

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 יזמה 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. לדברי 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