגיטל, ואין זה יד הגורל שבנק הפועלים משקיע מיליוני שקלים בקמפיינים באמצעי המדיה השונים במטרה לדחוף את הפעילות המקוונת שלו. כמוהם, כמובן, יש עוד לא מעט ארגונים ודוגמאות.

האתגר הגדול ביותר של ארגונים כיום הוא להגשים את הרב-ערציות: להציג פלטפורמה דיגיטלית אחת, שמאפשרת להנגיש את

תחרות מצטייני האתרים 2012 Webi Awards של אנשים ומחשבים מציינת בימים אלו 8 שנים לקיומה. התחרות מבוססת על פורמט מקביל בארצות הברית (מתקיים כבר 12 שנים ברציפות), שמטרתה לבחון את רמת ההשקעה והפעילות של הארגונים העסקיים בעולם הדיגיטלי.

עד לפני 8 שנים היו לא מעט ספקנים לגבי תפקידה של רשת האינטרנט בעולם העסקי. רבים ראו בזה כלי נחמד שיכול לשרת את אנשי השיווק, אבל במינון נמוך ביותר. הנהלות אישרו במשורה הקמת אתרים לחברות שלהן, אולם מיעוטו להשקיע בהם בתחזוקה, וכך עלו הנזקים על התועלות שבהקמת האתרים. מנגד, החלה תנועה חזקה של צרכנים ברחבי העולם, שניצלו את הרשת כדי לבצע קניות מקוונות, מסחר אלקטרוני ועוד. הצרכן גילה את האינטרנט, ובעיקר את מנוע החיפוש גוגל (Google), ככלי שיכול לסייע לו במידע - כוח חשוב מאוד בעולם העסקי. התנועה החזקה הזו, שגדלה בכל שנה, היא זו ששינתה את המציאות והובילה למצב הקיים. תחרות Webi Awards הפכה לסימן נוסף לתחרויות בשוק, ונתפשה אצל ארגונים כשדה התגוששות.



האתרים המצטיינים של 2012 Webi Awards. צילום אילוסטרציה: אימג'בנק

שירותי הארגון לצרכן מכל מדיה שהוא משתמש - אינטרנט, סלולר ורשת חברתית. על כן, הקטגוריה החדשנית ביותר בתחרות היא ללא ספק זו שבדקה את המציאות הזו. זכייתה של חברת הביטוח מגדל בתחום זה יכולה ללמד ארגונים רבים אחרים לאן הרוח נושבת.

אבל Webi אינה רק תחרות בין הארגונים הגדולים והמוכרים לנו. בכל שנה אנו מוסיפים פרסים ייחודיים לאתרים מתחומי החיים השונים, תרומה לקהילה, שירות לצרכן וסתם Life Style, שהפך לחלק בלתי נפרד מהחיים הדיגיטליים שלנו. לכן, שמחנו שבתחרות השנה יכולנו להעניק פרסים ראויים לאתרי בישול, חתונות, מתנות, פורטל שמספק מידע שימושי בעולם הבריאות, רשתות חברתיות למגזרים מסוימים, גופים כמו יד ושם ואחרים.

כולם ביחד מהווים מארג אחד שלם שמסמל את הדבר הבא בעולם האינטרנטי, שמעולם לא היה קרוב ומחובר יותר למציאות הפיזית היום יומית שלנו. ברכות לכל הזוכים ותודה לכל המשתתפים, שלמרות שלא קיבלו פרס זה או אחר, עמדו בכבוד בסטנדרטים הגבוהים שאנו מציבים מדי שנה. להתראות בתחרויות הבאות. שנה טובה.

**יהודה קונפורטס**

אנחנו האמנו שזה לא יישאר ברמה הזו. במרוצת השנים ראינו כיצד גופים פיננסיים כמו בנקים, חברות ביטוח ורשתות קמעונאיות החלו להשתתף במספרים גדולים יותר בתחרות, ואף מגבירים מאמצים במטרה לזכות בה. אין ספק, האתרים שמוגשים כיום בפני צוות השופטים שונים לגמרי מאותם אתרים שהוגשו לתחרות בשנה הראשונה. בשנת 2004, קצת אחרי שהכרזנו על התחרות הראשונה, הגיחה לאוויר העולם הרשת החברתית פייסבוק (Facebook). גם היא חוללה מהפכה של ממש בתפישות השיווקיות של ארגונים מסחריים ובאסטרטגיית המכירה והמיצוב שלהם. כיום, בכל אתר שיש לו קשר עם הציבור, מסחרי או שירותי, תמצא את האות F המקשרת אתכם לרשת החברתית הפופולרית, שמספר החברים בה מתקרב למיליארד משתמשים.

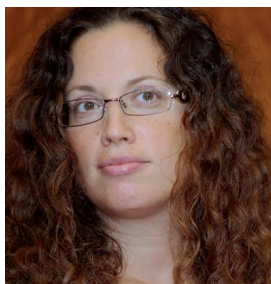
לפני שנתיים נכנס לזירה הטלפון החכם, לא רק בזכות אפל. אחת מתכונותיו של מכשיר זה היא שהדיבור באמצעותו, המטרה שלשמה נולד, הפך לדבר הפחות מעניין. מה שמדליק את דמיונם של הצרכנים הן האפליקציות, שמאפשרות לחבר את בעלי הטלפונים עם עולם האינטרנט, להגיע לאתרים הנכונים ולבצע פעולות שיווק ומכירה. בקרוב נוכל גם לשלם באמצעות הסלולר, במקום כרטיסי האשראי. המהפכה הזאת השתקפה, כאמור, בכל שנה, מאז שהתחלנו בתחרות ועד התחרות הנוכחית. באופן טבעי, הארגונים הגדולים במגזרים המובילים בישראל (ובכך הכוונה לשחקנים הראשיים בה, כמו בנקים, חברות ביטוח וארגוני שירותים) הם גם אלו שמשקיעים הכי הרבה באתרים שלהם. בעולם הבנקאות, האינטרנט כבר מזמן הפך להיות להרבה יותר מאשר עוד חטיבה. בחלק מפעילות הבנק,

יוצר אזור חם ברקמת השד. החזייה תשדר נתונים לענן, לתיק הרפואי של האישה, וכשתהיה חריגה - הרופא המטפל שלה יקבל על כך התראה מיידית", אמר. הוא ציין ש-"הרגישות של הבדיקה היא מעל 90%, היא לא מצריכה את המטופלת לצאת מהבית, לא נדרש ממנה 'לבלות' חצי יום במכון ממוגרפיה. המידע נאסף בסביבה הפיזית ומתחבר למידע ולעולם הדיגיטלי".

ד"ר בהגון ציין מושג חדש בעולם הרפואה - "ניהול קשרי מטופל, שמקביל לניהול קשרי לקוחות, CRM. זה יהיה שובר השוויון, והדרך לכך ארוכה". הוא סיכם באמרו, כי "בשנתיים האחרונות יש בארצות הברית עשייה אדירה בתחום הרפואה המקוונת. ישראל נמצאת בפיגור של שנתיים בתחום, מאחר שקרנות ההון-סיכון לא מבינות מספיק על מנת להיכנס לתחום ומנגד, לזמים אין מספיק מימון וליווי בהליכתם אליו".

## "ההפרדה בין העולם הפיזי לדיגיטלי - מלאכותית"

דוברת נוספת בפאנל הייתה **רויטל הנדלר**, המייסדת ולשעבר המנכ"לית של אתר אולג'ובס ומייסדת שותפה של WorkWith.me. לדבריה, "הצלחת אולג'ובס נבעה מאי ההפרדה הקיימת בו בין העולם הפיזי לדיגיטלי. הפרדה שכזו היא מלאכותית ומי שחשב שנישאר בדיגיטל - טעה. העולם מתפתח למקום אחד והמחאה החברתית שאנחנו רואים כיום היא רק דוגמית לכך".



רויטל הנדלר

היא ציינה שהמסר של WorkWith.me הוא שנדרש להתאגד על מנת להצליח. "לבד זה מאוד קשה", אמרה הנדלר. "החברה שלנו היא פלטפורמה חברתית שמסייעת להתקדם בקריירה, בכסף, ולקבל נקודות זכות. היא מענין 'אי-ביי' לקריירה: ככל שאתה עוזר ליותר אנשים - אתה משתכר מכך".

## "העולם הולך לאינטגרציה בין אמצעי המדיה"

**יואל גלייזר**, מנהל מדיה חברתית בחדשות 2 באינטרנט, אמר שהעולם הולך לאינטגרציה בין אמצעי המדיה השונים. "צופה שקורא בפייסבוק (Facebook) על תאונת דרכים, למשל, ירצה לדעת עוד פרטים עליה באמצעות הטלוויזיה", הדגים. לדבריו, "יש תהליך שילוב הדרגתי בצריכה. בהתחלה, הצופה צורך את החדשות מטוויטר (Twitter) או מפייסבוק, לאחר מכן מהטלוויזיה ולבסוף - מהעיתון".

בניגוד לתחזיות על מותה הקרוב של העיתונות המודפסת וההערכות שחזו בעבר את תומו של עידן הרדיו אמר גלייזר, כי "טכנולוגיות לא מתות כל כך מהר. רשת האינטרנט היא פשוט המדיה המיידית ביותר".

הוא ציין ש-"חדשות 2 נמצאות בכל מקום, מאינטסגרם דרך יו-טיוב וכלה במקומות נוספים. המטרה שלנו היא לבחון כל הזמן איפה אנחנו יכולים לשתף את הצופים, או הגולשים, בחדשות. יש גם מגמה נרחבת של אנשים שרוצים לשתף ושולחים חומרים. זו עיתונות אזרחית חדשה".



יואל גלייזר

"פייסבוק הופך להיות מיושן עבורנו", אמר גלייזר. "מבחינתנו, לאנשים לא יימאס מחדשות. בקיץ האחרון דיברו בארץ על האולימפיאדה באמצעי המדיה השונים מיליון וחצי בני אדם. השיח שאנחנו יוצרים יוצר יותר שיתוף. האירועים יהיו יותר עצמאיים והאזרחים יעזרו לנו להביא את המידע".

רק לשני מיליארד יש חשבון בנק. מדובר במגמה שתשפיע על כולנו ותאפשר גידול בכמות הלוחות".

## "שילוב הדוק בין הנייד למדיה החברתית"



דוד טוביאס

**דוד טוביאס**, סגן ראש חטיבת תפעול ומיחשוב באגף פיתוח מערכות המידע של בנק לאומי, אמר ש-"אנחנו צפויים לראות שילוב הדוק של העולם הנייד עם המדיה החברתית. נראה את ים המידע המצטבר ברשתות החברתיות ובטלפונים החכמים. נייצר מידע צופה קדימה דוגמת וויז, שחזרה את הפקק הבא". לדבריו, "יש לקחת את כל המידע הזה ו-להכריג אותו לרשתות פנימיות-ארגוניות, תוך שמירה על פרטיות. ניתן לעשות מזה דברים נפלאים מבחינת הארגונים. נכניס את כל ים המידע המצוי מחוצה לנו - פנימה". "לקחנו טכנולוגיות בחזית ההיי-טק ויישמנו אותן", סיכם טוביאס. "זה כבר עובד, ואנחנו מחכים לאישורים. כך נשיג יתרון לכמה חודשים, אבל זה לא יהיה שובר שוויון".



מירב ספקטורבסקי-ששון

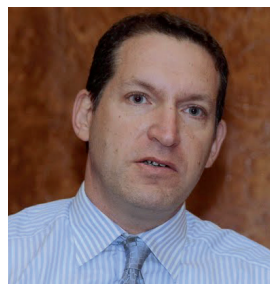
## "ה-Big Data הוא הסיפור"

**מירב ספקטורבסקי-ששון**, מנהלת אגף בנקאות ישירה בבנק הפועלים, אמרה ש-"ה-Big Data הוא הסיפור. הוא זה שייצר הצעות ערך רלוונטיות-אישיות, מותאמות לקוח. בכל מקום בו הלוקח נמצא אוכל לתת לו הצעה". תחום נוסף בו יפעל הבנק, לדבריה, הוא "לקחת מידע חיצוני ולשלב אותו עם מידע פנימי. זאת, לצד פעילות שיווקית רב-ערוצית".

"עדיין קיימת דילמה האם נכון לעשות פעולות בנקאיות בעולם חדש. האם יש לבצע פעילות עסקית פרופר ברשתות חברתיות", אמרה ספקטורבסקי-ששון. "מדובר במחשבה מאוד ראשונית. עשייה שיווקית במדיה החברתית זה טוב, בנקאות עצמה - זו דילמה ואתגר". "לקוחות יצטרכו בנקאי גם בעתיד", הוסיפה. "זה לא פשוט וגם לא ברור איך יהיה הקשר. אמצעי אבטחת המידע נועדו לשמור על המידע, אבל הם גם מהווים חסמים לפעילות בעולם הווירטואלי. נצטרך להוריד את החסמים ולחבר מגע אנושי לתוך הערוצים הדיגיטליים. נהדק את העולמות הפיזי והווירטואלי".

## "ליצור אינטימיות בערוץ דיגיטלי"

"האתגר הוא איך יוצרים אינטימיות בערוץ תקשורת דיגיטלי, איך ליצור קשר אישי בערוץ שבבסיסו אינו פנים מול פנים", כך אמר ד"ר



ד"ר יוסי בהגון

**יוסי בהגון**, מומחה לרפואה מקוונת. ד"ר בהגון, שהקים את האגף לרפואה מקוונת בשירותי בריאות כללית והיה מנהלו, השתתף בפאנל לדברי ד"ר בהגון, "בעתיד, יהיה נדרש ללוות את המטופל בכל מצבו, לא רק בזמן מחלה, אלא גם כשהיה בריא ויעשה בדיקות תקופתיות, למשל". כדוגמה, הוא סיפר על חזייה מיוחדת, שתגיע לשוק בעוד זמן מה. "מדובר בחזייה עם חיישנים. גידול שנוצר



# "ענף ההיי-טק שרוי בזמנים לא קלים"

המדען הראשי במשרד התמ"ת, אבי חסון, משוחח עם אנשים ומחשבים על הבעיות והאתגרים שיש לענף ההיי-טק המקומי ועל והאמצעים שהוא מציע כדי להקל על הענף ♦ למרות הכל, דעתו של חסון על הענף היא חיובית ♦ מזהיר: "נממש תוכנית תלת-שלבית למימון סטארט-אפים בשלב הראשוני, בגובה 100 מיליון שקלים לשנה בשלוש השנים הבאות"

בסיכון, בהשקעה בחברת היי-טק, המשקיעים הפרטיים חוששים פחות מההשקעה. השקעה של הממשלה במו"פ משדרת אמון בענף ומקילה על גיוס הון.

## ניצד עושים זאת?

"תקציב המדען הראשי בעייתי זה זמן רב, ויש דרכים שונות להביא לפתרון ארוך טווח של הסוגיה. אחת הדרכים היא להצמיד את תקציב המדען הראשי לתל"ג. נקבע תקציב שהוא אחוז מסוים של התל"ג, שהיקפו ייקבע במו"מ עם האוצר. בדרך זו התקציב יעלה אם התל"ג עולה, ולהפך. שיטה זו תשים קץ למו"מ השנתי, תבטל את הצורך בתקציבים משלימים באמצע השנה ותצמיד את גובה התקציב לביצועים הכלכליים של ישראל.

"בנוסף, אנחנו עובדים כעת על מימוש תוכנית תלת-שלבית לטיפול במימון סטארט-אפים בשלב הראשוני. בשלב הראשון, נציג חוק אנג'לים משודרג, שיהיה אטרקטיבי יותר למשקיעים. בשלב השני, אנו מקימים קרן חדשה לחברות הזנק בשלב הראשוני, בגובה 100 מיליון שקלים לשנה בשלוש השנים הבאות. בשלב השלישי, אנו בשלבי הסיום של ארגון מחדש של תוכנית החממות הטכנולוגיות. הרפורמה תוחמת בזמן את תקופת ניהול של הזכיה הפרטית את החממה ומודדת אותו על סמך ביצועים. מטרתה להביא ליעול מנגנון החממות, לשירות טוב יותר לסטארט-אפים הנבחרים, לטיוב מרבי של ביצועיהם ובסופו של דבר - להצלחה של אחוז גבוה מהם.

## "עכשיו קשה

לגייס כסף, בעתיד

יהיו פחות בעיות

בתחום זה, כי יש

לנו מה להציע

למשקיעים. אנחנו

מרכז של חדשנות

ידוע ונחשב. עלינו

להיאבק בעת

הזאת כדי לשמר

את מעמדנו

המוביל בעולם

ההיי-טק"

ההיי-טק הביא ברכה רבה לכלכלה המקומית, אך לצד הדבש יש גם עוקץ:

הוא הרחיב את הפערים החברתיים והגדיל את פערי השכר.

"נכון, אך מדובר בבעיה חברתית. אנחנו, בלשכת המדען הראשי, מודעים היטב לסוגיה ויש לנו תוכנית לממן את השדרוג הטכנולוגי של חברות מהתעשייה המסורתית. בדרך זו חברות אלה תהיינה מסוגלות לייצר מוצרים בעלי איכות גבוהה יותר, בעלויות נמוכות יותר, כך שיהיה אפשר למכור אותם במחירים גבוהים יותר ובמנתח רווחים גבוהה יותר. הרווח הגבוה יותר יאפשר שכן גבוה יותר לעובדיהן. להערכתנו, זו אחת הדרכים כדי להביא לצמצום פערי השכר בין עובדים בענפים טכנולוגיים וכאלו שעובדים בתעשיות מסורתיות".

עם סגירת הגיליון נודע כי משרד האוצר יעביר 120 מיליון שקלים לתקציב לשכת המדען הראשי. מרבית הכסף יופנה לתוכנית ה-seed, בהתאם לתוכנית המשותפת של משרד האוצר והמדען הראשי.

"ענף ההיי-טק שרוי בזמנים לא קלים, אולם מצבו של הענף איתן ומוצק. בעיותיו הן חיצוניות ולא פנימיות. יש לנו היכולות להמשיך ולפתח טכנולוגיות חדשות, יש לנו התשתית הפיזית והאנושית לשם כך. אני רואה את בעיות הענף כבנות חלוף", כך אמר לאנשים ומחשבים

אבי חסון, המדען הראשי במשרד התמ"ת.

בגלל המשבר הפיננסי, קרנות ההון סיכון המקומיות מתקשות לגייס אותם היקפי כספים שהיו רגילות לגייס בעבר. ב-2011 הצליחו הקרנות לגייס 796 מיליון דולרים, והשנה הסכום צפוי להיות דומה. זאת לעומת נתון הבא מפי מנהלי הקרנות, שלפיו הם זקוקים לסכום של 1.2-1.5 מיליארד דולרים כדי לממן את הענף בישראל.

בתקופה של משבר, כפי שיש היום, המגזר העסקי

מצפה לסיוע ממשלתי, אך זו ממילא מצמצמת את הוצאותיה ואינה מסייעת. בתקופה שכזו, חשיבותה של לשכת המדען הראשי לענף ההיי-טק המקומי - גדלה. הלשכה היא האמצעי העיקרי שיש לממשלה להעביר סיוע באמצעות מענקים לענף.

"עכשיו הייצוא יורד, בעתיד הוא יעלה, כי יש לנו מוצרים ושירותים שהשוק העולמי מעוניין בהם", אומר חסון. "עכשיו קשה לגייס כסף, בעתיד יהיו פחות בעיות בתחום זה, כי יש לנו מה להציע למשקיעים. אנחנו מרכז של חדשנות ידוע ונחשב. עלינו להיאבק בעת הזאת כדי לשמר את מעמדנו המוביל בעולם ההיי-טק".

איך עושים את זה כשיש מצוקה כספית? הרי התקציב זעיר לעומת תקציב ענקיות ה-IT העולמיות.

"התקציב של לשכת המדען הראשי אינו גדול, השנה הוא עמד על 1.3 מיליארד שקלים. בחישוב ריאלי מדובר בכ-60% בלבד מגובה התקציב לפני עשור, וזאת למרות העובדה שהענף גדל בצורה משמעותית והצרכים המימוניים גדלו איתו. השנה היו לנו בקשות לסיוע כספי בסך 6.5 מיליארד שקלים - פי 5 ממה שאנחנו מסוגלים לתת. אני יודע שהממשלה מקצצת בהוצאות, אך מדגיש שכל דולר שמושקע באמצעות המדען הראשי מחולל השקעות של עוד שני דולרים מהמגזר הפרטי, וכל דולר שמושקע בהיי-טק מכפיל את ההשקעה פי 10-5 במושגי תל"ג.

"ישראל משקיעה במו"פ פחות ממדינות מערביות אחרות, למרות העובדה שהחלק היחסי בתל"ג של תעשיות ההיי-טק בישראל גבוה יותר מהן. הסיוע הממשלתי לענף חשוב מאוד. כל העיקרון של הסיוע הממשלתי במו"פ הוא בחלוקת הסיכון: כשהממשלה מוכנה ליטול חלק



# Rails Israel

The First International Ruby on Rails Conference in Israel  
Monday, November 12, 2012  
Exodia, Tel Aviv



**github**  
SOCIAL CODING

**Klarna**

**heroku**

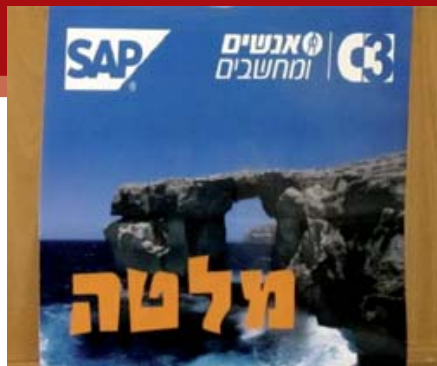
**astrails**  
awesome web applications

**eBay**  
Israel Social Center

**Kontera**



**Get Taxi**



# החוויה המלטזית של המנמ"רים והמנכ"לים

כנס החורף של המנמ"רים חברי פורום C3 של אנשים ומחשבים נערך השנה באיי מלטה ♦ לכנס הגיעו מנמ"רים, משתמשי סאפ, שותפים עסקיים והנהלת סאפ ישראל ♦ המסר המרכזי שעבר בכנס: המאמצים הרבים שעושה סאפ כדי לפשט את היישום והשימוש במערכות ליבה ארגוניות, כגון ERP ואחרות. הפשטות הזאת נעשית דרך תנופת חדשנות חסרת תקדים, שכמה מפירותיה הוצגו בכנס ♦ הרעיון הזה השתלב היטב באווירה הנינוחה והמקצועית שליוותה גם השנה את כנס החורף של פורום C3 - מסורת בת 15 שנים כמעט, שהפכה לחלק בלתי נפרד מההווי של הענף

יהודה קונפורטס, שליח אנשים ומחשבים למלטה < צילומים: פלי הנמר, חגית קדם

מדובר במושג מוכר בעולם הפרויקטים, שעד היום לא נמצא לו תרגום הולם בעברית. המשמעות המעשית של צירוף המילים הזה היא ניהול פרויקט על סמך ניסיון העבר שנצבר בפרויקטים דומים. כך, אם לקוח במדינת ישראל מתחום האנרגיה, לדוגמה, זקוק לפתרון ניהול ארגוני (לאו דווקא ERP), אנשי סאפ טוענים שהם פיתחו יכולות, כלים ומתודולוגיה, שיאפשרו להם להציג בפני הלקוח פתרון קיים - וכמעט



רון בן ישי

זהה - בארגון אחר בעולם. התפיסה הזאת מבוססת על הערכה, שקרובה למדי למציאות, שלפיה מפעל תעשייתי שמייצר מוצר כלשהו, למשל שוקולד, נתקל באותן בעיות ייצור ותכנון שבהן נתקלים מפעלים דומים בשווייץ או בארצות הברית. הידע שסאפ צברה כתוצאה מפעילות זו תורגם לכלים מובנים שנארגזים בצורה ידידותית, פשוטה וחכמה. התוצאה היא, שכאשר **אלון בר** - דירקטור בחטיבת השירותים הגלובליים של סאפ ישראל, מגיע לחברת החשמל על מנת לתת לה מענה על צורך בפרויקט PPM חשוב, הוא יכול להגיע לפגישה עם מתודולוגיה רחבה ומובנית, המתבססת על מקרים דומים ברחבי העולם. סדרי הגודל של הארגונים והמיקום הגיאוגרפי שלהם לא כל כך משנים את מהות הפתרון - רק את התכולה. האפשרות הזאת יצרה מציאות שכמעט ואינה מוכרת בעולם ה-ERP: קיצור משמעותי של לוח זמני הפרויקט. כך, פרויקט שלוח הזמנים שלו הוערך במקור על ידי הלקוח בכמה חודשים עד שנה (וכמובן תוקצב בהתאם), הסתיים בפועל ב-12 שבועות בלבד ובהיקף תקציבי זניח ביותר לעומת התכנון.

כנס החורף של המנמ"רים חברי פורום C3 של אנשים ומחשבים נערך השנה באיי מלטה. לאירוע, שנותנת החסות הראשית בו הייתה סאפ, הגיעו מנמ"רים מקרב לקוחות ומשתמשי סאפ ומנהלים בכירים מקרב השותפים העסקיים של החברה בישראל. את הכנס הנחה **פלי הנמר**, נשיא ויזם קבוצת אנשים ומחשבים. את הכנס פתחה **סתית נבון**, משנה למנכ"ל סאפ ישראל, שבירכה את המנמ"רים והשותפים העסקיים. נבון אמרה, כי פעילות סאפ בישראל הולכת וגדלה וכי הסניף הישראלי נחשב לאחד הסניפים המצליחים ביותר של סאפ.

בהמשך היום הציגו השותפים העסקיים את פעילותם עם סאפ. האירוע ננעל בפאנל מנמ"רים ומנכ"לים ובהרצאת אורח של **רון בן ישי**, הפרשן הצבאי של ידיעות אחרונות ו-y.net. אחד המסרים המרכזיים שהועברו בכנס הוא הרצון הבלתי מוגבל של הארגונים לפשטות - פשטות בבחירת מערכות ליבה ארגוניות, פשטות בהטמעתן, והכי חשוב: פשטות ביישום ובשימוש. הדוברים מטעם סאפ בישראל ושותפיה העסקיים - שהתייחסו כמעט כולם לנקודה הזו - המחישו, כל אחד מזווית הראייה שלו, שהפשטות הזו מקורה בחדשנות.



סתית נבון

היא נובעת מצבירת ידע וניסיון משני עשורים של מגע עם כמעט 200 אלף לקוחות ברחבי העולם, מכל המגזרים הקיימים. החדשנות הזאת באה לידי ביטוי בצירוף קסם של שתי מילים, שחזר על עצמו כמעט בכל מצגת בכנס: Best Practices.





משתתפי פורום צ במלטה,  
תמונה קבוצתית



לנטרל עד כמה שאפשר את הסיכון בפרויקט שלא נגמר לעולם. הרעיון הזה השתלב היטב באווירה הנינוחה והמקצועית שליוותה גם השנה את כנס החורף של פורום C3 - מסורת בת 15 שנים כמעט, שהפכה לחלק בלתי נפרד מההווי של הענף, על לקוחותיו וספקיו. כמדי שנה, שילב המפגש הרצאות מקצועיות מעולות של אנשי סאפ והשותפים העסקיים שלה, עם נטוורקינג עשיר, שמוכיח שוב ושוב את מה שכולנו יודעים: עם כל הכבוד לטכנולוגיה ולתקשורת שעושה פלאים בעולם המודרני - אין ולא יהיה תחליף למגע האנושי, לתקשורת שבין אדם לאדם, ולא משנה באיזו פוזיציה הוא נמצא. כשלקוח וספק נפגשים, החיים נראים אחר כך הרבה יותר פשוטים.

## חשיפה ראשונה: סאפ על HANA

במליאת היום הראשון לדיונים התקיים מסלול מיוחד למנמ"רים המשתמשים ב-SAP Business One בהובלת **רמי מנחם** - מנהל הפעילות בישראל, **ושירלי מרקוזה** - מנהלת המוצר בסאפ ישראל. הציפייה לחיבור מערכת ה-SAP Business One עם פלטפורמת ה-HANA הייתה רבה וארוכה, ובכנס במלטה - בפעם הראשונה בישראל - נערכה הצגת תכלית של SAP Business One performed by HANA, שזכתה לתגובות נלהבות. המערכת שמציעה סאפ לעסקים קטנים ובינוניים, SAP Business One, פועלת באופן מלא על פלטפורמת מסדי הנתונים החדשה של החברה, HANA, וזמינה ללקוחות סאפ בישראל.



רמי מנחם ושוירלי מרקוזה

מנחם ומרקוזה הדגישו, כי "SAP Business One היא האפליקציה הראשונה בסאפ אשר רצה באופן מלא על בסיס הנתונים SAP HANA במקום SQL". לדברי מנחם, בעולם כבר יש 22 לקוחות גדולים אשר עובדים עם הגרסה המשודרגת של SAP Business One במודל ההיבריד, HANA Analytics. לקוחות אלו, הוסיף, מדווחים על מהירות עבודה שלא הכירו קודם לכן. הוא ציין, כי "גם בישראל קיימת התעניינות רבה בקרב הלקוחות שלנו, ובעקבות הכנס קיבלנו פנייה מאחד מהגופים הגדולים במשק".

בנוסף ליכולות השילוב עם HANA, הציגו מנחם ומרקוזה את מפת הדרכים של SAP Business One לשנים הבאות, הכוללת הרחבת ליבת המערכת בנושאי תשתיות, אנליטיקה מתקדמת המשולבת עם ביזנס אוב'קטס, פתרונות חדשים בתחום המובייל ועוד.

כמו כן, מסר מנחם, כי בישראל יש כבר עשרות לקוחות SAP Business One העובדים בסביבת ענן. לדבריו, "סאפ בנתה גם חיבוריות בין SAP Business One ל-SAP ERP, מתוך כוונה ליישם את המערכת בסניפים



אלון בר

האם סאפ ירתה לעצמה ברגל במקרה הזה? התשובה היא שלילית. זאת, אומרים בסאפ, מאחר שכתוצאה מדרך הפעולה החדשה הזאת, הלקוח יפנה תקציבים ומשאבים לפרויקטים אחרים. בסופו של יום, סאפ - כמו כל חברת פתרונות אחרת - רוצה למכור כמה שיותר רשיונות ולהרחיב את פעילותה במגזרים השונים. אם תרצו, מדובר למעשה בגרסה משופרת של טרנד "חוכמת המונים" שחוזר כעת לאופנה. אבל יותר מכל, תפיסת הפשטות-מבוססת-חדשנות חשובה מאוד לאנשי סאפ בדיאלוג שלהם עם הלקוחות, שכן עד לפני כמה שנים הדיאלוג הזה היה הפוך: שאלות, בקשות וגם תלונות על מורכבות, סיבוכיות, זמן הטמעה ארוך ועוד כהנה וכהנה חוויות לקוח לא נעימות, שגם מנהלי סאפ וגם הלקוחות מעדיפים לשכוח.

אותה פשטות באה לידי ביטוי גם בסיפור הלקוח של **עידו ביגר** מחברת יס, שהראה בכנס כיצד מעבירים חברה שלמה לסביבת ה-WEB של ביזנס אוב'קטס במינימום זמן. גם ביש התבסס הפרויקט על ידע וניסיון קודמים והכנה מוקדמת של כל הרכיבים, ממש כמו בתכנון של מגדל רב-קומות מודולרי - אנלוגיה שביגר הרבה להשתמש בה במהלך



עידו ביגר

המצגת שלו. בפרויקט ה-IT, כמו בבניית המגדל, אם אבני הבניין לא מותאמות מראש לצרכים, תהליך ההרכבה (או ההטמעה של הפרויקט), יהפוך לארוך יותר ולא בטוח שיענה על הצרכים שהוגדרו.

רעיון הפשטות-מבוססת-חדשנות התקבל בצימאון רב על ידי המנמ"רים הרבים שגדשו את אולם הכנסים של מלון אינטרקונטיננטל הנאה של מלטה. גם אלו שהם לקוחות סאפ וגם אלו שעדיין לא, הזדהו מאוד עם האתגר הזה, של הרצון להיכנס לפרויקטים כדי לחדש ולשפר, לצד הצורך

מגיע אליהם מוכן להתקנה כאפליינס", סיכם.

## המפתח להצלחה: החלטות ניהוליות

**רן גולן**, סמנכ"ל הפיתוח העסקי בטלדור, אמר באירוע, כי "המפתח להצלחה של פרויקטי IT הוא החלטה ניהולית, כי הטכנולוגיה תמיד עובדת. בכל ארגון נדרש מנכ"ל שאומר 'אני רוצה את הפתרון', ואז כל שצריך הוא לתת לו מענה. הוא ציין, כי טלדור מיישמת את מתודולוגיית ה-Best Practices המוכרת בעיקר על פתרונות חדשים, אך גם על מערכות קיימות והאתגרים שהן מייצרות.

לדבריו, "אנו מסוגלים להרים פרויקטים באורך של בין שלושה ל-12 שבועות, על פי צורכי המגזרים השונים". הוא נתן לדוגמה פתרון של פרויקט איחוד מחסני נתונים למחסן מרכזי אחד. הפתרון, אמר, התבסס על פתרונות דומים שהוטמעו בארגונים אחרים, כאשר נעשה שימוש בקוביות מוכנות מראש של ביזנס אובג'קטס - צעד שקיצר את זמן הפרויקט.

**אורית קניגסברג**, מנהלת בכירה בחטיבת הפתרונות הפיננסיים במלם מערכות מקבוצת מלם-תים, פירטה את "עשרת הדיברות" של ניהול הפרויקטים, המהוות לדבריה את אבני הבניין לכל פעילות בתחום המיחשוב הארגוני. "עשרת הדיברות שלי, שאותן אני מיישמת גם בחיי הפרטיים וגם בעבודה, הם תרבות, שותפות, תקציב, ניהול משאבים, אחריות, גמישות, מסירות, מקצוענות, שקיפות ואמון".



אורית קניגסברג

כדוגמה לתרבות פרויקטלית, הזכירה קניגסברג את חברת הארגון - לקוח ותיק של מלם. "בשלב מסוים החליטו להמשיך לבד פרויקט שהחלו איתנו. אולם לפני זמן מה הם שוב הרימו טלפון ואמרו, כי הם עומדים בפני העלייה לאוויר והגיעו למסקנה שהכי טוב יהיה אם מומחים שלנו יבואו ויעזרו להם". היא סיכמה באומרה, כי "שקיפות היא לדעתי עניין קריטי. יש לטפל בבעיות ובאתגרים מבלי לטאטא מתחת לשטיח".

## 85% מהארגונים מטמיעים קוד פתוח

**מוטי הדס**, מנהל אגף פתרונות וקוד פתוח במטריקס, המייצגת את רד-האט בישראל, ציטט נתוני מחקרים עדכניים בנושא קוד פתוח. "85% מכל החברות הגדולות בעולם מטמיעות קוד פתוח בצורה זו אחרת, כאשר 30% מהשרתים במגזר העסקי מריצים לינוקס של רד-האט".

הוא הוסיף, כי על פי כל התחזיות, בתוך כמה שנים יישארו בשוק שתי מערכות הפעלה: חלונות ולינוקס. "אנחנו, ברד-האט, מסתכלים על הקוד הפתוח מכיוונים רבים, הרבה מעבר ללינוקס".

בהמשך, הדגים הדס כיצד פתרונות הקוד הפתוח של רד-האט מתממשקים לפתרונות ה-ERP של סאפ, והביא כדוגמה פרויקטים שנערכים בבנק הפועלים. הוא הציג את יישומי הקוד הפתוח הקיימים גם

קטנים של תאגידים בינלאומיים גדולים. יש כבר יותר מ-1,500 פרויקטים כאלו באוויר, כאשר המפורסמים שבהם הם יוניליוור, לוריאל, דיסני ועוד".

## "מעל 70% מהתקנות ה-HANA על גבי פלטפורמות HP"

"מעל 70% מהתקנות ה-HANA של סאפ מבוצעות על גבי פלטפורמות של HP", כך אמר **עודד שיחור**, ה-CTO של חטיבת האנטרפרייז ב-HP ישראל, בכנס.



עודד שיחור

שיחור ציין, כי HP היא שותפה עסקית ותיקה מאוד של סאפ - כבר 20 שנה - וכי באחרונה משקיעה ענקית המיחשוב מאמצים רבים בהטמעת HANA בשוק הישראלי. הוא פתח את דבריו בהגדרתה של HANA בעיניים ארגוניות: "ההנהלה רוצים מידע חוצה ארגון, בזמינות מידית, מכל מקום בעולם ובהיבט רחב מאוד ברמת האפליקציות הארגוניות. המדובר במנוע שיושב בתחתית שרשרת המנועים שמפעילים את מערכות המידע הארגוניות. כך, על מנת לאפשר להנהלת הארגון לקבל מידע בזמן אמת, מבוססת HANA על טכנולוגיית In-Memory".

שיחור הדגיש, כי סאפ ממצבת את HANA כפתרון שמחולל מהפכה בעולם בסיסי הנתונים עבור משתמשים שדורשים ביצועים אנליטיים בזמן אמת. החידוש בו, ציין, הוא שהמידע לא תלוי בדיסקים ובפלטפורמות חומרה מוכרות, אלא בזיכרון - הזמין לכל אחד במהירות. "סאפ פועלת להטמעת HANA על גבי ה-ERP, אז הוא יהפוך לכלי זמן אמת, עם יכולות תחקור המבוססות על ביזנס אובג'קטס. אנחנו מיישמים את HANA עבור לקוחות, כולל רשויות, אפיון דרישות ותצורה - והפתרון



רן גולן

בכנס את סיפור הלקוח של חברת מטריקס, המייצגת את ביזנס אוברג'קטס בישראל. ביגר תיאר את תהליך הסבת כל מערכת הדו"חות של יס, שמשרתת כ-600 משתמשים, במשך 11 חודשים. לדבריו, מדובר בזמן שיא שאינו מקובל בדרך כלל בארגונים דומים, שם פרק הזמן הדרוש להסבה עלול להגיע לכמה שנים.

"נקודת המוצא שלנו הייתה שינוי פנימי ב-IT", אמר ביגר. "הגענו למסקנה שארגון IT צריך להבין את השפה העסקית של הלקוח. לכן, אנו עובדים כיום בשיטה של רפרטים: כל עובד IT שמטפל בלקוח בתוך החברה מכיר אותו היטב, יודע מה הבעיות שלו ויוצר מציאות שבה הוא חלק מאותו גוף שהלקוח מייצג. אם לא תבין את שפת הלקוח, אתה תדבר איתו בסינית - הוא לא יבין אותך ואתה לא תבין אותו".

הוא הוסיף, כי "אנו עובדים בשיטה פרואקטיבית ולא ממתנים שהלקוח יקרא לנו. אנו יוזמים רעיונות ופתרונות, וכשיש בעיה אנו יודעים לתת מענה מתאים. לא פעם, כשיש משבר באחת המחלקות - וזה קורה כל הזמן - הלקוחות בתוך הארגון יודעים שאנחנו איתם. אנחנו יודעים לעזור להם ולהיות איתם עד שהבעיה תיפתר".

## עופר מלבסקי, סאפ: "8,000 רעיונות שתורגמו ל-69 מוצרים"

"יותר מ-8,000 רעיונות לפיתוח מוצרים חדשניים הוגשו לסאפ על ידי לקוחות ושותפים עסקיים בשנה האחרונה. 220 מהם אושרו, מתוכם 69 ישולבו במוצרים קיימים או יפותחו לפתרונות חדשים", אמר **עופר מלבסקי** - מוביל החדשנות בסאפ ישראל. הוא סיפר, כי "יצרנו מנגנון המבוסס על פורטל, אליו הוגשו כ-8,683 רעיונות בסך הכל. חלק מהרעיונות שהתקבלו הועברו לפיתוח במעבדות סאפ בישראל. אחד מהם, למשל, עוסק במערכת ניהול בסביבה קריטית".

לדברי מלבסקי, התכלית של המהלך שתיאר היא לעמוד באתגר שהעמידו ארגונים בפני סאפ: צמצום טווחי השדרוגים. "סאפ כבר הודיעה שעד שנת 2020 היא לא תבצע שדרוגים", אמר. "את הצורך המתבקש לשינויים ועדכונים תרגמנו לחדשנות טכנולוגית, שמשמעותה היא אריזה של השינויים בחבילה מוכנה עם המון יכולות האפשרות הזאת קיימת בזכות הידע הרב שנצבר בסאפ לגבי שורה ארוכה של תעשיות, שאנו חולקים אותו כעת עם הלקוחות שלנו".



עופר מלבסקי

מלבסקי דיבר על המיצוב החדש של סאפ, והדגיש כי ענקית התוכנה אינה ממוקדת יותר רק ב-ERP, אלא במתן פלטפורמה כוללת שנותנת מענה לכל הצרכים. "סאפ מעודדת חדשנות ושמה לה למטרה לפשט את השימוש וההטמעה של מערכות IT בארגונים גדולים וקטנים", אמר.



מוטי דטס

בתחומים מרכזיים אחרים, כמו וירטואליזציה ותווכה. הוא ציין לסיכום, כי רד-האט מפעילה בארץ מרכז פיתוח, המעסיק כ-200 מהנדסים.

## המפתח הוא תיעוש תהליך הייצור

"במידה מסוימת, ביצעה סאפ מהפכה תעשייתית - עברנו למודל מתועש יותר של מערכות ארגוניות בלוח זמנים קצר יותר. המפתח הוא תיעוש של תהליך הייצור", אמר **אלון בר**, דירקטור בחטיבת השירותים הגלובליים של סאפ ישראל. לדבריו, "בזכות התיעוש הזה, יצרו סאפ ושותפיה הטמעות מהירות, שעונות על דרישות הלקוח. הפתרון מורכב מאבני יסוד הכוללות חומרים מוכנים מראש, ובכך מקצר את שלבי פיתוח. זה דומה יותר למוצר מדף. כאן באה לעזרתנו המתודולוגיה החדשה של סאפ, המבוססת על Best Practices, וכוללת גם את הרכיבים הישנים והמוכרים וגם תפיסות חדשות".

בחלק השני של הרצאתו, סיפר בר על פרויקט הטמעת מערכת PPM בחברת החשמל, שארך 12 שבועות בלבד. "הלקוח תקצב ותכנן את הפרויקט לתקופה ארוכה הרבה יותר. העובדה שהצלחנו לסיים את זה בזמן קצר כל כך היא מאוד משמעותית. זה חלק מהתפיסה החדשה של סאפ: לא עוד פרויקטים ארוכי טווח שמשרתים לכאורה את המטרות העסקיות שלנו, אלא להיפך. בזכות קיצור הזמנים יוכל הלקוח להתפנות לפרויקטים רבים נוספים ולהשקיע משאבים ברכישת כלים ופתרונות של סאפ".

"סאפ עוברת בשנים האחרונות ליישום ופיתוח פתרונות המבוססים על ידע רב מאוד שנצבר אצלה, לאחר יותר מ-20 שנות ניסיון במאות אלפי ארגונים", אמר **אבי צור**, סגן נשיא ומנהל חטיבת סאפ בנס טכנולוגיות. "באחרונה התמקדנו ב-Best Practices בהטמעת מערכות CRM הנשענות על שלוש רגליים: שיווק, מכירות ושירות. בזכות זאת, אנו מציעים ללקוחותינו כלים לתכנון ובניית קמפיינים, ניתוח תועלות, ניהול הזדמנויות, ביצוע פעילות מכירה, בניית תחזיות יעדים וניהול מערכת השירות - הכל על סמך ניסיון קודם בארגונים דומים. עובדה זו מביאה אותנו למצב שבו אנו יכולים להעמיד ללקוח מערכת בתוך שלושה חודשים".

לדברי צור, "המצגות שלנו מדברות בשפת הלקוח. גם אם אנו מדברים עם הלקוח כרגע על CRM, אנו יודעים לתת לו מפת דרכים קדימה, לפתרונות שיענו גם על יתר הצרכים שלו". הוא ציין, כי גם בתחום ה-CRM בולטת מאוד מגמת הניידות - פנים ארגונית וחוק ארגונית, ואמר כי הפתרונות שסאפ מציעה מתממשים לעולמות המובייל והווב. כמו כן ציין, כי נס נכנסת לתחום ה-HANA ולעולם ה-BW.

## איך מסבים מערכת ב-11 חודשים

**עידו ביגר**, מנהל תחום טכנולוגיות BI ורשתות חברתיות ביס, הציג



# WORLD e-Gov Forum

## Israel Summit 2012

### באנו זושך לגרש e-Gov2012 ששש..שיתוף, שקיפות, שיפור השירות

יום ב', י"ב כסלו, תשע"ג • Airport City – Avenue • Monday 26 November 2012



השר הממונה על  
שיפור השירות לאזרח  
מיקי איתן



שר האוצר  
ד"ר יובל שטייניץ

#### במעמד:

• שר האוצר - ד"ר יובל שטייניץ

• השר הממונה על שיפור השירות לאזרח - מיקי איתן



יוקטור איריה  
ההיגוי



יעקב נבות  
חבר ועדת  
ההיגוי



נחמן אורון  
חבר ועדת  
ההיגוי



יהודה אלבו  
משרד  
התחבורה



כרמלה אבנר  
התקשוב  
הממשלתי



שפרה הר  
השכנה המרכזית  
לסטטיסטיקה



שמעון ברנר  
משרד התמ"ת



ליאורה שכטר  
משרד האריאל



אורן אריאל  
המשרד להגנת  
הסביבה



שירה לב עמי  
משרד הבריאות



דן בן סימון  
רשות האכיפה  
והגביה



יאיר פרנק  
משרד המשפטים



רון רגב  
המרכז למיפוי  
ישראל



קורן אלכס  
המרכז למיפוי  
ישראל



שוקי פלג  
ממשל זמין



סופי מינץ  
משרד החינוך



עפרה פרנקל  
משרד השיכון



אופיר בן אבי  
ממשל זמין



מיכל לוי  
מטה התקשוב

## Citizen participation, open government, e-democracy

### סדר יום

09:00	דברי ברכה ופתיחה: <b>פלי הנמר, ד"ר נחמן אורון, ויקטור אררה</b>
09:30	הרצאת פתיחה: <b>שר האוצר, ד"ר יובל שטייניץ</b>
10:00	הרצאה מרכזית: התקשוב הממשלתי. תוכניות העבודה לשנת ההקמה <b>כרמלה אבנר</b> , ראש מטה התקשוב הממשלתי
10:30	פנל אסטרטגי בהנחיית <b>ד"ר נחמן אורון</b> בהשתתפות מנמ"דים ומנהלי חברות
11:10	פנל יישומים: <b>בהנחיית יעקב נבות</b> בהשתתפות מנמ"דים ומנהלי חברות
11:40	הפסקה
12:00	פנלתשתיות ואבטחת מידע בהנחיית <b>יהודה קונפורטס</b>
12:40	מה עשינו ומה צפוי לנו בהמשך <b>השר מיקי איתן</b> , הממונה על שיפור השירות לאזרח
13:10	טקס הענקת פרסים למשרדי הממשלה המצטיינים בתחום השיפור לאזרח, בהשתתפות השר איתן
13:30	סיום משוער

• שיתוף האזרח ע"י הממשלה בכל הפרויקטים והמיזמים בהם היא מעורבת (לויז, תקציב, ועוד).

• שקיפות המידע שהממשלה מתחייבת להעמיד בפני הציבור.

• התמודדות עם איומי הסייבר.

• היערכות למצבי חירום.

• מדיניות תקשוב כלל ממשלתית, בהובלת מטה התקשוב החדש.

### מסלול תחבורה

**פנל תחבורה יתקיים כפורום מפעילים חגיגי, בהשתתפות נציגי הנהלת משרד התחבורה ומפעלי התחבורה הציבורית בארץ. מספר אתגרים ניצבים כעת להשלמת מהפיכת הכרטוס החכם בארץ:**

- הורדת טעינות כרטיס הרב-קו מהנהג באוטובוס.
- שימור האינטראקטיביות במישור הלאומי.
- הפעלה מלאה של המסלוק התחבורתי.
- הנהגת נסיעת STORED VALUE (המכונה גם ערך צבור או חופשי גמיש) אחיד לכל המפעילים.
- שדרוג הפרסונליזציה - שיפור התהליך לנסע ובקרה נאותה של משרד התחבורה.
- יישום הלכה למעשה של NFC smart phones-I Smart Objects בתחבורה הציבורית בארץ.

לחסימות/תצוגות: נטלי 03-7330770, natali@pc.co.il

לרישום מח' אירועים: טל' 03-7330777

<http://egov2012.events.co.il>

שלה יהיו את הפלטפורמה לעולם המובייל - הן ל-B-to-C והן ל-B-to-B, אמר וסיפר על פרויקט ניידות שנערך על בסיס טלפונים חכמים עבור 400 טכנאים בחברת מקורות. פרויקטים דומים בעולם, ציין, מאפשרים למשל לבנק גדול באפריקה לתת לפקידים שלו מערכות ניידות חכמות שמגיעות למקומות נידחים ולהפוך אותם לבנק נייד, המשרת אלפי לקוחות שיש להם כסף - אבל אין סניף בנק באזור מגוריהם.

**דיווחים ותמונות נוספות מכנס מלטה בפורטל החדשות של אנשים ומחשבים**  
www.pc.co.il

"קבלת הצעות מלקוחות, עובדי סאפ ושותפים עסקיים, מאפשרת לחברה להיות קרובה הרבה יותר למשתמשיה ולהמחיש להם שכיום הם יכולים לאמץ טכנולוגיות של סאפ ללא חשש מכניסה לפרויקטי פיתוח ארוכי טווח".

בהתייחסו לפלטפורמת HANA, אותה הגדיר כאחד התחומים החדשניים שבהם עוסקת סאפ, אמר מלבסקי, כי עד סוף השנה ירצו היחידות העסקיות (Business Suites) ממדף המוצרים של סאפ על HANA. בהמשך, דיבר מלבסקי על תחום המובייל: "סאפ הצהירה, כי הפתרונות

## אדוונטק הטמיעה פתרון אופטימיזציה לשיבוץ טכנאים ואנשי שירות ב-013 נטוויז'; ההיקף: מאות אלפי שקלים

הפתרון, שמבוסס על מערכת של קליקסופטוור, סייע לתהליך התייעלות משמעותי ב-013 נטוויז', לרבות קיצור זמני השהות של הטכנאים בבתי הלקוחות, הקטנת שיעור האיחורים בפגישות עם לקוחות שדרשו שירות וייעול הקצאת כוח האדם ♦ שמוליק לשם, מנכ"ל חטיבת סאפ באדוונטק: "על סמך ניסיון רב שצברנו בהטמעת פרויקטי סאפ ו-ERP, למדנו שבניהול כח אדם בחברה מרובת עובדים, שם המשחק הוא אופטימיזציה של המערכות העוסקות בכך"

בקשיי אופטימיזציה מהותיים בניהול מאות הטכנאים, אנשי השטח והשירות שלה. הבקרה היתה חלשה, השליטה לא היתה מלאה, זמן שהות הטכנאים אצל הלקוח היה ארוך מאוד ו-10% מסך קריאות השירות לוו באיחורים של הטכנאי. כל זה מתרגם, בין היתר, לבזבז של משאבים יקרים, כמו דלק ושעות נוספות."

בעבודה משותפת עם נציגי החברה והנהלתה, ובראשם רפי פורן - סמנכ"ל בכיר ב-013-נטוויז', הוצבו יעדים ברורים להתייעלות וחיסכון, לרבות גידול במספר המשימות לכל טכנאי, מבלי לפגוע ברמת השירות. לשם הסביר, כי המערכת של קליקסופטוור - חברה ישראלית שנשחרת בנאסד"ק ומפעילה מרכז פיתוח בארץ, מספקת כלים לטיפול כולל בשיבוץ אנשי השטח, תזמון מדויק יותר בביקור לקוחות, זמן שהות קצר יותר בבית הלקוח וניוד נכון של העובדים. "אחד הדברים הייחודיים במערכת הוא יכולת התממשקות למערכות ה-CRM וה-ERP של החברה", הסביר לשם.

"כך, הטכנאים מקבלים את המידע על קריאות השירות מבעוד מועד ורואים את הקריאות על גבי שורה של ממשקים ניידים. על פי נתוני 013-נטוויז', הפרויקט הוביל לירידה של עקומת האיחורים והביטולים ל-6%, ציין לשם, והוסיף כי כל טכנאי מבצע מעטה שבע משימות מדי יום במקום חמש - צעד המתבטא בחיסכון של 84 אגורות לכל זמן שהות מקוצר והתקנה. "המסקנה שלנו מסיפור לקוח זה היא, שבכל מצב ובכל פרויקט צריך להקשיב ללקוח, להבין את הצרכים העסקיים שלו ולהתאים לו פתרון."

**\* הכותב הוא שליח אנשים ומחשבים למלטה**

אדוונטק סיימה בימים אלו פרויקט רחב היקף להטמעת פתרון אופטימיזציה והתייעלות לשיבוץ כח אדם ב-013-נטוויז' מקבוצת סלקום. הפתרון, שמבוסס על מערכת של חברת קליקסופטוור (Click Software) - המיוצגת בישראל באופן בלעדי על ידי אדוונטק, סייע לתהליך התייעלות משמעותי ב-013-נטוויז'. כך, בין היתר, הביא הפתרון לקיצור זמני השהות של הטכנאים בבתי הלקוחות, להקטנת שיעור האיחורים בפגישות עם לקוחות שדרשו שירות ולייעול הקצאת כוח האדם. היקפו הכספי של הפרויקט, שארך פחות מחצי שנה, נאמד במאות אלפי שקלים, כאשר החיסכון הישיר ל-013 נטוויז' מוערך בהיקפים גדולים הרבה יותר מדי שנה.

את פרטי הפרויקט חשף **שמוליק לשם**, מנכ"ל חטיבת סאפ (SAP) באדוונטק, בכנס הבכירים שערך פורום C3 של אנשים ומחשבים בסוף השבוע באיי מלטה. לשם דיבר במליאת היום השני של הכנס, שנעל אמש (ב'). לאירוע, שנותנת החסות הראשית

בו היתה סאפ, הגיעו מנכ"לים מקרב לקוחות ומשתמשי סאפ ומנהלים בכירים מקרב השותפים העסקיים של החברה בישראל. את הכנס הנחה פלי הנמר, נשיא ויזם קבוצת אנשים ומחשבים.

"על סמך ניסיון רב שצברנו בהטמעת פרויקטי סאפ ו-ERP, למדנו שבניהול כח אדם בחברה מרובת עובדים, שם המשחק הוא אופטימיזציה של המערכות העוסקות בכך. האופטימיזציה מביאה להתייעלות משמעותית, כפי שקרה ב-013-נטוויז' ובלקוחות אחרים של אדוונטק", הוסיף לשם. בהמשך הרצאתו, פירט את המצב ב-013-נטוויז' בטרם החליטה לצאת לפרויקט: "החברה נתקלה



שמוליק לשם

ServiceWise מארחת את הוועידה השנתית של **Salesforce** בישראל  
12 בנובמבר, 2012, מלון הרודס, רח' הירקון 155, ת"א

## סדר יום:

התכנסות וארוחת בוקר	8:00 - 9:00
עינת צור-שיין ובנצי ברנדס, מנכ"לים משותפים, ServiceWise דברי ברכה ופתיחה	9:00 - 9:10
נתן גביש, סמנכ"ל פיתוח עסקי, Salesforce.com "Business is Social"	9:10 - 9:30
נתן שוחמי, מנכ"ל Sentrigo לשעבר (כיום: סמנכ"ל ב-Mcafee)	9:30 - 9:50
סיפור לקוח: "הענן של Salesforce כתשתית לצמיחה בחברת טכנולוגיה"	9:50 - 10:10
עינת צור-שיין, מנכ"לית משותפת, ServiceWise "שמונה הרגלים של ארגוני מכירות מצליחים"	10:10 - 10:30
רוברט גאוויין, מנהל שותפים עסקיים, Marketo EMEA	10:30 - 10:40
"אחרי ה-CRM: על שעתה הגדולה של הפלטפורמה לאיש השיווק"	10:40 - 11:10
ינאי מילשטיין, מנהל יחידה עסקית, קבוצת אמן	11:10 - 11:30
"לשפר תוצאות עסקיות בעזרת Informatica MDM & DI"	
פאנל בהנחיית אבי עסיס, יועץ אסטרטגי בכיר, Widelink פתרונות עסקיים	
בהשתתפות: יוסי גל, VP Sales Ops & IT, גילת תקשורת לווינים • מלי שפירא, אגף מע' מידע, משרד הבריאות • יוסי נצר, אגף מע' מידע, חברת החשמל • שרון מגן, סמנכ"ל מכירות, ClickTale	
הפסקת קפה וכיבוד	

## מלול א - Marketing Automation & Sales

ניתאי גולד, Business Analyst, Objet "כלי ערך מוסף למפיצים"	11:30 - 11:50
מייק תלם, מייסד משותף, Insidera "חמש דרכים לבניית מכונת שיווק יעילה לארגון שלכם."	11:50 - 12:10
ירון גילר, מנהל פרויקטים בכיר, ServiceWise "הדגמת יכולות ה-Salesforce Sales Cloud"	12:10 - 12:30
ד"ר יעקב שמע, מייסד ומנכ"ל, Mintig "The Customer Search Engine™"	12:30 - 12:50
למצוא את הלקוח הבא שלכם, במהירות!"	
גילעד קומורוב, סמנכ"ל מכירות, Clarizen	12:50 - 13:10
סיפור לקוח: "לבנות את מכונת המכירות האולטימטיבית בעזרת הענן."	
פולי אלוף, מנהלת שיווק Algosec "סיפור לקוח Marketo"	13:10 - 13:30

## מלול ב - Support & Service

אורי וינשטיין וטל אסיף, LivePerson Support Operations	11:30 - 11:50
סיפור לקוח: "אופטימיזציה למחזור חיי התמיכה בלקוחות"	
גלי שליט, מנהלת פרויקטים בכירה, ServiceWise "הדגמת מוצרי ה-Salesforce Service Cloud"	11:50 - 12:10
מיכל חורב, דירקטור תפעול תמיכה טכנית, SolarEdge	12:10 - 12:30
סיפור לקוח: "ניהול השירות בשרשרת הפצה רב שכבתית."	
"סיפור לקוח"	12:30 - 12:50

14:00 ארוחת צהריים מול הים

insightera



Marketo



clarizen



Aman





צ'אנג'ו

# יזמות כחול לבן בארץ הדרכון

רשמים מביקור קצר של משלחת עורכי עיתונים מישראל שהוזמנה על ידי ממשלת סין. המטרה: להראות לישראלים עד כמה הסינים רוצים אותנו, כדי שנקים שם קווי ייצור, ונמכור לשוק הסיני ♦ איך עושים זאת בעזרת שני הישראלים שלנו שם, צבי שלגו ואילן מימון ♦ ההצלחה הפנומנאלית של ג'ון ברייס ומטריקס

יהודה קונפורטס, שליח אנשים ומחשבים לסין > צילומים: יאנג פיי מינג (שנחאי, סין), ויהודה קונפורטס

כמה הם מתכוונים ברצינות למסרים שהם מעבירים באחרונה לממשלת ישראל, לפיהם הם מעוניינים בתעשיות החכמות מישראל. הם רוצים את ההיי-טק והטכנולוגיה העלית הישראלית. זה משרת את התוכניות הלאומיות שלהם לפיתוח וקידום הכלכלה, וזה משרת, כמובן, את האינטרסים של הכלכלה הישראלית, שמבינה כי חלק מכובד ממשקל הייצוא יעבור כנראה למזרח, בין אם נרצה ובין אם לאו.

במהלך חמשת ימי הביקור נפגשה משלחת העיתונאים מישראל עם בכירי הממשל של העיר צ'אנג'ו ובכירי מחוז ווי'ן, שיזמו את אירוח המשלחת. הסינים יצאו מגדרם כדי לשכנע את האורחים, שהם אכן רציניים מאוד בכוונותיהם לגבי שיתוף הפעולה עם הישראלים, והציגו

חול המועד סוכות ביקרה משלחת של עורכי עיתונים כלכליים מישראל בשתי ערים בסין: צ'אנג'ו ושנחאי. צ'אנג'ו, במזרח סין, היא חלק ממחוז ענק בשם ג'יאנגסו, הנחשב למנוע הצמיחה הגדול ביותר של המשק הסיני. בכוונת הממשל להפוך אותו לעמק הסיליקון של סין - זאת בעזרת הישראלים, כמובן.

הייתה זו גיחה קצרה אבל אינטנסיבית, שאפשרה לנו להציץ, ולו לרגע, לעולם אחר, מרוחק, שמלא באתגרים עסקיים, טכנולוגיים ותרבותיים למכביר. המארחים הסינים שלנו, ראשי הממשל המקומי של העיר צ'אנג'ו, הסמוכה לשנחאי, יצאו מגדרם כדי לתת לנו תחושה עד



להתחיל לייצר בהיקפים קטנים, ולאט לאט לגדול עם השוק. שלגו זיהה במשך השנים את האתגרים והקשיים העומדים בפני חברות ישראליות, וזרות בכלל, שרוצות למכור בסין. כדרכם של ישראלים, יש החושבים שאפשר לנחות בבִּיג'ין ולקרוע את העולם. שלגו מטיל ספק אם מציאות זו בכלל הייתה קיימת אי פעם, ואם כן – היא הגיעה לקצה. לדבריו, אנו מצויים עתה בתקופה של דור ב' של התעשיינים

בפניהם את כל התוכניות והתשתיות הפיזיות והטכנולוגיות שהכינו במטרה לקלוט חברות ישראליות שרוצות לעבוד בסין.

ביקור קצר במזרח סין מספק קנה מידה לראות כיצד פקיד ציבור, שליחים של ממשל ריכוזי ביותר, מגלים יוזמות מקוריות, נלחמים ביניהם מי יביא יותר פרויקטים למחוז שלו – וכך יזכה בכספים הרבים שהממשל המרכזי מוכן להעניק למי שמתאים להם. אותם פקידים שממונים על ידי מוסדות פוליטיים נמדדים לא רק בנאמנותם לשלטון, אלא גם ביזמות ובחדשנות שלהם.

הממשל הסיני הבין, כי בשביל להאכיל בכל יום מיליארד וחצי תושבים צריך לדאוג להם קודם כל למקומות עבודה שישלמו משכורת, כזו שתספיק להם לקנות אוכל וגם קצת ליהנות מהחיים. כדי שיהיו מקומות עבודה, הבינו אנשי השטח בארץ הדרקון, כי לא די בדיבורים ובהחלטות מרופדות בדולרים, אלא צריך לגרום לכך שזה יקרה. לשם כך, הבינו הסינים, שהם זקוקים לא רק להשקעות מערביות, שכן אלו כבר קיימות שם משנות ה-80. אולם במשך עשרות שנים, חלק גדול מההשקעות לא ממש סייע לכלכלה הסינית. הפתיחות למערב שהחלה אז הפכה לא מעט סינים לטייקוני נדל"ן (וזאת עוד מבלי לדבר על משקיעים זרים), אבל התמורה מהנדל"ן הזה לא נשארה בסין ולא תרמה להצלחתו של ילד סיני רעב בכפר נידח במדינה הענקית הזאת. חגיגת ה"נדל"ן נקטעה בעקבות שורה של צעדים שנקטו הסינים בשני העשורים האחרונים, כולל הלאמה של נכסים רבים. במקביל, הם החלו לפתוח שערים ולחזר אחר טכנולוגיות חכמות – מפעלים שיש להם קווי ייצור משוכללים, עם היי-טק ומערכות מיחשוב. יש להם תנאי ברור: אתם רוצים לעבוד פה? בבקשה, תקימו פה שלוחה, מפעל ייצור או הרכבה – ובתמורה נסייע לכם בכל מה שאפשר. וכדי להמחיש את רצינותם, הם מראים לכל מי שרק מעוניין את תנופת הבנייה, את ההשקעות האדירות בתשתיות, מסילות רכבת, מגדלי משרדים וגורדי שחקים. העובדות מדברות בעד עצמן.

את המודל הייחודי הזה בחרו הסינים ליישם בעיר צ'אנגג'ו שבמזרח סין, אשר חולשת על חמישה מחוזות. אחד מהם, מחוז ווז'ן, אירח אותנו, העיתונאים. בעיר הזאת פועלת חממה טכנולוגית תעשייתית, שנועדה לאכלס את החברות הרב-לאומיות שיעמדו בתוכנית החומש שהסינים גיבשו. התוכנית כוללת חבילת השקעות יפה לחברות שהטכנולוגיה שלהן תואמת את הציפיות. מדובר בתחומים כמו אנרגיה, מזון, היי-טק, קליין-טק, מים ועוד. בכל אחת מהן הם מחפשים את הפתרונות החכמים ביותר והטובים ביותר, כדי למשוך לשם את הבוגרים של האוניברסיטאות המובילות בסין.

## האיש שלנו בשנחאי

אל הסיור שלנו בשנחאי ובצ'אנגג'ו נלווה היזם הישראלי **צבי שלגו**, המסייע מזה 15 שנים לחברות מערביות לעשות את הצעדים הראשונים בשוק הסיני הקשה והמורכב. שלגו עומד בראש חברה בשם PTL, המונה 120 עובדים. החברה עוסקת בליווי ניהולי ומקצועי של כל חברה ישראלית או זרה אחרת, המייצרת ופועלת בסין בכמה אתרים שהקים יחד עם הממשל המקומי.

הרעיון הוא לאפשר לחברה ישראלית שרוצה להיכנס לשוק הסיני



מימין: צבי שלגו ואילן מימון

## אם לא תהיו נוכחים בסין יעתיקו אתכם

"המתחזה הסיני יעתיק אתכם ממילא, גם אם לא תגיעו לשם. לכן, רק אם תהיו נוכחים בשוק הסיני, תמתגו את עצמכם נכון ותנהלו את עצמכם בצורה מושכלת – שוק זה יבין שאתם המקור. או אז תוכלו למכור ללקוחות המחפשים איכות מוצרים סוג א' במחיר שגבוה בכ-30% ממחיר המוצר המועתק", כך אמר **צבי שלגו**, יושב ראש לשכת המסחר הישראלית בשנחאי ומנכ"ל חברת PTL Group, במפגש של מועדון השבבים הישראלי, שהתקיים תחת הכותרת "להבין את סין".

במפגש, שהתקיים בניהולו של **שלמה גרדמן**, יושב ראש מועדון השבבים, השתתף גם פרופ' **גדי אריאב**, מומחה לסין מהפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב. הוא אמר, כי "במבט על הכלכלה העולמית רואים באופן ברור שלושה גושים גדולים מבחינת כוח הקנייה: ארצות הברית, גוש האירו וסין-הודו. כל גוש כזה שווה 15 טריליון דולרים של כוח קנייה". פרופ' אריאב הוסיף, ש"אמנם קשה להיות בסין, אבל אם לא תהיה בסין – פשוט לא תהיה".

**יהודה קונפורטס**



לצבי שלגו יש שותף נוסף, בשם **אילן מימון**, גם הוא איש עסקים ישראלי שנחת בשנחאי לפני אי אילו שנים, ובין שלל פעילותיו העסקיות הוא מנהל את החממה הטכנולוגית שבה פועלות החברות הישראליות שעובדות בסין, ושם גם תהיה הפעילות של מטריקס בהמשך.

לכאורה זה סיפור של נדל"ן, אבל הקרקע היא לא שם המשחק. שלגו ומימון משכנעים את החברות הישראליות שרוצות להיות בסין, שאין אפשרות לנהל את הפעילות מרחוק. אתה חייב להעסיק מנהלים

ואנשים שלך, שינהלו את הסינים הטובים ביותר. את זה שלגו ומימון יודעים לעשות, על סמך הניסיון הרב שיש להם ועל סמך העובדה שהם חיים שם. שלגו ומימון מעמידים לרשות החברות אולמות ייצור והרכבה, תוך שהם עוטפים את האולמות בשורה של שירותים לוגיסטיים ושיווקיים, במודל עסקי המבוסס על דמי ניהול חכמים ושותפות בניהול. שלגו מנהל חברה המעסיקה 120 אנשים, עם תמהיל מגוון - החל מסמנכ"ל כספים סינים, שמנהלים את השלוחות המקומיות, אבל מחויבים לישראלים - ועד לאנשי מכירות נמרצים. לא היה אפשר שלא להתרגש, כאשר המשלחת של העיתונאים מישראל שמעה אשת מכירות מקומית נמרצת, עם מבטא אנגלי מעולה (דבר נדיר מאוד בסין), המשכנעת אותנו למה חשוב למכור את המוצרים של טאוואר-ג'אז הישראלית.

טאוואר היא אחת מעשר החברות הישראליות שכבר פועלות בחממה. בדומה לה פועלות חברות כמו אפיקמילק, לשעבר מקיבוק אפיקים, הפועלת בתחום המחלבות הממוחשבות; מטריקס גלובל, שתחל לפעול שם בקרוב; קרמר אלקטרוניקה, קומיגו של דב מורן ואחרות. שני



הישראלים הנמרצים האלו נהנים מגישה ישירה לכל מקבלי ההחלטות בסין. הם למדו שמה שמעניין את הסינים זה ביזנס. שיקולי לאום, מוצא וצבע לא עולים כלל לדיון. כל חברה שתשכנע אותם כי היא זו שתקדם את הכלכלה שלהם - תזכה לתמיכה רחבה. הישראלים שלנו בסין, שלגו



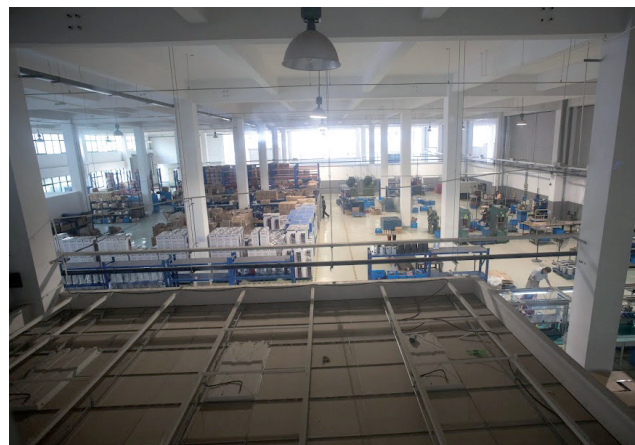
מימון: סגן ראש עיריית צ'אנגג'ו, פאנג, עם צבי שלגו, ומתורגמנים, במסיבת העיתונאים עם המשלחת הישראלית

הישראלים הרוצים לעבוד בסין. דור א' התבגר, עזב או סגר, כי התחרות הקשה חיסלה אותו. הדור השני של היצרנים הוא דור כזה שמבין כי הפוטנציאל ענק, אבל צריך להתחיל בקטן.

שלגו ואנשיו פיתחו מודלים של סיוע בניהול, שהשורה התחתונה שלהם היא לאפשר לחברה להתחיל לעבוד מהיום הראשון. את כל יתר הדברים, שאינם קשורים לליבה העסקית, שלגו וצוותו עושים עבור החברה, כשותפי ניהול. הדגש המרכזי הוא שהשליטה חייבת להיות בידיים ישראליות, עם מנהלים מקומיים. מאחר שרוב החברות הישראליות לא מסוגלות להחזיק צוותים ישראלים בסין באופן קבוע, שלגו והצוות שלו מייצגים את החברות בכל שלבי הניהול והתפעול

## מנהלי מכירות סינים עם ציונות בלב

האנשים של שלגו הם מנהלי מכירות, מנהלי כספים וכל פונקציה שחשובה לשלד הניהולי של החברה. כולם סינים מוכשרים שיודעים שיש בעל בית, ישראלי, ולו הם מדווחים. שלגו הוא הצינור שדרכו הם מדווחים לבעלי המניות בישראל ומאפשרים תהליך שליטה ובקרה מסודר.



החממה התעשייתית C13

מהתרשמות לא ישירה ודי סובייקטיבית, שלגו ואנשיו נחשבים, לפחות בעיני הממשל הסיני, כמי שהצליחו לפתח מודל מהפכני מבחינתם, המיישם פתרונות לחברות שרוצות לעבוד במדינה - עם תועלת ותעסוקה לסינים.



## השר שלום שמחון: "החדשנות הישראלית יכולה לענות על רבים מהצרכים של הענק הסיני"

"החדשנות הישראלית יכולה לענות על רבים מצרכיה של סין הצומחת", אמר שר התמ"ת **שלום שמחון**. לדבריו, מאז כינון היחסים הדיפלומטיים בין שתי המדינות, לפני 20 שנה, הפכה סין לשותפת סחר מרכזית של ישראל. השר שמחון ציין, כי הפעילות המסחרית בין ישראל וסין גדלה בהתמדה, וכך גם מספר החברות הישראליות הפועלות בה והמיזמים המשותפים לחברות משתי המדינות. לדבריו, בשנת 1992 עמד היקף הסחר בין שתי המדינות על 54 מיליון דולרים, וב-2011 הוא הגיע לכ-8 מיליארד.

עוד אמר השר בנאומו, כי ישראל הפכה ממדינה של תעשייה מסורתית למדינה שיש לה תעשיית היי-טק משגשגת בעלת פעילות גלובאלית ענפה. "יש כיום בישראל אלפי חברות סטארט-אפ שעוסקות בטכנולוגיות חקלאות, רפואה, מיחשוב ותקשורת", ציין. "חברות טכנולוגיות בינלאומיות הקימו בישראל מרכזי פיתוח טכנולוגיים על מנת לרתום את החדשנות של התעשייה הישראלית לצורכיהן. כך הפכה ישראל לאחד ממרכזי המו"פ המובילים בעולם". עם זאת, אמר שמחון, "היינו שמחים לראות יותר חברות אסיאתיות וסיניות בפרט משקיעות בישראל ומקימות פה מרכזי מו"פ וחדשנות".

הוא ציין, כי סין מהווה אחד ממנועי הצמיחה בכלכלה הגלובאלית. "סין, עם עוצמתה הכלכלית, מהווה יעד עבור משרד התמ"ת, שעושה מאמצים לתמוך בחברות הישראליות בסין. המשרד חותר כל העת להרחבת הנוכחות שלו בסין כדי לסייע בקידום הסחר ההדדי", אמר שמחון. לדבריו, הכותרת "מדינת יעד" היא כותרת מחייבת עבור המשרד, ומשמעותה תעודף והקצאת משאבים.

**יהודה קונפורטס**

ומימון, הצליחו כנראה לפצח את ה-DNA הסיני שעוזר לתעשייה בישראל. שיתוף הפעולה בין הממשל הסיני לשני יזמים פרטיים ישראלים הפועלים בסין הוא מודל די ייחודי, שכדאי גם לממשלה שלנו ללמוד אותו וליישם אותו בהתאמה, למען התעשייה בכלל והיי-טק בפרט.

### להיט סיני ושמו ג'ון ברייס

כשאומרים הצלחה בסין, אי אפשר לדלג על המיזם של ג'ון ברייס במדינת הענק ועל מיזם מטריקס גלובל שמתחיל לקרום עור וגידים.

בזכות מיזם זה ואחרים ישראל נחשבת לא למדינת סטארט-אפ, אלא למובילה בתחומי ההדרכה והפיתוח בהיבט של אף-שור.

על פי מזכר הבנות שנחתם ערב הביקור שלנו בין ממשלת סין למטריקס וחברת PTL מטריקס גלובל, זרוע הפיתוח ובדיקות התוכנה של מטריקס הישראלית, תקים מטריקס בעיר צ'אנגג'ו מרכז פיתוח, שיעסיק בשיאו כמה מאות מהנדסי תוכנה ומהנדסי

מחשבים סינים, בוגרי האוניברסיטאות השונות. הממשל המקומי בעיר צ'אנגג'ו גיבש תוכנית חומש, שאחת ממטרותיה היא להפוך את העיר למודל לגיוס חברות טכנולוגיות והיי-טק, שישמש אחר כך מודל לחיקוי ליתר הערים והמחוזות בסין. היקף ההשקעה הכולל לא נמסר לפרסום, אולם גורמים מעריכים, כי מדובר בכמה עשרות מיליוני דולרים באופן ישיר, ועשרות מיליוני דולרים באופן עקיף.



Mr. Lu Qiuming-Party Secretary of **המארח** WEZ



**יואב צ'רניץ, מנהל פעילות ג'ון ברייס ומטריקס גלובל בסין. (צילום: עדי רמלר).**

הסיוע על ידי הממשלה הסינית הוא בבניית תשתיות ולוגיסטיקה, שרובן כבר קיימות, כדי לאפשר למטריקס לעבוד. הפעילות תיעשה במסגרת שיתוף פעולה עם ג'ון ברייס הדרכה, המפעילה שלוחת הדרכה רחבה בסין מזה חמש שנים ונחשבת לאחת מזרועות ההדרכה המבוקשים בסין, המוכרת על ידי גורמי הממשל. לדברי **יואב צ'רניץ**, מנכ"ל ג'ון ברייס סין, ישראלי נוסף שחי בסין וגויס על מטריקס לנהל את המיזם של ג'ון ברייס שם, "בעקבות הסכם ההבנות, תחל מטריקס, בסיוע PTL, שותפתה של ג'ון ברייס בסין, בתהליך של גיוס מהנדסי תוכנה סינים שיוכשרו על ידי ג'ון ברייס. קורס ההכשרה יימשך כשנה, וישים דגשים על טכנולוגיות





העיר צ'אנגג'ו, מחלפים, בנייה מסיבית ותשתיות לטכנולוגיה עלית

הביתה לערים כמו צ'אנגג'ו. המטרה היא להחזיר את כוח האדם האיכותי לצ'אנגג'ו - עיר עשירה, המרוחקת 180 ק"מ משנחאי, אבל עד כה לא היו פה תעשיות היי-טק ותעשיות חכמות אחרות. האתגר הגדול הוא לקחת את הידע הנצבר ב-PTL, המסייעת כבר שנים רבות לחברות ישראליות להיכנס לשוק הסיני, ולהביא את מטריקס גלובל וג'ון ברייס מהיקף הכנסות של 60 מיליון דולרים ל-400 מיליון דולרים."



אורן רוזנבלט

## שנחאי משוועת לטכנולוגיה ישראלית

במהלך הביקור היו חברי המשלחת אורחי הקונסוליה הישראלית בשנחאי, ונפגשו לארוחת ערב חגיגית עם סגן הקונסול **אורן רוזנבלט**. "העיר שנחאי משוועת לטכנולוגיות חדשות ולהיי-טק הישראלי. כמו לתעשיות רבות אחרות - יש כאן חלון הזדמנויות בלתי רגיל", אמר רוזנבלט בשיחה עם אנשים ומחשבים.

בהרצאתו בפני משותפי המשלחת, אמר רוזנבלט, כי "ממשלת ישראל עושה מאמצים רבים להדק את הקשרים הכלכליים בין ישראל לסין. זיהינו פוטנציאל אדיר, בייחוד במסגרת תוכנית חומש, הכוללת הפניית תקציבים גדולים מאוד לשורה של פרויקטים, שחלקם ממוקדים מאוד לחברה הישראלית - ובהם גם היי-טק."

רוזנבלט ציין, כי יש שיפור ניכר מאוד ביחסי הסחר בין ישראל לסין, ובייחוד במאזן הסחר בין היקף הייבוא והייצוא בין שתי המדינות. לדבריו, היקף הייצוא מישראל לסין הוא כשלושה מיליארד דולרים, לא כולל יהלומים, כאשר העיר שנחאי - החולשת כל כמה ערי מחוז שמשקיעות בטכנולוגיה והיי-טק - תופסת נתח נכבד מהייצוא לסין. "הסינים יוצרים שינוי רציני. הם לא רוצים לייצר סחורות פשוטות שאיתן היו מזהים עד כה. הם יודעים היטב, כי הם זקוקים לחדשנות שמתחילה ממו"פ וממשיכה בייצור ושיווק בשוק הסיני", אמר סגן הקונסול.

\* הכותב היה אורח ממשלת סין

נדרשות, יכולות באנגלית ועבודת צוות בפיתוח תוכנה". על פי המודל, בתום שנת לימודים, הסטודנטים המצטיינים יופנו לעבודה במרכז הפיתוח והבדיקות של מטריקס גלובל בצ'אנגג'ו. הבוגרים יקבלו התחייבות להעסקתם במשך שלוש שנים, ובתמורה לכך, הלוואה השנתית שהם מקבלים עבור שכר הלימוד - תהפוך למענק. מחזור ראשון צפוי להתחיל את לימודיו כבר במרץ 2013, וכעבור שנה בוגריו יחלו לעבוד במרכז הפיתוח של מטריקס, שימוקם באותו מקום בעיר צ'אנגג'ו. "אנו בהחלט מבקשים להעניק את המודל של 'תלפיות' הישראלי וליישם אותו בסין", אומר צ'רניץ בשיחה עם אנשים ומחשבים. בקורסי ההכשרה של ג'ון ברייס בסין, אומר צ'רניץ, עוברים כיום כ-2,000 סטודנטים בשנה, עם 4,000 שעות הדרכה. ההדרכות נעשות בשנחאי, בייג'ין ובשורה ארוכה של אתרים של חברות בינלאומיות מובילות, ששוכרות את שירותי ההכשרה של ג'ון ברייס ומעדיפות אותה על מתחרות. "אנו מעסיקים כ-200 יועצים ומדריכים, חלקם סינים וחלקם מומחי תוכנה ופיתוח ישראלים מהשורה הראשונה, שמגיעים לפה ברכבת אווירית אחת לתקופה", מספר צ'רניץ. "לדעתנו, הערך המוסף שלנו הוא בכך שאנו משלבים מדריכים ישראלים וסינים ברמה הכי גבוהה". הוא מציין, כי פרויקטי הפיתוח של מטריקס גלובל הם חלק משבעה מרכזים כאלו שקיימים מחוץ לישראל, והפעילות בסין תהיה גם עבור השוק הסיני וגם עבור לקוחות גדולים באירופה וארה"ב, שגילו את הפוטנציאל הגלום בפיתוח בסין.

צ'רניץ קורא לחברות ויועצים מישראל להצטרף לצוותי ההדרכה והיועצים של ג'ון ברייס בסין. "אני רואה בפעילות שלו פלטפורמה שבאמצעות יכולים חברות מישראל, המתמחות בתכנים הקשורים לפעילות שלנו, להיכנס לשוק הסיני ולבצע שם פרויקטים. "צריך לזכור, כי מאחורי כל פרויקט הדרכה יש פרויקט IT, ואנחנו יותר מנשמח אם בעקבות פעילות הדרכה של יועצים ישראלים תקבל אותה חברה גם פרויקטי הטמעה ופיתוח בחברות עצמן", אומר צ'רניץ.

שלגו, המשמש גם כיושב ראש לשכת המסחר הישראלית בשנחאי, אומר, כי "מיזם מטריקס גלובל יהפוך את העיר צ'אנגג'ו לעמק הסיליקון של סין. החזון של פרויקט מטריקס גלובל הוא להסתייע בהכשרה הייעודית שתבוצע למהנדסים המקומיים, כדי שחברות היי-טק נוספות יוכלו לפעול בסין - על בסיס כוח אדם ייחודי שהוכשר לצורכיהן". לדבריו, "הסטודנטים הטובים שלומדים הנדסה בסין לא חוזרים



# Next-Generation Network Security

INNO@COM

20.11.2012

יום ג', סטוקו, תל-אביב



ניר צוק מדבר לראשונה  
מאז ההנפקה המוצלחת  
ביותר בנסד"ק

התכנסות	08:30-09:30
פתיחה - <b>יהונתן גד</b> , יו"ר ומנכ"ל משותף InnoCom	09:30-09:35
פאלו אלטו ו- InnoCom - סיפור של שותפות אמיצה <b>צביקה וייסמן</b> , מנכ"ל משותף InnoCom	09:35-09:45
פאלו אלטו מחזון למציאות <b>ניר צוק</b> - מייסד Palo Alto Networks	09:45-10:45
סיפור לקוח - <b>יונתן פילדס</b> , מנמ"ר ClickSoftware	10:45-11:00
<b>הפסקת קפה</b>	11:00-11:30
הכרזות חדשות עולמיות מכנס Ignite, לאס וגאס <b>ציון עזרא</b> , מנהל מכירות פאלו אלטו, InnoCom	11:30-12:10
סיפור לקוח - <b>אילן בן שמעון</b> , מנהל ISP, <b>מכון מופ"ת</b>	12:10-12:25
סיפור לקוח - <b>רז גלזר</b> , Director of Managed Services, Clarizen	12:25-12:40
שאלות ותשובות	12:40-13:00
<b>ארוחת צהרים</b>	13:00-14:00

לרישום מח' אירועים טלי 03-7330777 או באתר  
<http://www.paloalto2012.events.co.il>



# "ה-Big Data מסייע לעולם להיות מקום טוב יותר"

"אנחנו עוברים מהפכת נתונים, שמשנה את הדרך שבה אנו מבינים ומתקשרים איש עם רעהו", אמר ג'ייק פורווי, מייסד ומנכ"ל DataKind, חברה שמסייעת לעמותות ולארגונים ללא כוונת רווח להפוך נתונים למידע בעל ערך ♦ לדבריו, "המהפכה רק בתחילתה, ויש עוד דרך ארוכה עד שיהיה אפשר לגבש את הנתונים ולהפוך אותם למידע בעל ערך"

יוסי הטוני, שליח אנשים ומחשבים ללונדון

חשיבות הטיפול ב-Big Data כדבר שיביא להן ערך תפעולי משופר עם תובנות ברמה גבוהה יותר."

## IT בשירות מניעת מחלות באפריקה

**דייב למברג**, סמנכ"ל התפעול של ארגון eWhere, תיאר במסיבת העיתונאים את פעילות הארגון במניעת מחלות וקידום הבריאות באפריקה. לדבריו, החברה אוספת מידע מתמונות המשוגרות מאלף לוויינים שמקיפים את כדור הארץ. "כל פיקסל בתמונה מייצג במציאות מטר רבוע של פיסת קרקע", אמר. "סך הפיקסלים עומד על 600 טריליון, וכל אחד מהם מכיל שלושה סוגי מידע: מתי הוא נוצר, מה ראתה המצלמה ומה מהותו - האם הוא מייצג פיסת קרקע בריאה או כזו שיש בה פוטנציאל למחלות".

למברג הביא כדוגמה פרויקט שביצעה החברה עבור ארגון בריאות עולמי שפועל באוגנדה. הוא ציין שמדי שנה מתגלים ברחבי העולם 260



דייב למברג, מנהל פיתוח עסקי ואסטרטגיה בגרינפלאם-EMC. (צילום יח"צ: EMC)

מיליון חולי מלריה, מתוכם מתים 2.2 מיליון, רובם מתחת לגיל 5. "באמצעות איסוף מידע חזותי על מקווי מים ובריכות - טבעיות או כאלה שנוצרו על ידי אדם - מיפנו את כלל מקווי המים באוגנדה ושלחנו לשם עובדים שייבשו אותן. בדרך זו הצלחנו לצמצם שם משמעותית את מקורות המחיה של היתושים נושאי המחלה ובכך את כמות מקרי המחלה", אמר.

"הנתונים לכשעצמם אינם

## "ה-Big Data משנה וישנה את חיינו"

"ה-Big Data, המידע רחב ההיקף ושופע הנתונים, משנה ובעיקר ישנה את חיינו ואת אופן עבודתנו והתנהגותנו. ההשפעה שלו תהיה בכל תחומי החיים, ומהארגונים העסקיים הוא דורש גישה שונה לטיפול במידע", כך אמר **דייב למברג**, מנהל פיתוח עסקי ואסטרטגיה בגרינפלאם-EMC, במסיבת העיתונאים.

לדברי למברג, הוא הבין כי ה-Big Data הפך למשמעותי כאשר

העולם עובר מהפכת נתונים, שמשנה את הדרך שבה אנו מבינים ומתקשרים איש עם רעהו. המהפכה רק בתחילתה, ויש עוד דרך ארוכה עד שיהיה אפשר לגבש את הנתונים ולהפוך אותם למידע בעל ערך. בתוך זה, אין ספק שה-Big Data מסייע לעולם להיות מקום טוב יותר", כך אמר **ג'ייק פורווי**, מייסד ומנכ"ל DataKind.

פורווי דיבר במסגרת מסיבת עיתונאים שנערכה במוזיאון לצילום וקולנוע בלונדון, שבמהלכה הוסברו התועלות שבטיפול ב-Big Data



ג'ייק פורווי, מייסד ומנכ"ל DataKind

והשפעתן על תחומי החיים השונים. מסיבת העיתונאים היא חלק מאירועי הפרויקט הגלובלי האמנותי "הפנים האנושיות של ה-Big Data", שענקית תשתיות ניהול המידע EMC היא נותנת החסות הראשית שלו.

לדברי פורווי, DataKind, שאותה ייסד, מסייעת לעמותות ולארגונים נטולי כוונת רווח להפוך נתונים שהם לא יכולים לנתח אותם למידע בעל ערך. הוא הסביר

שבדרך זו ניתן לסייע לארגונים ארציים ובינלאומיים בתחומים רבים, לרבות חינוך, בריאות והצלחת חיים. "כך, תוצאת הטיפול ב-Big Data מביאה ליכולת קבלת תובנות ברמה גבוהה יותר וליכולת פעולה יעילה יותר של העמותות השונות", אמר. בין היתר, ציין, החברה משגרת לאותם ארגונים ועמותות מדעני מידע שמסייעים להם לנתח נתונים שאמנם קיימים ברשותם, אולם הם לא מבינים מה ניתן לעשות איתם על מנת לקבל מהם ערך תפעולי. "מדובר בבעיות שהן ברובן מורכבות ובלתי פתירות לארגונים, בעוד שלנו הן דבר של מה בכך", הוסיף.

כדוגמה הביא פורווי את הסיוע של החברה לארגון DC Kids Count, שפועל לרווחת ילדי העיר וושינגטון. "הצטברו בארגון זה אלפי דפים ובהם נתוני אקסל, אלא שאנשי העמותה לא ידעו מה לעשות איתם", אמר. "העובדים שלנו ניתחו את הנתונים באופנים שונים והמחישו אותם ויזואלית לאנשי הארגון, כך שהם יכולים היו לקשר, למשל, בין כמות ומיקום המרפאות לכמות הילדים החולים בכל חלק בעיר, מצב בריאות השיניים שלהם, המצב הסוציו-אקונומי של ההורים שלהם ועוד. כך, היה ביכולתם של מנהלי הארגון לספק לילדי וושינגטון יותר שירותים בפחות עלויות".

לדבריו, "ה-Big Data הוא כמות משתנה של נתונים. לנאס"א זה יכול להיות עוד כמה אקסה-בייטים של נתונים, ואילו עבור עמותה עירונית מדובר בעוד מחשב נייד שנגמר לו הזיכרון או כוח העיבוד". הוא סיכם באמרו ש"עמותות שונות ברחבי העולם מתחילות להבין יותר ויותר את

בנפח של 11.6 אקסה-בייטים (מיליארד-מיליארד או מיליון-טריליון), וכי היא מטפלת ב-24% מהמידע העולמי המאוחסן. המידע, ציין, מגוון וכולל מידע רפואי, צילומי, וידיאו, חברתי, מוזיקלי, גנטי, ומידע המגיע מחיישנים, לרבות טלפונים חכמים. עוד הוסיף, כי 90% מהמידע העולמי נוצר בשנתיים האחרונות. במהלך יממה אחת, נוצר מידע הגדול פי 70 מכלל המידע האגור בספריית הקונגרס בווינגטון.

הוא ציין כמה פרויקטים שבמסגרתם מטופל ה-Big Data, ביניהם מדענים גרמנים המשתמשים בטכנולוגיית זיהוי פנים אנושיות לטובת תיעוד וחקר התנהגות השימפנזים באפריקה. פרויקט אחר, ציין מנינגר, הוא מבצע לחיסון פוליו בתושבי צפון ניגריה, במסגרתו צוותי הבריאות של האו"ם מסתובבים עם נווטנים (GPS) ומתעדים כל מיני כפרים שכלל לא מסומנים במפות, ובדרך זו מאפשרים לצוותי בריאות אחרים - כאלה העוסקים בחיסון מחלות אחרות, דוגמת מלריה ואידס - לדעת על קיומם של אותם כפרים.

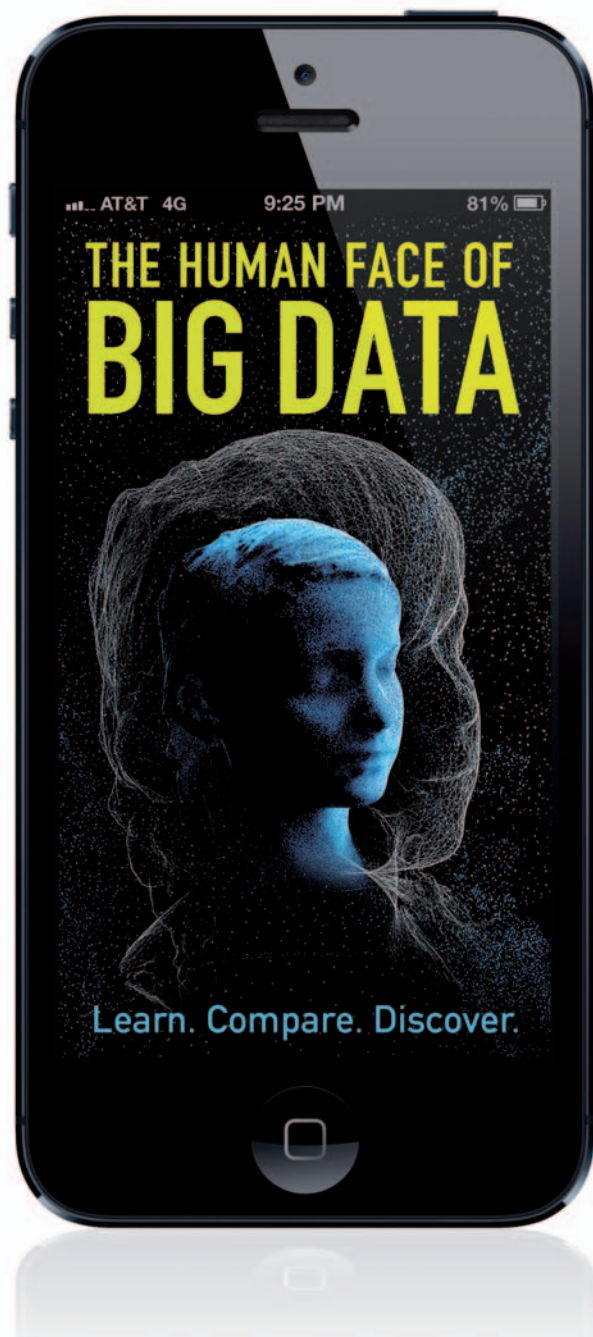
לפני זמן מה הושק יישום לפרויקט "הפנים האנושיות של ה-Big Data". מנינגר ציין, כי הפרויקט מבוסס על ההנחה שהמידע הנאסף ממגוון מקורות, בהם לוויינים, חיישנים, מצלמות וטלפונים חכמים, ומאפשר לאנושות לחוש, להבין ולהשפיע על היבטים שונים בקיום שלנו. דוגמאות לכך הן פילי ים המצוידים באנטנות על ראשם לסריקת האוקיינוסים, מערכת SMS המונעת מכירת תרופות מזויפות בגאנה, טלפונים חכמים שיכולים לנבא האם אתה עומד להיכנס לדיכאון וגלולות שמסוגלות לשדר מידע מגופך לרופא שלך.

על הפרויקט מנצחים הצלם ריק סמולן וחברת ההפקות Against All Odds. סמולן צילם בעבר למגזינים טיים, לייף ונשיונל ג'יאוגרפיק (ograpic). לפני שנים רבות הוא החליט לבצע פרויקט בשם "יום בחיים", שבמסגרתו החליט להקפיא יום בחיי תושבי אוסטרליה, ולשם כך שלח עשרות צלמים לרחבי היבשת למשך 24 שעות. עם הצלחתו באוסטרליה של הפרויקט, שיצא כספר, ערך אותו סמולן גם בארצות נוספות, דוגמת ברית המועצות ויפן.

על מנת להמחיש וליצור עדות חזותית של ה-Big Data בפעולה, Against All Odds שלחה במרץ השנה יותר מ-100 צלמים, עורכים וכתבים לכל העולם כדי לחקור את התחום ולקבוע האם הוא באמת כלי שיעזור לנו להתמודד עם האתגרים הניצבים בפני האנושות. באמצעות היישום, שהושק לפני ימים אחדים, מנסים סמולן וצוותו לייצר תמונה של האנושות במהלך שבעה ימים. היישום מזמין את המשתמשים לחלוק רעיונות, ולהשוות את תשובותיהם מול משתמשים אחרים מרחבי העולם. באמצעות היישום יוכלו אנשים לשתף את מסלולי התנועה שלהם במהלך היום, לצלם את האביזר שלדעתם מביא להם מזל, ולגלות סודות כמוסים אודות משתמשים אחרים. "כל אדם הנושא טלפון חכם הופך לחיפוש אנושי, ומאפשר לנו לחוש ולמדוד את העולם בזמן אמיתי", אמר סמולן. "מדיפוי מחלות ועד לשימור משאבים יקרים כמים ואנרגיה - ה-Big Data עשוי להיות הכלי שבו נשתמש על מנת לטפל בנושאים החשובים ביותר בזמננו".

לצד מסיבת העיתונאים שנערכה בלונדון, נערכו מסיבות עיתונאים מקבילות בניו-יורק ובסינגפור, במסגרת אירועי Mission Control Day. המידע שנאסף נותן, זכה להדמיה חזותית ופורש. מומחים הציגו באירועים אלה דוגמאות מעבודתם במעבדת ה-Big Data אינטראקטיבית. כך, הוצגו יישומים לניתוח מידע שכזה המסייעים בתחומי הבריאות, ביטחון הפנים, כלכלה, חברה, כמו גם יישומים המסייעים לארגונים להיות תחרותיים יותר.

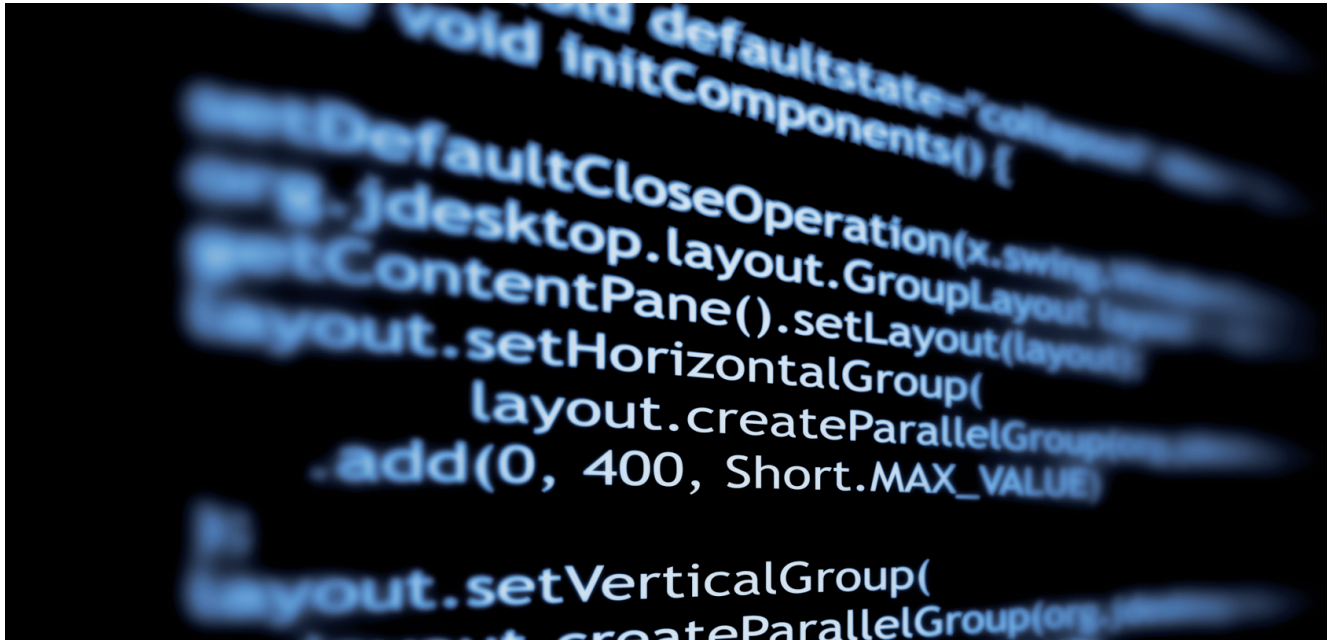
\* **בכותב היה אורח חברת EMC**



העיתונות הרגילה, לא זו הטכנולוגית, החלה להשתמש בו ב-2010. המושג, אמר, הוא המקביל לאינטרנט של שנות התשעים - אז אנשים ברובם ידעו על קיומה של הרשת, לא גלשו, ולא ידעו להעריך את השינוי שהרשת תביא לחייהם. הוא ציין, כי ה-Big Data הוא לא רק המידע האינסופי והטיפול בו, אלא גם גילוי דפוסי התנהגות שונים של מגיפות, פקקים בעורקי תחבורה, מחלות וקשרים חברתיים או סוציו-אקונומיים. הטלפונים החכמים הופכים להיות החיישנים הגלובליים, והם בבחינת נקודות הקצה של מערכת העצבים של כדור הארץ".

## 90% מהמידע העולמי נוצר בשנתיים האחרונות

לדבריו, מאז החלה החברה לארכב מידע, טיפלה EMC בעשור האחרון



מעריכים שהיא תירכש על ידי אורקל או יבמ. צעד שכזה לא מעביר ללקוחות מסר של יציבות.

לשאלת אנשים ומחשבים לגבי הפתרונות שמציעות המתחרות של EMC בעולם הטיפול ב-Big Data השיב מקדונלד, כי "הפתרון של אורקל

## "לישראל יש מלוא הפוטנציאל להיות חלוצה ומובילה בתחום"

"לשוק הישראלי יש את מלוא הפוטנציאל להיות חלוץ ומוביל בתחום הטיפול ב-Big Data, והוא יהיה כזה", כך אמר **אדריאן מקדונלד**, נשיא EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה). עוד הוא הבטיח שהמחויבות לשוק הישראלי של EMC, שמחזיקה בארץ מרכז מ"פ גדול, תלך ותעלה. מקדונלד אמר את הדברים בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו, "תחום הטיפול ב-Big Data צפוי להיות גדול יותר בהיקפו מאשר מיחשוב ענן, וארגונים נדרשים להיערך לקראתו. ג'ו טוצ'י, המנכ"ל שלנו, צפה את זה, ולכן נערכנו טכנולוגית ובמקביל ביצענו בשנתיים האחרונות כמה וכמה רכישות של חברות בתחום".

הוא ציין, כי "העולם הטכנולוגי כיום הפכפך מאי פעם. ספקיות IT שלא יגיבו לכל מגמה טכנולוגית ימצאו עצמן מחוץ למגרש המשחקים. ראה מה קורה לנוקיה ול-RIM, שלא זיהו את הפוטנציאל הטמון ביישומים שבטלפונים החכמים. במקביל, ארגונים נדרשים להגיב במהירות לכל תזזית בשוק ולהיות בעלי יכולת להגיב מהר יותר לכל שינוי בשוק. תחום הטיפול ב-Big Data הוא אחד התחומים הצפויים לגדול במהירות, וארגונים יכולים, ונדרשים, להיערך לקראתו. הצורך לאפשר ללקוחות לקבל כמה שיותר מידע מצד אחד, ומצד שני לייצר עבור הארגונים תובנות על אודות ההתנהגות ושיעורי הרווח של הלקוחות הוא המניע העיקרי לטיפול ב-Big Data. יש פה הזדמנות בלתי רגילה עבור המנמ"רים: לספק לדרג ההנהלה בארגונים יותר תובנות מבעבר, תובנות שמאפשרות לעסק לגדול ולצמוח".

## EMC או נט-אפ?

באחרונה אמר בראיון לאנשים ומחשבים **מנפרד רייטנר**, מנכ"ל נט-אפ לאזור EMEA וסגן נשיא בחברה, כי "אנחנו מצויים כיום בנקודת מוצא טובה כדי לעקוף את EMC במדינות אירופה, והדבר יקרה, אני מעריך, בתוך פרק זמן של 3-5 שנים, תלוי במשבר הכלכלי". בתגובה לדברים אלה אמר מקדונלד, כי "נתח השוק הכולל של EMC ונט-אפ גדל בהתמדה על חשבון השחקניות האחרות בעולם האחסון, אולם בין השתיים, נתח השוק שלנו גדל וזה שלהם קטן". הוא ציין ש"נט-אפ צמחה במשך שנים רבות, כי לא שמנו לב אליה, ומאז ששמנו לב - נתח השוק שלה יורד בהתמדה, בעיקר באזור EMEA. בנוסף, אנליסטים



אדריאן מקדונלד, נשיא EMC לאזור EMEA

אדריאן מקדונלד:

"יש פה הזדמנות

בלתי רגילה עבור

המנמ"רים: לספק

לדרג ההנהלה

בארגונים יותר

תובנות מבעבר,

תובנות שמאפשרות

לעסק לגדול

ולצמוח"

טוב, אבל לא לכולם, בוודאי לאלה שאינם לקוחות שלה. כך הדבר גם לגבי יבמ. אנחנו רכשנו לפני שנתיים את גרינפלאם, ספקית בסיס נתונים ותוכנות לניתוח נתונים בהיקף נרחב, בדיוק לטובת הנושא הזה. גרינפלאם מספקת יכולות לטיפול ולניתוח בנפחים גדולים של נתונים רבים, לרבות בתצורת מיחשוב ענן. תוכנת הדגל שלה מבוססת על פיתוח שנעשה על גבי בסיס הנתונים בעל הקוד הפתוח PostgreSQL, והיא מיועדת לחישובים מורכבים, לניתוחי BI ולטיפול חכם בתהליכים עסקיים בארגון. התוכנות של גרינפלאם מטפלות בנתונים המרובים בצורה מהירה, על ידי הפרדתם לבסיסי נתונים קטנים יותר וטיפול בהם במקביל. הטכנולוגיה שלה פועלת מול תשתיות בסיסי הנתונים והאחסון, ומאפשרת לבצע שאילתות מול בסיסי הנתונים לכלל עובדי הארגון - ולא רק לאנשי ה-IT. במצב הכלכלי הבעייתי כיום, טיפול ב-Big Data הוא לא 'נחמד שיהיה', אלא הכרח.



# בואו והחשפו לקורס Android & iOS Mobile Hacking

**הפתיחה: יום ד' 14.11.2012**

תחום המובייל לווהט כרגע, כולם מפתחים אפליקציות בשוק הצומח בקצב מסחרר, אך מהי רמת האבטחה של האפליקציה? האם היא מהווה סכנה עבור המשתמש ו/או הארגון?

יתרונות הקורסים של **AppSec Labs**:

- תכני הקורס הינם ברמה הגבוהה ביותר.
- מדריך הקורס הינו איש שטח המתמקד בעשייה יומיומית אודות החומר אותו הוא מרצה.
- דגש על רמת טכנולוגית גבוהה וביצוע תרגולים לחומר הנלמד.
- חומר הקורס מקיף מגוון דוגמאות מהעולם האמיתי אודות בעיות ופתרונות שיושמו בהצלחה.
- פתרון בעיות בזמן אמת / התייעצות עם המדריך.
- מתן "ערכת כלים" למשתתפי הקורס אשר תשמש לאחר סיום הקורס בעבודתם השוטפת.
- אווירה דינאמית ומהנה.

קורס המובייל האקינג של חברת **AppSec Labs** פותח

- צוהר לעולם המרתק של ההאקינג בתחום המובייל.
- כיצד מעשית ניתן לנצל חולשות אפליקטיביות לשאיבת מידע או ביצוע מניפולציות בסביבת מובייל?
- מהו הייחוד של בדיקות מובייל?
- אילו כלים קיימים היום בתחום המובייל?

רכז אקדמי: **ארז מטולה**, CISSP, מייסד AppSec Labs, הוא מומחה אבטחת אפליקציות בעל שם עולמי, מבלה את רוב זמנו בגילוי פגיעויות תוכנה וכלימוד מפתחים כיצד להימנע מהן. לאז ניסיון מעשי רחב בביצוע בדיקות אבטחה, בדיקות קוד והדרכות פיתוח מאובטח עבור ארגונים עולמיים. הוא נואם רבות בכנסים אבטחה בינלאומיים (כגון, BlackHat, DefCon, RSA, OWASP וכו') והוא כתב את הספר **Managed Code Rootkits**.



כל זאת ועוד בקורס ה-**Android & iOS Mobile Hacking** הרשמו עכשיו, מספר המקומות מוגבל!

**הקורס יתקיים במכון מופ"ת, שושנה פרסין 15, תל-אביב**  
**...אז למה אתם מחכים? צרו עמנו קשר והרשמו לקורס עוד היום!**  
**לפרטים והרשמה: טל סומך 03-7330733 שלוחה 3791 tals@pc.co.il**



## מכונת בסיסי הנתונים - הדור הבא

לארי אליסון, מייסד ומנכ"ל החברה, חשף בכנס המשתמשים השנתי של אורקל את הדור הרביעי של מכונות בסיסי הנתונים של ענקית ה-IT ♦ המכונות Exadata X3-8 Exadata-1 RAM, וכך לסלק את תקורת הביצועים הנלווים לפעולות קריאה וכתובה מכוננים קשיחים סטנדרטיים ♦ ענקית ה-IT חשפה את שירותי ה-SRM שלה, המאפשר לחברות להקשיב, לתקשר, ליצור, לשווק ולנתח אינטראקציות לרוחב כמה פלטפורמות חברתיות בזמן אמת

פלי הנמר, שליח אנשים ומחשבים לסן פרנסיסקו > צילום: פלי הנמר

משתמשים דחוסים בזיכרון הבזק או RAM, וכך לסלק למעשה את תקורת הביצועים הנלווים לפעולות קריאה וכתובה מכוננים קשיחים סטנדרטיים. כך, מערכות Exadata X3 הן פלטפורמות בסיסי נתונים, המיועדות לפתרון עומסי העבודה המגוונים והבלתי צפויים של מיחשוב הענן. כדי לממש את הביצועים הגבוהים ביותר בעלות הנמוכה ביותר, מיישמת הטכנולוגיה החדשה היררכיית מסת זיכרון, שבאופן אוטומטי

ורקל הכריזה על הדור הרביעי של מכונת בסיסי הנתונים אקסה דטה - Exadata X3, שנועדו, בדומה לדורות הקודמים, לבצע עסקאות מקוונות בקצה הגבוה של השוק - הן למחשבי נתונים גדולים והן לענני בסיסי נתונים. ההכרזה נעשתה בכנס המשתמשים השנתי שלה, Oracle Open World, שנערך בסן פרנסיסקו זו השנה ה-30 ברציפות.



"כדי לממש את הביצועים הגבוהים ביותר בעלות הנמוכה ביותר, מיישמת הטכנולוגיה החדשה היררכיית מסת זיכרון, שבאופן אוטומטי מעבירה את הנתונים הפעילים לזיכרון ה-RAM ולזיכרון ההבזק. זאת, תוך שמירת המידע הפעיל פחות בכונני הדיסקים, שעלותם נמוכה יותר, וכמובן הם אטיים הרבה יותר"

לארי אליסון, מייסד ומנכ"ל אורקל, מכריז על Exadata X3

מעבירה את הנתונים הפעילים לזיכרון ה-RAM ולזיכרון ההבזק. זאת, תוך שמירת המידע הפעיל פחות בכונני הדיסקים, שעלותם נמוכה יותר, וכמובן הם אטיים הרבה יותר.

תצורת שמינית מארז חדשה, Oracle Exadata X3 Database In-Memory Machine מספקת נקודת כניסה נמוכה יותר לסדרה, עם תמורה גבוהה לעלות, שמיועדת לעומסי עבודה קטנים, ביצוע בדיקות ומערכות התאוששות מאסון. מעבר לכך, מדובר במערכת תומכת מלאה, שאפשר להשתמש בה עם יישומים קריטיים.

המייסד והמנכ"ל של אורקל מרגע הקמתה ועד היום, **לארי אליסון**, הכריז במליאת הפתיחה של הכנס על Oracle Exadata X3 Database In-Memory Machine - הדור החדש של טכנולוגיית האקסה דטה. הדור הראשון הוכרז לפני ארבע שנים, כאשר החומרה התבססה על שרתי HP. אולם כיום, לאחר שאורקל רכשה את סאן, השרתים והאחסון הם כולם מתוצרתה של האחרונה. הדור החדש הוא מרכיב מפתח בענן של אורקל. מכונות Oracle Exadata X3-8 Database-1 X3-2 Database In-Memory Machine יכולות לאחסן עד מאות טרה-בייטים של נתוני

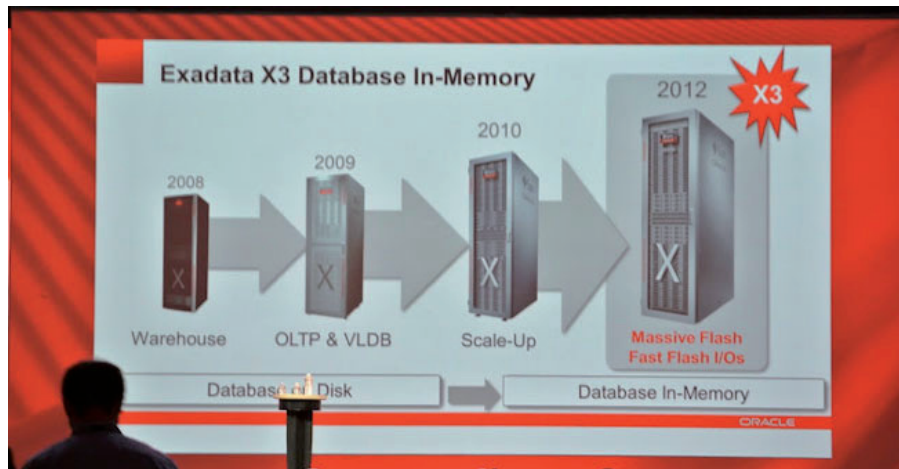
## שיפור ביצועים משמעותי

הטכנולוגיות של הדור החדש מספקות שיפורי ביצועים דרמטיים. כך, למשל, הטכנולוגיה החדשה משתמשת בשילוב של שרתי ואחסון נתונים בהתאמה לפי דרישה, רשת אינפנייבנד (המהירה יותר מרשת מקומית בפרוטוקול איתרנט), אחסון חכם, זיכרון הבזק בתצורת PCI, זיכרון מטמון חכם Hybrid Columnar Compression-1. אלו נועדו לספק ביצועים וזמינות קיצוניים עבור כל עומסי העבודה של בסיסי הנתונים של אורקל. כמו כן, המערכות החדשות ממנפות טכנולוגיות של הדור הבא כדי לספק שיפורי ביצועים משמעותיים, לרבות פי ארבעה נפח זיכרון הבזק לעומת הדור הקודם, עם שיפור של עד 40% בזמני התגובה וקצבי סריקת נתונים שמגיעים ל-100 ג'יגה-בייט לשנייה. בשילוב עם יכולות ה-Hybrid Columnar Compression של נתוני משתמשים ניתנים כעת לניהול מלא בתוך זיכרון ההבזק.

## קיבולת גבוהה

בנוסף, הטכנולוגיה החדשה מאפשרת קיבולת גבוהה פי 20 עבור כתיבות לבסיס הנתונים באמצעות תוכנת Exadata Smart Flash Cache מעודכנת התוכנה החדשה פועלת גם במערכות אקסה דטה מדורות קודמים, ומגדילה את הקיבולת שלהן לכתיבה עד פי 10. ישנה גם תוספת של 33% בליבות מעבד לבסיס נתונים, על ידי שימוש במעבדי סדרת ה-Xeon E5-2600 המעודכנים של אינטל שמציעים שמונה ליבות. עוד מאפשר הדור החדש קישוריות איתרנט מורחבת במהירות של 10 ג'יגה-ביט אל מרכז הנתונים ב-Oracle Exadata X3-2, המספקת 40 חיבורי רשת 10 ג'יגה-ביט לכל ארון לצורך חיבור משתמשים ולשינוע נתונים. שיפורים אלו מאפשרים עד 30% הפחתה בצריכת החשמל והקירור. מערכות Exadata X3 כבר זמינות ללקוחות. כך, מערכות Oracle Exadata X3-2 Database In-Memory Machine זמינות בתצורה של ארון מלא, חצי ארון ורבע ארון, וכן בתצורת שמינית הארון החדשה כדי לספק תשובה למגוון הרחב ביותר של יישומים. מערכות Oracle Exadata X3-8 Database In-Memory Machine זמינות בתצורת ארון מלא, ושני סוגי מערכות ה-X3 תומכות בתצורות ריבוי ארונות, כך שהן למעשה מאפשרות התאמת גודל ללא כל מגבלה.

מכונות Oracle Exadata X3-2/8 Database In-Memory Machine תואמות באופן מלא עם דורות קודמים של אקסה דטה, ובנוסף ניתן לשדרג מערכות קיימות עם שרתי Oracle Exadata X3-2. מערכות Oracle Exadata X3 Database In-Memory Machine ניתנות לשימוש באופן מיידי עם כל יישם



4 דורות של אקסה דטה ב-4 שנים. ממערכות ייעודיות לעיבודי מחסני נתונים ועד לניהול בסיסי נתונים בשלמותם בזיכרון



הכרזת Exadata X3: מערכות התשתית של הענן של אורקל פונות לכל הכיוונים - הפרטי, הציבורי וההיברידי, וגם למיחשוב כשירות לכל גווי, לרבות SaaS, PaaS, IaaS



אנדי מנדלסון - סגן נשיא בכיר, טכנולוגיות שרתי בסיס נתונים באורקל, יודע מדוע בסיסי הנתונים הענקיים של עידן ים הנתונים, Big data, זקוקים למערכות חומרה ותוכנה מהונדסות היטב יחדיו, דוגמת Exadata X3. כדי להיות החזקים ביותר בתעשייה, לדבריו

מורשה עם Oracle Database 11g R2, Oracle Real Application Clusters-1, Oracle Fusion Applications, Oracle's PeopleSoft, Oracle's Siebel, כולל סאפ, Oracle E-Business Suite, CRM, ואפלי יישומים אחרים. "ארגונים שמביטים קדימה עוברים לארכיטקטורות מיחשוב ענן", אמר אנדי מנדלסון - סגן נשיא בכיר, טכנולוגיות שרתי בסיס נתונים



## שירותי ה-SRM

אורקל הרבתה באחרונה לרכוש חברות תוכנה המציעות פתרונות בתחום החברתי, בהן Virtue, RightNow, Fatwire, Collective Intellect, Taleo, Endeca כשהמטרה הייתה ברורה, אך לא מוגדרת בכנס השנתי יצא המרצע מהשק כשלארי אליסון, מייסד ומנכ"ל החברה, חשף בהרצאת המפתח השנייה שלו את חבילת Oracle Social

(Relationship Management Suite (SRM

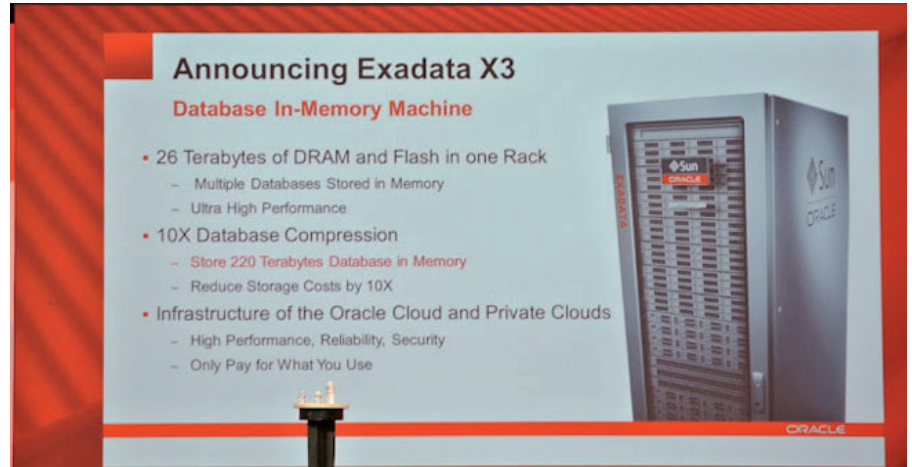
הכרזתו סימנה את השילוב החדש והמקודש של מדיה חברתית ואנליטיקה בים הנתונים (Big Data). זהו השלב החדש של המיחשוב הארגוני הקלאסי, המשלב את זרמי המידע האדירים שמייצרת המדיה החברתית עצמחה מטאורית בעולם הצרכני הפייסבוקי, עם כלי האנליטיקה החזקים, הנחוצים כדי לנתח את ים הנתונים הזה לקידום שיווק מוצרים, שווקים והזדמנויות עסקיות.

כך, השירות החדש מהווה חלק מקבוצת היישומים של אורקל, ומאפשר לחברות להקשיב, לתקשר, ליצור, לשווק ולנתח אינטראקציות לרוחב כמה פלטפורמות חברתיות בזמן אמת ולספק להן נקודת מבט הוליסטית של הצרכנים, לקוחותיהם הקיימים ולא פחות חשוב - הלוקוחות הפוטנציאליים, שאליהם החברה רוצה להגיע ולשכנע שיקנו את מוצריה.

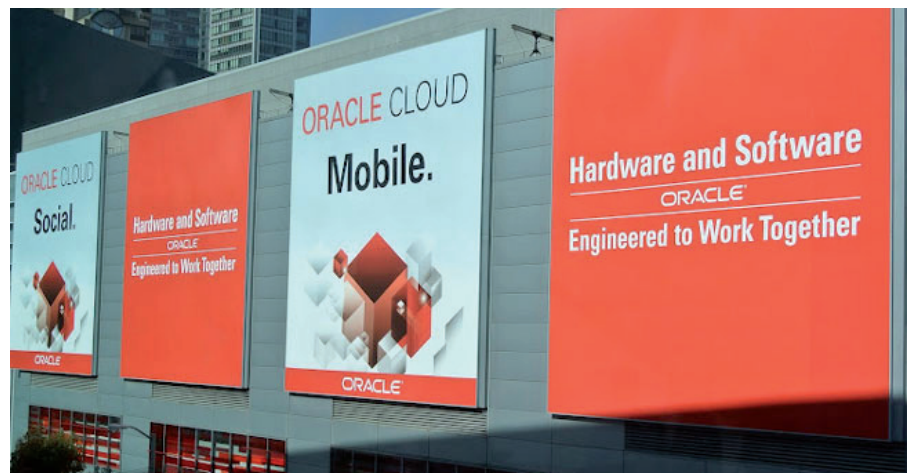
החבילה החדשה משולבת עם היישומים הארגוניים של אורקל, לרבות Oracle Fusion Marketing, Oracle Fusion Sales Catalog, Oracle Oracle Enterprise-1 ATG Web Commerce Resource Planning. כך, היא מאפשרת לארגונים להשתמש ברשתות חברתיות כדי להמיר את המערכות והתהליכים העסקיים שלהם.

בנוסף, Oracle Social Relationship Management Suite משולבת עם שירותי הפלטפורמה של אורקל, כולל Oracle Database-1 Java Cloud Service Cloud Service, וכך מאפשרת לקבוצות שיווק לשלב נתוני רשתות חברתיות בדפי אינטרנט בהתאמה אישית, בדפי נחיתה ובכלים שיווקיים אחרים.

חבילת OSRM מנצלת את עוצמת הרשתות החברתיות. היא מספקת נקודת מבט הוליסטית על האינטראקציות עם הצרכנים, וכוללת כמה מודולים, בהם Oracle Social Network (OSN), המספק פלטפורמת שיתוף פעולה מאובטחת, שתומכת בשיתוף פעולה ויצירת קשרים בזמן אמת בין משתמשים שנמצאים בתוך הארגון ומחוץ לו.



Exadata X3 עם זיכרון כולל של 26TB, יותר ממכונת HANA של סאפ עם 1.5TB, על פי אורקל. 22TB זיכרון הבזק ועוד 4TB זיכרון דיסק



אורקל, שעד עתה לא נענתה לשאגות העולם הצועד ל-Social-1 Mobile, אומרת שהיא כל הזמן תכננה את זה. עכשיו היא הולכת על זה - ובגדול. יעיד על כך גם השלט הכי גדול בסן פרנסיסקו, הממוקם במרכז הכנסים מוסקונה



מרכז ההיקשרות החברתית Social Engagement בכנס עצמו. נאה דורש נאה מקיים בענן של אורקל

## מודול לקמפיינים

מודול נוסף הוא Oracle Social Marketing, המאפשר למשווקים ליצור, לפרסם, למתן, לנהל, למדוד ולדווח באופן מרכזי לגבי מספר קמפיינים

באורקל. "הייחודיות של אקסה דטה מבית אורקל היא היכולת להריץ כל יישום בסיס נתונים בארכיטקטורת Scale-out מלאה, על ידי שימוש בזיכרון מסיבי לביצועים קיצוניים ובכונני עלות נמוכה לתכולה גבוהה. שילוב זה מספק את הפתרון האידיאלי לפריסות נוכחיות של בסיסי נתונים מבוססי ענן."



מארק הארד, נשיא משותף, אורקל

לדברי אליסון והרד, יש להציע מגוון פתרונות רחב יותר מכל מתחרה, אף מאלה שהקדימו אותה בתחום. רק אורקל מציעה ללקוחותיה ולשותפיה פתרונות ענן בשלושת התחומים: תוכנה כשירות SaaS, תשתיות כשירות IaaS וגם פלטפורמה כשירות

ברשתות ופלטפורמות חברתיות. בנוסף, הוא עוזר למשווקים לפרסם תכנים, ליצור מגע עם משתמשים אוהדים ולבצע שינויים בהתאמה אישית במראה ובהרגשה של המותג שלהם.

Oracle Social Engagement & Monitoring Cloud Service, מאפשר לארגונים לנתח אינטראקציות מדיה חברתית, ובה בעת לחזק את שירות הלקוחות ואת קבוצות המכירה כדי שיוכלו ליצור קשר יעיל יותר עם לקוחות קיימים ופוטנציאליים. הוא מעניק לארגונים את הכלים להבין את הלקוחות ולנקוט בפעולות המתאימות באמצעות היכולת לנטר, להקשיב, ללמוד ולהגיב לאיתותים ולמגמות ברחבי הרשת החברתית.

עוד מודול הוא Oracle Social Sites, המספק למותגים ולסוכנויות חוויית עריכה עשירה ורבת עוצמת אותה יכולים למנף משתמשי קצה בכדי לפתח ולהפעיל באופן דינמי אתרים חברתיים. מודול נוסף הוא Oracle Data and Insights - שירות המציע לארגונים מידע עסקי חיצוני, הדרכה ותובנות על מגזרי תעשייה במשק וגופים עסקיים מוכרים כמו במאגרי חברת המידע דן אנד ברדסטריט.

## המורכבות בחיפוש תשובות לשאלות שיווקיות

בהרצאתו, הדגים אליסון הלכה למעשה את מורכבות חיפוש התשובות לשאלות שיווקיות, כמו איזו מוצר אוהד, על ידי מי באוכלוסייה ומי יהיה הממליץ הנכון עליו, כך שהחברה תדע לפנות אליו. אליסון הודיע בדרמטיות, כי בעוד שבועיים הוא "מתפטר" מתפקידו ועובר להיות מנהל המותג של רכב היוקרה לקסוס של היצרנית היפנית הגדולה בעולם, טויוטה.

כדי לנתח את מחשבותיה של הרכשית רכב פוטנציאליים, אליסון פנה לים הנתונים של תנועת הציוצים במאגרי טוויטר - תוך כדי שהתחבר אליהם דרך API שפתחה הרשת החברתית לעולם - בתקופה של שבועיים ימים במהלך המשחקים האולימפיים שנערכו הקיץ בלונדון. ים נתונים זה כלל לא פחות מ-5 מיליארד ציוצים, לדברי אליסון, אותם יצרו 100 מיליון מצייצים עם 27 מיליארד קשרים, 2.7 מיליארד אזכורים ו-890 מיליון "תיוגי טוויטר".

כמו שאליסון אמר, שאלות פשוטות מאוד של מנהלי השיווק מצריכות ניתוח מורכב מאוד כדי לספק תשובות טובות ובזמן אמת. מבנה הציוצים, לכאורה פשוט, הוא רצף של טקסט במידע אחד, אך ניתוחו מורכב כשמחפשים מגמות וסנטימנטים בטקסט הלא מובנה הזה. את ניתוח ים הנתונים הזה ביצע אליסון בזמן אמת על מכונות Exadata and Exalogic של אורקל.

## תוכניות שותפי הענן החדשות

בכנס הוקדש לראשונה מסלול יומי לשותפים בלבד, בנוסף לכנס החד יומי השנתי ביום שלפני פתיחת הכנס. חשיבותם של השותפים עולה אם כך בעיניה של צמרת אורקל, ובעיקר אצל לארי אליסון, המייסד והמנכ"ל זה 35 שנים, ומארק הרד, הנשיא זה כשנתיים. במרכז הכנס השנה עמדה המדיניות של אורקל לעבור עם כל מוצרי התוכנה והחומרה שלה לעידן הענן.



"עם הענן של אורקל אנו מכריזים על הזדמנות חדשה וחסרת תקדים לשותפיו", אמר ג'רסאן אלטהוף, סגן נשיא בכיר לערוצים וקשרים בינלאומיים באורקל. "עם היכולת ליישם, לפתח או למכור את הענן של אורקל - שותפים יכולים לספק שירותים ופתרונות מובילים חדשים, כדי להגיע לשוק מהר יותר וביעילות רבה יותר, להגדיל את מספר ההזדמנויות העסקיות שלהם וכן את הרווחים מאורקל". כך, חלה עלייה במכירות החומרה של השותפים בלא פחות מ-187%



אורקל רוצה להרחיב את רשת השותפים העולמית שלה, OPN, זאת, במטרה להגדיל המכירות ונתח שוק כשהיא עוברת לעידן הענן, במהלכו הם ימכרו את מוצריה להפעלה במתקן on premise (כרגיל) או בענן (ציבורי או פרטי, או הברידי) או בשניהם גם יחד בגמישות מעבר לפי העומסים

PaaS. בנוסף, היא מציעה שלוש דרכי מימוש: ענן פרטי, ענן ציבורי וענן היברידי. שלושתן יוצעו בשלמותם על תשתיות אורקל: חומרת אקסה דטה X3, Exalogic Elastic Cloud-1 ותוכנת בסיסי הנתונים וכל היישומים שלה. אורקל תפעל עם לקוחותיה ושותפיה בהקמת עננים פרטיים במתקני הלקוח, על ידם וגם בעצמה, ותנהל אותם עבור הלקוח על ידי צוותים שלה. זאת, לצד העננים הציבוריים שלה המספקים את היישומים שלה כשירות. עם הצעה רחבה שכזאת, גם אורקל יודעת שהיא חייבת ללכת ללקוחות עם שותפים. נכון שכבר היום חלק גדול של הכנסותיה



אמינה ובטוחה, עתירת ביצועים וברמה ארגונית לבניית והרצת יישומים עסקיים קריטיים. הוא מספק גם תמורה ופרודוקטיביות מיידיים למשתמשים עסקיים ולמפתחים באמצעות שירותי ענן ארגוניים שימושיים משולבים, מאובטחים ועשירים במיוחד.

## לשחרר את הפוטנציאל של הענן

מטרת אורקל לאפשר לשותפים לשחרר את הפוטנציאל של הענן. כך, החברה עוזרת לשותפים שלה לעמוד בדרישות של הלקוחות לפתרונות

ענן פרטיים, ציבוריים והיברידיים. המערך המקיף, הכולל את חמש תוכניות שותפי ענן חדשות של אורקל, מספק לשותפים את האפשרות לבחור את הדרך בה הם מקדמים את העסקים שלהם בענן. הם יכולים לבנות עננים פרטיים, לספק שירותים תורמי ערך, למכור את הענן של אורקל או לפתח יישומי ענן חדשים. בכל מקרה, יש לה את התוכנית המתאימה לכל שותף כדי ליצור יותר הזדמנויות עסקיות ולספק תמורה גדולה יותר ללקוחות.

ההצעות החדשות לשותפים של אורקל בענן כוללות את Oracle Cloud Builder Specialization - הצעה המאפשרת לשותפים למתג עצמם כמומחים בתחום. ההצעה מספקת לשותפים שמוכרים ומגישים הצעות חומרה ותוכנה של אורקל, את המומחיות, הכלים וההכשרה להם הם זקוקים כדי להשיג התמחות מבוססת ענן. עם התמחות זו שותפים יכולים לבדל את השירותים שהם מעניקים בשוק ולהציג לראווה את מומחיותם ללקוחות בהתבסס על יכולות בניין הענן הפרטי שלהם. אורקל הציגה ממצאים מעניינים לשותפים המראים ששותפים מתמחים משיגים אחוזים גבוהים יותר של הגשת הצעות וגם סגירת מכירות. שותפים מתמחים מצליחים לדבריה החברה להגיש 54% יותר הצעות וגם סוגרים יותר ב-55% לעומת אלה שאינם מתמחים. כיום, לאורקל יש מעל 5,400 שותפים מתמחים בעולם וכ-21,000 התמחויות. יש לה 15 שותפי יהלום מתמחים המייצרים מעל 40 מיליון דולרים מכירות חוזרות בשנה.

עוד כוללות ההצעות החדשות של אורקל את Cloud Referral Program. באמצעות תוכנית

זו כל אחד מ-25,000 החברים ברשת השותפים של אורקל יכול לקבל עמלות עבור הפניית עסקאות המבוססות על הענן של אורקל לאורקל בעצמה.

בנוסף, ישנן ההצעות Oracle Cloud Specialization Featuring RapidStart - התמחות ב-RapidStart, שנוצרה בחיבור עם קבוצות הפיתוח והיינוץ באורקל, מאפשרת לשותפים לספק הצעות יישום המתאימות לתחומי פעילותם, כדי להביא את הלקוחות למצב תפעולי מהיר בענן של אורקל תוך התבססות על מתודולוגיות ונהגים מוכחים; Oracle Cloud Resale Program, שותפים מומחים שיעמדו בדרישות יקבלו את ההזדמנות למכור את שירותי הענן של אורקל, וליצור תזרים הכנסות חדשות ומשמעותיות לאורך מחזור החיים של מנויי לקוחותיהם לענן של אורקל.

\* הכותב היה אורח אורקל

ממומש דרך שותפיה, אך בשיעור נמוך יותר מול מתחריה - בעיקר מיקרוסופט וסיילספורס, שכמעט כל הכנסותיהם מקורם בשותפים.

כשספק בכיר בתעשייה מציב את עצמו מול כל המתחרים הענקיים בתוכנה, כמו אמזון, גוגל, סאפ ומיקרוסופט, וגם מול ספקי העננים עצמם יבמ ו-HP - הוא חייב לחזק את הקשר עם השותפים. הדרך היחידה המניעה שותפים לפעולה ולבחור באורקל ולא במתחריה היא כמובן דרך הכיס. כלומר, להראות להם שכאשר יאמצו את ההצעות שלה לשיווק פתרונות הענן שלה מכל סוג, הם ירוויחו יותר. שכן השותפים אינם



"השותפים הגלובליים הענקיים של אורקל" גם יבמ מתחרתה הגדולה בחומרה ובתוכנה. 3 חברות, שילוב מערכות הודיות גלובליות: טאטה, אינפוסיס וויפרו; 3 חברות יעוץ ושילוב מערכות בינלאומיות: PwC, דלויט ואקסנצ'ר; שתי חברות יפניות: היטאצ'י ופוג'יטסו; חברת שילוב מערכות אמריקאית ותיקה CSC ואחת צרפתית גלובלית Capgemini. נעדרת: HP - פעם שותפה ראשית, היום מתחרה ביחסים רעועים



מארק הרד מוכתר כ-"אורקל" של ערוץ השותפים בגיליון נובמבר האחרון של מגזין ההפצה הגדול בעולם CRN

משתמשים בפתרונות, הם לא הלקוח הסופי, אלא מוכרים אותם הלאה. אורקל ניצלה את הנוכחות של יותר מ-5,000 משותפיה בכנס כדי להציג את המערך החדש והמקיף של תוכניות, המאפשרות להגברת את פעילותם ורווחיהם בפתרונות הענן שלה. תוכניות ומשאבים אלו עוזרים לשותפים לקצר את הזמן לשוק, ולספק תמורה גדולה יותר ללקוחות עם שירותים ופתרונות חדשים מבוססי ענן.

עוד מציגה אורקל את הענן שלה כשובר את מסגרות הענן המסורתיות ואת מאגרי התהליכים העסקיים. כך, הענן מספק מערך רחב של שירותים משולבים עם גישה לפלטפורמה, יישומים והשירותים החברתיים של אורקל - והכל על בסיס תשלום לפי מנוי. לדברי מארק הרד, הענן של אורקל, עם העוצמה של Oracle Exadata Database Machine ו-Oracle Exalogic Elastic Cloud-1, מספק ללקוחות ולשותפים פלטפורמה

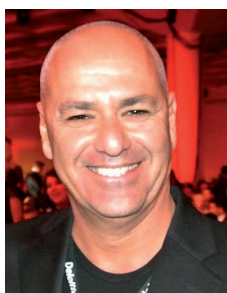


# OEM עם אורקל מייצר הכנסות לכולם

"אנו עובדים עם יותר מ-300 יצואני תוכנה ISV's ו-OEM's וסטארט-אפים, ועם חלק מכריע של חברות שמפתחות יישומים ומוכרות אותן לשוק העולמי", אומר יובל סברוני, סמנכ"ל בכיר ליצואני תוכנה ISV's ו-OEM's באורקל ישראל ♦ לדבריו, "יותר מ-300 יצואני תוכנה מובילים מתבססים על טכנולוגיית אורקל על מנת להצליח בשוק הבינלאומי"

פלי הנמר < צילום: פלי הנמר

חשיבות מיוחדת לקהילת יצואני התוכנה הישראלית הייתה בעת ההכרזה בכנס על בסיס הנתונים החדש Oracle DB 12c העתידי, שיהיה בעל יכולות ייחודיות לפיתוח והרצת פתרונות של ISV's בתצורת ענן. "אנו עובדים עם יותר מ-300 יצואני תוכנה, ISV's ו-OEM's, וסטארט-אפים, ועם חלק מכריע של חברות שמפתחות יישומים ומוכרות אותן לשוק העולמי", אומר **יובל סברוני**, סמנכ"ל בכיר ליצואני תוכנה ISV's ו-OEM's באורקל ישראל. סברוני עומד בראש הגוף זה 15 שנים, מיד לאחר פתיחתו של



יובל סברוני

הסניף המקומי של החברה בישראל, בניהולו של **משה חורב**. "מדובר על שיתוף פעולה של אורקל ישראל עם שוק ההיי-טק הישראלי, שמפתח מערכות ומשווק אותן בכל העולם. יותר מ-300 יצואני תוכנה מובילים מתבססים על טכנולוגיית אורקל על מנת להצליח בשוק הבינלאומי", אומר סברוני. סקר שערכה IDC ישראל העלה, כי 83% מכלל יצואני התוכנה הישראליים

כנס השנתי Oracle OpenWorld ללקוחות ולשותפים של אורקל, שנערך במרכז הכנסים של סן פרנסיסקו, הוא חוויה לכלל לקוחות החברה. הכנס מגלם בתוכו ערך מיוחד עבור יצואני התוכנה הישראליים. מצד אחד, זו הזדמנות עבורם לחשוף את הפתרונות שלהם לקהילת הלקוחות העולמית של אורקל בפני עשרות אלפי המשתתפים בכנס (השנה השתתפו יותר מ-50,000), ובמקביל הם זוכים להשתתף בפורומים ובמפגשים מקצועיים הנערכים בתחומי פעילותם. מצד שני, זו הזדמנות אדירה ליצירת הקשרים הנוצרים בין מנהלי הטכנולוגיות והמוצרים של אורקל בעולם עם יצואני התוכנה ועם הלקוחות שבשטח. כך, היצואנים יכולים לדעת מהי מפת הדרכים של אותם מוצרים וטכנולוגיות ולהיפגש עם מובילי הפיתוח באורקל עצמה, הן פורמלית וגם לא פורמלית - ולקבל עצות מכלי ראשון.

רשימה ארוכה ומכובדת של ISV's ו-OEM's ישראלים השתתפו השנה בכנס הלקוחות והשותפים השנתי של אורקל, בהם: ג'יפרוג, קמיניו, אמדוקס, קומברס, מלאנוקס, פרסייס, פאנאיה וכן LivePerson ונייס מערכות. חלק מהחברות, כמו מלאנוקס, פאנאיה, ג'יפרוג וקמיניו, אף הציגו בתערוכת השותפים הענקית שליוותה את הכנס.



מרכז הכנסים בסן פרנסיסקו, מוסקונה שמו, הפך למעין מכה של תעשיית התוכנה העולמית ושל יצרני התוכנה מישראל, העולים לרגל אליו בכנס השנתי Oracle OpenWorld. השנה הכנס משך מעל 50,000 משתתפים מהעולם, מעל 200 מייצגים ועשרות מנהלי ומקצועני יצרניות ויצואניות תוכנה כחולה לבנה



כרס בייוק (משמאל), סגן נשיא בכיר באורקל העולמית, המנהל את תחום ה-Global ISV's & OEM's, הוא ידיד אישי קרוב של אורקל ישראל ושל יובל סברוני, כפי שזוהי ניתן לראות בתמונות

הם יצואנים מבוססי טכנולוגיית אורקל. לדברי סברוני, מדובר בחברות גדולות ומוכרות - בהן הגדולות והמצליחות ביותר בתחומן, דוגמת אמדוקס, קומברס, Ex-Libris, NDS, ECI ורבות נוספות. "אנחנו מלווים את החברות הללו מהשלב הראשוני, הפיתוח, ולאחר מכן עוזרים להן בשיווק ובמכירות בחו"ל. כך, אנו מקדמים את עסקיהן. כמחצית מהחברות הישראליות יותר מ-150 שעמן אורקל נמצאת בקשרי OEM, כבר מייצרות הכנסות לעצמן ולאורקל. הן מטמיעות על הפלטפורמות שלהן את מגוון המוצרים והטכנולוגיות שלנו", אומר סברוני. אורקל ישראל היא המדינה המצטיינת בצורה בולטת בפעילות Global ISV's & OEM's של אורקל העולמית הן בקצב הצמיחה השנתי והן בתרומה המשמעותית היחסית לכלל ההכנסות של אורקל.



נציגי אגף יצואני התוכנה, ISV's ו-OEM's, אורקל ישראל. מימין: מישל בן אוליאל, זיו עומר, יובל סברוני ובוריס דהב

# אוקיינוס של נתונים

Software AG הכריזה על פתרונות חדשים בתחום ה-Big Data, לרבות פתרון לאיתור הונאות בארגונים גדולים ♦ קארל היינץ שטרייבך, מנכ"ל Software AG: "אנחנו מתמקדים בשוק האמריקני, לא בסין או בהודו"

אבנר פרנק, שליח אנשים ומחשבים לאורלנדו



איתן לב טוב, סמנכ"ל BPE ב-Software AG ישראל. צילום: גיב קנטור

לתפעול עסקי נכון בזמן אמת."

על פי Software AG, מודל המימוש של פתרון ה-CEP לניתוח אירועים מורכבים, webMethods Business Event, מאפשר להשיג זאת באמצעות אסטרטגיה מוגדרת היטב של תבניות מבוססות אירועים. אלה מחפשות באופן פרואקטיבי תבניות מידע ממקורות מסורתיים ולא מסורתיים, ובודקות את ההשפעה על הפעילות העסקית והאסטרטגית ומתאימים אותה לארגון.

## תקנות באזל

תקנות באזל, שמתייחסות לרגולציה בינלאומית של הבנקים, קובעות שהבנקים יצטרכו להקצות מאות מיליארדי אירו על מנת לעמוד בדרישות ההון החדשות. דו"ח שפורסם באחרונה על ידי KPMG הדגיש, כי ללחצי הרגולציה על בנקים ברחבי העולם תהיה השפעה על רווחיות ונזילות, אם המודלים העסקיים לא ישתנו. שינויים אלה חייבים לספק שקיפות בזמן אמת לכל העסקות, שיאפשרו חשיפה מאוחדת של העסק. זו תבוא לידי ביטוי באופן מיידי בדרישות הון חדשות. בנוסף, המודלים העסקיים החדשים חייבים לאפשר זיהוי של התנהגות עסקית לא נאותה וטיפול בה אם תקרה.

הדו"ח של חברת הייעוץ מתייחס לבנקים בכל רחבי העולם. אצלנו, בישראל, בנק ישראל והבנקים המסחריים מחויבים גם הם לתקנות באזל ועומדים גם הם בפני אותם לחצים לשנות את המודלים העסקיים, על מנת לשמור על תקנות באזל, ומוצר דוגמת Software AG CEPS, שנחשף בימים אלה, עשוי להוות התשובה לבעיה.

## מיקוד בארה"ב

Software AG "שמה לה למטרה להתמקד בראש ובראשונה בשוק

Software AG הציגה בכנס השנתי שלה, שנערך באורלנדו, כמה פתרונות חדשים לסיוע לארגונים בתחומי ה-Big Data.

אחרי שחשפה את טרקוטה, המספקת פתרונות לניהול הזיכרון בטכנולוגיית Big Data, מציגה כעת החברה את webMethods Business Event - פתרון לאיתור הונאות בארגונים גדולים. פתרון זה עובד בסביבת Big Data וכולל שילוב עם פתרון טרקוטה.

המוצר פותח לאחר ש-Software AG איתרה צורך במענה, בעיקר עקב השינויים בשיטות העבודה ותנאי השוק. ה-Big Data טומן בחובו יתרונות רבים, אולם יש בו גם לא מעט סיכונים שצריך להתחשב בהם ולהקטין אותם, אם לא לנסות להימנע מהם בכלל. זאת הסיבה שהמנהלים בעידן המודרני נדרשים לגישה פרו-אקטיבית. אחת הדוגמאות הבולטות לכך היא תחום ההונאות הארגוניות. ארגון שמאמץ את פלטפורמת Big Data חייב להכין את עצמו עם כלים לאיתור ולזיהוי הונאות בזמן אמת, וזאת על מנת להקטין כלל האפשרות את הסיכונים העומדים בפניו. חשוב לזכור שבו זמנית, על הארגון לספק מענה מדויק לצרכי הלוקוחות. ניתוח של זרמי המידה האדירים בכמויות ובנפח והשילוב עם מידע היסטורי המאוחסן במאגרי המידע מספק מענה ניהולי מהיר, יעיל וטוב יותר מול מתחרים אחרים. שם המשחק הוא ניהול יעיל, מדויק עם זמינות גבוהה של מידע וידע מתוך האוקיינוס של הנתונים שהארגון נחשף בפניהם בעבודה בסביבת Big Data.

## טכנולוגיית CEP

טכנולוגיית CEP (Complex Event Processing) של Software AG מאפשרת לאנשי הארגון לספק מענה מהיר, בזמן ובמקום המתאים ביותר ללקוח, ובכך למקסם את מגוון המידע, שמגיע ממספר רב של ממשקים עם הלקוח, בצירוף מידע לא מובנה ממיללים, רשתות חברתיות וטלפונים סלולריים.

כל אלה מצטברים לכ-80% מהמידע הקיים כיום בעסקים.

לדברי **איתן לב טוב**, סמנכ"ל BPE (Business Process Excellence) ב-Software AG ישראל, "מקסום כושר התחרותיות באמצעות שיפור תפעולי מהותי הינו פעולה קריטית בתקופה מאתגרת זו של משבר כלכלי עולמי. זיהוי הזדמנויות עסקיות חדשות, נטרול הונאות, צמצום סיכונים והעלויות שלהם תלויים כולם בניתוח כמויות הולכות וגדלות של מידע וזיהוי מה חשוב או מה שונה וחריג בהן. טכנולוגיית CEP, ניהול מידע Messaging-1 In-Memory מהיר, מספקים יחד את התובנות הללו

איתן לב טוב: "על פי

Software AG מודל

המימוש של פתרון

ה-CEP לניתוח

אירועים מורכבים,

webMethods

Business Event,

מאפשר להשיג

זאת באמצעות

אסטרטגיה מוגדרת

היטב של תבניות

מבוססות אירועים"

## קארל היינץ-שטרייבך

### שטרייבך: "ההכרזה

### של Software AG

### בכנס זה היא הגדולה

### ביותר של החברה

### מאז ומעולם. הגרסה

### החדשה של ARIS

### נבחנה ונכתבה

### מחדש, כאשר היא

### מכילה שילובים עם

### פתרון לאינטגרציה

### וניהול Big Data"

או בנקים שצריכים לאשר פעילות עסקית מסוימת, צריכים כיום לבדוק את תקינות הבקשה. כל זה צריך להתבצע בשניות, אחרת הלקוח יעבור לגוף מתחרה. שטרייבך פירט אודות ויזה ופיי-פאל, שבזכות הפתרונות של Software AG מצליחות לספק מענה ללחץ הגובר והולך של לקוחות בעלי ביצועים מהירים. כיצד גוף פיננסי יכול לבצע את הבדיקות במהירות, אבל בו זמנית להקטין את הסיכונים? התשובה היא אימוץ טכנולוגיה שמאפשרת לו לבצע את שתי המטרות בו זמנית. או לפי הסלוגן החדש של החברה: "להגיע לשם במהירות".

האסטרטגיה החדשה של Software AG היא לשווק פלטפורמה ולא מוצרים. ד"ר וולפראם יוסט, מנהל הטכנולוגיות של החברה, חשף כיצד החברה מתכוונת לממש את האסטרטגיה. "הרעיון המרכזי הוא לשלב טכנולוגיה מוכחת, אשר מסוגלת להתאים את עצמה לשינויים, עם פיתוח פתרונות חדשים לצרכים

ודרישות שלא היו בעבר. כיום, חברות מפתחות פתרונות ומוצרים קודם כל לסביבת המובייל, ורק אחר כך מתחילים לפתח גם מוצר לשולחן העבודה". ההכרזה של Software AG בכנס זה היא הגדולה ביותר של החברה מאז ומעולם. הגרסה החדשה של ARIS נבחנה ונכתבה מחדש, כאשר היא מכילה שילובים עם פתרון לאינטגרציה וניהול Big Data, הכולל ניהול תהליכים עסקיים מבוססי משתמשים. יוסט הציג את אחד היתרונות הגדולים של הפלטפורמה המדוברת - השילוב בין כל המרכיבים להצלחת הארגון. לדבריו, "נגמרה התקופה שכל יישום או מערכת בארגון עבדו בנפרד ותקשרו בינם לבין עצמם ועם גורמים מחוץ לארגון בעזרת ממשקים שפותחו ספציפית לכל מערכת או יישום. מדובר אמנם בתהליך מוכר שלא מעט חברות אימצו, אבל הביצועים עדיין לא היו מהירים וטובים מספיק. ארגון שעובד עם בסיס נתונים יחסי חושף את עצמו לבעיות בביצועים בעת שליפה או עיבוד המידע ועדכנו בטבלאות השונות של בסיס הנתונים".

יוסט הוסיף, "למה בכלל צריך לעבוד ככה היום? בעידן המודרני, ההתמודדות עם Big Data קשה מאד למי שעובד עם בסיסי נתונים יחסיים. הפתרון הנכון והמתאים נמצא בעבר - Software AG Adabas, שמציע בסיס נתונים לא יחסי ומאפשר זמני תגובה וביצועים שקשה מאוד להגיע אליהם במערכות עם בסיסי נתונים יחסיים".

## הרשת החברתית של התהליכים העסקיים

Software AG הציגה אסטרטגיה חדשה של פלטפורמה אחת לארגון, במקום סדרה של מוצרים שונים שמחייבים תחזוקה שוטפת של הקישוריות ביניהם. ד"ר וולפראם יוסט, מנהל הטכנולוגיות של Software AG, ציין מושג חדש בעולם ה-IT וה-BPM - ניהול תהליכים חברתי (Social BPM). הכוונה בכך היא לשיתוף מלא של כל הגורמים המעורבים בתהליך העסקי של הארגון - לא רק אנשי IT, מנתחי עיסוקים ואנשי עסקים, אלא שיתוף פעולה של כל הגורמים. כך, נמנע מצב שבו תהליך עסקי עובר ניתוח ואישור של הגורם המבצע, אולם כאשר אחד הפרמטרים משתנה, לא מערבים את הגורם המדובר - והשינוי מתבצע על ידי הטכנולוגיים בארגון.

האמריקני, אמר מנכ"ל החברה, קארל היינץ-שטרייבך, בכנס. לפי התכנון של החברה, שוק זה צפוי להיות במרכז הפעילות וההכנסות של החברה ב-10 השנים הקרובות.

שטרייבך חשף את האסטרטגיה החדשה של Software AG, שנועדה למתג אותה כמוביל עולמית בשלושת התחומים המרכזיים של תעשיית ה-IT בעשור הקרוב: אינטגרציה, ניהול תהליכים עסקיים וניהול Big Data. לדבריו שטרייבך, אלו הם שלושת התחומים שמעסיקים ומעניינים כעת הן את הלקוחות הקיימים והן את שוק היעד של החברה.

"השוק האמריקני היא שוק דינמי", אמר שטרייבך, "אשר מאמץ ומסתגל לשינויים במהירות. הגישה של ארגונים בארה"ב היא לבחון את הבעיות במודל 'מלמעלה למטה', ולכן הם בוחנים את המטרות וכיצד אפשר להגיע אליהן במהירות - לעומת ארגונים באירופה, שבוחנים



קארל היינץ-שטרייבך, מנכ"ל Software AG

הבעיות במודל ההפוך". שטרייבך הוסיף, כי "זו הסיבה שבאירופה לוקח הרבה יותר זמן לארגון לאמץ טכנולוגיה ופתרונות חדשים בהשוואה לארה"ב. בסין ובהודו, וגם באפריקה, הטכנולוגיה בארגונים עדיין בשלב ההתהוות שלה, ולכן ארגונים רבים באזורים אלו בוחנים פתרונות אד-הוק לבעיות ואתגרים, כגון הטמעת חבילות תוכנה ERP או CRM, ועדיין לא הגיע לשלב הבגרות בו נמצאים הארגונים בארה"ב. זו עוד סיבה מדוע Software AG שמה לה כאסטרטגיה להתמקד בתקופה הקרובה בארה"ב כשוק יעד מרכזי".

"יש לזכור", המשיך שטרייבך, "כי הפתרונות של Software AG היו מסורתית חלק ממערכות לגאסי, ולכן חלק מלקוחות החברה עובדים עמה כבר למעלה מ-30 שנים. לקוחות אלו מהווים ההזדמנות להגדיל ולהרחיב את פעילות החברה בשווקים הארגוניים. זאת, מאחר שהם מתחילים לחפש כעת פתרונות לעולם העסקי החדש - לאתגרים כמו אימוץ טכנולוגיות חדשניות באינטגרציה עם פתרונות קיימים, לשינויים מהירים בתהליכים העסקיים המחייבים גמישות לא פשוטה כשמדובר בארגון כמו בנק או חברת ביטוח, ובעיקר ל-Big Data שהולך וגובר ככל שיותר אפליקציות ויכולות תקשורת נכנסות לשוק". הוא השתמש בעצמו כדוגמה, וציין כי כשעבד במרצדס-בנץ לפני הרבה שנים, עבדו כמעט 11 שנים על מוצר חדש, בעוד שהיום הדבר לוקח כחמש שנים בלבד - כל זאת בזכות הטכנולוגיה החדשה שאימצה החברה.

## לקוחות פיננסיים - ביצועים מהירים

דוגמה נוספת שציין היא עולם ההונאות הפיננסיות. חברות אשראי



webMethods 9.0 מספקת מענה לכוחה ולתרומתה של המדיה החברתית באמצעות webMethods Pulse. המוצר מספק תדירות בזמן אמת למכשיר הנייד, ומאפשר אינטראקציה של שיתוף מידע ומיקור המונים בין אנשים ואירועים עסקיים מהותיים, לטובת שיפור וטיוב התהליך העסקי. לשאלתנו היכן תהיה Software AG בעוד חמש שנים, השיב שטרייבך, כי החברה תהיה חזקה וגדולה יותר, ואחת המובילות בתחום ה-Big Data ומיחשוב ענן. "אנחנו נהיה במצב טוב יותר מהיום, זאת בזכות יכולת הפיתוח המצוינת שלנו והפלטפורמה שאנחנו מכריזים עליה כעת", אמר מנכ"ל החברה.

### צורכי מודיעין צבאי

באשר להתאמה בין הפלטפורמה החדשה לשימוש לצורכי מודיעין צבאי, ענה שטרייבך שהגרסה החדשה של webMethods 9.0, יחד עם הגרסה החדשה של פלטפורמת ניתוח התהליכים העסקיים ARIS 9.0, המושקת גם היא בימים אלו - יכולה לסייע לא רק לצבא, כי אם גם לארגונים עסקיים. זאת, מאחר שכולם צריכים כלים שיאפשרו להם לאתר את המידע הרלוונטי להם במהירות מתוך ים המידע. "ארגון, צבאי ואזרחי כאחד, מוצא את עצמו מתמודד מול כמויות אדירות של נתונים ומידע, ואם הוא לא משתמש בכלים שמסייעים לו הן בזמני תגובה והן בנייתם ואנליטקה - הוא עלול להיכשל במשימותיו", השיב שטרייבך. כדוגמה, ציין המנכ"ל את ויזה, שבכל רגע נתון משרתת מאות מיליוני לקוחות. "עיכוב של כמה שניות בביצוע בדיקות האימות של טרנזקציה עלולה לגרום לנזק כספי לארגון, ולשם בדיקת אנחנו נכנסים עם הפלטפורמה שלנו".

עוד הוסיף שטרייבך, כי הוא מעריך מאוד ואוהב את ישראל. לדבריו, הוא גאה מאוד בסניף המקומי ובמרכז המ"פ, המבוסס על שני סטארט-אפים ישראליים ותיקים - ג'אקדה ואפלינקס. שאלנו את שטרייבך כיצד הוא מתכוון לשלב בין התמקדות בשוק האמריקני ובין העבודה עם שאר מדינות בעולם, והוא השיב כי "Software AG לא נטשה ולא נוטשת לקוחות שלה. ההפך הוא הנכון: לחברה לקוחות נאמנים יותר מ-30 שנה, כאשר הפלטפורמה החדשה מיועדת ללקוחות קיימים ולקוחות חדשים כאחד. אנחנו רואים בשוק האמריקני הזדמנות גדולה להגדיל את ההכנסות שלנו, אבל בוודאי שלא על חשבון על שאר המדינות".

לסיכום, שאלנו את שטרייבך האם לדעתו יש סיכוי שחברתו תימכר לאחת הענקיות העולמיות, תוך רמיזה לכיוונה של HP. הוא דחה את הרעיון על הסף, ואמר, כי "אנחנו חברה חזקה ששוויה כ-3.5 מיליארד דולרים, עם פלטפורמה חזקה ויכולות מוכחות לאורך יותר מ-30 שנה. אין סיבה שנחפש קונה. מבנה הבעלות של החברה מאפשר לנו לשמור על העצמאות שלנו, ואני לא רואה סיכוי שהחברה תימכר. להפך, אנחנו רוכשים חברות וטכנולוגיה כל הזמן על מנת לממש את החזון שלנו - לעזור ללקוחות להגשים את מטרותיהם במהירות. לשם אנחנו הולכים".

\* הכותב היה אורח חברת Software AG

על פי יוסט, ניהול התהליכים העסקיים לא מסתיים בהשקעה הראשונה של התהליך ובהטמעה שלו. אלו, לדבריו, מהווים רק את השלב הראשון בעבודה, כאשר לאורך הזמן - ולעיתים אפילו בתכיפות גדולה - אותו תהליך צריך לעבור שינויים ועדכונים מסיבות שונות. כאשר זה קורה, הוסיף יוסט, כל השחקנים מיועדים ומעורבים, וכך נמנעות תקלות רבות בעבודה השוטפת של הארגון.

על פניו, דומה כי אין חדש ב-Software AG. אולם לאחר שיחות עם יוסט, מנכ"ל החברה קארל היינץ-שטרייבך ובכירים נוספים שלקחו חלק בכנס, אפשר לומר כי ההיסטוריה חוזרת על עצמה עם טוויסט מסוים - יש שיפורים ושינויים משמעותיים בטכנולוגיה ובפתרונות ש-Software AG הכריזה עליהם, שהופכים את הפלטפורמה לייחודית ואטרקטיבית יותר. הכלל הזה נכון לגבי בסיס הנתונים Adabas, שנראה היה שאבד עליו הכלל ועתה הוא זוכה לפריחה מחודשת, כאשר הוא משתלב בפתרונות החדשים ומאפשר ללקוחות לקבל ביצועים מהירים, גמישות ויכולת עבודה הן עם יישומים בסביבת ענן והן עם יישומים העושים שימוש ב-Big Data-3.

### ניהול התהליך העסקי בארגון

יוסט ושטרייבך דיברו בהרחבה על השילוב בין הפתרונות שהחברה מציעה כעת, ועל היתרון בפתרון אחד מקיף עבור הלקוח. "כאשר מדברים על ניהול תהליכים עסקיים בארגון, אי אפשר לדבר על שימוש במוצר ספציפי לכל שלב בתהליך. תהליך עסקי בארגון משלב כמה וכמה יחידות שונות, וברוב המקרים מחבר טכנולוגיות וסביבות עבודה שונות. כך, למשל, באחד השלבים בתהליך יש שימוש במובייל, ובתהליך אחר שימוש מסיבי בבסיס הנתונים", אמרו. לטענתם, "בעבר נהוג היה לספק מענה לכל שלב בנפרד ולחבר אותם עם ממשקים אד-הוק. כיום, הפלטפורמה של החברה מספקת סט כלים אחד ואחיד, המאפשר שילוב של כל הטכנולוגיות בין אם מדובר באינטגרציה ובין אם מדובר בניהול המידע".

אחד ממרכיבי הפלטפורמה הוא פתרון ניהול התהליכים העסקיים. כך, חשפה החברה במהלך הכנס את WebMethods 9.0 - גרסה חדשנית ומתקדמת המאפשרת שילוב בין ניהול Big-Data, ניהול תהליכים עסקיים, יישומים מבוססי ענן, יישומים המוטמעים במכשירים ניידים ויישומים המוטמעים בתחנות עבודה רגילות. כמו כן, הגרסה החדשה עובדת בשילוב מלא עם פתרון טרקוטה (Terracotta) בתחום ניהול זיכרון In-memory, להשגת ביצועים מהירים בטיפול בכמויות עצומות של מידע. בנוסף, גרסת webMethods 9.0 כוללת את webMethods CloudStreams, המאפשר לארגון לממש עבודה בסביבת מיחשוב הענן של החברה, ושילוב בין מוצרים מבוססי ענן במודל תוכנה כשירות (SaaS) לבין מוצרים המותקנים בתחנות הקצה - הן בעמדת עבודה שולחנית והן ביישומים בסביבת המובייל, זאת בעזרת webMethods Mobile Suite, המאפשר לפתח במהירות יישומים ניידים.



<http://4x4-bi.events.co.il/save-the-date>



**לפרטים נוספים:**  
כרמית ג'אן מסדנת 4X4  
פקס 03-7600668  
טל 03-7330733 שלוחה 3790  
[carmitj@pc.co.il](mailto:carmitj@pc.co.il)



# 2012 Virtualization

## Completion of the Revolution

יום ב', 3 בדצמבר 2012 | Avenue, Airport City



פיני כהן  
אנליסט בכיר, STKI



אריק לב, מנכ"ל  
DATAMANAGE



Adi Gelvan  
ACTIFIO



בן חגי  
VMware ISRAEL



טל שחם  
מיקרוסופט

ועידת Virtualization 2012, תדון בהיבטים המעשיים של השלמת המהפכה, מהם האתגרים הניצבים בדרך, מהם הפיתרונות, מיהם השחקנים הקיימים, מיהם השחקנים החדשים, איך יראה המסע להשלמת המהפכה

### בין ההרצאות:

- מעבר לוירטואליזציה: מי יכול ללמד את ה-IT טריק אחד או שניים, פיני כהן, STKI
- VMware vCenter Operations: Next generation monitoring where are we now, where can it be expanded  
איציק רייך, Advisory vSpecialist, EMC Israel, VMware Israel, Sr. Systems Engineer, בן חגי
- Why Windows server 2012 Hyper-V is a game-changer  
טל שחם, מנהל תחום טכני- Data Center במיקרוסופט
- דותן גוטמכר, מומחה לפתרונות תשתיות, TERASKY
- Actifio - When data protection becomes data availability  
Adi Gelvan, Actifio - Regional Manager, Actifio
- Delphix - Database Virtualization  
Jamie Stone, Regional Director, EMEA at DELPHIX
- The Future of Storage Virtualization  
Arik Lev, CEO, DataManage
- Data Center Virtualization and Automation
- Yosef Yakovich, Manager, Infrastructure & Knowledge Management Technologies, IAI

לחסימות: פנה לנטלי, 03-7330770, natali@pc.co.il



# המגן

ארט קוביילו, יו"ר RSA: "ארגונים חייבים לשתף פעולה בהגנה מפני מתקפות" ♦ "האויבים הופכים למתוחכמים יותר והמתקפות הופכות לחזקות יותר. לכן, עסקים חייבים לשתף מידע ודרכי פעולה בהגנה", אומר קוביילו - סגן נשיא אקזקוטיבי ב-EMC ויו"ר פעיל של RSA, חטיבת האבטחה של EMC - בראיון לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, כמו שהבנקים משתפים ביניהם פעולה כדי לשפר את תגובותיהם באבטחת מידע, כך יכולים לעשות זאת גם ארגונים במגזרים אחרים

פלי הנמר, שליח אנשים ומחשבים ללונדון \* < צילום: פלי הנמר

הקשר הישראלי שלו החל כאשר רכשה RSA את סיוטה הישראלית בשנת 2005, תמורת כ-145 מיליון דולרים. עם השלמת העסקה, הפכה RSA למובילה העולמית גם בהגנה על ארגונים פיננסיים מפני מתקפות לגניבת נכסים. צוות מעבדות RSA בישראל נוסד על בסיס עובדי סיוטה. מאז הרכישה גדלו המעבדות, והן מעסיקות כיום מעל 150 מומחים, המנטרים את הרשת העולמית ללא הפסקה - 24 שעות ביממה, שבעה ימים בשבוע. קוביילו כבר ביקר במעבדות החברה בישראל, והוא עתיד לבקר שנית בתחילת השנה הבאה, לאחר שנענה להזמנתו של **אלישע ינאי** - יו"ר איגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה בישראל. במהלך הביקור ישמש קוביילו כמרצה הפותח בכנס השנתי של האיגוד, שייערך ב-17 בינואר במלון דיוויד אינטרקונטיננטל בתל אביב. פגשתי את ארט קוביילו הנמרץ בכנס השנתי של משתמשי RSA באזור EMEA, שנערך בחודש שעבר במרכז הכנסים הילטון-מטרופול שבלונדון.

מתחילתה ולאורך ההיסטוריה שלה, תעשיית אבטחת המידע תמיד נמצאת במצב אפולוגטי, כשהיא נעה בין הצטדקות על חובת ההשקעה בהגנה לבין הדיפת הטענות שהיא ממציאה את איומי האבטחה כדי לייצר לעצמה פעילות והכנסות. המקרה המובהק ביותר היה בשנות השמונים של המאה הקודמת, כאשר תקפו את העולם וירוסים חדשות לבקרים, עד שבתעשייה תהו מי מייצר ומפיץ וירוסים אלה? מה דעתך, כמוביל עולמי של תעשיית האבטחה,



"ההתקפות על נכסי המידע של הארגונים והממשלות בעולם רק הולכות והופכות למתוחכמות ונועזות יותר", ארט קוביילו, RSA - חטיבת האבטחה של EMC

**על טענות אלה שמועלות מעת לעת?**  
"ראשית, אני לא תופס את הגישה של הספקים כהצטדקות כלל, כי האיומים אכן קיימים והם הולכים ומתגברים - החל מימי הפצת הווירוסים בשנות השמונים ועד למלחמת הסייבר של ימינו. כיום כבר אין מתקפות של וירוסים, כי ההגנות שבתוך מערכות ההפעלה חזקות מאוד ויודעות לטפל גם בוירוסים ללא חתימה, כלומר וירוסים חדשים

**ארט קוביילו** פועל כבר יותר מ-30 שנה בתעשיית ההיי-טק, מתוכן 17 בליבת תחום אבטחת המידע. ב-1995 הצטרף ל-RSA, וכמנכ"ל הביא אותה ממחזור של 25 מיליון דולרים בשנה, ליותר ממיליארד בשנת 2007, כאשר נרכשה על ידי ענקית האחסון והתוכנה EMC. כיום משמש קוביילו כסגן נשיא אקזקוטיבי ב-EMC ויו"ר פעיל של RSA - חטיבת האבטחה של EMC. אחריותו כוללת גיבוש האסטרטגיה של RSA וניהול פעילותה היומיומית.

כלומר קוביילו מנהל את שני המישורים המקבילים והמשלימים: האסטרטגי והטקטי כאחד. הצלחתו המרשימה בהובלת RSA ובמיצובה כמובילה העולמית באימות דו-גורמי (Two Factor Authentication), בהצפנה ובניהול זהויות וגישה, כמו גם השתתפותו בוועדות נשיאותיות בארצות הברית המייעצות בנושאי אבטחה - קבעו את קוביילו כמוביל דעה עולמי ובר-סמכא בתחום.





תום הייזר, נשיא RSA, לאחר שהצליח לעורר את המודעות לסכנות ההתקפות על המידע, ממליצה RSA להגביר את שלב ההבנה כיצד מתמודדים עם המציאות החדשה, ומציעה כלים וטקטיקות חדשות לכך

הברית וגם על איראן ועל מתקני הגרעין שלה. אף מדינה, לא זו שיזמה את ההתקפה וגם לא זו שביצעה אותה, הזדרזה להודות בכך. באופן טבעי, כל המדינות מתעלמות ומעדיפות לפזר עמימות. אבל כל מי

שטרם התגלו. אך התקפות על נכסי המידע של הארגונים והממשלות בעולם, רק הולכות והופכות למתוחכמות ונועזות יותר. מתברר שנוצר שיתוף פעולה בין גורמים ברמה של מדינה ובין גורמי עולם תחתון ופשע, המתמחים בפריצה לארגונים מבלי להשאיר סימני חדירה או להעיר את מנגנוני ההגנה של המותקפים.

"אגב, המדיה שמשמשת שופר לדעות ולתובנות שהזכרת, אינה חשופה לכל מה שקורה בתחום העולם הזה של מתקפות ברשת העולמית. לנו, כחברות אבטחת מידע, אין אינטרס לגלות את כל מה שאנו יודעים ואת כל מה שגילינו, מטעמים ברורים - של השארת הגורמים העוינים באפילה. ידוע הוא שיותר קל לתקוף מאשר להגן, לכן אין סיבה לספק לתוקפים מידע חשוב שנצבר בידי המתגוננים".

**התעשייה טוענת, כי גורמים מדינתיים הם בין התוקפים בזירת הסייבר. מאז התקיפה המפורסמת על RSA, לפני כשנה וחצי, גם אתה ציינת זאת בנאומו הפתיחה שלך בשני הכנסים האחרונים של RSA. עם זאת, אף**

**אחד מהטוענים אינו מזכיר מדינה כלשהי בשמה. כך יוצא שכל מדינה עשויה להיות חשודה, או שהאשמות הללו הן ניהושים בלתי מבוססים. מה דעתך?**

"אכן, האמת היא שמדינות הצטרפו למתקפות בעולם הסייבר, כי כדי לייצר התקפות כל כך מתקדמות על ארגונים שמשקיעים רבות באבטחת מידע, חייבים משאבים ברמה שרק גורמי-על ברמת המדינה מסוגלים לגייס. מדינות נעזרות בגורמי פשיעה מקומיים ובינלאומיים, כדי לפרוץ לארגונים שיש להם מידע שחשוב לארגון המדינתי התוקף. יש גם מתקפות ברמה מדינתית שהמטרה בהן אינה להשיג מידע מודיעיני, צבאי ו/או עסקי, אלא להסב נזק למדינה המותקפת. למשל, המתקפות על אסטוניה, על גיאורגיה ועל מוסדות בברזיל ובארצות



תום הייזר, נשיא RSA, מציג את הדו"ח בכנס השנתי של RSA לאזור EMEA

שמעורב בתעשיית האבטחה יודע מי עושה מה ומתארגן להגנה בהתאם. אני ממליץ לארגונים ממשלתיים ועסקיים להיערך להגנה ולהתקפת-נגד בשיתוף פעולה, כדי להגביר את סיכוייהם".

**תשובתך מובילה אותי לשאלה הבאה: בכנס אתה טוען, שאף ארגון לא יוכל יותר להתגונן לבדו בנפרד מארגונים אחרים, כי עוצמת המתקפות הולכת וגוברת, ולכן הארגונים יצליחו מעתה לעצור התקפות רק בעבודה יחדיו ובשיתוף גלוי וצמוד. למי אתה קורא לעבוד יחדיו והאם יכולים להיווצר שיתופי פעולה ברמת ארגונים וגם ברמת המדינות?**

"ראשית, אני קורא לארגונים עסקיים. הם חייבים להתארגן יחדיו להגנה מפני ההתקפות החזקות המאיימות עליהם ועל ארגונים



ארט קוביליו פותח את הכנס השנתי RSA 2012

ארגוני אבטחה. אני מציע דגם של אבטחה מונחית מודיעין, שמבוסס על הבנה מעמיקה ותעדוף מחדש של סיכונים עסקיים ומתמקד באסטרטגיות למיתון סיכונים. הטמעת אסטרטגיות אלה מייצרת ארגונים עמידים בפני איומים, הפועלים בהלימה ובתאימות לתקנות (Compliance). עוד תובנה שאני מציג בכל עת היא, שהמצב המצוי לעומת הרצוי הוא ש-80% מתקציב האבטחה בארגונים מיועד להגנה מפני פריצות ונוזקות למיניהן, ורק המעט שנותר הולך למעקב, ניטור ותגובה. המטרה היא ליצור איזון בין התקציבים, ולהביא למצב שבו תקציב התגובה, כלומר ההתקפה, יצמח לכדי שליש.

"לגבי השאלה, מה יוצא לי ול-RSA מנאומי ה'תוכחה' שלי, ובכן כך מזהים אותי ואת RSA - כמבינים את התחום וכמובילים את אבטחת המידע בארגונים. הקהל שומע מה יש לנו להציע למנמ"רים כפתרונות מוכחים לבלימת ההתקפות להגנה על הנכסים הפיננסיים ונכסי המידע. RSA מוכרת בעולם כמובילה באבטחת המידע מאז התחלנו להציע פתרונות, ועתה המנמ"רים נוכחים שאנו מתחדשים ומתעדכנים, כי יש לנו מידע מובהק ומוכח של מציאות הסייבר ופתרונות האבטחה שלנו מדויקים ואמינים. ההוכחה היא שאנו ממשיכים לצמוח".

**כמי שמכיר ומוקיר את השוק הישראלי, חברות האבטחה בו והרמה הגבוהה של האנשים הפועלים בו, איך אתה רואה את התפתחות שוק אבטחת המידע הישראלי ומה בדבר רכישת ידע ו/או חברות מקומיות?**  
"כולם מכירים את ה'סוד' וגם אני שותף לו: ישראל ואנשי אבטחת המידע שלה הם מהטובים בעולם. החממה הטובה בעולם היא הצבא הישראלי וזרועות המודיעין שלו, המובילים באבטחת מידע ובהתקפות מתקדמות ביותר - כך לפחות לפי המתפרסם במדיה הגלובלית. יש לנו פעילות מעמיקה ורחבה של ניטור הרשת העולמית מפני חדירות ופריצות, כשירות מתקדם לאלפי בנקים ומוסדות פיננסיים בעולם וגם מעבדות פיתוח למוצרי אבטחת מידע. בקרוב יתמנה מנכ"ל חדש לפעילות של הצוות, והוא יהיה איש מקצוע בכיר מהמעלה הראשונה. "ייתכן שבעתיד נרכוש טכנולוגיות או חברות אבטחה ישראליות נוספות. במבנה של EMC יש מנהל פיתוח עסקי ברמת החברה כולה וגם מנהל מיוחד לפיתוח עסקי ורכישות ומיזוגים, המקדיש את זמנו לחסיבת אבטחת המידע, RSA. כלומר, אנו רציניים ביותר להמשיך ולצמוח - הן

אחרים הקשורים אליהם בקשרים עסקיים. כל שרשרת הערך של כל ארגון חשובה להתקפה. לא מדובר רק בארגונים גדולים או ביטחוניים הקשורים לממשלות, אלא גם בעסקים קטנים המשמשים כספקים לאחרים. לכן, חייבים לשתף מידע ודרכי פעולה בהגנה.

"אפשר לראות את שיתוף הפעולה שקיים כבר שנים רבות בין הגופים הפיננסיים בעולם. הבנקים, הכפופים לרגולציה חזקה ונתונים לתקנות ממשלתיות, משתפים ביניהם פעולה כדי לשפר את תגובתיהם גם באבטחת מידע. סיבה חשובה נוספת היא המוצר של הבנקים, שהוא 'כסף', והערך של הגנה עליו מפני מתקפות ברור לכולם. אך כמו המגזר הפיננסי, יכולים לעשות זאת גם ארגונים במגזרים אחרים. בטווח הארוך, אני בטוח שיקומו שיתופי פעולה כאלה במגזרים נוספים, שיחצו גבולות מדינתיים ויגלו את הערך הגדול של שיתוף הפעולה לעומת התגוננות של כל גוף בנפרד - אפילו גורמים שמתחרים זה בזה".

**אתה פותח כל כנס של RSA בהטפה כיצד להתגונן, בהסברים לאן הולכת התעשייה ובעיקר מעודד את המנמ"רים בארגונים להעלות את המודעות שבחשיבות השקעת משאבים באבטחת המידע. מה יוצא ל-RSA מהרצאותיך? בסופו של יום, אתה אחראי להגדלת ההכנסות של החברה?**

"נכון שאני תמיד נושא נאומים ברמת-העל של תחום האבטחה ומקפיד לחשוף את המגמות החדשות בפריצות הגנה ובהתקפות על ארגונים. כיום כבר אין צורך לעורר את המודעות לאבטחת המידע ואף לא להגביר אותה, כי כולם מודעים - ממנהל אבטחת המידע בארגון, דרך המנמ"ר ועד צמרת ההנהלה והמנכ"ל. היום חייבים ללמד את הארגונים להשתמש בשיטות אבטחה מבוססות בינה עסקית ובמודיעין כלכלי ומעין צבאי. המודלים העדכניים של אבטחת המידע אינם מתקדמים במהירות מספקת לביצוע המעבר מאבטחה מבוססת היקף, לאבטחה מונחית מודיעין. זאת, בעוד שהאויבים הופכים למתוחכמים יותר. אסטרטגיות, גישות וטכנולוגיות מיושנות, מונעות מארגונים להתגונן בצורה יעילה מפני סיכונים שמתפתחים במהרה.

"אני גם טוען מעל כל במה שניתנת לי, שההקצאות הבלתי מאוזנות בתקציבי האבטחה, המחסור בכוח אדם מיומן ופער התפיסה לעומת המציאות, מהווים את האתגרים המרכזיים הפוגעים באפקטיביות של



## כלי חדש למניעת פריצה לבסיסי נתונים פיננסיים

בכנס הציגה RSA לראשונה את כלי חדש למניעת פריצה לבסיסי נתונים פיננסיים - RSA Distributed Credential Protection, המערבב ומסדר את הנתונים באופן אקראי. כך, המידע מחולק לשני שרתים שונים, והתוקפים אינם יכולים לפענחו גם אם חדרו לאחד מהם ואפילו לשני. הכלי יהיה זמין ללקוחות בסוף השנה.

הטכנולוגיה המדוברת מיועדת להגן על סיסמאות כניסה ופרטי זיהוי סודיים אחרים השמורים בבסיסי נתונים מפני התקפות מקוונות. הכלי החדש, שמתוכנן לעבוד עם כלי הגנת סיסמאות קיימים, מסוגל לצמצם באורח דרמטי את הסבירות להתקפות בזק (Smash-and-Grab) על שרתי סיסמאות באמצעות סידור הנתונים באופן אקראי. מומחי RSA הבחינו שלאחרונה מתרבות יותר דווקא ההתקפות על שרתי הסיסמאות האחוריים (Back-End) שבמרכז הנתונים, במקום התקפה ישירה על השרתים הקדמיים (Front-End) המנהלים את הזהויות של הלקוחות. התקיפות הללו גורמות נזק רב ללקוחות, קמעונאים ופורטלים פיננסיים,

אורגנית והן על ידי רכישות. ישראל היא תמיד מקום מעניין לאתר בו את הדבר הבא בטכנולוגיה בכלל ובאבטחת מידע בפרט.

## דרכי התגוננות לאיומי אבטחה במובייל

RSA, חטיבת אבטחת המידע של EMC, פרסמה דו"ח חדש של מועצת החדשנות באבטחת עסקים (SBIC) (Security for Business Innovation Council) - גוף המורכב מ-19 מנהלי אבטחת מידע בארגונים בינלאומיים. זאת, במסגרת הכנס השנתי RSA 2012, שנערך באחרונה בלונדון.

הדו"ח מתייחס לגידול המתמשך במספר המכשירים הניידים בארגונים, ומשתף את הקוראים בתובנות המומחים כיצד יש להתייחס לאיומי האבטחה במכשירים אלה, תוך כדי מיקסום ההזדמנויות העסקיות. על פי הדו"ח, השינויים המתמשכים שאנו חווים בטכנולוגיה נידת מותירה אחריהם חללי אבטחה נרחבים. מספר גדל של מכשירים ניידים פרטיים מקבלים גישה לרשתות ארגוניות ולמידע מאוחסן של חברות עסקיות - תופעה שעלולה לגרום לתוצאות הרסניות, החל מאובדן או דליפה של

קניין רוחני יקר ערך ועד לנזקי מוניטין. בקרב חברי המועצה קיימת הסכמה שהגיעה העת שארגונים עסקיים ישלבו את ניהול הסיכונים שלהם בחזון המכשירים הניידים. לטענת המומחים, ניצול ההזדמנויות העסקיות שיוצרים המחשבים הניידים יכול לבוא לידי ביטוי רק אם הארגונים יידעו מהם הסיכונים וכיצד לטפל בהם.

הדו"ח של SBIC מציג חמש אסטרטגיות לבניית תוכניות אבטחה יעילות למכשירים ניידים, בהן הקמת צוותים ייעודיים לניהול האבטחה שיקבעו כללים התנהלות ברורים ויצירת תוכנית פעולה לטווח הקצר. הטכנולוגיות לאבטחת מכשירים ניידים משתנות בקצב מהיר, ולכן במקרים רבים אין אפשרות לבצע השקעות בתוכניות לטווחים ארוכים.

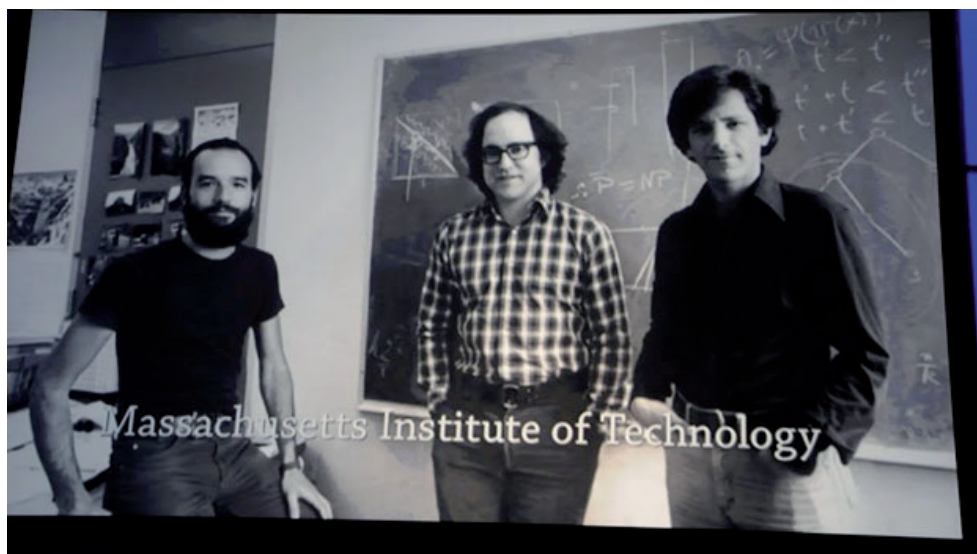
אסטרטגיה נוספת היא בניית

יכולות אבטחה. הידיעה כיצד יש לתכנן אפליקציות למכשירים ניידים שיגנו על המידע בארגונים היא עניין גורלי, אך צוותי אבטחת מידע רבים אינם אחוזים במידת המומחיות הנדרשת.

עוד הוצע בדו"ח שילוב השימוש במכשירים ניידים בחזון ארוך הטווח של הארגון. זאת, מאחר שגופים עסקיים צריכים לעדכן את גישתם אבטחת המידע שלהם, ולכלול בה תהליכי אימות נתונים, חלוקת הרשת למקטעים, בקרים לאבטחת מידע וחיבור מבוסס ענן בין רשתות. אסטרטגיה נוספת שהועלתה בדו"ח היא הרחבת המודעות - על צוותי האבטחה בארגונים להעמיק ולרענן את הבנתם בסביבת הפעולה של המכשירים הניידים.

ארט קובילר, סגן נשיא EMC ויו"ר RSA: "שכיחותם של מכשירים ניידים ואפליקציות המותאמות אליהם מעניקה ערך עסקי משמעותי לארגונים, אבל הסיכונים הם עצומים באותה מידה. הדו"ח החדש של מועצת החדשנות באבטחת עסקים מספק הדרכה אסטרטגית שתעזור לארגונים לא רק לצמצם את היקף הנזקים מפריצות אבטחה, אלא גם לממש את מלוא היתרונות שמציעים להם המכשירים הניידים".

יצוין, כי הדו"ח התבסס על חוות דעתם של מנהלי אבטחה ראשיים בארגוני ענק בינלאומיים, בהם EMC, נוקיה, פדקס, נורתופ גרומן, HSBC, סאפ, אי-ביי, ועוד.



שלושת מייסדי RSA נפגשו כסטודנטים ב-MIT בארה"ב בשנות השבעים. ב-1977 הם פיתחו את אלגוריתם ההצפנה במפתח ציבורי החזק ביותר עד היום, הנושא את ראשי תיבות שמם והמשמש את עולם האבטחה גם בימים אלו. ב-1982 הקימו את RSA ופרשו ממנה ב-2007. מימין: לאונרד אדלמן, רונלד ריבסט ועדי שמיר

וחשפות מיליוני סיסמאות ופרטי זיהוי לסכנת גניבה. האתרים Zappos

eHarmony, ולינקדיין אף חוו זאת על בשרם באחרונה. באמצעות הטכנולוגיה החדשה, אפילו במקרה שהתוקף מצליח לחדור לאחד משני השרתים המאחסנים את המידע המעורבב והמחולק, הנתונים שיצליח להשיג יהיו כאמור חסרי תועלת. המידע יוכל להתערבל שוב בלחיצת כפתור, כך שגם פריצה נוספת לאחד משני השרתים לא תסייע לתוקף להשיג את מבוקשו. התוקפים יאלצו למעשה לחדור כמעט בו זמנית לשני השרתים או מרכזי המידע, מבלי שייחשפו, על מנת להשיג מידע בעל ערך. כל אחד משני השרתים יכול להימצא במרכז הנתונים או במרכז נתונים אחר, בענן - או צירוף כלשהו שלהם, לפי בחירת הלקוח.

לפי המחקר האחרון של חברת התקשורת האמריקנית ורייזון בנושא פריצות מידע בארגונים, בשנת 2011 היו השרתים יעד מרכזי לפריצות ב-64% מהמקרים שנחקרו וב-94% מהפגיעות שנרשמו. מדובר בתקריות שעלולות לגרום בעקבותיהן תביעות משפטיות ותיקונים יקרים, נזקים למוניטין, הפרעה לפעולה העסקית השוטפת ושחיקה בבסיס הלקוחות. באמצעות ערבוב וחיתוך נתונים רגישים לשני שרתים שונים, מסייעת הטכנולוגיה החדשה של RSA לנטרל את נקודת החולשה העיקרית של פורטלים רבים.

\* הכותב היה אורח חברת EMC



# כיצד תומכים בסקטור השירותים?

"אני רוצה הדדיות, לא יכול להיות שההודים ישלחו לפה סחורה באפס מכס ואנחנו נשלם 20% מכס. פשוט מוציאים את התעשייה החוצה", אמר אמיר חייק - מנכ"ל התאחדות התעשיינים, במפגש הפורום החדש מקבוצת אנשים ומחשבים, מנמ"ר התעשייה ♦ יעקב רבינוביץ', סמנכ"ל מערכות מידע בתנובה: "היום הטכנולוגיה פורצת דרך, ומערכות המידע זה הגשר - מי שיידע ליישם טוב יותר, יתרום לארגון יותר"

דני זודקביץ'

הטכנולוגיה לניהול. הוא צריך להבין את כל ההתמחויות מהקצה אל הקצה. לדוגמה, Big Data, כמויות הנתונים שזורמת היום לארגון היא ענקית. החוכמה היא לדעת מה צריך בשביל להניע את התהליך. איש מערכות המידע, בגלל שהוא מכיר את הארגון והתהליכים, מסוגל ליצור פתרונות שיזיזו את הארגון קדימה. היום הטכנולוגיה פורצת דרך, ומערכות המידע זה הגשר - מי שיידע ליישם יותר טוב, יתרום לארגון יותר."

"נוצר קושי ליצור הלימה בין המערכות, ולא תמיד הקישורים זמינים בתוך הארגון. לפעמים ארגונים מאבדים שליטה ויש צורך לארגן ארכיטקטורה שתטפל בשונות ובמורכבות", אמר אבי שלום, יועץ מיחשוב בכיר.

לדבריו, "יש צורך לחבר את ה-IT לצורך העסקי. היכולת להסתכל החוצה ולהביא תובנות והכנסה לארגון - זה מה שמשפיע וישפיע בעתיד על תפקיד המנמ"ר. התובנה שה-IT הוא Call center היא תובנה ששייכת לעבר. IT לא רק סופר את המוצרים, אלא לוקח אירוע, מנתח אותו והופך אותו לעוצמתי על ידי בניית תבנית שחוזרת על עצמה. הרבה מנכ"לים

אומרים שהם רוצים מנמ"ר כמנהיג טכנולוגי. זה צורך קיומי כדי לשרוד בשוק, והמנכ"לים מחפשים מנהיגות שתוביל את הארגון לשינוי. תפקיד, בין היתר, הוא לנהל התהליך מול המנהלים, ולגרום להם להבין כיצד ה-IT תורם לארגון. הוא צריך להשקיע 40% מזמנו בניהול כלפי מעלה."

**גדי גילאון**, מייסד ומנכ"ל מוביסק, היה אחרון הדוברים. הוא סקר בפני המשתתפים את המגמות הכלליות בעולם המובייל הארגוני והשפעתן על הארגונים. "מהפכת המובייליטי לא מובנת עד הסוף, אבל זה פשוט מחשב - וזו מהפכה גדולה. פתאום אנו מתעסקים בהרבה מאוד מערכות הפעלה. זאת, ביחד עם הרחבת השימושיות של הסמארטפונים מעבר למיילינג, יוצרת אתגרים רבים", אמר.

"ארגונים הכפילו את כמות הסמארטפונים. זה הביא בנוסף גם לגידול של 26% בנקודות הקצה. פתאום זה הפך כלי IT, מהעובדה הפשוטה שהאחריות היא על ה-IT. המהפכה הזו תייצר גם שינויים תקציביים. לקנות טאבלט במקום מחשב נייד זה כמעט חצי מחיר". גילאון הציג תרשים של החקיקים העיקריים בשוק. לדבריו, כשמתסכלים על ההתפתחות בהשוואה לשנה שעברה, מבינים ש"זו לא אבולוציה, אלא תהליך של השתנות."

הוא הוסיף, כי בשונה ממחשב, חוויית השימוש גם מאד שונה אצל כל משתמש. יש הבדל גדול מאד בין מישהו עם מכשיר HTC לבין מישהו עם סמסונג (Samsung). השאלה היא מה מתאים לנו לארגונים. iOS זה התשובה ברוב הארגונים היום, בעיקר בגלל השוני בין גרסאות התוכנה במכשירים האחרים. גילאון התייחס בדבריו גם לחלונות 8: "כנראה שבכל הנוגע למסופונים וטאבלטים הוא יהיה הכי מוכן ליישומים ארגוניים". את דבריו חתם בהמלצה למנמ"רים כיצד להיערך לכניסת המובייל: "שום דבר לא רודף, אבל אל תתעלמו אם אתם רוצים לגדול. זה תחום שאפשר לפרוח בו."



אמיר חייק. צילום: סילבי רייפר

המטרות העיקריות שלנו הן להביא פלטפורמה לחידושים, רעיונות ופתרונות לבעיות שוטפות ולהוות במה למפגשים ונטוורקינג בין המנמ"רים", אמר **אמיר חייק**, מנכ"ל התאחדות התעשיינים. חייק דיבר בפתחו של מפגש פורום חדש שהוקם בשיתוף קבוצת אנשים ומחשבים והתאחדות התעשיינים, מנמ"ר התעשייה, אשר התקיים בבית התעשייה שבתל אביב.

לדבריו, ועדת **טרנטנוברג**, שהוקמה בעקבות המחאה החברתית, הוקמה בחטא. "טרנטנוברג החליט להוריד נכסים בתקופה שכל אחד בתעשייה שומר על הנכסים שלו. בזמן שבאירופה מדברים על 'להחזיר את התעשייה הביתה', הוא המליץ להוציא אותה. איפה הערבות ההדדית?" שאל. "אני מניח שתעדיפו לשלם עוד שקל על קוטג', אבל שעוד 3,000 איש יעבדו. הממשלה, ובעיקר שר האוצר, מסתכלים בצורה חד ממדית. אני רוצה הדדיות, לא יכול להיות שההודים ישלחו לפה סחורה באפס מכס ואנחנו נשלם 20% מכס. פשוט מוציאים את התעשייה החוצה. כולם אומרים שצריך לתמוך בסקטור השירותים, אבל למי בדיוק

הם ייתנו שירותים? כשסוגרים מפעל עם 300 עובדים שהוא לא נכנס לסטטיסטיקה ואף אחד לא מדבר עליו - משפיעים על 3,000 אנשים. אף אחד לא סופר את זה."

**רפי מרקמן**, שותף ויועץ בכיר ב-BDA שעוסקת בתעשייה ופיננסים, התייחס למצב התעשייה וועדי העובדים והדגיש את תרומת מערכות MES לתעשייה. הוא אמר, כי "יש לי חבר טוב, מנהל בכיר במקצועו. הציעו לו להיות מנכ"ל בחברה תעשייתית. הוא חזר מהפגישה ושאל 'איך אפשר, על מה אני משפיע עם כל ועדי העובדים?'"

לדבריו, "רגולציה, אורך חיי מדף של מוצרים, כמות המותגים - אנו כל הזמן בשינוי. אנו נמצאים בצמיחה, וצמיחה מושגת בתחרות. מהירות היום זו המילה. עם סין, למשל, נוה לעבוד, הם גמישים. אבל בגלל תנאי השוק, הספקים לא מספיקים לספק את החלקים שהם צריכים. הם שולחים בחלקים, בפאזל - אלו דברים שלא התמודדנו איתם בעבר. התחרות זה גם עניין של ידע ומידע, ולמערכות המידע יש היום השפעה ישירה על הביזנס, על איסוף מידע וידע על לקוחות ושיתוף פעולה עם הספקים. מערכות מידע משולבות תהליכים ואנשים זה הפתרון היום לשיפור תהליכי עבודה."

"כאחד שהיה מראשוני המיישמים של מערכת MES, אומר שזו מערכת חשובה שנותנת 'Boost' לארגון", סיפר **יעקב רבינוביץ'**, סמנכ"ל מערכות מידע בתנובה. "תעשייה זה דבר מאד רחב - מרצפת הייצור ועד המוצר על המדף. האם ה-IT באמת יכול לתת לארגון גדול עוצמה כך שיוכלו להתחרות יותר טוב? אם כולם קונים את אותו מוצר של אורקל, לדוגמה, איך ה-IT מייצר תחרות? אופי היישום והיכולות לתמוך בתהליכים העסקיים הוא זה שמשנה", הדגיש.

לדבריו, "המנמ"ר היום פחות עסוק בתוכנה וחומרה, הוא הגשר בין

# המיינפריים לא מת - הוא חי ובוועט

אבי שלום, יועץ מיחשוב בכיר, ציין במפגש של פורום המיינפריים החדש של אנשים ומחשבים, כי החל משנת 2000, מערכות המיחשוב מתאפיינות בשירותים ובארכיטקטורה מוכוונת שירותים, כמו גם במיחשוב ענן ♦ לדבריו, המיינפריים כיום שונה מהותית מבעבר, והעובדה שהשירותים המסופקים ארוזים בצורה שונה מהעבר משפיעה על היכולת של ניצול המיינפריים

יוסי הטוני

הוא אמר, כי יתרונות המיינפריים הם זיכרון עצום, יכולת עיבוד נתונים בקצבים מהירים, אבטחת מידע בלתי פריצה ברמה גבוהה ו-וירטואליזציה מצוינת. חסרונותיו הם העלות היקרה של החומרה, עלויות התפעול, הצורך בתשומת לב אנושית וצריכה נוספת של משאבי מיחשוב. "רוב מערכות ה-IT של חברות האשראי והבנקים בעולם מבוססות מיינפריים", סיכם שלום. "אף על פי שזה יקר, ארגונים ממשיכים לעבוד עימו. למרות עלות התחזוקה, לא בטוח שכדאי לרדת מהמיינפריים".

## מיינפריים בישראל וביבם

**מייק שורקנד**, מנהל מדור תשתיות מרכזיות בישראל, תיאר כיצד המיינפריים מסייע למערכות ה-IT בחברת האשראי. הוא אמר, כי האתגרים של ה-IT הם רבים: צמצום הוצאות, השגת החזר השקעה מהיר, הגעה מהירה לשוק עם מוצרים ושירותים, אילוצי רגולציות, התמודדות עם איומי סייבר, וירטואליזציה, קונסולידציה, המשכיות עסקית וזמינות. שורקנד תיאר את מערך המיחשוב של החברה, שכולל אתר ראשי בתל אביב, מערכות איחסון של יבם, מערכות לינוקס-1, VMware, ואתר גיבוי בנתניה, באירוח של יבם. "הדטה סנטר נהיה מפלצת", אמר. לדבריו, "אחד הפתרונות שמימשנו כמענה לבעיות בשטח רצפה, לעלויות, לצורך בהתאוששות ולעליית עומסים לא צפויה הוא פתרון לינוקס על גבי מיינפריים". הוא ציין, כי "גם אתר האינטרנט שלנו מבוסס על פתרון שכזה. התחלנו להגיע לקצה יכולת עיבוד המכונות ולכן, החלטנו להוסיף מיינפריים שלישי".

**אריק ברקוביץ'**, מנהל קבוצת מכירות מוצרים לארגוני אנטרפרייז ביבם ישראל, תיאר את תכונות המיינפריים כיום ואמר שהחברה מנפיקה גרסה חדשה שלו מדי שנתיים לערך. "יצאו חמישה דורות מאז 2000, אמר. "המיינפריים מלא כוח עיבוד ופועל בליבת העשייה הבנקאית, תוך טיפול ביישומים קריטיים ועוד".

הוא ציין, כי "יבם משקיעה בהרחבת יכולות המיינפריים, לרבות הגדלת כוח העיבוד שלו. כמות הקוד שנכתבת בעולם הלינוקס היא מזערית, לאנשי לינוקס אין בעיה להתממשק עם מיינפריים ולעבוד עליו. גם יכולת העבודה בין מיינפריים למערכות מיקרוסופט טובה".

ברקוביץ' סיים באמרו, כי "הצוות המפתח את השבב הבא של המיינפריים יושב במרכזי המו"פ של יבם בחיפה ובתל אביב. מאז הרבעון הראשון של השנה נוספו לחברה 120 לקוחות מיינפריים חדשים. אנחנו חווים גידול של 35% בשוק זה".

בשנות ה-90 העריכו עיתונאים וחברות מחקר שהמיינפריים ייעלם בקרוב, אולם זה לא קרה. נהפוך הוא, המיינפריים חי ובוועט, כך אמר **אבי שלום**, יועץ מיחשוב בכיר.

שלום דיבר בפתחו של מפגש פורום חדש שהוקם בקבוצת אנשים ומחשבים, פורום מיינפריים, שהתכנס במלון שרתון בתל אביב. את המפגש הנחה יהודה קונפורטס, העורך הראשי של אנשים ומחשבים, ומוטי מאירמן, יוזם הקמת הפורום ויועץ לתחומי מיינפריים ואבטחת מידע.

בדבריו תיאר שלום את התפתחות עולם המיחשוב. הוא אמר, כי שנות ה-70 התאפיינו במערכות מונוליתיות, שנות ה-80 היו של שרת-לקוח ובשנות ה-90 הגיע לעולם הוו. החל משנת 2000, ציין, מערכות המיחשוב מתאפיינות בשירותים ובארכיטקטורה מוכוונת שירותים (SOA), כמו גם במיחשוב ענן. לדבריו, העובדה שהשירותים המסופקים ארוזים בצורה שונה מהעבר משפיעה על היכולת של ניצול המיינפריים.

הוא ציין, כי המיינפריים של היום שונה מהותית מזה של העבר. על פי שלום, בין האתגרים העיקריים מולם ניצבים אנשי ה-IT קיים הצורך לעסוק פחות בתחזוקה ולהיות יותר קשוב לצרכים העסקיים של הארגון, על מנת לשרת היבט זה. הוא ציין שלושה אבני דרך בעולם המיינפריים: תפעול המשרד האחורי, עם תהליכי אצווה (Batch), תפעול המשרד הקדמי, עם תהליכי העברת נתונים מקוונים, וכיום - תפעול כלל הארגון, לרבות מיחשוב, יכולת גידול, זמינות, אבטחת מידע, מיחשוב עסקי מקוון ומסחר חכם.



# שני ההיבטים של ההדרכה הארגונית

המגמות החמות בתחום ההדרכה הארגונית עמדו במרכז מפגש פורום HR של אנשים ומחשבים, שנערך תחת הכותרת "פיתוח ארגוני והדרכה - ההיבט האנושי וההיבט הטכנולוגי" ♦ גדעון זיילר, מתודיקה: "אפקטיביות הלמידה הארגונית נמדדת בין השאר על ידי היכולת ליישמה, וכמה מהחומר הנלמד העובדים זוכרים"

הדס גייפמן



**ת**חת הכותרת "פיתוח ארגוני והדרכה - ההיבט האנושי וההיבט הטכנולוגי", דנו חברי פורום HR של אנשים

ומחשבים בנושא ההדרכה הארגונית. את המפגש, שנערך במלון שרתון בתל אביב, פתח **גדעון זיילר** - מנכ"ל חברת הייעוץ הארגוני מתודיקה, שאמר כי "אפקטיביות הלמידה הארגונית נמדדת בין השאר על ידי היכולת ליישמה, וכמה מהחומר הנלמד העובדים זוכרים".

לדבריו, "בתהליך הלימוד מייחסים מבוגרים חשיבות לחיבור בין ניסיון חיים לחומר הנלמד, ולקשר בין החומר הנלמד לניסיון החיים. מבוגר מצפה שהלימוד יתרום לו ושהוא יוכל ליישם מיידית את מה שלמד. אתגר נוסף של ההדרכה נובע מכך שמבוגרים מקובעים יותר מילדים ומתקשים לשנות הרגלים".

"למידה אפקטיבית היא כזו שמשפרת ביצועים ומחוללת שינוי מהותי", הוסיף

זיילר. "לכן, עליה להיות ישימה, לאפשר לעובד לזכור בקלות את הנלמד ועל השיעורים להיות קצרים. שיעור אידיאלי נמשך עד 20 דקות. אחת השיטות היעילות ללמידת ארגונים היא באמצעות שיתוף ידע בין עובדים. כמו כן רואים יותר ויותר לימוד באמצעות תקשורת ניידת ובאמצעות טכנולוגיות למידה".

בהמשך הסביר זיילר, כי דרך אחרת להעברת ידע היא לעבור מלמידה, לתמיכת ביצועים מקוונת. "העובד מקבלת הנחיות מפורטות לגבי המשימות שעליו לבצע, במהלך ביצוע. הרעיון הוא להוציא את הלימוד מהכיתה ולהעבירו לשטח תוך כדי עבודה".

**ירון שמאי**, מנכ"ל תמורה הסדרים פיננסיים, אמר במפגש הפורום, כי ב-1992 נכנס תחום הפנסיות לעולם של אי ודאות, ומעבר האחריות מהמדינה והמעסיק, אל החוסך הבודד. הבעיה היא שלעובדים אין כיום מספיק כלים כדי לקבל החלטה מושכלת. ארגונים יכולים לעשות אוטוסורסינג עם איש מקצוע שיעץ לעובדים ובמקביל, להעביר לעובדים הרצאות בנושא, לשלוח להם חומר מקצועי, להעלות לאתר החברה חומר מקצועי רלוונטי וכו'. אם תמשך הבורות של הארגונים בתחומי הפנסיה, הארגונים והעובדים יהיו בבעיה. עובדים שכיום הם בגילאי 35-45, יגיעו לגיל פרישה עם כ-70%-50% מהפנסיה שהיו אמורים לקבל. גם העובדים צריכים לשנות את הגישה ולדעת לדרוש את המידע".

**גלית צוקר**, מנהלת הדרכה ופיתוח ארגוני בחברת בטר פלייס, אמרה כי "כשהגעתי לבטר פלייס זו היתה חברה קטנה וחדשה בלי משנה

סדורה לגבי הידע שיש להעביר לעובדים, וללא נהלי עבודה ותהליכים. כדי לפתח מערך הדרכה פיתחנו את השיטות, הנהלים והתהליכים יחד עם בעלי התפקידים, תוך כדי בניית מערכי ההדרכה. לא היה מומחה תוכן והידע לא היה כתוב בשום מקום. לכן, במהלך הראיונות עם מנהלים, התחלתי לשכתב את התורה שבעל פה".

**טל הורוביץ**, מנכ"ל YourMove, דיבר על תחום הגיימיפיקיישן והסביר, כי "ניתן לבנות משחק לצורך לימוד והטמעת שיטות ונהלים. אנחנו מתמקדים בהטמעה בארגון של נושאים 'רכים' כמו ערכים, דיוני הנהלה, שיתופי פעולה, שירות ואסטרטגיה".

"משחקים הם אחד מאבות המזון להטמעת נהלים ותהליכים", קבע הורוביץ. "לסמסונג, לדוגמה, יש משחק שמלמד עובדים את נוהלי הבטיחות. גם את בקרת הנוכחות אפשר להפוך למשחק דומה ל-four-square. הנקודה החשובה היא, שזו מערכת שיוצרת מעורבות ומעודדת יצירתיות. העובדים שנכנסים כותבים רעיונות, מצביעים ומקבלים רעיונות. הרעיונות הטובים ביותר זוכים להשקעה בפיתוח".

**מוטי סדובסקי**, דירקטור בחברת טומגי, אמר כי הסוגיה החשובה לגבי לימוד של תוכנה חדשה, לדוגמה, היא האם העובדים אכן משתמשים בתוכנה שהודרכו לגביה או שהם חוזרים להשתמש בתוכנה ישנה משום שלא הבינו את ההדרכה".

בנוגע לתחום המכירות, אמר סדובסקי, כי "פילוסופיית המכירות שלנו היא מכירה אקטיבית - יש לערב את הלקוחות בתהליך. לאיש המכירות אסור להישאר מרוחק מהלקוח ולהתחבא מאחורי שולחן המכירה".



**אנשים ומחשבים**

הוועידה השנתית  
לתקשוב במיגזר  
המוניציפאלי

SAVE THE DATE

15.01.2013

אוניו קרית שדה התעופה



ד"ר עדי קפליוק  
י"ר איגוד המנמ"רים  
בשלטון המקומי



רן שלום  
מנמ"ר עיריית  
פתח תקווה



מיכל דביר  
מנמ"ר עיריית  
חיפה



ליאורה שכטר  
מנמ"ר עיריית  
תל-אביב יפו



ד"ר אזי לב און  
ראש בית הספר  
לתקשורת, אריאל



# מוניציפאלי 2013

## היערכות השלטון המקומי לשעת חירום

בוועידה השנתית לתקשוב מוניציפאלי המתקיימת  
בשיתוף עם איגוד המנמ"רים בשלטון המקומי, ידונו  
הנושאים המרכזיים הבאים:

- יחסי הגומלין בין השלטון המרכזי לשלטון המקומי  
במטרה לשפר את השירות לאזרח
- תפקידן של מערכות המידע בעת חירום, כיצד  
מסייעים לטיפול בעורף?
- מהפכת הרשתות החברתיות ותפקידן במערכת  
הבחירות הבאה לרשויות?
- מצלמות אבטחה להגברת ביטחון האזרחים: היבטים  
של אבטחת מידע ושמירה על הפרטיות
- מערכת היחסים עם השלטון המרכזי וההכרה בתפקידי  
מיחשוב בספר התפקידים של השלטון המרכזי
- פנל והרצאות של מנמ"רים מובילים ברשויות  
המקומיות, נציגי ממשלה וציבור.

### בין ההרצאות:

רשתות ורשויות: אילו רשויות משתמשות ברשתות חברתיות? מה נעשה  
שם? כיצד תופסים בעלי התפקידים את הפעילות ברשת?  
ד"ר **אזי לב און**, ראש בית הספר לתקשורת, המכללה האקדמית אריאל

שנת 2013 תהיה אחת מהשנים  
המאתגרות ביותר של המנמ"רים  
בשלטון המקומי. נדמה שבשונה  
משנים עברו - בשנה זו תבוא לידי  
ביטוי יותר מכל ההשפעה והתלות  
ההולכת וגוברת של הרשויות  
המקומיות והתפקוד היום יומי  
שלהם בשעת רגיעה ובשעת  
חירום במערכות מידע ומיחשוב.  
גם בשנה זו יתחזק מעמדן של  
המנמ"רים ברשויות וההכרה בהם  
כחלק בלתי נפרד מהצוות המוביל  
של כל רשות ורשות.

בחסות:



דקל - בנים על כלי מידע חכמים

לרישום מח' אירועים טל' 03-7330777 או באתר <http://mon2013.events.co.il>  
לחסויות: נטלי 03-7330770 [natali@pc.co.il](mailto:natali@pc.co.il)

# "השכל הקולקטיבי הוא עיקרון מדהים"

"איפה נשמע שמומחה אחד יודע יותר מקולקטיב של אנשים?", אמרה ד"ר מוריה לוי - מנכ"לית ROM Knowledgeware, במפגש פורום KMI מקבוצת אנשים ומחשבים, שעסק ברשתות חברתיות ככלי למינוף ניהול הידע בארגון ♦ ד"ר אלון הסגל, איגוד האינטרנט הישראלי: "השיטה הזו של פייסבוק היא גאונית לארגון, אבל לא משתמשים בה - בעיקר בגלל שעדיין קיים הצורך בלקיחת אחריות על המידע"

דני זודקביץ'



"אם אנו מסוגלים להגיע לרמת הלגיטימציה של העובד לדוות, הרשת החברתית תהיה רלוונטית. אם אין לדבריו משקל והוא יחטוף בראש, כי הוא חרג ממסגרות שהמנהל קבע - יהיה קשה מאוד לממש זאת ואין בכך טעם". הוא ציין, כי גם מיתוג אישי הוא תנאי הכרחי למימוש רשת חברתית ארגונית: "כדי לפתח את הזהות הקהילתית, אנו צריכים שכל אדם או קבוצה יפתחו זהות אישית. לא צריך להיבהל מזה". בנוסף, תיאר הסגל בדבריו את ההתפתחות של הרשת בצורה אבולוציונית - משלב ה-Web 1.0 בו הייתה התייחסות לפורטל כספציפי ועומד בפני עצמו, דרך ה-Web 2.0 ויצירת אתרי קהילות, ועד ה-Web 4.0 העתידי, שיקלול בעלויות זמניות על התוכן ויצור רשת שתגיב אלינו בצורה אישית יותר. כדוגמה לכך, ציין את משקפי המציאות הרבודה של גוגל.

את המפגש חתם **שלום סויסה**, שהציג את סיפור הטמעת רשת הידע הארגונית בחברת קינג. הוא הציג פתרון לרשת חברתית ארגונית מקצועית, המשתפת את כל הישגיות הארגונית. לדבריו, העולם הארגוני כיום שונה לחלוטין מבער ואחד השינויים המרכזיים טמון בסביבה הארגונית המשתנה. "האתגר הוא טיפול בידע הסמוי, לא הגלוי", אמר. "ידע כזה הוא רק אנשים. הרשת החברתית הארגונית צריכה לטפל רק באנשים וחייבים לענות על השאלה הזאת לפני היישום"

"איפה נשמע שמומחה אחד יודע יותר מקולקטיב של אנשים?" שאלה ד"ר מוריה לוי את משתתפי מפגש פורום KMI לניהול ידע מקבוצת אנשים ומחשבים, שנערך במלון שרתון בתל אביב,



ד"ר מוריה לוי

תחת הכותרת "הרשתות החברתיות ככלי למינוף ניהול הידע הארגוני".

לוי, מנכ"לית ROM Knowledgeware ומנחת הפורום, מנתה את העקרונות החשובים למימוש מדיה חברתית והתמקדה בדבריה באחד המרכזיים שבהם - השכל הקולקטיבי. לדבריה, מדובר ב-"עיקרון מדהים". היא השוותה בין האנציקלופדיה "המסורתית"

בריטניקה, לבין ויקיפדיה. לדבריה, בעוד שבבריטניקה קיימים כ-34,000 ערכים, בוויקיפדיה כבר מזמן עברו את המיליון, וקצב תיקוני השגיאות מהיר הרבה יותר. "כל תיקון בבריטניקה מצריך ועדות ולוקח חודשיים. עם זאת, טעות ממוצעת בוויקיפדיה מתוקנת תוך ארבע שעות".

לדבריו, יש כמה מונחים חשובים הקשורים למדיה חברתית שאליהם צריך להתייחס כאשר ניגשים לממש מדיה חברתית, ביניהם: התייחסות אל ה-טוב כפלטפורמה לפיתוח שירותים ארגוניים, שירות משתפר ככל שמשתמשים, השתתפות העובדים ויצירת ליבה ארגונית. עם זאת, אמרה, כי גם פתרונות מדיה חברתית המכילים אמירה חלקית של העקרונות, הם מספקים - לא חייבים לבצע מימוש מלא בשלב הראשון. "מימוש חלקי מהווה מדרגה ארגונית שתקרב ותקל על המעבר למדרגה הבאה", קבעה.

ד"ר **אלון הסגל** מהמרכז ללימודים אקדמיים וחבר הנהלת איגוד האינטרנט הישראלי, הציג במפגש דוגמאות מתוך מחקרים אקדמיים על אודות השימוש ברשתות חברתיות. לדבריו, "הממצאים מצביעים על קושי לא פשוט בהכנסת מדיה חברתית לארגונים. השאלה הגדולה היא למה?"

ד"ר הסגל אמר, כי אם בארגון של כל אחד מאיתנו הייתה אפליקציה בעלת פרופיל אישי, כל המידע היה מגיע אל העובד. "השיטה הזאת של פייסבוק היא גאונית לארגון, אבל לא משתמשים בה - בעיקר בגלל שעדיין קיים צורך בלקיחת אחריות על המידע של מי שהעלה אותו. בעיה נוספת היא השליטה במוניטין: מי קובע איזה מידע טוב לארגון - המנהלים, העובדים או הדירקטוריון?". לדבריו, העובדים הם אלה שצריכים להוביל את המהלך, מכיוון שהדירקטוריון וההנהלה הבכירה לא מחוברים לסביבת הארגון כמוהם.

הוא ציין כמה תנאים חשובים למימוש רשת חברתית בארגון לטובת ניהול הידע, ביניהם מתן אוטונומיה תפקודית לעובד ומיתוג אישי.

---

יוסי הטוני





# BCP בעידן הטלוויזיה החכמה

בעולם עם קצב מסחרר של שיפורים טכנולוגיים מהותיים, המתחוללים חדשות לבקרים, המושג המשכיות עסקית נהיה רלוונטי יותר מתמיד למגוון רחב של ענפי מסחר ותחומי פעילות • אלה עלולים למצוא את עצמם בשל אותם שינויים טכנולוגיים מואצים - עומדים ביום בהיר אל מול שוקת שבורה

בתחום הפרסום, משולה לגל צונאמי אדיר, המאלץ את משרדי הפרסום לבנות, ובעצם להמציא מחדש, את ההמשכיות העסקית שלהם. באופן דומה, המוצר החדש של גוגל בתחום הניווט עלול לשמוט את השטיח הכלכלי מתחת לכמה חברות שהשקיעו את מיטב כספן ומרצן כדי לפתח מערכות מתקדמות בנושא. אפילו במגזר יציב ועתיר הון כמו תחום הבנקאות, יש להניח שתופעות כמו הקמת בנקים אינטרנטיים והגברת מיזמים לאשראי חוץ-בנקאי עשויות להשפיע לאורך זמן על מה שקורה כיום בעולם הבנקאות הנוכחי.

כיום, בקצב השינויים המסחרר בתחום הטכנולוגי, אשר מטלטל חדשות לבקרים את העולם העסקי, שינוי טכנולוגי מהותי אשר עלול לשמוט את השטיח הכלכלי מתחת לרגלי הארגון כבר אינו חזיון נדיר, ותדירות הופעתו הולכת וגוברת לאורך ציר הזמן. לפיכך, כאשר מדובר בתרחיש משברי שחוזר על עצמו במגזרים עסקיים שונים ובתדירות מתגברת, ראוי שיימצא לו פתרון גנרי, באמצעות מודל בעל מכנה משותף המתאים למגזרים שונים, כדי לא להמציא בכל פעם את הגלגל מחדש.

זיהוי מבעוד מועד של תהליכי שינוי טכנולוגי שגורם למשבר, המצריך שינוי כיוון עסקי והיערכות לכך בהתאמה, הוא בבחינת אתגר מקצועי מורכב, הניצב כיום בפני חברות או גורמי ייעוץ מתקדמים, כדי לאפשר מתן מענה מהיר - לשינויים למגמות ולתופעות שלא היו בתכנון העסקי ואשר עלולים לפגוע באופן משמעותי בפעילות הארגון, בדיוק כפי שזה קורה היום לגבי משרדי הפרסום בעידן הטלוויזיה החכמה.

אחד הלקחים שאפשר להפיק מהתופעה כאמור הוא, שכיום יש צורך יותר מתמיד לתת את הדעת על התכנון האסטרטגי של הארגון בפרקי זמן קצרים יחסית לעומת מה שהיה נהוג בעבר, וזאת תוך ראייה כוללת של מגמות גלובליות ושינויים טכנולוגיים ואחרים, המשפיעים על הסביבה העסקית של הארגון. מן הראוי שפעילות זו תבוצע תוך שימוש במתודולוגיות ומודלים מתקדמים, שייסעו לקצר טווח ולהיערך בהתאמה למיקוד טכנולוגי שונה או למודל עסקי שונה, לפי הצורך. כיום, כדאי להפנים שבעולם עם קצב מסחרר של שיפורים טכנולוגיים מהותיים המתחוללים חדשות לבקרים, המושג המשכיות עסקית נהיה רלוונטי יותר מתמיד למגוון רחב של ענפי מסחר ותחומי פעילות, שעלולים למצוא את עצמם בשל אותם שינויים טכנולוגיים מואצים - עומדים ביום בהיר אל מול שוקת שבורה.

\* צביקה גנלדמן, משנה למנכ"ל בחברת הלפרין יועצים HMS

תערוכת האלקטרוניקה השנתית בברלין באה לסיומה באחרונה, ושוב הלעיטו היצרניות את העיתונאים במידע פרסומי רב שהועבר לציבור, הפעם בדגש על טלוויזיות חכמות. כך, למשל, גילינו השנה כי חלון המטבח שלנו יכול לשמש כטלוויזיה ענקית, אם רק נרצה, ועוד שיפורים כהנה וכהנה. לחידושים אלו השפעה רבה הן על תרבות הפנאי שלנו והן על שוק הפרסום בישראל.

לאחרונה פורסם שחברת הטלוויזיה בכבלים עומדת להיכנס



באוקטובר למיזם טלוויזיוני באינטרנט ולהציע חבילת טלוויזיה רב-ערוצית ייעודית במחירים אטרקטיביים בהשוואה לשוק עד כה. הסיבה לכך היא ההתמודדות מול חברות הסלולר האחרות, שעתידות לעשות צעד דומה בעצמן. מיזם זה מהווה נדבך נוסף בבניין הטלוויזיה החכמה (Smart TV) שתגיע בקרוב לישראל, כחלק ממגמה שתופסת תאוצה בכל העולם המודרני. לשם המחשה, התחזיות בעולם מנבאות לה שער 2015 היא צפויה לשלוט ב-65% מהשוק. המשמעות הנובעת מכך היא שבסלון של כל אחד מאתנו צפויה מהפכה דומה לזו שהתרחשה בסלולר.

אלא שגם המודל העסקי הנוכחי שמבוסס על פרסומות ישתנה בהתאמה, שכן היום מודל זה מתבסס על לוח שידורים ש"נכפה" על הצופה. אולם הרגע שבו לוח השידורים לא יהיה קיים, קרוב מתמיד, ולפיכך משרדי הפרסום וגורמים קשורים לענף שוברים את הראש לגבי מציאת המודל העסקי החדש לעניין זה. מהפכה זו, המתרחשת כיום

## צילום אקסטרימי JVC GC-XA1



יסלחו לנו חובבי הטלפונים החכמים למיניהם, ובטח אנשי הטאבלטים, אבל אם באמת רוצים לצלם באיכות טובה - צריך מצלמה, ובמיוחד אם רוצים לצלם צילומי וידאו, ובמיוחד אם רוצים לצלם וידאו בזמן פעילות כזו או אחרת, קיצונית יותר או פחות. עבור האחרונים מציעה JVC מצלמת וידאו בשם GC-XA1 ששוקלת 115 גרם בלבד ומצוידת בחיבור גמיש וייחודי, המאפשר למשתמשיה חווית צילום חדשה, הודות לכך שהיא יכולה להתחבר לכל מקום, ללא הצורך להחזיקה בידים: לאופניים, לקסדה, למחשב, לחצובה, לרכב, וכנראה לעוד כמה מקומות. היא גם עמידה למים עד לעומק של 5 מטרים, עמידה לזעזועים עד לנפילות מגובה של 2 מטרים, עמידה לאבק ולקור. היא מגיעה עם מסך LCD בגודל 1.5 אינץ', יכולה לצלם באיכות HD מלאה, וחיישן ה-CMOS מאפשר לצלם תמונות סטילס באיכות של עד 5 מגה-פיקסלים. המחיר: 1,899 ש"ח.

## המוארת לשמונה Logitech Bluetooth Illuminated Keyboard K810

שלא במפתיע, השקת חלונות 8 מביאה ותביא עמה גל של אביזרים היקפיים כאלה ואחרים, כדוגמת מקלדת הבלוטות' המוארת של לוגיטק. ויותר מכך, ה-K810 יכולה להתחבר לשלושה מכשירים בו זמנית. המעבר בין שלושת המכשירים המוגדרים, כגון מחשב נייד, טאבלט או טלפון חכם נעשה באופן פשוט על-ידי לחיצת כפתור, כשהיא מתאימה גם למתחרות של חלונות 8, אנדרואיד ו-iOS. מעבר לכך, המקלדת מצוידת בתאורה אחורית, המזהה את תנאי התאורה בחדר ומתאימה את עצמה אליה. כמו כן, למקלדת חיישן זיהוי תנועה, אשר מדליק את התאורה בעת שהוא מבחין בהתקרבות הידיים אל המקלדת. או-טו-בארק, במחיר של כ-600 ש"ח.



## שומר המידע Super Talent DataGurdian 3.0

כמה מכם עדיין משתמשים בדיסק-און-קי כדי להעביר ולשמור מידע? אני בטוח שלא מעט. זה עדיין כלי חשוב, שכנראה לא הולך להיעלם בקרוב. אבל מה עם אבטחת הנתונים ששמורים עליו? אם אתם מעוניינים בכך, חברת Super Talent מציעה לכם סדרה חדשה של כונני USB (בנפחים של 8, 16 ו-32 ג'יגה בייט) שייחודם בכך, שבהפעלה הראשונה תצטרכו להכניס שם משתמש וסיסמה ולבחור האם לנעול את הכונן בעזרתם, וזאת באמצעות יישום מובנה. לאחר מכן, בלי הנתונים האלה לא תהיה גישה למידע השמור בכונן. החברה גם אומרת שהוא מאובטח נגד הרצה אוטומטית של נזקות, ושהוא מציע מהירות כתיבה/קריאה של 85/40 מגה-בייט/שנייה, בהתאמה.





## לוח טלפוני דור שני Samsung Galaxy Note II

קצת קשה לי להבין מדוע יצרניות הסלולר, למרות שיש כבר כמה שמייצרות כאלה עם מסכים די גדולים, משאירות את תחום הטאבלטפון רק לסמסונג. ה-Galaxy Note II, הדור השני של מכשירי הטאבלטפון של החברה, מוכיח היטב שיש מקום למכשירים כאלה בשוק, בעיקר בתחום העסקי, וזאת בזכות החרט המצורף, שבמכשיר החדש שופר השימוש בו עד מאוד, כולל כמה יכולות שפשוט מאפשרות להשתמש בו בזמן שהוא מרחף מעל הזכוכית. הרתיעה מהגודל, 5.55 אינץ', נעלמת די מהר עם תחילת השימוש. המכשיר נראה פשוט טוב, ולמרות שהוא התארך, הוא דקיק יותר מקודמו ובטח יחסית לגודל המסך עם עובי של 9.4 מ"מ, וגם למרות שיש בו סוללה גדולה יותר של 3,100mAh, מה שאומר שבדרך כלל לא תצטרכו לגשת לחשמל יותר מפעם ביום. השיפורים הפנימיים הם מעבד מרובע ליבות מהיר יותר, יותר זיכרון עבודה (2 ג'יגה בייט) וזהו פחות או יותר, אבל בשורה התחתונה מכשיר מרשים שמספק חוויית עבודה נהדרת. המחיר: כ-3,700 ש"ח.

## מיני תפוחון Apple iPad mini

בתחרות על תשומת הלב הצליחה אפל להשיג את מיקרוסופט וחלונות 8 שלה עם ההשקה הרשמית של ה-iPad mini-הכל כך מצופה, שהשמועות על השקתו כבר מסתובבות ברשת יותר משנתיים. אז קודם כל מתברר שהוא לא כל כך מיני, כי עם מסך בגודל של 7.9 אינץ' יש לו מתחרים רבים קטנים יותר עם מסך 7 אינץ', אבל הוא דק מאוד, עם עובי מדהים של 7.2 מ"מ בלבד (20% ויותר לעומת ה-New iPad) והוא שוקל רק 308 גרם. עם זאת, החברה הצליחה גם לצמצם באופן משמעותי למדי את עובי המסגרת לעומת זה של האח הגדול, כך שהוא נוח להחזקה ביד אחת. המעבד הוא A5, שהוא לא המעבד הכי מהיר שיש לאפל להציע, ורזולוציית המסך היא 1,024x768 בלבד. המחיר לגרסה הבסיסית, 16 ג'יגה-בייט זיכרון וחיבור WiFi, עומד על 329 דולרים. האם זה מכשיר שמיועד למכורי המותג בלבד?



## רמקול לדרך Rock Amp MP3 Amp

לשמוע מוזיקה בחוף, בהשתרעות בחוף, ביער או בפארק, ועם זאת לא להיות צמודים לאוזניות. נשמע נחמד, נכון? אז הרמקול הזה, שמחירו בבריטניה עומד על 15.99 ליש"ט, יכול לספק לכם את התענוג הזה כשהוא מתחבר בקלות לכל גנן מדיה כמעט באמצעות כבל אוזניות רגיל. הוא שוקל 670 גרם, גובהו 140 מ"מ, והוא פועל באמצעות 4 סוללות AA. הוא נראה כמו רמקול אמיתי, ולפי החברה שמוכרת אותו - אפשר למצוא אותו ב-Paramount Zone - גם העוצמה שלו מרשימה למדי.







# הטריק של ה-Big Data

הטריק מאחורי תהליך עבודה מבוסס Big Data הוא לשנות את הממשק בין טכנולוגיות המידע לבין העסק. מידע זה יאפשר לעסקים לדעת יותר על אודות לקוחותיהם, מוצריהם ופעילויותיהם, ובכך ייצור הזדמנות לפתח מודלים עסקיים חדשים ולשווק בצורה מדויקת יותר את המוצרים שלהם

אשר בסופו של דבר יעניקו ערך מוסף גם ללקוח הסופי שלהם. הטריק מאחורי תהליך עבודה מבוסס Big Data הוא לשנות את הממשק בין טכנולוגיות המידע לבין העסק. מידע זה יאפשר לעסקים לדעת יותר על אודות לקוחותיהם, מוצריהם ופעילויותיהם, ובכך ייצור הזדמנות לפתח מודלים עסקיים חדשים ולשווק בצורה מדויקת יותר את המוצרים שלהם. חישוב למשל על מפעיל סלולר גדול, שבוחן את ההשפעה של תקלה באספקת השירות. מומחה למידע מתבקש לבחון את מערכת היחסים עם הלקוחות אשר עזבו את הספק לאחר התקרית הזו. לאחר חקירה נוספת, הנתונים שהצטברו מתחילים לחשוף תבנית של הלקוחות, אשר גורמת לחוקר לשאול: "מה הבעיה האמיתית כאן?" המידע מאפשר לייצר מפה חברתית, אשר מצביעה על כך שברגע שבו

Big Data הוא המונח הנפוץ ביותר כיום בתעשיית טכנולוגיות המידע, והוא מתייחס לכמות הנתונים העצומה המופקת בערוצים רבים ומגוונים אצל ארגונים ופרטים. דו"ח "היקום הדיגיטלי" החמישי של חברת המחקר IDC, בחסות EMC, מגדיר את המגזר העסקי כאחראי לכ-80% מנפח הנתונים העולמי. ארגונים מחזיקים ברשותם יותר מידע מאשר היה אי פעם, החל מנפחי המידע האדירים שנוצרים על ידי מכונות ועד הנתונים הנוצרים על ידי הפרטים המועסקים בארגון במהלך חיי היום יום שלהם. הצפי הוא, כי הצפה של מידע רב ובלתי מובנה, ישנה את האופן שבו ארגונים מפיקים תובנות עסקיות.

לאור האמור לעיל, אני מופתע עדיין לשמוע מנהלים שטוענים כי Big Data אינו רלוונטי לארגונם. בעיני, זה כמו מנהלים שאמרו בשנות ה-90 שהאינטרנט אינו רלוונטי לעסקים שלהם. מי שעדיין מתלבט לגבי הקונספט הזה צריך להתבונן בשלושה מקורות מידע מרכזיים: מדיה חברתית, טכנולוגיה תפעולית ונתונים שמייצר צד שלישי.

**מדיה חברתית:** אם החברה שלך מוכרת, משרתת או משווקת לצרכנים, עליך למנף את מכרה הזהב הזה. הימים שבהם אתה שלטת במותג שלך נעלמו כולא היו. ההשפעה הגוברת של המדיה החברתית וקול ההמון יפכו לכוח מניע משמעותי בכל הנוגע לתפיסת המותג.

**טכנולוגיה תפעולית:** אם הארגון שלך מייצר, מתקן או עובד עם חפצים פיזיים, חשוב כיצד מידע שנברר בקפידה על אודות החפצים האלה

יוכל לשנות את הפעילות שלך, את העלות הבסיסית שלך ואת היעילות שלך. תעשיית ביטוח הרכב, לדוגמה, תמיד התבססה על סיכון ממוצע שנגזר מנתונים דמוגרפיים בסיסיים. כיום, חיישנים שמותקנים במכוניות מסייעים בהערכת הסיכון האישי של כל נהג, בהתבסס על הרגלי הנהיגה שלו. השינוי המהותי הזה באופן שבו מחושבים הסיכונים בא לידי ביטוי בפרמיות נמוכות יותר ועלייה ברווחים.

**נתונים של צד שלישי:** מדובר בנתונים אשר זמינים עבורך אם רק תחפש אותם. ממשלות, ארגונים ללא מטרות רווח וארגוני צדקה רבים מאפשרים לגורמים חיצוניים לקבל גישה למאגרי המידע שלהם. המידע הזה, בשילוב עם הנתונים שלך, עשוי לספק לך נקודת מבט חדשה ורעננה בעת תהליך קבלת החלטות. לדוגמה: תחזיות דמוגרפיות של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה עשויות להיות בעלות ערך רב כאשר נדרשים לקבל החלטות הנוגעות לפיתוח תשתיות, מיקום של חנות חדשה, הצבת מגדלי תקשורת חדשים וכו'.

ככל שה-Big Data הופך למונח יותר, כך מתבררים כמה משתנים. ראשית, Big Data לא יחליף את המידע המובנה של הארגון - הוא יתנהל לצידו. מסדי נתונים מסורתיים לא ייעלמו ומה שיאחד אותם יהיה הכוח להפיק תובנה משני מקורות המידע - זה מה שניתוח מתקדם מספק. שנית, סביר להניח שקלות השימוש המיוחסת לניתוח מסדי נתונים תהפוך לעניין נפוץ יותר בסביבת Hadoop. כאשר זה יקרה, ארגונים בגדלים שונים ירוויחו מההזדמנויות שמספקים נפחי המידע העצומים,



אדם מבטל את השירות, גם האנשים שעמם הוא משוחח בתדירות הגבוהה ביותר - עוזבים אותו. בסופו של דבר, ניתוח המידע מגלה כי החברה סובלת מבעיה בשימור לקוחות ואין לזה כמעט שום קשר לתקלה באספקת השירות.

יתר על כן, ניתוח Big Data מקנה לארגונים הזדמנות להצליב מידע ולהשוות מערכי נתונים בלתי מובנים, כדי לאתר מידע חדש בעל פוטנציאל תחרותי. התובנה הזו מאפשרת לחברה להתמקד בלקוחות הנמצאים בסיכון, ולפנות אליהם עם הצעות מיוחדות, אשר עשויות להפחית בצורה דרמטית את זעמם, ובתוך כך, מאפשרת לעסק להתמקד במשיכת לקוחות חדשים והגדלת הרווחים. האתגר האמיתי הוא להבין את העקרונות הבסיסיים של פעילות הארגון ולחשוב כיצד הוא יוצר ערך. ואז, הקסם הוא למצוא את הדרך הנכונה לשפר את הערך באמצעות צירוף מנה נוספת של מידע. כאשר ארגון עסקי מסוגל, עוד בשלב ההתקשרות עם הלקוח, להבין בזמן אמת את ההעדפות שלו, החתך הדמוגרפי, השימושים שלו ברשתות חברתיות, תהליכי המכירה מתייעלים והוא יכול למכור ולהתאים מוצרים אטרקטיביים יותר ללקוח שלו ובזמן אמת. כיום זה כבר לא מדע בדיוני. גם בישראל השוק מתחיל להבין את הפוטנציאל הגלום ב-Big Data, ואת השינוי בכללי המשחק לאור היכולת לנתח מידע בזמן אמת ממקורות מידע שונים ומסוגים שונים.

\* ארז עציון, מנהל קבוצת היועצים הטכנולוגיים של EMC בישראל

אנשים ומחשבים

# DATA CENTERS INFRASTRUCTURE

יום ב', 03.12.2012 | Avenue, Airport City

## בין הנושאים

- צריכת החשמל בחדרי המחשב מוכפלת כל כמה שנים, השיטות והטכנולוגיות להורדת עלות החשמל והחום
- איך לתכנן דטה סנטר חדש המוכן לעומס העבודה הצפוי בשנים הקרובות
- טרנדים חדשים של חדרי מיחשוב לאנטרפרייז וציד טכנולוגי חדש שנכנס השנה לראשונה לחדרי המחשב.
- מנהל דטה סנטר, האם חדר המחשב הראשי שלך יעמוד באסון טבע, רעידת אדמה או צונאמי? כיצד ניתן להיערך לשעת אסון
- האם כדאי להעתיק דטה סנטר למיקום חדש או לבנות את הכל מהתחלה?
- רגולציות בעולם הדטה סנטר הישראלי - תמונת מצב ותחזיות לעתיד
- איך אפשר לחזור לעבודה מול הדטה סנטר ללא תקופת השבתה
- היכן נבנים היום הדטה הסנטרים הגדולים ביותר בישראל, ומה מיוחד בכל אחד?
- אבטחה פיזית של דטה סנטר - אלו מעגלי הגנה זמינים עבור מנהל מרכז הנתונים?
- כללים ל"איכלוס" נכון של דטה סנטר. כיצד תדע שמרכז הנתונים שלך "דחוס" מדי?
- איזה ארגון צריך חדר מחשב מודולרי? איזה ארגון חייב חדר מחשב תת קרקעי? ומה היתרונות והחסרונות של כל אחד מהם מול דטה סנטר קלאסי.

מוזמנים: מנהלי תשתיות, מנמ"רים, CTO ומנהלי סטורג' בארגונים

**Somet**  
Integration

**APC**  
by Schneider Electric

חסות ראשית

  
אלנסנדר שניידר

 Trittech Integration Art

 Magalcom  
מגלמקום

**TERASKY**  
Protecting Your Data

**TRIPP-LITE**  
POWER PROTECTION

  
Aman

 SmartWay  
solutions Ltd.

לרישום מ' אירועים מל' 03-7330777 או באתר [www.datacenter2012.events.co.il](http://www.datacenter2012.events.co.il)  
לחסויות/תצוגות: פנה לנטלי 03-7330770 [natali@pc.co.il](mailto:natali@pc.co.il)



# איפה הכסף? גרסת HR

כיצד להיערך ליום הפרישה מהעבודה • בעידן שלכל סבתא יש iPod ופייסבוק ולוח זמנים צפוף של משימות ופעילויות - חובה לתכנן את העתיד • ויפה שעה אחת קודם

ההסדרים הישנים שנקבעו ממשיכים ללא כל בדיקה, בחינה ובקרה של העובד הוותיק, שיכול ונדרש לנצל את אפשרויות הבחירה שיצרה הרפורמה.

## מי מבין בפנסיה?

אם כך, נשאלת השאלה, על מי מוטלת האחריות, אם בכלל, להבנת הנושא. האם על העובד, או שמא על המעביד? למעשה, האחריות כאן היא משותפת. מאחר שמדובר בדואט ששותפים לו שניים, הארגון והעובד, ראוי היה כי מנהלי משאבי אנוש והכספים בגיבוי ההנהלה, כמובן, ומחלקת ההדרכה בארגון, יפעלו באופן המביא להגברת המודעות לנושא החיסכון הפנסיוני בקרב העובדים. הגברת המודעות הזאת, תבוא לידי ביטוי בביצוע הדרכות או הרצאות, שיסבירו בשפה פשוטה לכל עובד בארגון מה הם הסדרים פנסיוניים בכלל ואילו הסדרים קיימים בארגון, היכן יכול העובד לשנות ולהשפיע ועם מי ניתן להתייעץ בארגון באשר לאופן ניהול כספיו. הגברת מודעות זו והבאתה לסדר היום היא צעד מתבקש בעידן של שקיפות וחברתיות, המשפיע גם על ההתנהלות של הארגונים. בהזדמנות זו, גם הדרכה או תקשור ברמה בסיסית יותר, המאפשרים לקרוא ואף להבין את תלוש המשכורת הניתן, ייכללו במסגרת זו. לא אחת גם הבנה של נושאים אלו באופן מעמיק נדרשת לאנשי משאבי אנוש, שאינם שונים מכל העובדים אחרים בארגון לעניין זה.

אולם זהו צד אחד של המשוואה. מצד שני, חלה גם האחריות על העובד. הרפורמות בשוק ההון אילצו את העובדים לצאת מאזורי הנוחות ולהפוך לפרואקטיביים בכל הנוגע לניהול כספי הפנסיה והחיסכון הפנסיוני שברשותם. מדובר בתהליך של "שופינג" לכל דבר ועניין, שתכליתו לבחור במוצר המתאים לנו ביותר, לאורח חיינו ולנקודת הזמן והגיל שבו אנו נמצאים. המשמעות היא שבראש ובראשונה יש להבין את התחום, את הסכומים המופרשים, ולדעת מי הם הגופים המנהלים את כספנו, בייחוד אם רמת ההסברה של הארגון בתחום זה מועטה - שכן "אי הידיעה אינה פוסטת מעונש", כמו שנאמר.

תחילתה של לקיחת האחריות עבור כל עובד תחל עם ביצוע פגישה עם יועץ פנסיוני או מנהל ההסדר הארגוני, לצורך הבנת תמהיל התיק הפנסיוני וכן הנגשה של שירותים אלו לעובד על ידי הארגון. אחת הפעולות הראשונות שיש לבצע בפגישה זו היא הרצת סימולטור, המדמה את סכום הקצבה החודשית שנקבל אילו פרשנו היום ולאחר כל שנות החיסכון. עם הרצת סימולטור שכזה רבים יתפלאו לגלות שמדובר בסכום כסף מועט יחסית, שבו נדרש להסתפק ביום שהטבה המכונה "דכב חברה" או הטבות אחרות כבר לא יהיו בנמצא, ומתוך הנחה שעלויות יוקר המחיה ימשיכו ויגדלו. לפיכך, החשיבות של החיסכון לימי הפרישה חשובה לא פחות מההנאות של היום. הדימוי של עובד היוצא לפנסיה, המקבל מגן הוקרה או שעון עם הקדשה כבר אינו רלוונטי להיום. בעידן שלכל סבתא יש iPod ופייסבוק ולו"ז צפוף של משימות ופעילויות, צריך וחובה לתכנן את העתיד, וכמו בתחומים רבים - יפה שעה אחת קודם ובהבנה תחילה.

הפעם נדון בנושא שלא זכה להתייחסות ומכונה "היום שאחרי", היום שבו העובדים פורשים ממעגל העבודה.

"היום שאחרי" הוא תחום רחב, בעל היבטים רבים. במאמר זה נדון בהיערכות הכלכלית ליום זה ובדברים שעל כל אחד מאיתנו לשים אליהם לב. שוק ההון הישראלי עבר לאחרונה רפורמות מהותיות, שינו את כללי המשחק בתחום הפנסיה, קופות הגמל והקרנות. ראויים לציון בהקשר זה 2 רפורמות מרכזיות: רפורמת בכר וחוק הפנסיה.

רפורמת בכר, באופן כללי, מטרתה לעודד יצירת תחרות בתחומי ההשקעות של קופות הגמל, החיסכון הפנסיוני וקרנות הנאמנות על ידי סיום הבעלות של הבנקים על מוצרים אלו וכן חוק פנסיה חובה לכל עובד משנת 2008, שלפיו חלה חובה על המעסיקים להפריש לכל עובד סכומים בהתאם לקריטריונים שבחוק. חשיבותו של חוק זה היא בעיגון החוקתי, שהפרשה לפנסיה היא חובה של המעסיק ואינה בגדר הטבה, צעד שהביא לכך שכמיליון עובדים נוספים יזכו ליהנות מפנסיה במסגרת החוק.

למרות החשיבות הגדולה שיש לנושא של החיסכון הפנסיוני, כספי החיסכון שניהנה מהם לאחר גיל הפרישה ושאמורים לכלכל אותנו בשלב זה, קיימת בציבור היעדר מודעות ולעיתים אף בורות גדולה בכל הקשור לאופן ניהול של כספים אלו, אופציות החיסכון, דמי הניהול המשולמים למנהלי הקרנות וכן התנאים הכלולים בהסדרים שיש לכל עובד. העדר המודעות גורם לכך שהדו"חות הכספיים המתקבלים מדי רבעון לביתנו ושמלאים בפרטים ונתונים שחשוב שנבין את משמעותם, מהווים עבור רבים מסמך מורכב ולא ברור, המוצא את מקומו בין חשבון המים לחשמל. אולם העדר ידע אינו סיבה להתעלמות ולחשיבה ש"בטח הכל בסדר, הכספים מנוהלים בדרך הטובה ביותר עבורי".

התאכרות תוחלת החיים, הפיכתנו לחברה צרכנית ומגמות נוספות הביאו לכך שהחיסכון לפנסיה הינו החיסכון החשוב ביותר בחייו של האדם. קרן הפנסיה, המורכבת מתשלומי ההפרשות של המעסיק והמועסק נשמרת עד צאתו של העובד לגמלאות בקופה מיוחדת שהוקמה לצורך כך. התחליפים הידועים לקרנות הפנסיה הם קופות הגמל וביטוחי המנהלים, המיועדים לכל עובד ולא רק למנהלים, והם גם מכשירי חיסכון.

בחברות רבות קיימים מנהלי הסדרים המסייעים לארגון וליחידות השכר ומשאבי האנוש לנהל תחום זה עבור העובדים ופועלים מול חברות הביטוח, בתי ההשקעות והגופים המנהלים את הכספים הללו עבור העובדים. למעשה, זהו סוג של מיקור-חוק עבור שירותים אלו, הנדרש להתמחות ולהיכרות טובה עם שוק ההון.

עובדים חדשים המתקבלים לארגון נפגשים בדרך כלל עם מנהלי ההסדרים, או נציג הארגון המטפלים בניהול הכספים הללו בהגיעם לארגון החדש ומקבלים מידע בסיסי. מנגד, במקרים רבים, העובדים הוותיקים, שחלקם עבד בארגון עוד לפני שחלו הרפורמות בשוק ההון, אינם מוודאים מהי תמונת המצב נכון להיום של התיק הפנסיוני שברשותם, כמה דמי ניהול נגבים, האם הקרן שברשותם מרוויחה או מפסידה, מהו הרכבה, רמת הסיכון והתשואה ונתונים נוספים. וכך,





# מה סטיב ג'ובס לימד אותנו ביום הכרזת ה-iPhone ואיך זה קשור לאמצעי התשלום העתידיים?

מאת: משה מלו\*

העסק ועל חברות האשראי אשר מהוות את הקשר בין שני אלו. פתרונות קטנים ואיזוטרים אשר מאפשרים תשלום באמצעי זה או אחר, ואשר מגלגלים עשרות אלפי דולרים או מאות אלפי דולרים בשנה - אינם מעניינים, שכן הסיכוי להונאות אשראי הוא יחסית נמוך.

פתרונות שתופסים נפח גדול יותר של עסקאות, נבחנים ע"י המותגים וחברות האשראי כל הזמן, ומבחינתם יהיו שני פתרונות אפשריים בראייה של טווח ארוך:

1. פתרונות שמשלבים רכיב חומרה מוצפן - צ'יפ (הבטוח ביותר, מכל הבחינות) אשר ישולבו בנוסף לפתרונות הקיימים היום, גם במכשיר הטלפון - כדוגמת Google Wallet אשר מבוסס על התשתית של Pay Pass. פתרונות אלו יאפשרו שידור מאובטח של המידע באמצעות NFC אשר מהווה את תקן השידור המקובל ע"י ארגון ה-GSM - ממכשיר הטלפון אל הקופה.

2. הכשרת פתרונות אפליקטיביים תוך שינוי פעולה מול חברות האשראי אשר לוקחות אחריות על אישור העסקאות (ובעצם, אחריות על העברת הכסף לבית העסק) בקשר המיוחד הזה שבין הצרכן ובין בית העסק.

פתרונות אשר לא יהיו חלק מהנ"ל, צפוי כי ייעלמו - שכן או שלא ייעשה בהם שימוש ופשוט ייכחדו, או שיעשה בהם שימוש רב - וזו חברות האשראי ו/או המותגים הגדולים לא יסכימו לשאת בהכחות של עסקאות שבוצעו לכאורה באמצעות פתרונות אלה, וכפועל יוצא - העמלות על עסקאות אלה יעלו באופן שאינו יצדיק את קיומם.

בישראל, כיאה למעמדה העולמי בתור חממה לחברות הזנק, ישנם פתרונות רבים אשר מנסים לפצח את נושא התשלומים באמצעות הסלולאר ולאפשר היתכנות לעתיד ללא ארגון פיזי.

פתרונות רבים אכן נותנים חוויה יפה למשתמש ומציגות מודל עסקי שגם מאפשר הכנסות וזכות קיום ולכן עשויות להניב תשואה למשקיעים, כדוגמת: פנגו, גט טקסי ועוד - אך גם בדוגמאות אלה, ברור שלא מדובר בתחליף מלא לאמצעי התשלום הקיימים, לפחות ל-10 השנים הקרובות.

לסיכום, בכל מיום חדש חשוב לזכור לתת ביטוי לכל הנקודות שהזכרתי מעלה: היתכנות טכנולוגית לא מורכבת מדי אך מאובטחת ועומדת בתקנים (PCI), חווית משתמש פשוטה ונוחה, אורך רוח ורצוי שיתוף פעולה עם אחת מחברות האשראי הגדולות.

\* הכותב הינו מנהל תחום סלולאר ומוצרי אינטרנט של קבוצת ישראלכרט, אשר מובילה את תחום התשלומים בישראל ואשר פרסם בשנה האחרונה אלפי נקודות מכירה בקוראי Pay Pass אשר תומכים בטכנולוגיית NFC



משה מלו

בחודש ינואר 2007 בכנס המפתחים השנתי של אפל, הכריז סטיב ג'ובס - מנכ"ל אפל באותם ימים על השקה של 3 מוצרים חדשים שעתידיים ליצור את מהפכה בתחום הצריכה: מכשיר iPod חדש עם לחצני מגע מתקדמים, מכשיר טלפון חדשני, ומכשיר מתקדם לגלישה באינטרנט. מקולות ההתלהבות של הקהל במקום, ניכר כי הוא היה מוכן לקבלת המוצרים החדשים ואני מוכן לחתום שחלקם אף ניסה באותו רגע להזמין את המכשיר לגלישה באינטרנט.

לא לקח יותר מדקה נוספת לג'ובס כדי להבהיר לקהל ולעולם שאם אפשר ונכון לשלב בין המוצרים - אז זה מה שאפל תעשה - מכשיר אחד, לא שלושה. באותו רגע נולד מכשיר האיפון, והשאר היסטוריה.

האירוע הנ"ל, אילו היה מוסרט בימים אלה עבור אמצעי התשלום העתידיים בכלל ובסלולאר בפרט - היה יכול להיות בעלתסרטי דומה מאוד ועם אותו מוסר השכל:

**אפשר** לפתח אפליקציה שמרכזת את ההטבות של כל המועדונים.

**אפשר** לפתח אפליקציה שמאפשרת לצפות בפירוט ההוצאות של כרטיסי האשראי שלי.

**אפשר** לפתח אפליקציה שמאפשרת שליחת קופונים מבוססי מקום לכרטיסי פליטינה בלבד ואפשר לפתח אפליקציה שמאפשרת תשלום באמצעות ברקוד, QR, NFC, או חיבור התקן למכשיר שמשדר באינפרא את

פרטי הכרטיס לקופה חדשה שרק צריך רגע לשדרג... (באנלוגיה למכשיר הגלישה המתקדם לאינטרנט... העיקר להדהים באפקטים ולזנוח את חווית המשתמש, העלות לבית העסק והמורכבות התפעולית, נכון? לא נכון!).

**נכון** לפתח אפליקציה אחת או אמצעי תשלום אחד שיבצע את כל הנ"ל, ולא לפצל לשירותים שונים.

מבחינת המשתמש - הדרישה היא לחווית משתמש אשר דומה ככל האפשר לאמצעי התשלום הקיימים היום: הרבה כרטיסי מועדון, הרבה כרטיסי אשראי, הרבה אפשרויות תוכן. הבחירה בידיים שלו, והציפייה היא לקבלת ערך מוסף אמיתי, עבור השימוש באמצעי תשלום זה או אחר. יש לזכור שהשימוש בכרטיס אשראי הוא נוח, פשוט וקל - ולכן נדרש פתרון שיהיה פשוט וקל באותה מידה!

מבחינת בית העסק - הדרישה היא למינימום שינויים בצד הקופה, אם בכלל - היצמדות לתהליך המכירה הקיים, והורדת מאמץ מיותר ככל הניתן בתפעול מבצעים, הטבות ושיתופי פעולה עם המשווקים הגדולים על קווי מוצרים המשתנים ללא הרף.

גורם חשוב נוסף שיש לקחת אותו בחשבון הוא מותגי האשראי הגדולים: מסטרקארד, ויזה ואמריקן אקספרס. מותגים אלה, אשר מגלגלים טריליארדים (אלפי מיליונים) רבים של דולרים בכל שנה - בוחנים כל פתרון תשלום חדש בשבע עיניים, וזאת על מנת להגן על הלקוח הפרטי, על בתי



'להטמיע את סרטון יו-טיוב'

<http://www.youtube.com/watch?v=ASkis57blsc>



ישראלכרט



# נאמנות תוכנה, למה? ומי צריך את זה?

מדריך קצר בנושא נאמנות תוכנה עבור העסק שלך, החל מ"מה היא נאמנות תוכנה?" ועד "מה צריך להיות בהסכם נאמנות התוכנה?"



הסכם נאמנות יכול לתמיד תניית שיפוט של סמכות חוקית של דין ובית משפט במקרים של מחלוקת בהליכים משפטיים. בהסכמים בינלאומיים, גם המשתמש וגם הספק באופן אידיאלי מעוניינים שהתניית השיפוט תהיה במדינתם - ולו משום שההליכים במדינה זרה קשים ויקרים יותר ומדובר בנושא תפעולי חשוב למשתמש וקנייני לספק. ככל הניתן, יש להימנע מקיום תניית שיפוט במדינה זרה, ואם הצד השני כופה זאת - רצוי לבחור מדינה שלישית וניטרלית, ולא המדינה שבה נמצא הצד השני.

## אחסון וגישה מאובטחת

חברת נאמנות מקצועית חייבת להציע אחסון מאובטח של ההפקדות שהוא מקבל מספק התוכנה. משרד עו"ד או רואה חשבון בדרך כלל אינם ערוכים כראוי לטפל בהפקדות טכנולוגיות באופן מאובטח לאורך זמן. האבטחה היא סטנדרטית לחומר טכנולוגי מסוג - כספות מותאמות למדיה מגנטית, הגנת אש, בקרת גישה וכו'.

חברת נאמנות אקטיבית שומרת על קשר עם הצדדים לאורך חיי ההסכם ומעדכנת לגבי ההתפתחויות השוטפות לאורך תקופת ההסכם הנאמנות. מעבר לכך, יש לחברה עניין לתקשר עם שני הצדדים בנושאים שוטפים, כמו בקשה לקבלת/החזרת הפקדות בנאמנות, שינויים של פרטי אנשי קשר על ידי מי מהצדדים וכו'.

ספקי תוכנה, המספקים תוכנות עסקיות הפועלות בארגון, מאפשרות לך גישה רק ל- object code (תוכנות בגרסת executable והנתונים התומכים) הנדרשים לתוכנה כדי לפעול כראוי. ספקים אלה בדרך כלל לא נותנים לך גישה חופשית לקוד המקור ולתיעוד טכני מפורט על התוכנה. הם רואים בקוד המקור ובתיעוד שלו רכוש קנייני וסודי.

עם זאת, קיימות נסיבות כאשר אתה באופן סביר זקוק לגישה לקוד המקור ולתיעוד, למשל, אם הספק פושט רגל או מכל סיבה אחרת אינו יכול למלא את התחייבויותיו לתמוך בקוד המקור של פריטים.

הפתרון הנפוץ הוא, שספק התוכנה מפקיד את קוד המקור בידי צד שלישי מומחה - חברת נאמנות לתוכנה וטכנולוגיה. הנאמן שומר את קוד המקור ומשחרר אותו בנסיבות המוסכמות בהסכם הנאמנות, אשר גם אתה וגם ספק התוכנה הסכמתם לו. ספק התוכנה יודע שהלקוח אינו מקבל גישה לקוד המקור ללא סיבה טובה ושהגישה שלו לקוד המקור תתרחש רק כאשר הוא באמת זקוק לו.

היתרונות של תהליך נאמנות תוכנה גדולים:

אתה, כלקוח המשתמש בתוכנה, מקבל גישה לקוד מקור התוכנה באופן מוסכם בנסיבות יוצאות דופן - גם אם הספק אינו יכול עוד למלא את התחייבויותיו החוזיות.

אתה, כלקוח, לא תלוי בספק במקרה "אסון" שבו אין לך תמיכה ו/או שירות ממנו.

בשירות של נאמנות תוכנה יש לך את הנוחות המרבית לגישה לקוד מקור התוכנה.

לספק התוכנה מובטח כי קודי המקור לא ישוחררו באופן בלתי סביר. לחברות נאמנות טכנולוגיות, דוגמת Escrow Europe, יש מספר סוגים של הסכמי נאמנות:

1. הסכם משולש - הסכם בין המשתמש בתוכנה, הספק והנאמן.
2. הסכם מסגרת - משתמשים רבים של תוכנות יכולים לחתום על הסכם מסגרת זה עם ספק אחד. הסכם המסגרת הוא, שלספק אחד יש משתמשים רבים, וההסכם מספק פתרון נאמנות סטנדרטי והוגן לכל משתמש.

3. הסכם מסגרת של משתמש: משתמש אחד, בדרך כלל חברה גדולה כמו בנק, חברת ביטוח, יצרן גדול, חותם על הסכם דומה עם ספקים רבים. הסכמים אלה בדרך כלל מספקים מסגרת משפטית יציבה, המאזנת את האינטרסים של ספק התוכנה והמשתמש בה.

באותה מידה, המשתמש צריך להיות מודאג לגבי התועלת של מה מופקד בנאמנות - כפי שיפורט בהמשך. אחרי הכל, אין טעם רב בהסכם נאמנות מפורט ומדויק אם הפריטים המופקדים (קוד המקור, תיעוד וכו') בסופו של דבר לא שמישים.

## בדיקות אימות

אי לכך, נהוג לקיים בדיקות אימות. בדיקות האימות של תוכן ההפקדה מאמתות את מרכיבי ההפקדה כדי לוודא שאפשר יהיה להשתמש אחר כך בחומר זה ולמנוע מקרים שבהם מופקדת הפקדה בלתי שמישה.

הבדיקות מתחלקות לבסיסיות ומקיפות: בבדיקות אימות בסיסיות של ההפקדות, בודקים את הנוכחות והקריאות של ההפקדה. למשל, כדי לאשר כי כל המדיה הדיגיטלית קריאה ושהקבצים נמצאים ונפתחים. בבדיקות אימות מקיפות בודקים את מוצר התוכנה ואם אפשר לבנות את היישום מקוד המקור על סביבה נקייה, ומריצים את היישום בסביבה המתאימה.

אנשים ומחשבים

יום ג', 20.12.2012  
Avenue, Airport City

# ידולסמ4

אפליקציות המובייל מגיעות לארגוני האנטרפרייז

הסודות שמאחורי האפליקציות המצליחות בישראל



גיבוש אסטרטגיה לגופי IT בעידן הניידות



טכנולוגיות פיתוח, בדיקה והטמעה  
אפליקציות מובייל



תערוכת פתרונות מובייל  
מעולמות הבנקאות והפיננסים,  
המדיה, הרשתות החברתיות ועוד



**Ian Evans**  
Managing  
Director, EMEA,  
AirWatch



**Shay Rosen**  
Head of Strategy  
and consulting,  
RealCommerce



**Ilan Alter**  
CEO & Owner,  
AlterNet

Content Management and Best Practice on Mobile Devices, **Ian Evans**, Managing Director, EMEA, **AirWatch**

Multi Screen Organization reality: Serving Customers in the Mobile Era, **Shay Rosen**, Head of Strategy and consulting, **RealCommerce**

The CEO, CIO and the Security Manager Dilemmas in the Multi Screen Environment, **Ilan Alter**, CEO & Owner, **AlterNet**



לחסייות ותצוגות: נטלי 03-7330770 natali@pc.co.il להצעות תוכן: רפאל פוגל fogel@pc.co.il  
ההרשמה אינה כרוכה בתשלום, אך מותנית ברישום מראש ובקבלת אישור השתתפות [www.mobility.events.co.il](http://www.mobility.events.co.il)





## עם WINDOWS SERVER 2012 תוכלו להביא את מגוון יכולות הענן, לתוך חדר השרתים שלכם

הכירו את WINDOWS SERVER 2012, המאפשר לכם ליהנות ממגוון יכולות שתמיד חשבתם שתוכלו להשיג רק באמצעות הענן, היישר ב-DATACENTER שלכם. מהיום, חדר השרתים שלכם יעשה זמין יותר, גמיש יותר ויעיל יותר, ואתם תוכלו לנצל טוב יותר את תשתית ה-IT שלכם, והכל באמצעות השרת הראשון בעולם שתוכנן במיוחד לענן.

 Windows Server 2012

BUILT FROM THE CLOUD UP.