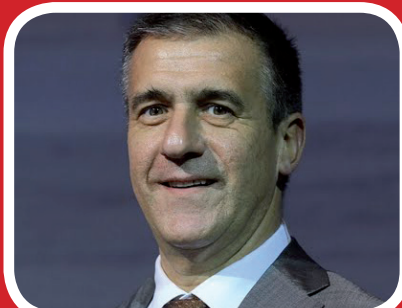


משה חורב, מנכ"ל
אורקל ישראל,
מאמין כי ה-IT
הוא התרופה
לארגונים בעתות
מצוקה כלכליות.
הוא אופטימי
בדבר הסיכויים
לעבור את
המשבר (עמ' 12)

התרופה להתייעלות בזמנים קשים



גם אחרי שהנפיק את פאלו אלטו, ניר צוק, המייסד, ממשיך לעלוך בצ'ק פוינט, ג'וניפר וסיסקו. (עמ' 26)



מרקו ריבולי, סגן נשיא אזורי בסימנטק, קובע כי נדרש להכניס "שכל" לאבטחה. (עמ' 20)



אבירם ז'ולטי, סגן המדען הראשי, מודה שהמצב אינו פשוט וכי התקציב אינו מספיק. (עמ' 24)



מגדל עתידים כבר כאן!

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



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.

InformationWorld

חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה

*Thepeople.*media
www.pc.co.il



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 Yaakov, 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

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 הוורד), גבעתיים 53454 טל: 03-7330733 פקס: 03-7330703 info@pc.co.il

♦ מכתבים לעורך האחראי פלי הנמר tigerlove@pc.co.il
♦ מאמרים והודעות למערכת השבועות 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 pirsun@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 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 אביב 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 בידיני studio@pc.co.il
ניהול הפקה ומדיה: אוה שקלאר evas@pc.co.il

דפוס: גרפוליס בע"מ
צלם מערכת: קובי קנטור



תודה גדולה ל-2,037 המשתתפים בסמינרים ובאירועים, לכל האנשים שמאחורי ההצלחה ולחברות המובילות שנתנו את החסות.

לנותן חסות פלטיניום: Intel.

לנותני חסות הסמינרים: GlassHouse, Veracity, DBAces, AdvanTech, NAYA, ITFS Group, Redhat, MalamTeam, McKit, ilOUG, Valinor, AT&T, MySQL, Brillix, One1, Taldor וא.מ.ת מיחשוב.

לשותפים שסוללים איתנו את הדרך להצלחה:

רועי דנס, צור תקשורת, רספקט, דפוס ברכה, אדלנד, אות ועוד פלוס, קמפוס, אריק בונפים, יועץ קולנרי, Dial4Me, PRO MAN, צדוק קינן, גמא סקאן, מלון דניאל, צילום נטו, עזרא לוי צלם, בלינק וכמובן עובדי ג'ון ברייס מכללת הייטק מקבוצת מטריקס וכל עובדי אורקל ישראל.

להתראות בשבוע אורקל הבא, 17-21 בנובמבר 2013



מכונית העתיד של דאסו

במסגרת כנס השותפים והלקוחות שערכה דאסו סיסטמס בבריסל שבבלגיה בחודש שעבר, הציגו לקוחות ושותפים מוצרים שתוכננו ויוצרו בעזרת פלטפורמת 3DExperience של החברה. הקונצרן טאטא טכנולוגיות ההודי הציג בתערוכה את מכונית ה-eMO (electric MObility) החשמלית שלו, שתוכננה כולה בפלטפורמת התוכנות של דאסו בצורה שיתופית על ידי שלושה צוותים במקומות שונים בעולם. התוצאה: מכונית אמיתית אחת בלבד יצאה מקו הייצור היישר לכביש. העיצוב של המכונית, לדברי טאטא, מדגיש את "הגודל הנכון" למכונית אישית עירונית ואת היתרונות "הירוקים" של מכונית חשמלית, כמו הפחתה למינימום את טביעת הפחמן והזיהום, ואסטרטגיית מחזור.

הסניף הישראלי של ענקית האבטחה. יוסי הטוני

עסקים והיי-טק

24 שנת 2012 לא הייתה שנה קלה לקרנות ההון סיכון, וברב שיח מומחים שכינסה מערכת אנשים ומחשבים עלה, כי 2013 לא תהיה טובה יותר. ג'ון בן זקן

בעקבות אירוע

26 "הערס התורן של צ'ק פוינט, סיסקו וג'וניפר, הולך לשותפים העסקיים שלנו

סיפור השער

12 "ה-IT הוא התרופה שעומה אפשר לייעל ארגונים באופן משמעותי", אומר משה חורב, מנכ"ל אורקל ישראל, בראיון לרגל שבוע אורקל. יוסי הטוני

כנס לקוחות סימנטק

20 "ישראל לא חסינה - היא המדינה המותקפת ביותר במזרח התיכון אחרי לבנון", קבע מרקו ריבולי, סגן נשיא אזורי בסימנטק, ביום הטכנולוגיות השנתי שערך



טורים ומדורים



54

- 08 על סדר היום
- 10 מאחורי הכותרות
- 16 הזווית של קורפל
- 18 דבר המנמ"ר
- 42 תהליכי עבודה
- 49 פורום CISO
- 50 פורום DCFI
- 54 גאדג'טים
- 58 שיווק IT
- 59 ניהול
- 60 שיווק



כך עלה בכנס שערכה נט-אפ ישראל ללקוחותיה.
יוסי הטוני

בעקבות אירוע

44 בכנס הלקוחות השנתי של דאסו סיסטמס, הציגה החברה את תפיסת 3DExperience שלה, המאפשרת חוויית תכנון, עיצוב וניהול מוצרים בתלת מימד, ובזכותה לדמיין, להמציא ולייצר את העתיד. **נחמה אלמוג**

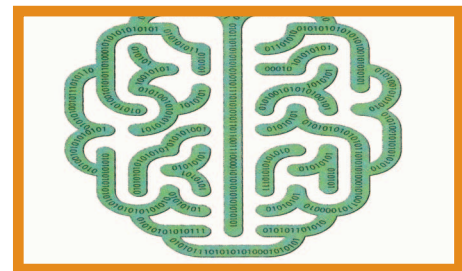
מודיעין עסקי

52 ג'יימס בונד הדיגיטלי, הזקוק למודיעין עסקי תחרותי, נדרש להצטייד במקבילות האלקטרוניות של גלימה, פגיון ומגן. **ענב גנד גילי**
וענת קלומל

ומאיים עליהם שלא ימכרו את מוצרינו", חשף ניר צוק, מייסד ו-CTO פאלו אלטו, בכנס שערכה אינוקום - נציגתה בארץ. **יוסי הטוני**

מתוך InformationWeek

30 אנו טובעים בשפע של עובדות, ערכים וכלים - אך רק מעטים מאיתנו עושים שימוש יעיל במיוחד בנתונים. שישה שקרים על **Big Data**. **מייקל הילי**



אבטחת מידע

34 העולם הנייד מאיים על מערכי אבטחת המידע בארגונים ומביא אתגרים חדשים לתחום, אמר אלי פרנס, מנהל פעילות אזורי, פורטינט, בכנס לקוחות שערכה החברה. **יוסי הטוני**

בעקבות כנס נט-אפ

36 עד שנת 2015 המידע יגדל ב-800%, והמענה למצב זה הוא תשתיות אגילות -

סיפור השער





הפרופיל החדש של המנמ"ר בעולם הפיננסי והעסקי

האם מינויו הצפוי של דן ירושלמי מאמדוקס לתפקיד מנמ"ר בנק לאומי, כמו גם צביקה נגן בבנק הפועלים, מסמנים עידן חדש שמכתיב הצבת אנשים בעלי כישורים אחרים למקצוע המנמ"ר?

הידועה על מינויו של דן ירושלמי מאמדוקס לתפקיד מנמ"ר בנק לאומי במקומו של איציק מלאך הוותיק שפורש, מעלה שוב לסדר היום את סוגיית אופיו המשתנה של המנמ"ר במגזר הפיננסי בכלל ובעולם הבנקאות בפרט.

ירושלמי הוא הבכיר השני מאמדוקס שמגיע לתפקיד מנמ"ר בבנק גדול. הבוס שלו לשעבר, צביקה נגן, נשלף גם הוא מאמדוקס, לטובת תפקיד מנמ"ר בנק הפועלים, במקומו של דוד לוזון הוותיק. המשותף למנמ"רים החדשים של לאומי והפועלים, מעבר



דן ירושלמי

לעובדה שעבדו ביחד, הוא שניהם לא צמחו בעולם הטכנולוגיה. הם שימשו רוב הזמן בצד השני של המתרס והיו הלוקחות של הטכנולוגיה - הלוקחות שמבינים את הצרכים של העסק ומעורים ביעדים העסקיים העומדים בפניו.

המינוי של נגן הביא להרמת גבות פה ושם, דבר שמן הסתם יקרה גם כעת, עם מינויו של ירושלמי. יש מי שתוהים כיצד בשני הבנקים המובילים במדינה - שמרבית הכלכלה והעסקים תלויים בהם - ממנים לתפקיד כה חשוב וקריטי מנמ"רים ללא כל רקע טכנולוגי ובעיקר ללא כל ניסיון מעשי ב-IT.

התשובה לשאלה זו מורכבת ונובעת מהמציאות המשתנה, המכתיבה את אופיו של מנמ"ר בבנק, בהבדל ממה שהיה נדרש מבעל התפקיד לפני 15 או 20 שנים. הווה אומר, הצרכים שהשתנו מכתיבים אנשים לתפקיד המנמ"ר בעלי רקע אחר. הנחת העבודה היא שמה שיותר חשוב הוא הבנת העולם העסקי והקשר שלו לטכנולוגיה, ואת יתר הדברים אפשר לרכוש וללמוד תוך כדי תנועה.

הנחת יסוד משנית טוענת, כי מנמ"ר ברמה בכירה בבנק כמו לאומי

המציאות בשטח משתנה. די לצטט את יאיר סרוסי, יו"ר בנק הפועלים, שאמר לפני כמה חודשים כי "לאחרונה הבאנו אלינו את **צביקה נגן**, חבר הנהלת אמדוקס, כדי שיהיה מנהל הטכנולוגיה הראשי בבנק. היה חשוב לנו להביא מישהו שגדל בתעשייה הזאת ומבין את הצרכים שלה".



איציק מלאך

סימוכין לכך אפשר למצוא בדברים שאמר השנה אבי שלום, יועץ בכיר לתעשייה ולשעבר אנליסט בכיר בגרטנר: "תקציבי המיחשוב במגזר הפיננסי נותרים שטוחים כבר שנים ונעים

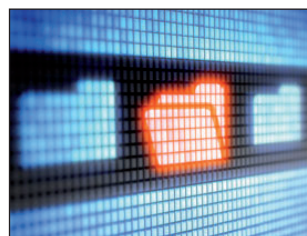
בין 5.7% ל-7%. אלא שהמשימות של מערכי ה-IT בבנקים גדלות ללא הרף, אם בשל הצורך לספק יותר שירותים ויישומים, אם בשל הצורך לתת מענה לרגולציות ואם בשל התחרות בתחום. הדבר מחייב את ה-IT להתייעלות בלתי פוסקת".

השורה התחתונה: אנו עומדים בפני מציאות חדשה, שתעצב את אופיו העתידי של המנמ"ר, עובדה שיש לה השלכות על אלה שכבר מכהנים בתפקידים בכירים ועל אלה שפונים ללימודים בתחום הטכנולוגי ושואפים להיות מנמ"רים.

אתגרי ה-Big Data וחוסר המודעות של הארגונים

מנהלי מחלקות מידע בארגונים אינם מפנימים את העובדה, כי הטיפול בניתוח אנליטי של המידע לא נעשה בצורה החכמה ביותר • הדרך למציאת פתרונות ל-Big Data עוברת דרך חוסר מידע, חוסר מודעות והרבה מאוד הנחות יסוד לא נכונות

תמונות מצב שמתאימות לדרגים השונים בארגון. במידה מסוימת, נתפס ה-BI כ-החדש, הדור החדש של מערכות שמשמשות בעיקר את הדרג הניהולי, מחלקות אנליטיות ומנהלי שיווק בארגונים. בדור הישן של BI, שבמהלכו שיא הטכנולוגיה היו הקוביות שהתרוצצו על המסכים של המנהלים הבכירים (שבעזרתן הם שלטו טוב יותר על הארגון), המציאות התחרותית הקשה הכתיבה דרישות סף גבוהות יותר מצד המנכ"לים. עתה הם רוצים לדעת הרבה יותר, לקבל תשובות מהירות על שאלות מורכבות שדורשות גישה למערכות מידע



ה-Big Data הוא באזז חדש יחסית, שנועד להציף בין היתר את אחד האתגרים היותר מורכבים שעומדים כיום בפני המנמ"ר - האפשרות להעמיד לרשות הארגון כלים לאיסוף מידע ממקורות שונים, לניתוח אופטימלי של המידע ולייצור

מספיק, ואילו האחרים הביעו שביעות רצון מוגבלת ביותר. שאלה נוספת הייתה, האם לאור הבאזז הגדול של ה-Big Data, ארגונים מתכננים להטמיע כלים אנליטיים המתאימים לכך? על שאלה זו השיבו 44% מהמשתתפים בסקר בשלילה, ו-41% אמרו שהם עדיין לא יודעים. רק 15% השיבו בחיוב.

העובדה הזאת הובילה את מתכנני הסקר לשלב השני, שהמסקנה שלו היא פשוטה: הדרך למציאת פתרונות ל-Big Data עוברת דרך חוסר מידע, חוסר מודעות והרבה מאוד הנחות יסוד לא נכונות. כך, למשל, ארגונים סבורים שהם יודעים בדיוק כמה מידע הם צורכים ולכמה הם זקוקים, בעוד שלרבים מהם אין שום כלים אמיתיים למדידת אלמנט זה. אחרים חיים באשליה שהמידע שיש בידם הוא מספיק טוב, והם בכלל לא מבינים למה צריך Big Data. זאת ועוד, יש שחושבים, כי הפתרון ל-Big Data הוא פשוט להוסיף עוד ועוד כלים - לשמחתם של ספקים לא מעטים. ישנה דעה רווחת נוספת, שלדעת עורכי הסקר היא שגויה - הפתרון ל-Big Data הוא במערכות אחסון מתמחות, מה שכמובן נותן פתרון חלקי בלבד. עקרון ההדחקה וחוסר הרצון להכיר במציאות מוביל לתשובות מעוררות תהיות נוספות, כגון "יש לנו Big Data שנעשה על ידי חלק מהאנליסטים שלנו, כל זאת מבלי להצטייד בכלים הנכונים".

השורה התחתונה: הגיע הזמן שמנהלי מחלקות מידע בארגונים יישירו מבט ויודו, כי הטיפול בניתוח האנליטי של המידע בארגון שלהם לא נעשה בצורה החכמה ביותר. הדרך להתנהלות חכמה מתחילה בפרידה מכל מיני אקסיומות שגויות, ולראות את המציאות כפי שהיא.

ומערכות ניתוח, ובעיקר יכולת איסוף ועיבוד מידע במהירות. ה-Big Data מזכיר לנו, כי המידע שהארגון צריך לעבד הוא מבוזר ועצום, והאתגר הוא כיצד ללכוד ולהפוך אותו לבעל תובנה מסוימת לארגון.

המציאות החדשה החזירה את הכדור לשולחנו של המנמ"ר. היכולת לטפל ב-Big Data הפכה לאחת המשימות היותר מורכבות שהועמדו בפניו, והלחץ מלמעלה רק הולך ומתעצם. אולם סקר עדכני שערך השבועון InformationWeek גילה, כי בדרך לחיפוש הפתרונות שבויים הארגונים בשורה של אמיתות, שבמקרה הטוב הן חצי נכונות - ובמקרה השכיח לא היו ולא נבראו. במילים אחרות, מדובר בסקר עצמי שהארגונים משכנעים את עצמם, דבר שגורם להם לא להיכנס לתחום בצורה הנכונה.

החלק הראשון של הסקר מיפה את המצב בארגונים ושאל את המנמ"רים כיצד ה-Big Data בכלל משתקף בארגונם. השאלה הראשונה שנשאלה היא: מהי קבוצת המשתמשים הדינמית בארגון שלך שמשתמשת בכלי ניתוח אנליטיים? 39% השיבו, כי המשתמשים הכבדים הם עובדי המחלקות האנליטיות, ו-32% אמרו שהמשתמשים הכבדים הם מנהלים בכירים במחלקות השונות. רק 31% הצביעו על משתמשים חכמים, והאחרים הצביעו על מחלקות של מערכות מידע ומשתמשים מחוץ לארגון.

שאלה אחרת שנשאלו המשתתפים בסקר היא, עד כמה אתה מעריך שהארגון שלך יעיל מספיק באשר לזיהוי מידע קריטי והיכולת לנתח אותו נכון? 38% השיבו, כי היעילות היא סבירה עד כדי מתונה, וכי יש הרבה מה לשפר. לעומתם, שליש מהמשיבים סבור שהארגון יעיל

להחליף את הצבע האדום בירוק

ענף ההיי-טק הוא אחד הענפים הרגישים ביותר בתקופת חירום, אולם בדומה לאירועים ביטחוניים אחרים בשני העשורים האחרונים - פעילותן של החברות לא הופסקה לרגע • זאת, לאור העובדה כי העבודה מהבית, הלימודים מרחוק והיכולת לנהל ולשלוט על תהליכים עסקיים רבים מאפשרים לרבים להמשיך בשגרת העבודה גם מהמרחבים המוגנים שבהם הם נמצאים

חייבות להמשיך לעבוד.

אולם המלחמה הפיזית אינה נשארת בזירה הקרקעית בלבד. כפי שקרה בפעולות קודמות, גם הפעם נכנס לזירה שחקן חדש-ישן: הסייבר. אין להתפלא אפוא על דבריו של שר האוצר, ד"ר יובל שטייניץ, שלפיהם מאז התחלת המבצע נספרו 44 מיליון התקפות על אתרים ממשלתיים בלבד. הסייבר ליווה אותנו בשנה האחרונה בהזדמנויות שונות. בהקשר הזה, האירועים שחוו שרתי הממשלה צריכים להיות אור אדום עבור הארגונים העסקיים והציבוריים במשק. ההגנה מפני סייבר אינה פרי של טיפול חד פעמי או תרופת פלא. המדובר בחלק משגרת חיים, אשר עוקבת אחר הנעשה, משכללת את אמצעי המידע שלה מכל גורם אפשרי ונערכת בהתאם. גם כאן אין הגנה מוחלטת, אבל בהחלט יש מקום להפחתת הסיכויים והסיכונים. המלחמה בעזה, כמו דומותיה, מתנהלת גם בזירה הקיברנטית - הן מצד ישראל והן מצד החמאס. צה"ל ומשרד החוץ מנצלים זאת לצורכי הסברה, בעוד שהצד השני מנצל את המומנטום לצורכי תעמולה פסיכולוגית והפצת דיסאינפורמציה. הקרב על דעת הקהל מעולם לא היה כה חשוב כפי שהוא כיום.

לכן, השאלה המרכזית שצריכה להישאל, כחלק מהלקחים שיופקו ממבצע "עמוד ענן", היא האם המערכות האזרחיות, הפרטיות והציבוריות היו ערוכות כהלכה. האם מתקני הגיבוי והשחזור פעלו בשעת הצורך? האם מתקנים שנועדו לאכלס עובדים בשעת חירום סיפקו את הסחורה? כיצד מפעלים וחברות גדולות תמרו בין הצורך בהגנה על עובדיהם לבין המחויבות לא להפסיק לייצר ולפתח? שאלות אלו ועוד רבות אחרות ודאי ישובו ויעלו, למרבה הצער, גם אחרי המבצע הנוכחי.

מבצע עמוד ענן החזיר אותנו למציאות המוכרת לצערנו מהשנים האחרונות, שכוללת מלחמות, מבצעים צבאיים ואירועי טרור. ככל שחולפות השנים והעולם מתקדם יותר, כך משתנה שדה המערכה מקצה לקצה. המרחק הגיאוגרפי והמנטלי בין השטח שבו פועל צה"ל לבין העורף, הסקטור האזרחי - הולך ומצטמצם. במקרה של עמוד ענן כמעט שאין הבדל: החזית היא העורף, והעורף הוא זה שצריך להילחם ולשמור על חייו. לכן, הנחת העבודה היא שגם כאשר המטוסים מפציצים, המזוות

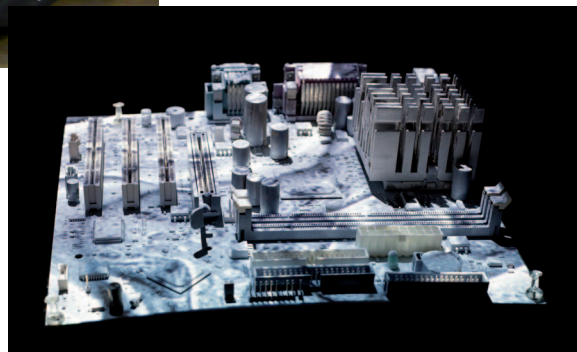
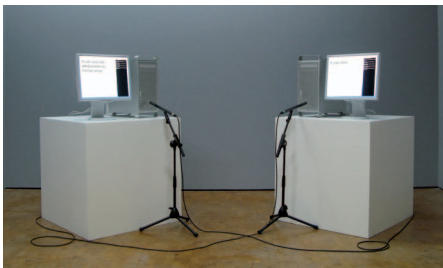




האניגמה של טיורינג

אדם מסוגר שהשאיר מעט מאוד אבל כל כך הרבה, זו מסקנתו של ד"ר נתן זלדס, בעבר בכיר באינטל, וכיום יועץ לחברות ואוצר תערוכת "חיים אחרים", שנפתחה לאחרונה במוזיאון המדע בירושלים

שבו התייחס לבעיית ההכרעה של הילברט, ומהשם רואים שזה מאמר שמעניין מתמטיקאים. כשהוא כתב COMPUTER הוא לא התכוון למה שאנחנו מכירים היום, אלא פשוט לאדם שתפקידו לערוך חישובים. הוא רצה לנתח איך עובד המוח של אדם שעושה את החישוב, כדי לשלוף



מזה את התהליך ולממש אותו על ידי מכונה. ראינו את טיורינג, בגיל 25, מנסה לבנות מחשב באמצעות חיקוי המוח. ב-1950 הוא מוציא מאמר שני, שבו הוא מציג מכונת מיחשוב ותבונה, המופיע בעיתון MIND. "במאמר הוא נותן לנו טיורינג את מבחן טיורינג, שבו הוא מספק תשובות להתנגדות התיאולוגית שלפיה אלוהים נתן נשמות לבני אדם ולא לחיות, ולכן חיות ומכונות לא יכולות לחשוב - הוא אמר שהוא לא מתרשם מטיעונים דתיים, אבל אמר שאל כל יכול ירצה לתת נשמה למכונה, והוא יעשה זאת ברגע שהיא תבצע את מבחן טיורינג." "הקוף לא הולך לעקוף אותנו, לעומת זאת המחשב מתפתח במהירות שיא, וסביר שיעקוף אותנו בהרבה דברים עוד בימי חיינו, ואן לדעת מה יקרה אחרי זה - ולכן יש שאלות, כגון האם מחשבים יהיו יותר חכמים, האם תהיה להם מודעות עצמית, האם לכבות מחשב יהיה רצח, האם נוכל להעביר את התודעה שלנו לדיסק און קי, האם המוח שלנו הוא מחשב ביוכימי, האם אפשר לעשות סימולציה של המוח במחשב-על (האיחוד האירופי משקיע מיליארד אירו על פרויקט כזה) עד רמת הכימיה בתוך כל נירון".

"האם מחשב שיוצר יצירת אמנות הוא באמת יצירתי? נניח שכך, אז מה? מה יהיה אז, ומה זה אומר עלינו? טיורינג דאג שכל אחד שמסתכל על המחשב מסתכל עלינו. בתערוכה אנחנו רוצים להציג את מדעי המחשב, לחבר אותם למורשת של טיורינג ולחייב את האנשים לחשוב, מסכם זלדס.

ב-29.11 נפתחה במוזיאון המדע על שם בלומפילד בירושלים התערוכה "חיים אחרים". התערוכה נפתחת בשנת ה-100 להולדתו של אבי המחשב, אלן טיורינג, בהשראת חייו ופועלו. חלק מהעבודות נוצרו במיוחד לתערוכה, ולצד עבודות אחרות הן יוצרות הקשרים מרובדים, מרתקים ומשעשעים לנושאים המרכזיים בחשיבתו ובמחקריו של טיורינג, ובראשם האינטליגנציה המלאכותית והיחסים בין מחשבים לבני אדם. האמנים המשתתפים מהארץ ומהעולם יצרו עבודות במדיה של ניו-מדיה, אמנות רשת, אמנות ביולוגית, וידאו, צילום, מיצב ומיצג, והם נמנים עם הדמויות הבולטות והמובילות בתחומם.

לפני שבועות אחדים, בפאנל שעסק ב-100 שנה להולדתו של **אלן טיורינג** במסגרת כנס אייקון TLV, שוחח אוצר התערוכה, ד"ר **נתן זלדס**, יועץ לארגונים וחברות סטארט-אפ ובעבר בכיר באינטל, על התפר שבין המחשב לאדם. "טיורינג כשלעצמו מהווה חידה. אנחנו יודעים עליו מעט מאוד, אני בא להשוות אותו ל**צ'ארלס בבאג**, שרצה כמה עשרות

שנים קודם לכן, במאה ה-19, להמציא מחשב מעשרות אלפי גלגלי שיניים וכמובן נכשל, אך בדרך כתב שמונה ספרים, עשרות מאמרים מדעיים, ואפילו אוטוביוגרפיה, וגם טרח להזמין את החברה הלונדונית הגבוהה למסיבות טיורינג השאיר לנו מעט מאוד מאמרים וחור גדול וכואב. אנחנו אפילו לא יודעים איך הוא הרגיש לגבי הרדיפה שלו,

ולכן יש ויכוח האם הוא אדם מסוגר. יש הגורסים שהוא היה אפילו על גבול ספקטרום האוטיזם. לא יודעים עליו כמעט כלום.

"לכן מעניין היה לראות **שאנדרו הודג'ס**, שחיבר ביוגרפיה של 600 עמודים על חייו של טיורינג, חיבר ספר נוסף, בן 60 עמודים, בסדרה שנקראת הפילוסופים הדגולים. השאלה מה עושה מתמטיקאי כמו אלן טיורינג בסדרה לצד שפינוזה, קאנט וסוקרטס? אין ספק שטיורינג היה ההאקר הראשון, אבל הוא לא נקרא פילוסוף. יגידו שהוא בנה את המחשב הראשון - מנצ'סטר אייס - ולכן ניתן היה לקרוא לו מהנדס מחשבים, כמו שקראו לי באינטל, לא פילוסוף.

"ואף על פי כן, טיורינג היה פילוסוף. **ורדה גור בן-שטרית**, אוצרת הפרויקט במוזיאון, שעובדת איתי על הגדרת התערוכה, באה אלי כמה חודשים לפני הפרויקט ואמרה: 'כשאנחנו מסתכלים על המחשב ורואים את עצמנו, זה בדיוק מה שאלן טיורינג היה הראשון שהבין'. בעניין הזה אני משווה את טיורינג לדרווין. דארווין שם לפנינו את הקוף והכריח אותנו לראות את ההסתכלות של עצמנו במישור הפיזי, ואילו טיורינג שם לפנינו את המחשב ואילץ אותנו לראות את עצמנו במובן הקוגניטיבי. השנים הראו לנו שאנחנו קופים עם מחשב בראש.

"התובנה הזאת עושה טובה למדעי המחשב, כי היא מציבה אותם בחזית של המדעים. בלעדיה התחום היה אמנות פרקטית כמו בניית מקררים. טיורינג נדרש לזה בפעם הראשונה במאמר המפורסם שלו,

WINTEC

Touch The Future

Anywhere AnyPos in the World



- עמדות מכר מתקדמות
- מסופים ועמדות קצה
- ציוד היקפי לסביבה קמעונאית
- עמדות קיוסק ושירות עצמי
- שירות ואחריות כוללים מבית טלדור ID

WINTEC 英泰

Qingdao Wintec System Co., Ltd

Israel Head Office

Tel: 09-9565773 Fax: 09-9574910

wintec@chinaisrael.com

Taldor
we deliver IT

השירות והאחריות מבית טלדור, אחת משלוש חברות ה-IT המובילות בישראל, עם מגוון הפתרונות הטכנולוגיים הרחב ביותר. טלדור ידועה כחברה ערכית וגמישה, הממוקדת בלקוח, ביחסים ארוכי הטווח עימו ובצרכיו האמיתיים.

"ה-IT | הוא התרופה למצב הכלכלי המשברי"

"הכלכלה מדשדשת, וכולם משקיעים פחות בניסיון לצמצם הוצאות. ה-IT הוא התרופה שעמה אפשר ליעל ארגונים באופן משמעותי, ולאורקל יש את הכלים לכך", אומר בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים משה חורב, סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל הסניף הישראלי של ענקית המיחשוב ♦ חורב אופטימי: "בסופו של דבר, אני מעריך כי נצלח את המשבר"

יוסי הטוני

על שרתי HP. אולם כיום, לאחר שרכשנו את סאן, השרתים והאחסון הם כולם מתוצרת סאן. הדור החדש הוא מרכיב מפתח בענן של אורקל. המכונות יכולות לאחסן עד מאות טרה-בייט של נתוני משתמשים דחוסים בזיכרון פלאש או RAM, וכך לסלק למעשה את תקורת הביצועים הנלווים לפעולות קריאה וכתובה מכוננים קשיחים סטנדרטיים. המדובר בפלטפורמות בסיסי נתונים המיועדות לפתרון עומסי העבודה המגוונים והבלתי צפויים של



משה חורב

מיחשוב הענן.

"כדי לממש את הביצועים הגבוהים ביותר בעלות הנמוכה ביותר, מיישמת הטכנולוגיה החדשה הידרייטית מסת (Mass) 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.

"הטכנולוגיות של הדור החדש מספקות שיפורי ביצועים דרמטיים. כך, למשל, הטכנולוגיה החדשה משתמשת בשילוב של שרתי ואחסון נתונים בהתאמה לפי דרישה, רשת אינפינייט (המהירה יותר מרשת מקומית בפרוטוקול את'דנט), 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. "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 הייחודיות של אקסה דטה, מאות טרה-בייט של נתונים משתמשים ניתנים כעת לניהול מלא בתוך זיכרון ההבזק".

ולמה ללכת דווקא הענן של אורקל?

"ארגונים שמביטים קדימה - עוברים לארכיטקטורות מיחשוב ענן. הייחודיות של המערכות שלנו 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. רק אנו מציעים ללקוחות פתרונות ענן בשלושת התחומים: תוכנה כשירות (SaaS), תשתיות כשירות (IaaS) וגם פלטפורמה כשירות (PaaS). בנוסף, אנו מציעים שלוש דרכי מימוש: ענן פרטי, ענן ציבורי וענן בן כלאיים. הכל מוצע בשלמותו על תשתיות אורקל: חומרת אקסה דטה, X3 הגבוה של השוק - הן למחשבי נתונים גדולים והן לענני בסיסי נתונים. "הדור הראשון הוכרז לפני ארבע שנים, כאשר החומרה התבססה

אנו נמצאים במצב כלכלי משברי, שלמרות שהוא לא טוב, הוא טומן בחובו הזדמנות: ה-IT יכול להיות התרופה והכלי ליעול של חברות וארגונים, ולנו באורקל יש את הכלים לכך. בסופו של דבר, אני מעריך כי נצלח את המשבר", כך אומר בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים משה חורב, סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל הסניף הישראלי של ענקית המיחשוב. חורב דיבר במסגרת שבוע אורקל שהסתיים (ר' מסגרת) באחרונה.

לדברי חורב, "הכלכלה כעת קשה, וייתכן כי אנו נמצאים במיתון. אנו במשבר כלכלי לא קטן מאלה של 2008 ו-2001. זה בלתי נמנע. המשבר החל במגזר הטלקום, ובשלב השני עלול להגיע למגזר הפיננסי. כל קהילת היצואנים מתקשה מול כלכלה אמריקאית ואירופית המצויות בקשיים. כולם ישיקעו פחות, ופה טמונה ההזדמנות של ה-IT: המיחשוב עשוי להיות הכלי שעמו ארגונים יכולים להתייעל משמעותית. לנו באורקל יש כלים המאפשרים התנהלות יותר יעילה ויותר תכליתית. תפיסת השירות העצמי שלנו מאפשרת חיסכון ניכר, כי המשתמש בארגון עושה דברים לבד. התווכה שלנו מחברת בין תוכנות, למשל אלה של מיקרוסופט, יבמ וסאפ - ושלנו. ה-OSB, פלטפורמת ESB (Enterprise Service Bus) שלנו משמשת כתווכה מרכזית, המקשרת בין שירותים בארכיטקטורת SOA. היא מאפשרת גמישות, שליטה ובקרה על השירותים השונים ומאפשרת, בדרך היעילה ביותר ולאורך זמן וגם הזולה ביותר - לבצע אינטגרציה מורכבת ושימוש חוזר בשירותים".

מה לגבי עולם ה-ERP?

"היו לנו כמה זכויות משמעותיות בתחום השנה. עולם זה משנה את פניו, יותר ויותר יישומים יחולו יחדיו. מערכת ה-ERP של מיקרוסופט אינה מתחרה בזו שלנו - היא הגיעה לשוק מאוחר והיא מיועדת לארגונים קטנים. גם השנה התאפיינה בהעמקת ההתמחות הוורטיקאלית של אורקל, לצד אספקת פתרונות רוחביים בעלי ערך אסטרטגי לארגון. סיפקנו מענה לתחומים של שרשרת האספקה, כלים למשרד סמנכ"ל הכספים וכלים תפעוליים לתאימות והלימה לדרישות הרגולטוריות. "בעולם ה-ERP אנו עדים לשינוי משמעותי בפרדיגמה של המיחשוב הארגוני: מה שמנחה את בחירת מערכות ה-IT הוא העיקרון של בחירת היישום המתאים יותר לתמיכה בהיבט העסקי. לכן, המיקוד שלנו הוא בחיבוריות ההולכת וגדלה בין היישומים, ושם כוחנו. בכל המוצרים החדשים שלנו אנו מספקים פונקציונליות חדשה לצרכים העסקיים החדשים המופיעים בשוק".

הדור השלישי של מכונת בסיסי הנתונים

מה לגבי עולם מיחשוב הענן?

"בכנס החברה שהתקיים באוקטובר בסן פרנסיסקו, Oracle Open World, הכרזנו על הדור השלישי של מכונות בסיסי הנתונים אקסה דטה - Exadata X3, שנועדו, בדומה לדורות הקודמים, לביצוע עסקאות מקוונות בקצה הגבוה של השוק - הן למחשבי נתונים גדולים והן לענני בסיסי נתונים. "הדור הראשון הוכרז לפני ארבע שנים, כאשר החומרה התבססה

רחבי ההיקף, Big Data. זהו השלב החדש של המיחשוב הארגוני הקלאסי, המשלב את זרמי המידע האדירים שמייצרת המדיה החברתית עצמה 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 מספר פלטפורמות חברתיות בזמן אמת, ולספק להן נקודת מבט מוכללת וכוללת של הצרכנים, לקוחותיהם הקיימים ולא פחות חשוב - הלקוחות הפוטנציאליים, אליהם החברה רוצה להגיע ולשכנע שיקנו את מוצריה. החבילה החדשה משולבת עם היישומים הארגוניים של אורקל. היא מאפשרת לארגונים להשתמש ברשתות חברתיות בכדי להמיר את המערכות והתהליכים העסקיים שלהם.

"החבילה מנצלת את עוצמת הרשתות החברתיות. היא מספקת נקודת מבט הוליסטית על האינטראקציות עם הצרכנים, ומאפשרת לארגונים לנתח אינטראקציות מדיה חברתית, ובה בעת לחזק את שירות הלקוחות ואת קבוצת המכירה כדי שיוכלו ליצור קשר יעיל יותר עם לקוחות קיימים ופוטנציאליים. אנו מעניקים לארגונים את הכלים להבין את הלקוחות ולנקוט בפעולות המתאימות באמצעות היכולת לנטר, להקשיב, ללמוד ולהגיב לאיתותים ולמגמות ברחבי הרשת החברתית".

תאר את הפעילות מול יצואני תוכנה ישראלים.

"Oracle OpenWorld 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, ובמקביל הם זוכים להשתתף בפורומים ובמפגשים מקצועיים הנערכים בתחומי פעילותם. מצד שני, זו הזדמנות אדירה ביצירת 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 בלתי פורמלית - ולקבל עצות מכלי ראשון.

"רשימה ארוכה של OEM's ו- ISV's ישראלים השתתפו השנה בכנס הלקוחות והשותפים השנתי של אורקל, בהם: ג'יפרו, קמיניריו, אמדוקס, קומברס, מלאנוקס, פרסייס, נייס, פאנאיא LivePerson-1. חלק מהחברות, כמו מלאנוקס, פאנאיא, ג'יפרו וקמיניריו אף הציגו בתערוכת השותפים הענקית שליוותה את הכנס.

"חשיבות מיוחדת לקהילת יצואני התוכנה הישראלית היתה בעת ההכרזה בכנס על בסיס הנתונים החדש Oracle DB 12c העתידי, שיהיה בעל יכולות ייחודיות לפיתוח והרצת פתרונות ה-ISV's בתצורת ענן. אנו עובדים עם יותר מ-300 יצואני תוכנה, OEM's ו- ISV's, וסטארט-אפים, ועם חלק מכריע של חברות שמפתחות יישומים ומוכרות אותן לשוק העולמי. מדובר על שיתוף פעולה של אורקל ישראל עם שוק ההיי-טק הישראלי, שמפתח מערכות ושיווק אותן בכל העולם. יותר מ-300 יצואני תוכנה מובילים מתבססים על טכנולוגיית אורקל על מנת להצליח בשוק הבינלאומי. סקר שערכה IDC ישראל העלה, כי 83% מכלל יצואני התוכנה הישראליים הם יצואנים מבוססי טכנולוגית אורקל. מדובר בחברות גדולות ומוכרות - בהן הגדולות והמצליחות ביותר בתחומן. 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.

"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".

הלקוח על ידם וגם בעצמה, ותנהל אותם עבור הלקוח על ידי צוותים שלה. זאת, לצד העננים הציבוריים שלה, המספקים את היישומים שלה כשירות.

"הענן שלנו שובר את מסגרות הענן המסורתיות ואת מאגרי התהליכים העסקיים. כך, הענן מספק מערך רחב של שירותים משולבים עם גישה לפלטפורמה, ליישומים ולשירותים החברתיים של אורקל - והכל על בסיס תשלום לפני מנוי.

"הענן של אורקל מספק ללקוחות הארגוניים פלטפורמה 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".

טיפול במדיה החברתית לטובת מנהלי השיווק

מה המענה של אורקל למדיה החברתית?

"אורקל הרבתה באחרונה לרכוש חברות תוכנה המציעות פתרונות בתחום החברתי, בהן, Virtue, RightNow, Fatwire, Collective Intellect, Taleo, Endeca ונוספות. כך, בכנס חשפנו את חבילת Oracle Social Relationship Management Suite (SRM).

"כעת אנו משלבים את המדיה החברתית והאנליטיקה בעולם הנתונים

2,000 איש השתתפו בשבוע אורקל 2012

כ-2,000 איש פקדו את מלון דניאל בהרצליה לרגל שבוע אורקל 2012. האירוע התקיים זו השנה ה-19 בשיתוף ג'ון ברייס הדרכה מקבוצת מטריקס.



קהל היעד כולל, בין היתר, מנהלים, מפתחים, ארכיטקטים, DBA, מנהלי פרויקטים, מנתחי מערכות וכלל קהילת אנשי המקצוע של אורקל. באירוע היו יותר מ-180 סמינרים והרצאות מקצועיות בעולמות התוכן המעסיקים את עולם הטכנולוגיה, ושולבו בו מסלולים מגוונים וחדשים ובהם: ג'אוה, מיחשוב ענן, Big Data, תשתיות ומיומנויות ניהול.

עוד היו בכנס סמינרים על נושאים מרכזיים הנמצאים על סדר היום האקטואלי, דוגמת: לוחמת סייבר, שירות לקוחות בעידן הרשתות החברתיות, כלים לניהול צוות טכנולוגי מוצלח, תכנון ועיצוב חוויות משתמש במערכות מובייל ואינטרנט ועוד. **אריה מליניאק**, פרשן כדורסל בעבר ומנחה קואצינג בהווה, היה בסגל המרצים הבכירים של הכנס, והעביר בפני המשתתפים סמינר למנהלים בנושא "ניהול אישי בזמן ומפתחות למומחיות עסקית". מירב באבאי הרצתה על השימוש בלינקדאין ככלי עבודה עסקי. בין התצוגות וההדגמות הייתה גם זו של חטיבת החומרה של אורקל ישראל, בה הוצגו טכנולוגיות Oracle On Oracle, שאפשרו למשתתפים לחוות מקרוב את מרכיבי הטכנולוגיה, תוך שימת דגש על יתרונותיה הטכנולוגיים והעסקיים.

"אני אולי אופטימי, אבל אני מאמין כי בסופו של דבר כולם מבינים שלא רק שצריך לחיות יחד, אלא גם כדאי לחיות ביחד. אני יכול להעריך עדיין מה יהיה ההיקף הכספי של העסקים המשותפים. בכל מקרה, לא תיעשה מכירה של מוצרי אורקל לפלסטינים".

לאומי קארד הטמיעה אקסה דטה של אורקל

המערכת מאפשרת ללאומי קארד ביצועים מהירים יותר, סריקת נתונים בקצבים אדירים, כיוון מחסני נתונים ביחס ממוצע של 1 ל-8 וגישת אקראית למידע בקצבים גבוהים ♦ כמו כן, לאומי קארד יכולה להקים על שרתי האקסהדטה לא רק מערכות אנליטיות, אלא גם מערכות OLTP

לאומי קארד הטמיעה את מכונת בסיסי הנתונים אקסה דטה של אורקל בפרויקט שארך כמה חודשים והסתיים באחרונה. היקף הפרויקט לא נמסר לפרסום, אולם גורמים בשוק העריכו אותו במיליוני שקלים.



אשר רשף

ההטמעה של מכונת בסיסי הנתונים בוצעה על ידי אנשי ה-IT של אגף מערכות המידע של לאומי קארד, בשילוב אנשי אורקל ישראל וחברת ITFS. מחסן הנתונים הארגוני של החברה, DWH, יושב על בסיס נתונים של אורקל, וכעת, לאחר הפרויקט, התשתית למחסן הנתונים היא אקסה דטה.

בלאומי קארד בחרו במכונת בסיסי הנתונים הזו כיוון שהם נדרשו למערכת המספקת ביצועים גבוהים במיוחד. מהחברה נמסר, כי המערכת מאפשרת לה ביצועים מהירים יותר, סריקת נתונים בקצבים אדירים, כיוון מחסני נתונים ביחס ממוצע של 1 ל-8 וגישת אקראית למידע (random access) בקצבים גבוהים.

עוד מאפשר הפרויקט לחברת האשראי להקים על שרתי האקסה דטה לא רק מערכות אנליטיות, אלא גם מערכות OLTP. אלה צפויות להניב לה חיסכון בהוצאות ה-IT, יחד עם שיפור משמעותי בזמינות המערכות וקלות הניהול שלהן. זאת, באמצעות תוכנה שמוטמעת במכונות ומתזמרת את הביצועים של עיבוד הנתונים על בסיס שירותי איחסון חכמים והעברת חלק נכבד מהעיבודים של בסיס הנתונים לאיחסון באופן ששקוף לו ולישומים. מדובר בפתרון שכולל חומרה, בסיסי נתונים, מערכת הפעלה, אחסון וצידוד תקשורת, ומעליהם תוכנה שמנצחת על הכל ומשפרת את יכולת עיבוד הנתונים וביצועי המערכות.

לדברי **אשר רשף**, סמנכ"ל מערכות מידע בלאומי קארד, "אנחנו פועלים בשוק תחרותי ודינמי - דבר שמחייב יכולות ניתוח מידע מורכב בזמן קצר. החלפת תשתית מחסן הנתונים הארגוני תאפשר לנו להתמודד עם המשימות המורכבות הניצבות בפנינו, לשפר את ביצועי החברה ולעמוד ביעדים האתגריים שלנו".

עוזי נבון, סמנכ"ל המכירות של אורקל ישראל, ציין כי "בלאומי קארד יש מערכות רבות שלנו". יצוין, כי זוהי ההטמעה השישית של מערכת אקסה דטה בישראל, לאחר שמערכות כאלה הוטמעו בבזק, דפי זהב, חיל האוויר, פרטנר ומגדל.

יוסי הטוני

אורקל ישראל תרמה אמצעי מיחשוב למכון איתן בהיקף של עשרות אלפי דולרים

חטיבת החומרה של אורקל תרמה למכון איתן לחקר טכנולוגיות מידע בחינוך אמצעי מיחשוב על בסיס SPARC SOLARIS, בהיקף של עשרות אלפי דולרים.

מכון איתן לחקר טכנולוגיות מידע בחינוך הוא עמותה העוסקת בבניית מנוע ייחודי לטובת תכני למידה מרחוק. העמותה עובדת בשיתוף פעולה עם סטודנטים שכותבים עבודות סמינריות ועבודות גמר במסגרת לימודיהם. בעבודות אלו כותבים הסטודנטים תכנים עבור הפרויקט של העמותה.

שיתוף הפעולה של מכון איתן עם אורקל החל לפני כעשור, כאשר המטרה הייתה לאפשר לעמותה יכולת פיתוח ותקשורת עם הקהל המעוניין בתכני העמותה, כמו גם יצירת מאגר הפתוח לציבור. לדברי **יוסי הראל**, מנהל מכירות בחטיבת החומרה של אורקל ישראל, "אורקל ממשיכה במסורת התרומה לקהילה החינוכית בישראל, ומעניקה משאבים ברוח הקוד החופשי לטובת קהילה זו. עמותת איתן מצטיינת בפיתוח טכנולוגי חדשני הבא לתת מענה לדרשות הקיימות בנושא הלמידה מרחוק, מתוך למידה והפקת לקחים של כל מה שהיה קיים עד כה".

אודי הלר וד"ר **אריאל פרנק** ממכון איתן מציינים, כי "אדם חייב לעשות למען האחרים ולא להעלים עין. התרומה החשובה של אורקל מאפשרת לעמותה להמשיך במחקרה ולספק את התכנים, עליהם עמלו מאות סטודנטים מקרב המכללות והאוניברסיטאות במסגרת סדנאות איתן, ושירותי למידה מרחוק למערכת החינוך ולציבור הכללי".

"כשיש כלכלת IT משגשגת - לא עושים מלחמה"

אתה מעורב בשילוב המגזר הערבי בהיי-טק המקומי ובשיתופי פעולה עם הפלסטינים. מדוע?

"לפני כמה חודשים אירחנו משלחת היי-טק פלסטינית. דנו במשרדנו בפתח תקווה בדרכים לשיתוף פעולה בינינו לביןם, לרבות בעולם הפיתוח. במפגש, שאותו יזם איגוד לשכות המסחר, השתתפו מנהלים בכירים באורקל ישראל יחד עם 15 מהנדסים ואנשי עסקים מחברות תוכנה, אינטגרציה ו-IT ברשות הפלסטינית. אלה מעוניינות להעניק שירותי מיקרו-חץ לחברות ישראליות במגוון התמחויות בתחום התוכנה, ולשתף פעולה בפרויקטים גדולים.

"אחד ממנועי הצמיחה החשובים של תעשיית ההיי-טק, מבוסס על היכולת לשלב כוח אדם איכותי ממגוון רחב של אוכלוסיות ומגזרים. במסגרת קמפיין הגיוס העולמי של אורקל בשנה שעברה, החלטנו לשים דגש על עידוד ההשכלה האקדמית בתחום המיחשוב, תוך הכשרה והסמכה של כוח אדם בקרב אוכלוסיות המיעוטים בישראל - הקהילה החרדית, הערבית והאתיופית בישראל. אנו מאמינים כי שיתוף פעולה בין חברות היי-טק פלסטיניות ובין אורקל ישראל יתרום רבות לשתי התעשיות, יעודד צמיחה כלכלית ויהווה פתח לשיתופי פעולה עם חברות היי-טק ישראליות נוספות.

"שיתוף הפעולה הזה יניב תועלת לשני הצדדים ויהווה מנוע צמיחה לכל המעורבים. כאשר יש כלכלה פורחת בכלל וכלכלת IT משגשגת בפרט - לא עושים מלחמה. שיתוף פעולה זה הוא אחת הדרכים היותר טובות להשיג מצב של Win-Win. יש כשרונות טובים מאד הנמצאים בצד השני, וצריך לנצל זאת".

בעקבות פרסום שגוי בכלי התקשורת
ברצוננו להבהיר כי החברה אשר סיפקה שירותי
מחשוב לפריימריז בליכוד,

אינה קבוצת אמן (מחשבים),

אלא חברת אמן יועצים מקבוצת אמנת.
כמו כן, לקבוצת אמן אין בעלות ו/או קשר עסקי
עם אמן יועצים / קבוצת אמנת.





שיפור לא מספק

בעל הטור בודק את הישגי מבצע עמוד ענן בעולם הקיברנטי

במסגרת אתר זה. הדבר נכון שבעתים כשמדובר בציוצים באנגלית. עובדות אלה מקרינות על תומכיו, שנותרו בודדים מידי במערכה זו. הגוף הישראלי היחיד שבלט לחיוב בהקשר זה הוא צה"ל, שיש לו כ-190 אלף עוקבים בטוויטר. מיום תחילת הפעילות של צה"ל באתר, זמן רב לפני עמוד ענן, ועד אתמול נצברו בו 7,777 ציוצים. בימי המבצע, מטבע הדברים, חלה גאות בפעילות ושכיחות שחרור הציוצים הגיעה במקרים רבים לאחד לשעה. אין ספק שאפשר למצוא גם בפעילות הטוויטר של צה"ל נקודות ראויות לתיקון, אולם בכל יתר הגופים התמונה גרועה הרבה יותר. בחלק מהישויות הרשמיות, תדירות הציוץ בימי המבחן לא הגיעה אפילו לפעם ביממה.

מה קורה ביו-טיוב?

זירה בולטת נוספת בעמוד הענן הקיברנטי על דעת הקהל היא יו-טיוב. בימים בהם בחנתי המצב, הגעתי למסקנה שעלו שם סרטים עם תגיות רלוונטיות למערכה בקצב של סרטון חדש מידי דקות בודדות במשך כל שעות היממה. חיפשתי באתר לפי מושגי מפתח (באנגלית)

כגון "עזה", או "ישראל פלשתינ" ומצאתי רבע מיליון סרטונים לכל חיפוש בנפרד. גם כאן יש נחיתות מספרית לסרטונים הישראליים הרשמיים ולכאלה שתומכים בעמדה הישראלית. סידור תוצאות החיפוש בכל אחת מאפשרויות הסינון: רלוונטיות, תאריך עליה, מספרי צפיות ו-דירוג, מותיר אותנו ואת דורשי טובתנו במיעוט בתוך כלל התוצאות אליהם יגיעו הגולשים. נכון שגם ביו-טיוב ניתן למצוא הרבה יותר סרטונים משלנו העוסקים בעמוד ענן, או כאלה התומכים בעמדת ממשלת ישראל, בהשוואה למערכות הקודמות. אולם גם כאן הפרפורציה דומה - לא הרבה ישראלים משחררים לרשת סרטונים המלווים בכיתוב ובמלל לועזי. אלה שבכל זאת עולים

לרשת היו יכולים להיות הרבה יותר אפקטיביים. תמונה של אם ישראלית המגוננת בגופה על צאצאיה בעת אזעקה (ראיתי שתיים מרגשות כאלה אתמול ברשת חברתית בעברית) יכולה לעשות עבורנו עבודה יעילה מזו של עשרות שגרירים. זאת, בתנאי שתלווה במלל וכיתוב הולמים ותגיע למיליונים רבים של גולשים מעבר לים.

הישראלים מוכנים ללא כל היסוס להתגייס למילואים ולחרף נפשם למען המולד וממשיכים לתמוך במנהיגים תוך ספיגת מטחי טילים, אבל הנעתם להפעיל את היכולות והקשרים שלהם ולהעלות מסרים שונים לרשת העולמית בשפות זרות נראית, משום מה, בלתי אפשרית. עם קצת מחשבה ומעט התארגנות אפשר לשנות את התמונה מקצה לקצה. ניתן לרתום לעשייה, שהיא כיום ספוראדית ולא משמעותית, גם את יהודי הגולה וידידים נוספים של ישראל בעולם. ניתן להצליח הרבה יותר בזירה זו - כלנו נצא נשכרים מכך.

אחרי שמונה ימים של לחימה הסתיים מבצע עמוד ענן. הדי הטילים, המטוסים וההפגזות ישכנו בקרוב, אבל ההדים הקיברנטיים של המבצע יהיו כאן עוד זמן רב.

אחד הלקחים שהופקו לאחר סיומו של המבצע הקודם ברצועת עזה, עופרת יצוקה, היה קשור לנוכחות האפסית של העמדה הישראלית ברשת. כתוצאה מכך הוקמו, בין היתר, יחידות מיוחדות לטיפול בנושא בגופים רלוונטיים כמו צה"ל, משרד ראש הממשלה ומשרד החוץ. בינתיים המשיך האינטרנט לצבור משקל סגולי, ויותר ויותר אנשים הופכים את התקשורת המקוונת למקור משמעותי, שרק או בעיקר בו הם צורכים את החדשות שלהם.

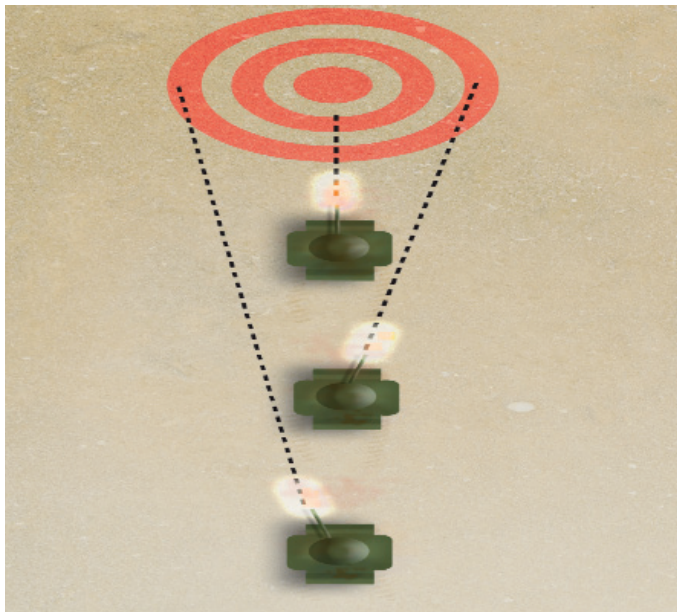
עם שוך המבצע הנוכחי, אני מנסה להבין מה נשתנה. כיצד השפיעו מסקנות הסבב הקודם על המערכה במרחב הקיברנטי בפעם הזאת. לצורך זה מצאתי טעם להתייחס רק לאתרים כלל עולמיים. הלוא ישראל חפצה להשפיע על אזרחי העולם, מאחר שבארצות הנאורות, האזרחים בוחרים את המנהיגים ומכתיבים להם עקרונות את קו הפעולה, ומכאן שמידת הפיכתם לאוהדי ישראל משליכה מפורשות על גורלנו.

מיקדתי את הבדיקה ביו-טיוב ובטוויטר. האתר האחרון נוסד כשנתיים בלבד לפני עופרת יצוקה. מאז הוא התפתח ונעשה ערוץ תקשורת מרכזי, עד כדי כך שהמנהיגים המשמעותיים בעולם לא יכולים להרשות לעצמם שלא להשתלב בו באופן אישי ולצייץ לעוקבים אחריהם בתדירות גבוהה. בימים האחרונים פורסמו בטוויטר אין ספור ציוצים ברשת שנגעו לעימות הצבאי הנדון. פשוט זרם בלתי פוסק, כמעין המתגבר.

הפעילות במבצע עמוד ענן התבצעה קודם כל על ידי גופים הרשומים בטוויטר. זה התחיל בישויות נושאות משרה (למשל: איסמעיל הנייה, ראש ממשלת החמאס) ובמשרדים רשמיים. הפעם הייתה הנוכחות הישראלית בטוויטר גדולה לאין שיעור לעומת

הסבב הקודם. בין היתר, בלטו בציוצים שלהם צה"ל, ראש הממשלה, בנימין נתניהו, משרד ראש הממשלה, דובר צה"ל, משרד החוץ, שגרירות ישראל בארצות הברית, מנהלת התיאום עם הפלסטינים והקונסוליה הישראלית בניו-יורק.

אין ספק שהשיפור גדול ומשמעותי, אולם נראה שהוא לא מספיק. עם כל ההתקדמות בצידו, עדיין, בכל חיפוש שתעשו בטוויטר סביב המילה GAZA (עזה) וציוצים שלה עם מילים רלוונטיות נוספות, עיקר התוצאות שתמצאו שייכות לתומכי הצד השני. בעיקר ארגונים והתארגנויות המתגוררים תחת כותרות (באנגלית) כגון: "עזה תחת מתקפה", "עזה חיה", "עזה תנועת 2012" ו-"תנועת עזה החופשית". הכריעו את הכף בעיקר אין סוף הציוצים של אנשים פרטיים מרחבי העולם שתמכו בעמדת החמאס. לצורך המדידה התעלמתי מציוצים ניטראליים. הישראלים, באופן עקרוני, טרם גילו את נפלאות הטוויטר וממעטים לציין או לעקוב



BIG DATA

יום ה', 20.12.2012 | Avenue, Airport City

90% מהמידע שקיים בעולם נוצר במהלך השנתיים האחרונות. למידע - כפרט בודד, אין שום ערך ארגוני אלא אם כן הוא מאוגד כנתונים. הנתונים הללו זורמים לארגון מכל מקור אפשרי והמאפיין העיקרי שלהם, שהם אינם מובנים ואינם סדורים בטבלאות של בסיסי נתונים שמוכרים לכולנו.

- נפגוש את טובי המומחים, נציגי החברות הגדולות בעולם, שהשקיעו עד כה למעלה מ-15 מיליארד דולר בפתרונות תוכנה המרכיבים את הביג דאטה שיספרו מנסיונם.
- נתחבט יחד עם המנמ"רים ומנהלי התשתיות כיצד מיישמים תפיסת ביג דאטה.
- ביג דאטה בעולם הסטורג' - כיצד מספקים פתרונות יצירתיים למידע לא מובנה, בפתרונות מובנים ומוכרים?
- ביג דאטה בעולם ה-BI - ניתוח מידע חכם. כיצד מספקים למנכ"ל הרבה יותר מסתם מידע?
- ביג דאטה במגזר הציבורי-ממשלתי - מה מתכננת ממשלת ישראל בנושא?
- סיפורי לקוחות שכבר עשו זאת.

בין ההרצאות:

Big Data - The future is now
אבנר מימון, מנהל פיתוח עסקי ומכירות, Oracle

הוועידה מיועדת למנהלי מיחשוב בארגונים, מהנדסי תוכנה, מנהלי פיתוח ומומחי BI, הבוחנים או מיישמים פתרונות לתחום.

מקורות המידע מגוונים: אם אלו חיישנים האוספים מידע אקלימי, תגובות באתרי מדיה חברתית, רכישות מקוונות או סימני GPS של טלפונים - המקורות רבים מספור. מגוון המקורות, הנפח ומהירות עיבוד הנתונים וניתוחם, הם מסממני הביג דאטה של השנים הבאות.

מנהלי העסקים בארגונים דורשים לדעת הרבה יותר מסתם מידע. הם מבקשים לדעת הכל, מכל מקור, רגע לפני שהמתחרה יודע על כך!

בהמשך לכנס BIG DATA המוצלח שערכנו בשנה שעברה, גם השנה נעסוק בהיבטים הרבים של הביג דאטה שכבר מזמן הפך לנחלת הכלל ואינו שייך רק למגרש של השחקנים הגדולים.

למה בכלל צריך ביג דאטה וכיצד מיישמים?



תכנים: יהודה קונפורטס, yehudak@pc.co.il

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

אנשי מומחשים

לרישום 03-7330777 / bigdata2012.events.co.il

IT דו-גלגלי

אלדד גפן, מנמ"ר מטרו מוטור, מספר על ההסבה הכוללת של מערכות ה-IT אצל יבואנית האופנועים והקטנועים, ועל אתגרי העתיד של המנמ"ר ♦ "העולם יהיה פחות ברור וישתנה במהירות, ומנהל הטכנולוגיות העסקיות יצטרך להוביל את הצד הקשור בטכנולוגיה לטובת הקבוצה והחברה", הוא קובע

הדס גייפמן

ובראשן מערכות תקשורת ניידת. המעבר לתשתיות החדשות אפשר לנו לבצע את כל השינויים במהירות רבה תוך עלייה משמעותית ביעילות.

מה היה תפקידך הראשון בתחום ה-IT ולמה בחרת בתחום זה?

"את התפקיד הראשון שלי אחרי סיום התואר באוניברסיטת בר אילן (כלכלה ומחשבים), עשיתי מתוך הבנה שבכל הקריירה אדרש להבין לעומק את תחום התוכנה. מכרתי פרויקט למערכת מעקב אחר תעודות אחריות ליבואן מכשירי האלקטרוניקה פנסוניק. ביצעתי את ניתוח המערכת והאפיון, כתבתי את המערכת ואת התיעוד, הדרכתי והטמעת. "התפקיד הבא שלי בתחום היה השתתפות באפיון של מערכת 'נורית' הראשונה, שהדורות הבאים שלה מפותחים ונמכרים כיום על ידי חברת וריפון. ה'נורית' הראשונה הייתה קופה רושמת בשילוב עם מחשבון, טלפון וקורא כרטיסי אשראי".

איך אתה מודד את יעילות ה-IT?

"מדידת היעילות מתבצעת בהשוואה מול ענף הרכב: אני מודד את מספר האנשים שתומכים בתשתיות מול מספר המשתמשים והסניפים. זהו מדד הסיבוכיות. במקביל, אני מודד את מספר מקבלי השירות בתוכנות (ביישומים), את רמת התמיכה בהם ובנושאים של פיתוח, ובסופו של דבר משווה מול חברות מקבילות את רמת המאמץ ומספר השעות שמושקעות ביחס לתוצרים".

כיצד לדעתך יאופיין תפקיד המנמ"ר בעשור הקרוב ומה צפוי או צריך להשתנות?

"המנמ"ר הופך לדעתי למנהל הטכנולוגיות העסקיות. מוטלת עליו האחריות למקסם את הטכנולוגיה לטובת התוצאות העסקיות של הקבוצה או החברה, תוך עמידה ביעדי התקציב. בראש השינויים המהירים שמתרחשים כיום, ניצב ריבוי הטכנולוגיות שילך ויגבר. מדובר בטכנולוגיות שחלקן פנימיות וחלקן חיצוניות. חלקן קנייניות, חלקן טכנולוגיות המבוססות מחוץ לחברה כמו למשל ענן, וחלקן טכנולוגיות מבוססות כמו למשל SaaS, שיושבות אצל ספקי תוכנה שונים, ספקי שירות, ספקי תוכנה עם תוכן ועוד.

"יש כאן ריבוי טכנולוגיות וריבוי סוגים של טכנולוגיות. המנמ"ר יצטרך להיות מומחה הטכנולוגיה שיציע איך להשתמש בכל הטכנולוגיות האלה תוך מקסום התוצאות העסקיות של החברה. יהיה עליו להיות אחראי על האינטגרציה בין הדברים, כשבמקרים שבהם מחלקת ה-IT לא תבצע את העבודה בעצמה הוא ישמש בתפקיד ייעוץ ותמיכה. הכוונה היא לניהול טכנולוגיות שיפותחו בתוך הבית וייעוץ ותמיכה באינטגרציה עם טכנולוגיות חיצוניות.

"בשורה התחתונה, סיכם, "העולם יהיה פחות ברור, ובתוך העולם הפחות ברור הזה, והמשתנה במהירות, מנהל הטכנולוגיות העסקיות יצטרך להוביל את הצד הקשור בטכנולוגיה לטובת הקבוצה והחברה".



אלדד גפן

עולם הטכנולוגיה קסם לאלדד גפן, מנמ"ר מטרו מוטור, עוד בילדותו, וכשהיה בן 10 כבר בנה רדיו-שפופרות בחוג לרדיו. "אני בוגר בית ספר מקצועי באלקטרוניקה אורט טכניקום בגבעתיים, עם בגרות באלקטרוניקה", הוא מספר.

בארבע השנים האחרונות הנהיג גפן מהפכה בתחום ה-IT בענף הדו-גלגלי בארץ. "ביום אחד החלפנו את כל המערכות הישנות במערכות מודרניות חדשות", הוא מסביר. "אמנם עלינו לאוויר כבר לפני שנתיים, אבל מבחינתי, החלפת המערכות עצמה הייתה רק אבן דרך בפרויקט הכולל. הפרויקט הסתיים רק לאחר שווידאנו שרמת הביצועים של המערכות טובה מאוד, שרוב הבקשות הבסיסיות נענו, רוב התקלות תוקנו ורוב זמן מערכות המידע מוקדש לפיתוח דברים חדשים ולא לתיקונים ולפתרון משברים".

אילו אתגרים הציב בפניכם הפרויקט?

"אחד האתגרים הגדולים היה להטמיע טכנולוגיות מודרניות, ולעבור בתוך יום אחד מהמערכות הישנות לחדשות, כולל מערכת ERP, מערכת מחסנים אוטומטיים, ניהול קרוסלות אוטומטיות במחסנים, כיסוי של עשרות תהליכים תוך גמישות רבה מאוד בעבודה, מאות דוחות תפעוליים, חיבור לפורטלים חיצוניים ופנימיים, הכנסת מערכת BI שכרגע אנחנו עוסקים בה, והכנסת טכנולוגיות תקשורת ניידת באופן שישימשו את כוח העבודה בתהליכים שונים.

"צריך להבין שענף הרכב הדו-גלגלי בארץ מהווה שיעור קטן יחסית מכלל שוק הרכב בארץ, והתקציבים בו נמוכים בהתאם, אף שמורכבות ה-IT שבו דומה לזו של ענף הרכב הארבעה-גלגלי. לכן, אחד האתגרים הגדולים היה לבצע את כל המעבר הזה תוך עמידה בתקציב מאוד מצומצם. ברגע שהתקציב מצומצם, צריך לקבל הרבה יותר החלטות קשות בנוגע לסדרי עדיפויות".

מה עשיתם כדי להתגבר על המכשולים?

"עשינו הרבה הדרכות וקיבלנו הרבה מאוד עזרה מאנשי סאפ שליוו והדריכו, ומאנשי חברת אקסיומה שביצעה את ההטמעה. העובדה שחלק מהאנשים עבדו על שתי המערכות במקביל (המערכת הישנה והמערכת החדשה) צמצמה את הבעיות במעבר.

"הענקנו עדיפויות עליונה לשינויים שנדרשו בעת העלייה לאוויר, משום שתמיד כשעולים לאוויר מתגלות בעיות שלא התגלו קודם".

מה ההבדל לעומת מה שהיה לפני המהפך?

"לפני המהפך, היה לנו אוסף של מערכות ותיקות שכל הוצאת דו"ח באמצעותן הייתה קשה לביצוע, וכל הכנסת שינויים הייתה תהליך מורכב ומסורבל. אחת הבעיות היא שכבר לא נותרו כיום הרבה אנשים שתומכים במערכת הישנה ולכן היה לה קשה מאוד להתממשק למערכות מודרניות,

ניידות

יישומי המובייל באנטרפרייז בואו לשמוע את אלו שכבר עשו זאת!

■ BYOD - התמודדות מנהלי מערכות המידע עם המגמה ששוטפת את הארגונים!

■ טכנולוגיות פיתוח, בדיקה והטמעה אפליקציות מובייל

■ ההיערכות הנדרשת לארגונים עבור פיתוח האפליקציות הארגוניות (ללקוחות חיצוניים ולקוחות פנים)

■ אתגרי אבטחת המידע ושמירת הפרטיות

■ שימוש באפליקציות חברתיות במובייל כמנוף עסקי

■ הלקוח הוא המלך - כיצד ארגונים מנסים לרצות את הדרישות של הלקוחות הפנימיים והחיצוניים לזמינות, נגישות ועדכניות

■ יישומי BIG DATA בעולם המובייל



אילן אלטר
CEO & Owner, AlterNet



גדי גילאון
יו"ר מוביסק



שי גוטמן
מנמ"ר UPS



דורון אמיר
יו"ר תחרות MobiAwards ומנכ"ל חברה טכנולוגית



רן נחמני
מייסד, mobilUp



יעקב שרבן
מנכ"ל, MobileU



איאן אוונס
Managing Director, EMEA, AirWatch



שי רוזן
מנהל תחום אסטרטגיה וייעוץ, RealCommerce

בין ההרצאות והמרצים

Content Management and Best Practice on Mobile Devices
Managing Director, EMEA, AirWatch, **איאן אוונס**

Multi Screen Organization reality: Serving Customers in the Mobile Era
RealCommerce, מנהל תחום אסטרטגיה וייעוץ, **שי רוזן**

האימוץ העסקי של הניידות העסקית - כאן ועכשיו
גדי גילאון, יו"ר, מוביסק

דילמות המנמ"ר, המנכ"ל ומנהל אבטחת המידע בעולם רב מסכים
אילן אלטר, בעלים ומנכ"ל, AlterNet

Put mobile to work, **יעקב שרבן**, מנכ"ל, MobileU

יישום פרויקט Mobile כמאפי עסקי, **שי גוטמן**, מנמ"ר UPS ישראל
i-enterprise אפליקציות בסביבת הארגון, **דורון אמיר**, יו"ר תחרות MobiAwards ומנכ"ל חברה טכנולוגית



ההרשמה אינה כרוכה בתשלום, אך מותנית ברישום מראש ובקבלת אישור השתתפות

טילים קיברנטיים עלייך, ישראל

"ישראל לא חסינה - היא המדינה המותקפת ביותר במזה"ת אחרי לבנון", אמר מרקו ריבולי, סגן נשיא אזורי בסימנטק, בכנס הלקוחות שערך הסניף הישראלי של ענקית האבטחה ♦ "אנו בעיצומו של עידן חדש, של מתקפות שהמניע שלהן הוא לא רק כספי, אלא גם פוליטי - והמשמעות היא שעל ארגונים להיערך מראש עם מערך שלם של שכבות הגנה" ♦ שמוליק אנג'ל, סימנטק ישראל: "למרות שתקציבי האבטחה נותרו שטוחים, היקף הפעילות שלנו גדל"

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

והצפנה עצמית. הנוזקה, הסביר, פגעה במגוון הגרסאות של מערכת ההפעלה חלונות של מיקרוסופט, כולל חלונות סרבר במהדורות 2003 ו-2008. בשל המתקפה, אמר ריבולי, שותקו יותר מ-35 אלף מחשבי תאגיד הנפט הענק.

"בעיצומו של עידן חדש"

"אנו בעיצומו של עידן חדש, של מתקפות שהמניע שלהן הוא לא רק כספי, אלא גם פוליטי", אמר ריבולי, "והמשמעות היא שעל ארגונים להיערך מראש עם מערך שלם של שכבות הגנה. תגובה לאחר המתקפה כבר לא תועיל כבעבר. יש להכין תוכנית מסודרת, הכוללת הנחת מוצא שיש סיכוי שהארגון יותקף, וייתכן אף שהוא כבר הותקף ואיננו יודעים זאת. יש להכין תוכניות גיבוי והתאוששות מאסון".

הוא תיאר את ציר הזמן של הכנה

למתקפה, ואמר כי השלב הראשון הוא ההיערכות; לאחריו, המועד בו ניתנת - אם ניתנת - התראה; לאחר המתקפה יש את משך הזמן שייקח לגלות ולנטר אותה; ולבסוף - ההתאוששות מאסון. "ככל שארגונים ישקיעו מראש, בזמן שטרם המתקפה, ככה הם יחסכו עלויות לאחר שזו תקרה וכך הנזק הכספי שייגרם להם יהיה קטן יותר", אמר ריבולי.

לדבריו, "יש להכניס 'שכל' להיבט האבטחה. רק מוצרים זה כבר לא מספיק. ה-'רעים' מגבירים את פעילותם ושוכרים אנשי אבטחה המתמחים בשלל מקצועות בתוך עולם הפריצה - מיפוי, איתור מטרות, פריצה בפועל, השתלטות על מערך ה-IT הארגוני, גניבת מידע, השמדתו והפצתו. העולם של הרעים התמקצע מאוד בשנים האחרונות וארגונים טרם הפנימו את זה. ארגוני האקרים פועלים כמו ישויות מדינתיות מבחינת העוצמות שלהם".

דרגת המוכנות של ארגונים

ריבולי חילק את הארגונים לארבעה סוגים מבחינת המוכנות שלהם: כאלה המגיבים באופן ידני ולא ממוכן לאחר המתקפה, כאלה שיש להם כלי הגנה אך באופן חלקי, כאלה שכבר הצליחו לשלב את מערך כלי ההגנה וליצור תמונה משולבת של ה-IT שלהם, ולבסוף - אלה המסוגלים לספק הגנה דינמית והם בעלי יכולת עמידות גבוהה של מערכות ה-IT. רוב הארגונים, ציין ריבולי, נמצאים באמצע - בין הקבוצה השנייה והשלישית

מרקו ריבולי: "יש

להכניס 'שכל' להיבט

האבטחה. רק מוצרים

זה כבר לא מספיק.

ה-'רעים' מגבירים את

פעילותם ושוכרים

אנשי אבטחה

המתמחים בשלל

מקצועות בתוך עולם

הפריצה - מיפוי,

איתור מטרות, פריצה

בפועל, השתלטות על

מערך ה-IT הארגוני"

במיפוי כמות האיומים בהיבט הגיאוגרפי, המזרח התיכון הוא האזור המותקף ביותר. בתוכו, ישראל היא המדינה השנייה בהיבט כמות המתקפות, לאחר לבנון. על ארגונים בישראל להבין, כי הם אינם חסינים - ולהיערך בהתאם", כך אמר **מרקו ריבולי**, סגן נשיא אזורי בסימנטק. ריבולי היה דובר המפתח בכנס הלקוחות שקיים הסניף הישראלי של ענקית אבטחת המידע. הכנס, שהופק על ידי אנשים ומחשבים, נערך במרכז הכנסים אבניו שבקריית שדה התעופה, בהשתתפות יותר מ-800 לקוחות ושותפים עסקיים.



מרקו ריבולי, סגן נשיא אזורי בסימנטק

לדברי ריבולי, ארגונים נדרשים לחשוב מחדש כיצד עליהם להיערך לצורה חדשה של הגנה על המידע ועל מערך המיחשוב והתקשורת הארגוניים, תוך הטמעת ניהול הסיכונים כחלק משולב בתהליך. הוא תיאר את התפתחות האיומים ברשת, וציין כי בין השנים 1986 ל-1991 החלו להופיע הווירוסים הראשונים. לדבריו, במהלך העשור האחרון של המאה הקודמת ועד 2005, עילת הווירוסים הייתה הרצון בתהילה של כותביהם. ב-2005, אמר, חל שינוי מהותי בנוזקות, שכבר הפכו משוכללות יותר, והמניע ליצירתן השתנה והפך להיות פוליטי-כלכלי. כך, הסביר, הן החלו לגרום לאובדן מידע וגניבתו.

כיום, אמר ריבולי, המתקפות ממוקדות יותר, מורכבות יותר ומשוכללות יותר - והסיבה היחידה לקיומן היא גניבת מידע. "לצד העלייה בכמות המתקפות ובמורכבותן, ניכר גידול גם בהיקף הנזק הכספי מכל תקיפה, בשל ההטרונגיות של תשתיות ה-IT וריבוי מערכות ה-IT והמורכבות שלהן".

הוא תיאר בפני משתתפי הכנס את המתקפה הקיברנטית שהובילה הנוזקה שאמון כלפי חברת הנפט הגדולה, סעודי ארמקו. הנוזקה, אמר ריבולי, הייתה מסוג "מתקפת יום אפס" והיא תקפה ב-16 באוגוסט השנה - היום האחרון של חג הרמאדאן. לדבריו, הנוזקה הייתה נטולת חתימה, עירבה פשינג עם מתקפה ממוקדת והייתה בעלת יכולות להשמדת מידע

"עולם ה-IT חווה שינויים ותהליכים משמעותיים"

לדבריו, "עולם ה-IT חווה שינויים ותהליכים משמעותיים וארגונים נדרשים להיערך לקראתם. הווירטואליזציה, למשל, נעה במהירות לעבר סביבות ה-IT הקריתיות של הארגונים - מגמה הדורשת מענה בהיבט השליטה והניהול של מערכי המיחשוב, כמו גם היבטי אבטחה".

בנוסף, ציין אנג'ל, כי "מגמת ה-BYOD (Bring Your Own Device), 'הבא את מכשירך מהבית', תופסת תאוצה. הארגונים נדרשים לאפשר לעובדים יכולות עבודה מכל מקום, עם כל מכשיר ובכל עת. תחום המיחשוב הנייד טומן בחובו היבטים רבים של אבטחת מידע: ניהול המכשירים, הקצאת המידע, בקרה למי המידע מגיע, בקרת גישה, היערכות לאובדן מידע ועוד".

במסגרת הכנס הושקו התקנים משולבים של חומרה, תוכנה, מערכות הפעלה, תקשורת וניהול - לגיבוי נתונים וביטול כפילויות. אנג'ל ציין, כי מטרת ההתקנים היא לקדם את מה שגרטרנד מכנה "המצב הרצוי של הגיבוי". מצב זה, הסביר, נוצר בשל ההטרונגיות של מערכות ה-IT, הדורשת להגן על שרתים וירטואליים ופיסיים, כאשר נוצרו פתרונות גיבוי שונים ויש בעיות אינטגרציה בין חומרה ותוכנה. ההתקנים הללו, אמר, מספקים גיבוי משולב, מקצה לקצה - עבור סביבות השרתים, האחסון והתוכנה.



יילי נצר, מנהלת שיווק אזורי, ישראל, קפריסין ומלטה, סימנטק

"מטרתנו", סיכם אנג'ל, "היא לאפשר לארגונים לעבוד בצורה בטוחה ומאובטחת, ללא תלות בתשתיות הספציפיות, ולקיים אינטראקציה מלאה בין המשתמשים ליישומים הארגוניים באופן כלכלי ומאובטח. לכל אחת משלוש מגמות-על בעולם ה-IT כיום - וירטואליזציה, מעבר למיחשוב ענן והתפשטות העולם הנייד - יש לסימנטק מענה, בזכות הרכישות הרבות אותן היא ביצעה בשלוש השנים האחרונות, לצד מחקר ופיתוח פנימיים".

לאחר מכן הכנס התפצל לשלושה מסלולים: פתרונות אבטחת מידע, פתרונות ניהול הענן הפרטי ופתרונות הגנה על נתונים.

שמוליק אנג'ל:

"מגמת ה-BYOD"

(Bring Your Own

Device, 'הבא את

מכשירך מהבית'),

תופסת תאוצה.

הארגונים נדרשים

לאפשר לעובדים

יכולות עבודה מכל

מקום, עם כל מכשיר

ובכל עת"

של הארגונים, ועליהם לעבור כברת דרך כדי לממש את היעד. "תפיסת ההגנה של החברה", אמר ריבולי, "כוללת רכיבי הגנה על המידע ורכיבי שליטה רבים: ניטור תשתיות, חינוך עובדים, ממשל זן, ניהול סיכונים, הגנה על התשתיות, הגנה על היישומים, הגנה על מכשירים ניידים ואבטחת מערכות האחסון. יש להגן על המידע הקריטי, לקבוע ולממש מדיניות אבטחת מידע ותהליכים, להגן על המשתמשים ולייצר בקרבם מודעות".

הוא סיכם באומרו, כי "ארגונים נדרשים למימוש של ניהול סיכונים תוך שינוי התרבות הארגונית. אנו מספקים כלים הנותנים גידול ביכולת ההגנה, צמצום הסיכונים מבלי להכביד על מערכות ה-IT. ארגונים נמצאים רק בתחילת הדרך של השינוי התפיסתי הזה, ויש להם עוד הרבה מה לעשות בתחום. מדובר בשינוי תפיסתי לא פחות ממה שהוא טכנולוגי".

"נמשיך לגדול גם ב-2013"

"ארגונים שרוויים במצוקה תקציבית לא קטנה, ובהתאם מצמצמים או מותירים על כנם את תקציבי ה-IT שלהם - ובתוכם את תקציבי אבטחת המידע. למרות זאת, נפח הפעילות של סימנטק ישראל גדל באופן משמעותי השנה והוא צפוי להמשיך ולגדול גם ב-2013, אמר **שמוליק אנג'ל**, מנכ"ל סימנטק ישראל.



שמוליק אנג'ל, מנכ"ל סימנטק ישראל

שמוליק אנג'ל:

"המטרה היא 'חיבוק'

המידע באופן מוגן

לכל אורך חייו. וכמובן

- חשוב שהמידע

יגיע ליעדו ולא לידי

מי שאינם בעליו,

או שאינם מורשים

בגישה אליו"

"המידע עובר מסלול, כמו המסלול שעוברים הנוסעים והמזוודות בשדה התעופה", אמר אנג'ל בהתאם לרוח האירוע - שעוצב כשדה תעופה ומשתתפיו היו נוסעים לחו"ל לכאורה. "יש לטפל במידע מרגע היווצרו ועד ארכובו", הוסיף, "ולעשות זאת תוך תעדוף - כמו שהטיפול בכבודה שבירה שונה מהטיפול במזוודות רגילות. המטרה היא 'חיבוק' המידע באופן מוגן לכל אורך חייו. וכמובן - חשוב שהמידע יגיע ליעדו ולא לידי מי שאינם בעליו, או שאינם מורשים בגישה אליו".

"הדרך שלנו להבטיח לארגונים תהליך נכון של הטיפול במידע והגנה עליו, היא בשילוב של ניהול סיכונים כחלק אינטגרלי בשכבות ההגנה של ה-IT", אמר אנג'ל. "ניהול סיכונים נכון נעשה מלמעלה עד למטה, כאשר ברמה הנמוכה יותר מטמיעים מוצרים שמבטיחים שהמידע יגיע ליעדו - ורק ליעדו".

"אסטרטגיית ה-IT | צריכה לעבור להיות ממוקדת מידע"

"על ה-IT לעבור ממוקד במערכות למיקוד במידע, אמר דארן טומסון, CTO לאזור EMEA בסימנטק • לדבריו, "עולם אבטחת המידע טומן כיום בחובו אתגרים ומורכבויות חדשות, ונדרש לשלב בתוכו את תחום ניהול הסיכונים • הבעיה העיקרית, ציין, היא הצורך להטמיע כלי אבטחת מידע מצד אחד, כאשר מנגד, הטמעת אותם כלים מביאה לצמצום היעילות התפעולית של ה-IT"

האחסון וזמינות", אמר. "מעליה נמצאת שכבה חדשה, של בינה על המידע, ה-'שכל' שבאבטחה, והיא כוללת תעודף של המידע, מיפוי של האיומים, הצפנה, בעלות על המידע, וגילוי וחשיפה, eDiscovery". השכבה האחרונה, לדבריו, היא שכבת ממשל המידע, שכוללת מדיניות

אבטחת מידע, רגולציות והלימה להן, ניהול ומיפוי זהויות, מרפא לבעיות האבטחה ודיווח. "החוכמה והקסם אצלנו היא בכך שאנשי המו"פ שלנו עוסקים בחיבור כל השכבות והטכנולוגיות הללו, ובין לבין עצמן. כך מתקבל פתרון אינטגרטיבי ואחוד", ציין טומסון.

"עולם אבטחת המידע עלה מדרגה. הדור הראשון של האיומים היה בתולעת סטוקסנט, שפגעה במערכות השו"ב של הצנטריפוגות במתקני האטום האיראניים, וכעת אנחנו בדור הבא של הנוזקות, עם המתקפה הקיברנטית שחוללה שאמון על חברת הנפט הגדולה סעודי ארמקו. אנחנו בעיצומו של עידן חדש, של מתקפות שהמניע שלהן הוא לא רק כספי, אלא גם פוליטי", ציין, "המשמעות היא שעל ארגונים להיערך מראש עם מערך שלם של שכבות הגנה".



דארן טומסון, CTO לאזור EMEA בסימנטק

"ה-IT הוא כיום ממוקד מערכות ועליו להפנות את פניו לעבר המידע. בתוכו, על האבטחה להיות גם ממוקדת מידע", כך אמר דארן טומסון, CTO לאזור EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה) בסימנטק. טומסון היה דובר המפתח באירוע בכירים שערך הסניף הישראלי

של ענקית אבטחת המידע. האירוע, שהופק על ידי אנשים ומחשבים, התקיים במתחם האירועים הקולינרי אביגדור שבדרום תל אביב, והשתתפו בו עשרות מנמ"רים ומנהלי אבטחת מידע מהארגונים המובילים במשק, לרבות מהמגזרים הביטחוני והפיננסי.

לדברי טומסון, "המידע גדל בהיקפו מדי שנה ומכפיל עצמו מדי שנתיים. הוא מבזר, התצורה שלו השתנתה וכיום, הוא לא מובנה בחלקו. עולם אבטחת המידע טומן כיום בחובו אתגרים ומורכבויות חדשות, ונדרש לשלב בתוכו את תחום ניהול הסיכונים".

הוא הסביר, כי הבעיה העיקרית בפניה ניצבים מנהלי ה-IT כיום היא הצורך להטמיע כלי אבטחת מידע מצד אחד, כאשר מנגד, הטמעת אותם כלים מביאה לצמצום היעילות התפעולית של ה-IT. בנוסף, אמר, "ארגונים רבים מטמיעים יותר

מדי טכנולוגיות בכלל ויותר מדי טכנולוגיות אבטחת מידע בפרט, ולמרות זאת, בסופו של יום, הם לא מקבלים רמה גבוהה יותר של אבטחה. כך, הם רק מייקרים את עלויות ה-IT ועושים אותו פחות יעיל ויותר איטי, עם ביצועים פחותים. אנחנו בונים פתרונות תוכנה אשר מטרתם להפחית את הסיכונים ולהעלות את היכולות התפעוליות של ה-IT במקביל". בעידן התחרותי של היום, למשמעות של ביצועי ה-IT יש חשיבות גדולה מבעבר, לדברי טומסון. "לקוח גדול שלנו, רשת ענק קמעונאית, אמר לי שהוא מעדיף אתר מושבת על פני אתר שלא מגיב מהר, משום שאתר איטי פוגע במוניטין של הארגון. לכן, נדרש להטמיע כלי אבטחה שלא מסבים נזק לארגון בהיבט העסקי שלו. יש לנהל את הסיכונים באופן מושכל, יחד עם עוד משימות, מעבר לאבטחת המידע המסורתית: להלום את הרגולציות, לקבל זמינות ועמידות של מערכות ה-IT ולהיות שרידים".

כל אחת מהמשימות, אמר טומסון, כוללת בתוכה כמה היבטים. כך, בניהול סיכונים יש לטפל בפרצות אבטחת מידע, ברגולציות ובזמינות. בגידול במידע, יש לטפל בהיקפי המידע ובסוגי מידע שונים - מובנה ולא מובנה. בתחום תשתיות המידע, נדרש לטפל במגמות הווירטואליזציה, המיחשוב הנייד ומיחשוב הענן.

מודל הגנה ממוקד מידע

טומסון הציג מודל הגנה ממוקד במידע ובנוי משכבות. "השכבה הראשונה היא שכבת תשתיות המידע, לאחריה - שכבה הכוללת וירטואליזציה, מיחשוב נייד ומיחשוב ענן, ובהמשך - שכבת אבטחת המידע, שכוללת הגנה על נקודות הקצה, גיבוי, אירכוב, ניהול

"החומות כבר לא מספקות"

"ארגונים מאמינים שפתרונות אנטי-וירוס וגדרות וחומות הם בגדר אבטחת מידע מספקת, המגנה על המיחשוב הארגוני שלהם", סיכם טומסון. "הם טועים. הבעיה היא פנימית-תרבותית ולא טכנולוגית. נדרש להבין את רשתות התקשורת והמיחשוב ולספק פתרונות שמאפשרים ניטור פנימי לצד מימוש מדיניות אבטחה. כל אלה צריכים להתממש לצד מודעות, חינוך ותרגולים. אבטחת מידע זה לא משהו שניתן לתת למישהו לנהל רק, כי התגלה בארגון שיש לו זמן פנוי".

בין הנוכחים באירוע נצפו: **אריאל פיסצקי**, 888; **אפרים אקרלינג**, אליהו חברה לביטוח; **שי בסון ונועה הראל**, מגדל; **אבי מנשה ומיכאל בורנשטיין**, התעשייה האווירית; **יקי ראובנר**, קל-אוטו; **מוטי טובי**, קונדואיט; **מאיר פרומנסקי**, NDS; **דורון יצחקי**, שירותי בריאות כללית; **אבי בקשי**, בנק מזרחי-טפחות; **מנחם גולן**, אלביט; **שרגא פרנס**, מפעל הפיס; **איקה יוגב**, תנובה; **יהושע (איגור) פורמן**, רכבת ישראל; **דוד חדר**, ויליאם **בראנסה ושואל רודנר**, בנק דיסקונט; **אריה חאית**, קומברס; **מיכאל שאול**, בנק הפועלים; **מאיר מושקא**, אורמת; **אורן פנס**, בנק ירושלים; **ישראל דן**, המכללה למנהל; **אמיר ארד**, אמדוקס; **אמיר לוי**, הראל; **מוטי לנדס**, החברה המרכזית למשקאות קלים; **ירון רומנו**, שטראוס; **יונה שרי**, אלתא; **אלירן דובי**, חברת נמלי אשדוד; **יוסי גרוס**, אורבטק.

בין השותפות העסקיות של סימנטק הגיעו: **אלון בן צור**, בינת תקשורת; **יואב ויינברג ודורון זוברמן**, א.מ.ת. מיחשוב; **טירן לוי ועמית נטף**, טלדור תקשורת-גלאסהאוס; **יוסי גז ונועם פחלר**, נטקום.

יוסי הטוני

By Invitation Only

היכנונו לוועידה המרכזית לסיום השנה

Closing the Year

והכתרת הפרוייקטים הזוכים בתחרות IT-Awards 2012



2013

טקס הכתרה:
18.12.2012
Airport City -
Avenue



רוני ברנוב
YES



רון זרעקי
ישראל



יחיאל גפנר
שירותי בריאות
כללית



שמעון הרץ
פלאפון



גדי דודיאן
בנק יהב



שי גוטמן
UPS

אירוע CLOSING THE YEAR הפך להיות האירוע המרכזי המסכם את שנת הפעילות בענף ה-ICT הישראלי. המנמ"רים נפגשים לנטוורקינג עשיר, ושומעים מפי מנהלי החברות הספקיות על מפת הדרכים של החברות אותן הם מייצגים. גולת הכותרת של האירוע הוא טקס הכתרת הפרוייקטים הזוכים בתחרות היוקרתית של אנשים ומחשבים 2012 ITAWARDS. השנה נרשם מספר שיא של פרויקטים מטעם הארגונים שנרשמו לתחרות, והאירוע השנה יהיה מאתגר ומותח מהרגיל. שרינו מקומכם באירוע, מספר המקומות מוגבל.

08:00	התכנסות, רישום ונטוורקינג חגיגי
09:00	דברי פתיחה - פלי הנמר
	עו"ד אביב אילון , יועץ משפטי לתחרות
	טקס הענקת תעודות לשופטי התחרות וצילום קבוצתי
	הרצאת אורח - נציג בכיר מטעם הממשלה
	הכרזת מצטייני הקטגוריות
	הרצאות מנהלי החברות הספקיות
	פנל מנהלי טכנולוגיות בכירים: סיכום 2012 והמגמות הצפויות לשנת 2013 בהשתתפות: רוני ברנוב , סמנכ"ל מערכות מידע, רון זרעקי , סמנכ"ל מערכות מידע, ישראל גפנר , מנהל מערכות מידע, שירותי בריאות כללית; שי גוטמן , מנמ"ר UPS ; גדי דודיאן , מנהל אגף מחשוב, בנק יהב ; שמעון הרץ , מנמ"ר פלאפון
	המשך הכרזת המצטיינים, הכתרת אלוף האלופים, פרסים ייחודיים וברכות
	ארוחת צהריים חגיגית
	הכרזת מצטייני קטגוריה
	ברכות מנמ"רים



אפי קוטק



ספי גלעד



שי און



מיקי מגדל



שי אוזון



בין הארגונים שמתמודדים השנה בתחרות:

- המכללה האקדמית, אשקלון
- בית חולים רמב"ם • בנק לאומי • בנק הפועלים • הבנק הבינלאומי • בנק יהב • בזק
- רשות הדואר • פרטנר • פלאפון • מט"ח • דיפלומט הפצה • האוניברסיטה הפתוחה • צ'ק פוינט • סודה סטרים • בזק בינ"ל • סיסמה לכל תלמיד • מכבי שירותי בריאות • אורי תוכנה • יבמ • קומסק • דניה סיבוס • קק"ל • אלביט • משרד המשפטים • צה"ל • המשרד להגנת איכות הסביבה • צים • ביטוח ישיר • ישרוטל (רשימה חלקית)



2012 הייתה שנה לא קלה לקרנות ההון סיכון - 2013 לא תהיה טובה יותר

שנת 2012 לא הייתה שנה קלה לתעשיות עתירות המידע של ישראל ♦ קרנות הון הסיכון מתקשות לגייס כסף, מספר חברות ההזנק שהוקם השנה היה קטן מזה של 2011, ותקציבי המדען הראשי אינו מספק את הצרכים הגדלים של התעשייה ♦ שנת 2013 לא תהיה טובה יותר, כך על פי כמה מומחים שכינסה מערכת אנשים ומחשבים

ידע שהיזמים רכשו במערכת הביטחון. צ'ק פוינט היא דוגמה טובה לכך. אני תמיד אומר שאנחנו צריכים לומר תודה לנשיא צרפת לשעבר, שארל דה גול, שבעקבות מלחמת ששת הימים הטיל אמברגו על ישראל. עד אז צרפת הייתה ספקית הנשק הגדולה של ישראל, ספקית הטכנולוגיה הגדולה ביותר, והידידה הגדולה ביותר. החלטתו של דה גול הביאה להלם, ששכנע את ההנהגה המדינית שאנחנו צריכים לפתח את הנשק שלנו ומהר. לגבי מחסור בכסף, זו עובדה. אין כאן קרנות באותו היקף שהיה בעבר, קרנות הון הסיכון הבינוניות נעלמות - לא רק כאן אלא בעולם כולו.

בהתייחסו ל-2013, אמר וקס כי "אני לא רואה ששנת 2013 תשתפר לעומת 2012. לצערי אני רואה עננים שחורים. הדשדוש לא נעלם. יש בעיות רבות, בעיקר של כוח אדם צעיר. העלייה המברית המועצות לשעבר, שהצילה את המדינה מבחינה טכנולוגית ומדעית מזדקנות ואין דור מחליף. שיעור תלמידי י"ב הניגשים לבגרות במתמטיקה ברמה מוגברת של 5 יחידות לימודים - יורד בהתמדה. בשנה שעברה רק 7,000 תלמידים השיגו בגרות מתמטיקה של 5 יחידות מתוך כ-120,000 תלמידים שהשיגו תעודת בגרות. למרות שיש בעיה של כוח אדם, בני 45 פלוס, בעלי ניסיון, נדחקים משוק העבודה. גם בעיית העדר מימון מספיק לא תשפר את שנת 2013 ויתכן שאף תחריף".

לדברי יוסי ויניצקי,

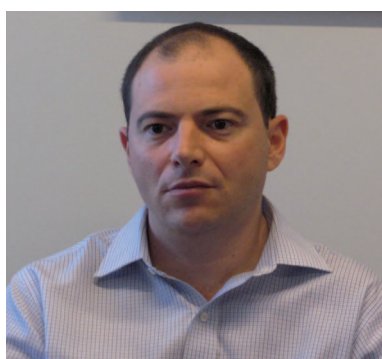
שותף בכיר וסגן נשיא קרן הון סיכון אתגר, "אני לא כל כך פסימי כמו שלמה, כי יש חברות עתירות ידע גדולות חוץ ממלנוקס, קונדואיט למשל.

"אני חושב שזה שחברות סטארט-אפ לא מתפתחות לחברות גדולות זה אסון.

כל מדינה שרוצה להצליח בשוק הסופר-תחרותי שנקרא הכפר

הגלובלי, חייבת להתמקד במה שהיא טובה. ואנחנו טובים בחדשנות והמצאתיות מה לעשות, אנחנו פחות טובים בשיווק ובניהול ואלו התכונות שמתאימות להקמת חברות גדולות. עובדה, חברות סטארט-אפ ממשיכות לקום. זאת ועוד, משקיעים זרים ממשיכים להשקיע בתעשייה עתירות הידע המקומית, לא כהשקעה פיננסית קצרת טווח, במטרה לעשות רווח מהיר - אלא כהשקעה אסטרטגית".

להערכתו, "בשנת 2013 מחסור הכסף יחריף. לקרנות ההון סיכון יהיה קשה מאוד לגייס כסף. מספר הולך וגדל של קרנות הון סיכון ישראליות יפסיקו את פעילותן. אני חושש שהתחום הזה בארץ יילך ויישחק.



יוסי ויניצקי

נת 2013 לא תהיה טובה יותר מ-2012 לתעשיית ההון סיכון, כך על פי כמה מומחים שכינסה מערכת אנשים ומחשבים.

לדברי שלמה וקס, מנכ"ל איגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה בישראל, "שנת 2012 לא הייתה טובה כי דשדשו במקום. זה מדאיג אותי, כי מי שנשאר במקום הולך אחורה. זה נכון במיוחד בענף שלנו, ואנחנו אכן מאבדים גובה.



שלמה וקס

זאת ועוד, הדיבורים על התעשייה עתירת הידע הם במידה רבה פיקציה, כי ענף שבנוי על אקזיטים לא יכול להיקרא ענף תעשייתי. בעבר היו כמה חברות תקשורת כמו תדירן, אך הן נעלמו, ולצערי לא קמות עוד חברות כצ'ק פוינט כי היזמים מוכרים אותן בשלבים מוקדמים".

הוא הוסיף כי "יש לנו מנהג, שכשישראלית שועזב את הארץ לפני שלוש שנה מקים חברה בעמק הסיליקון - קוראים לה חברה ישראלית. אחד היחידים שמקדם הקמת תעשיית עתירת מדע בישראל בימים אלו הוא אייל ולרמן, ממלנוקס.

"מצב הענף בא לידי ביטוי במצב הייצוא", אמר וקס, "בעבר 50% מהייצוא התעשייתי היה מורכב ממוצרים של תעשיות עתירות מידע. בימים אלו הייצוא לא עולה, ואחת הסיבות לכך היא מצב הענף. תעשיות עתירות ידע זקוקות לסיוע ממשלתי במיוחד בשלב המחקר והפיתוח. אנחנו מתגאים שההוצאה על מ"פ, העומדת על 4.5% מהתל"ג, היא מהגבוהות בעולם, אך החלק של הממשלה הוא זעיר ועומד על פחות מעשירית מזה. זה הנתון הנמוך ביותר בעולם המערבי. תקציב המדען הראשי עומד היום על כ-1.2 מיליארד שקלים לשנה, לעומת כ-2.4 מיליארד שקלים בעבר. כך לא מקימים תעשייה שמושקעת על מחקר ופיתוח וככה לא מעודדים חברות סטארט-אפ להישאר בארץ. "אסור לשכוח את התרומה של מערכת הביטחון לפיתוח הטכנולוגי של ישראל", ציין וקס, "בראשית הדרך, רוב הסטארט-אפים התבססו על

הבאה, הוא אמר כי "אני מודאג לגבי שנת 2013, משום שיהיו לנו בעיות תקציביות לא קלות. אנו נכנסים לשנת 2013 ללא תקציב.

להערכתי לא יהיה תקציב עד להקמת ממשלה חדשה, וזה אומר שכל התהליך יכול לקחת עד יוני. במשך ששת החודשים הראשונים של השנה נהיה על תקציב חודשי של אחד חלקי 12 מהתקציב של שנת 2012. הצרה לגבינו היא צורת החישוב. לא נקבל אחד חלקי 12 מהתקציב הסופי, של 1.5 מיליארד שקלים אלא מהתקציב המקורי של 1.2 מיליארד."

עופר שושן, יזם סדרתי ומנכ"ל One Hour Translation, אמר, כי "בהחלט יש פחות כסף בשוק. זה תולדה של המשבר הפיננסי בעולם, וגם בגלל המצב בישראל. הכסף של קרנות הון הסיכון בא מחו"ל. רוב מה שקורה בעולם משפיע. אך אני רוצה להסתכל על המצב מההיבט החיובי. נכון שיש פחות כסף, אולם להערכתי, המצב קשה יותר, כי המודל העסקי צריך להשתנות.



עופר שושן

החברה הנוכחית שלי, One Hour Translation, הוקמה ללא מימון חיצוני על בסיס מודל שהיא הרוויחה מהיום הראשון להקמתה. מדובר על חברה שנותנת שירותי

תרגום מהיר דרך האינטרנט. בתחום האינטרנט אנחנו מעצמה עולמית וזה בא לידי ביטוי בפיתוח יישומים, טכנולוגיות וחברות. מעמדנו מצוין בשוק זה."

הוא העריך, כי "אני רואה את שנת 2013 כשנת מפנה, שנה שבה יותר ויותר חברות הזנק שתוקמנה תתבססנה על הון עצמי ופחות על מקורות הון חיצוניים, בעיקר של קרנות הון סיכון."

איל ליפשיץ, מנהל-שותף ומנכ"ל קרן הון סיכון פרגרין, אמר, כי "2012 הייתה שנת מפנה בתעשיות עתירות הידע בישראל ובעיקר בתעשיית הסטארט-אפים.

אין ספק שקרנות ההון סיכון מאבדות גובה. הסיבה היא כפולה: קשה מאוד לגייס כסף וזו תופעה נכונה לכל העולם, והמודל העסקי הישן כבר לא עובד. קרנות ההון סיכון הגדולות שורדות, הבינוניות - של 100 עד 150 מיליון דולרים, נעלמות

והקטנות הופכות לקרנות מתמחות. השיטה הישנה שבה קרן הון סיכון היא המשקיעה בלבד - כבר לא עובדת. הקרן צריכה להיות יותר מעורבת, לסייע לחברה בניהול, שיווק ועוד.

"בנוסף חל שינוי בנושא המימון. חברת סטארט-אפ כבר לא רואה בקרן ההון סיכון את מקור המימון העיקרי שלה וגם הפסיקה להוות



איל ליפשיץ

אופציית המימון הראשונה. היום החממות הטכנולוגיות הפכו למקור המימון החשוב והראשוני של חברות ההזנק. תהליך הפרטת החממות היה צעד חיובי מאין כמוהו. אנחנו רואים משקיעים זרים רציניים, כמו האצ'סון מהונג קונג, שנכנסים כמשקיעים, מה שמוכיח שהטכנולוגיה המקומית מושכת משקיעים."

ועוד, המשקיעים המוסדיים המקומיים לא משקיעים בענף, למרות שהממשלה נותנת להם רשת ביטחון."

ד"ר אסתר לוצאטו, מנכ"לית לוצאטו את לוצאטו, אמרה, כי "גם אני חושבת שהמודל של סטארט-אפים ואקזיטים מתאים לנו. החוזקה שלנו בחדשנות והמצאתיות. על זה אנחנו צריכים לשים את הדגש. בעולם מקובלים 15 מדדים לגבי חדשנות ואנחנו בין הראשונים ברובם.

"עם זאת, בתעשיית ההיי-טק יש נסיגה. קמים פחות סטארט-אפים. להערכתי, בשנת 2012 נפתחו רק מחצית מכמות חברות ההזנק לעומת 2011. זה בעיקר משום שיש פחות כסף כדי לממן אותן. קרנות ההון סיכון מתקשות לגייס כסף ומשקיעות הרבה פחות בחברות בשלב ה-Seed וה-Pre-Seed. חלק מהחברות האלו יצליח להתרומם, חלק יעשו אקזיטים. כל עסקאות האקזיט הגדולות שנעשו בישראל היו בשל החדשנות הטכנולוגית שהייתה לחברות אלו. זו מביאה לכלכלה שלנו הרבה מאוד כסף."

לדבריה, "אני לא רואה שינויים גדולים בשנת

2013 לעומת 2012. המגמות השליליות תימשכנה. אני מקווה שבשנת 2013 נעמיק את הפעילות שלנו במזרח, בדרום קוריה, בסין ואולי גם בברזיל. אלו הם האזורים הצומחים, שם מצוי גם הכסף להשקעות וגם השווקים. צריך להגיע לאיזון גיאוגרפי גם במקורות המימון וגם בשווקים. אין מה לעשות, מרכז הכובד הכלכלי של העולם עובר מזרחה."

אבירם ז'ולטי, סגן המדען הראשי במשרד התמ"ת אמר כי "המצב לא פשוט. תקציב המדען בהחלט לא מספיק, השנה נגמור עם תקציב של כ-1.5 מיליארד שקלים, אך מדובר במענה שנתנו לרבע מהבקשות שהגיעו למדען הראשי. אנחנו במצב שמקבלים תקציב נמוך בתחילת השנה ואחר כך מגדילים אותו בעקבות בקשות של המדען הראשי.

"אנחנו משתדלים לעשות ניצול מיטבי של התקציב, על ידי עזרה לאלו שזקוקים לו יותר מאחרים, ועל ידי מציאת מקורות נוספים. אנחנו מציעים חוק אנג'לים מעודכן, שיהיה יותר אטרקטיבי למשקיעים הקטנים, למשל. השגנו גם הטבות מס לתעשיית ההיי-טק."

בהתייחסו לשנה



ד"ר אסתר לוצאטו

ד"ר אסתר לוצאטו: "אני

חושבת שהמודל של סטארט-

אפים ואקזיטים מתאים לנו.

החוזקה שלנו בחדשנות

והמצאתיות. על זה אנחנו

צריכים לשים את הדגש"



אבירם ז'ולטי

צ'ק פוינט, מאחוריין

"המתחרים - צ'ק פוינט, סיסקו וג'וניפר, לא ישרדו בעולם הפיירוול ואומרים 'תמות נפשי עם פלשתים'", אמר ניר צוק, מייסד ו-CTO פאלו אלטו, בכנס שערכה אינוקום מקבוצת אמן ♦ לדבריו, "הם עושים שטויות שלא ייאמנו רק כדי שנידפק; הערס התורן שלהם הולך לשותפים העסקיים שלנו ומאיים עליהם שלא ימכרו פאלו אלטו"

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

המייסד, חוק מלצלצל לבעלי המניות". הוא קבע שפאלו אלטו מצליחה ואמר, כי מחזור המכירות שלה ב-2011 עמד על 300 מיליון דולרים. "זה הישג לחברה בת חמש שנים כשסביבה יש חברות של מיליארדים". "סיבת ההצלחה של פאלו אלטו היא שלחברות גדולות מאוד קשה לשרוד בגלל החדשנות שהבאנו לעולם הפיירוולים", הוסיף צוק. "הבאנו טכנולוגיה שמשבשת את השוק, הפכנו את טכנולוגיית הפיירוול המסורתית ללא רלוונטית".

המקרה של נוקיה וסימביאן

צוק הציג בדבריו שתי חלופות שעומדות בפני חברה חדשה: "היא יכולה להקים שוק חדש, ואז יש לה נתח שוק של 100%. זה נדיר וקורה יותר בעולם הצרכני. פייסבוק היא דוגמה לכך. בעולם האנטרפרייז זה קורה פחות. האפשרות השנייה היא להיכנס לשוק קיים, לשנות אותו לחלוטין ולהשתלט עליו. היתרון בכך הוא שהשוק קיים ואין צורך להמציא אותו, והחיסרון הוא שנלחמים בגורילות". בהקשר זה דיבר צוק על המקרה של נוקיה, שהתעקשה על מערכת ההפעלה הסלולרית שלה, סימביאן, בעוד שאנדרואיד של גוגל ו-iOS של אפל הגדילו את נתחי השוק שלהן עוד ועוד. "ההתעקשות הנמשכת של נוקיה הביאה לידידה הדרגתית במכירות שלה. כאשר נוקיה הודיעה שתעבור לחלונות, היא חוותה נפילה חדה. מכאן יהיה עליה להתאושש", אמר.

צ'ק פוינט, סיסקו וג'וניפר לא ישרדו בעולם הפיירוול. הסיבה לכך היא שאנחנו, פאלו אלטו, הבאנו לשוק את הדור הבא של הפיירוול ולהן אין את זה. במקום זאת, כל מה שהן עושות זה לאיים על השותפים העסקיים שלנו, להכחיש שאנחנו טובים ולומר, תוך



ניר צוק

הכחשה עצמית, שגם להן יש את הפתרון. אלא שזה לא נכון - כל מהן עושות זה לשים ליפסטיק על החזיר, אבל הוא נשאר חזיר, כך אמר ניר צוק, המייסד וסמנכ"ל הטכנולוגיות של פאלו אלטו.

צוק דיבר בכנס שערכה אינוקום מקבוצת אמן, נציגת פאלו אלטו בישראל, בהפקת אנשים ומחשבים. הייתה זו

ההופעה הראשונה של צוק בישראל לאחר ההנפקה של פאלו אלטו בנאסדאק באוגוסט השנה. האירוע נערך באולם איסט בתל אביב, בהשתתפות מאות מקצועני אבטחת מידע.

לדברי צוק, "הגדרת תפקידי כ-CTO היא שהחברה תהיה תחרותית בעתיד הרחוק, שנתיים - שלוש קדימה. מעט פחות ברור מה תפקיד



השלב הבא ב-Biody: אבטחה

פאלו אלטו של הישראלי ניר צוק פותחת משרד בארץ

בראש המשרד הישראלי של החברה יעמוד בן כפולר, שיכהן גם כמנהל מכירות אזורי שלה בישראל, יוון וקפריסין. במסגרת תפקידו יקדם כפולר את הפעילות הזאת ויעבוד בשיתוף פעולה הדוק עם אינוקום מקבוצת אמן, המפיצה הבלעדית של מוצרי פאלו אלטו בישראל. אינוקום תמשיך לעבוד מול ועם האינטגרטוריות שיטמיעו בישראל את מוצריה

פאלו אלטו, שייסד הישראלי ניר צוק, פותחת סניף בישראל. בן כפולר בן ה-40, יעמוד בראש הסניף. הוא אף מונה כמנהל מכירות אזורי של החברה, יצרנית הדור הבא של הפייירוול, בישראל, יוון וקפריסין. זאת, כחלק מהרחבת פעילותה של פאלו אלטו בישראל. במסגרת תפקידו יקדם כפולר את הפעילות



בן כפולר

הזו ויעבוד בשיתוף פעולה הדוק עם אינוקום מקבוצת אמן, המפיצה הבלעדית של מוצרי פאלו אלטו בישראל. אינוקום תמשיך לעבוד מול ועם האינטגרטוריות שיטמיעו בישראל את מוצריה: טלדור

תקשורת-גלאספאק, קבוצת אמן, 2BSecure, אבנת ואחרות. בתפקידיו הקודמים שימש כפולר כסמנכ"ל המכירות ומייסד שותף בחברת Accesslayers וכן כמנהל המכירות בחברת דתנין - שתיהן פועלות בשוק אבטחת המידע.

העילה לפתיחת הסניף הישראלי נובעת מהגידול הניכר בהיקף הפעילות של פאלו אלטו בשנה החולפת ומאחר שאינוקום מעריכה שהקמת הסניף תסייע לה לקדם את פעילות החברה עוד יותר. להערכתה, היקף המכירות של פאלו אלטו בישראל יוכפל עד ישולש בשנה הבאה.

צוק אף משמש כמנהל הטכנולוגיות של החברה. בעברו עבד בצ'ק פוינט, אולם כיום הוא נחשב לגדול משמיציה. פאלו אלטו שווה בימים אלה 1.61 מיליארד דולרים, לאחר שהונפקה בראשונה בסוף יולי וכבר ביום המסחר הראשון זינקה מנייתה ב-26.5%. מאז ההנפקה עלתה המנייה בכמעט 50%.

ב-2002 מכר צוק את הסטארט-אפ שלו, OneSecure, לנטסקרין תמורת יותר מ-40 מיליון דולרים ושימש כמנהל הטכנולוגיות של החברה הרוכשת. ב-2004 רכשה ג'וניפר את נטסקרין תמורת ארבעה מיליארד דולרים וצוק עבר לשמש בה סמנכ"ל אבטחת מידע, עד שעזב אותה ב-2005. הוא התאכזב מהעובדה שלא יכול היה לקדם שם את הרעיון שלו ליצירת הדור הבא של אבטחת המידע וטען שג'וניפר היא חברה נעדרת חדשנות.

יוסי הטוני

"אותו הדבר קיים בשוק שלנו", המשיך צוק. "כשחברה עומדת בפני שינוי משמעותי, יש לה שתי חלופות גרועות: לתת למתחרים להרוג את קו המוצרים הגרוע או לעשות זאת בעצמה. זו הדילמה של החדשנות, זה מה שמניע את עמק הסייליקון - חברות גדולות לא מסוגלות להתמודד עם שינויים מסיביים בשוק. המתחרים שלנו בחרו באופציה הראשונה, לתת לנו לחסל את הביזנס. זה פחות מסוכן וקורה לאט לאט, אבל עדיין, זו בחירה לא נכונה. בעשותם כך המתחרים שלנו בעצם דנו את עצמם למוות. הם ניסו לגרום לכם להישאר איתם, אבל ברור לכולם מה הסוף - אין אופציה שלישית".

"הערס התורן מאיים על השותפים לא למכור אותנו"

בהמשך חילק צוק את חוסר ההתמודדות של המתחרים עם הופעתה של פאלו אלטו לחמישה שלבים: "בשלב הראשון, המתחרים אמרו לעצמם לגבי המוצר שלנו - 'מי צריך את זה?' השלב השני הגיע לאחר שכבר היו לנו לקוחות. אז המתחרים הכחישו את המציאות ואמרו: 'הי, גם לנו יש את זה'. מדובר בהכחשה כללית ועצמית כאחד".

"בשנה שלאחר מכן", ציין, "המשכנו לגדול ואז הגיע שלב נבואת השקר, שבו המתחרים טענו שיהיה להם את מה שיש לנו. הם אמרו ללקוחות: 'אל תקנו פאלו אלטו, בעוד שנה יהיה לנו מה שיש להם'. זה היה השלב הכי קשה עבורנו, כי המתחרה הגדול מולנו ניסה לעצור את השוק. עברנו גם את השלב הזה. בשלב הרביעי בתחרות, המתחרים יצאו עם המוצר שלהם לשוק וכינו אותו NGFW - הדור הבא של הפייירוול. הם משוחרר ליפסטיק על החזיר, אבל זה עדיין חזיר ולא הדור הבא של הפייירוול. אם היה ניתן לקחת מוצר קיים ולהוסיף לו שרת להבים, לא היינו גדלים בכזה קצב מכירות. לאף לקוח אין סיבה להחליף את כל מערך אבטחת המידע שלו רק בגלל העיניים היפות שלנו.

"בסופו של דבר, בשלב החמישי והאחרון אמרו המתחרים: 'תמות נפשי עם פלשתיים'", ציין צוק. "הם עושים שטויות שלא ייאמנו רק כדי שאנחנו נידפק. הם חותכים מחירים ומוכרים את המוצרים שלהם ב-85% הנחה, עוד לפני שבכלל יוצאת המילה 'פאלו' מפי הלקוחות. הם חושבים שאם יעשו זאת מספיק זמן ייגמר לנו הכסף. אבל מאחר שהמוצרים שלהם לא נותנים מענה לצורכי הלקוחות, אנחנו עדיין גדלים.

"עוד שטות שהמתחרים עושים היא, שהם מתקשרים לשותפים העסקיים שלנו, בארץ ובחו"ל. בכל פעם מתקשר הערס התורן ומאיים עליהם לא לעבוד עם פאלו אלטו. זה לא עוזר להם", הוסיף.

"המתחרים שלנו לא יכולים להודות שפאלו אלטו שווה ושעליהם לצאת עם קו מוצרים חדש", אמר צוק. הוא ציין, כי "איש לא יכול להבטיח שלנו לא יקרה מה שקרה למתחרינו. התפקיד שלי הוא לדאוג לכך שפאלו אלטו תמשיך לתפקד כמו חברה קטנה. אני טוען שבמקרים כאלה, האשמה היא של המייסדים, שצריכים לקבוע תרבות וערכים שעליהם יש לשמור".

איך חברות נופלות?

"איך חברות נופלות?" שאל צוק והשיב: "הן לא נותנות לעובדים לבלב ולצמוח; מונעות קבלת החלטות בדרגים הנמוכים; מונעות מהדרגים הזוטרים לפעול ולהחליט, גם אם הם שוגים; מונעות דו-שיח בין מהנדס בדרג נמוך להנהלה; מאיישות את תפקידי מנהלי הפרויקטים, שבמקום לתאם הם מציפים בעיות דמיוניות ומאריכים את זמן הפרויקט; לא מאיישות מנהלי מוצר אמיתיים, אלא ממנות מהנדסים שאוהבים לבנות דברים שלא צריך; וכן לא פועלות עם מודעות עצמית ולא בוחנות בשל מה עושים המתחרים".

"המתחרים לא מסוגלים למה שאנחנו כן"

"לנו יש יכולת לחדש גם בחלוף השנים", ציין. "אנחנו מאפשרים ליישומים לעבוד בצורה בטוחה ומשפטים למשתמשים יכולת לצרוך יישומים כגון Dropbox ו־SharePoint חיצוני, מסרים מהירים או Salesforce.

וייסמן דיבר בפתח הכנס. "אנחנו רואים יותר ויותר פרויקטים שבהם נעשית החלפה מלאה של פתרונות צ'ק פוינט באלה של פאלו אלטו", אמר וייסמן.

"פאלו אלטו היא הראשונה שמממשת הלכה למעשה את התפיסה של הדור הבא של הפיירוול - NGFW. מדובר



צביקה וייסמן

במערכת עם תפיסה כוללת ולא כזו שבנויה טלאי על טלאי". הוא הוסיף, כי "מנהלי ה-IT בארגונים רוצים לקבל ביצועים גבוהים שיאפשרו להם להתמודד עם מגוון האיומים ובמקביל - שלא תיפגע עבודת ה-IT. לכן, היבט הביצועים הופך להיות קריטי בשכבת הפיירוול הארגונית. לפאלו אלטו יש מנוע אחד, בארכיטקטורה משולבת, שבו רצים יחדיו כלל רכיבי אבטחת המידע: אנטי וירוס, מסנן דואר זבל, חוסם נזקות ועוד. לעומת זאת, המתחרים מריצים מנועים נפרדים, שונים, מה שגם מביא לפגיעה חמורה, של עד 90%, בביצועים וגם מייקר את עלות אבטחת המידע. "פאלו אלטו הייתה הראשונה שהביאה למימוש התפיסה, שלפיה אין להסתכל על פורט (מבואה) אלא 'לומר' לארגון אילו יישומים יש בתוכו, מי משתמש בהם ומה הוא עושה עמם. זאת, על מנת שניתן יהיה לאבטח אותם בצורה מטבית", אמר וייסמן.

הוא סיכם באמרו, כי "ארגונים לא צריכים לעשות מהפכה כלשהי ברשת על מנת להטמיע את הפיירוול בדטה סנטר. זה יתרון עצום, הן ברמת הטמעת המוצר והן ברמת הניהול".

"עברנו שינוי רציני"

יהונתן גד, מנכ"ל משותף של אינוקום, אמר, ש"ארגונים מצויים כיום בשלב שלאחר החשש מעזיבת צ'ק פוינט לטובת פאלו אלטו, וזה שינוי משמעותי, כי קשה לעזוב את הקיים והמוכר".

לדבריו, "לפני ארבע שנים התחלנו את הפעילות שלנו כנציגים של פאלו אלטו. אמנם, יש דברים שלא השתנו בארבע השנים הללו: ברק אובמה הוא עדיין נשיא ארצות הברית והטילים ממשיכים ליפול עלינו. אולם בכל הקשור להטמעת מערכות אבטחה של פאלו אלטו עברנו

שינוי רציני".

הוא תיאר כמה השקות של מוצרים ושירותים שביצעה החברה בכנס שערכה בשבוע שעבר בלאס וגאס. "ההכרזה המשמעותית ביותר היא הצגת יכולות וירטואליזציה מלאה למערכות של פאלו אלטו, משמע - פתרון תוכנה של החברה, שמסוגל לבדוק מכונות וירטואליות בין



יהונתן גד

שכבות בסיסי הנתונים, היישומים והווב, ולהציב פיירוול פיזי אחד בין כל השכבות הווירטואליות", אמר.

הכרזה נוספת, שאותה ציין גד הינה "הוספת משפחה שלמה של מכונות פאלו אלטו, PA-3000, לתיק המוצרים של החברה, שבה הניהול של הקונסולה מופרד לחלוטין מהמנועים עצמם. זה מפחית את העומס על המעבדים ומאפשר לגשת לפלטפורמת הניהול גם בעיתות עומס". הוא ציין, כי "הגרסאות החדשות למוצרי ה-WildFire וה-GlobalProtect של החברה מסייעות בהגנה על הארגון מפני התקפות זמן אפס (Zero day attacks) ומספקות מענה לכל משתמש, בכל מקום בעולם". הוא ציין, כי "עוד הוכרזו גרסאות חדשות של תוכנת הניהול פנורמה ומערכת ייחודית לסינון כתובות URL".

com. אנחנו מספקים כלים לאבטחת היישומים, כמו שהדואר הארגוני מטופל כיום. המתחרים לא עושים זאת. הם מסכימים עם הבעייתיות שבמצב הקיים, אבל הפתרון שלהם הוא שדרוג החוסם את היישום או ניהול איומים אחוד. הם לא מסוגלים ליותר מכך, כמונו.

"מי שרוצה לא לחסום את היישומים, אלא לאבטח אותם, יכול לעשות זאת רק עם מוצר אחד בשוק - איתנו", אמר צוק. "יש לנו יכולת ייחודית לסרוק את כל היישומים במנוע אחד ולא כמו המתחרים, שאצלם לכל רכיב אבטחה יש מנוע נפרד - דבר שפוגע בביצועים ומעלה את המחיר.



"צ'ק פוינט, ג'וניפר וסיסקו לא אוספות נזקות, אלא קונות מערכות של סימנטק או קספרסקי", אמר צוק. "אנחנו, לעומת זאת, אוספים אלף נזקות חדשות ביום, שמחציתן לא מזהה על ידי תוכנות האנטי וירוס. אנחנו גם מייצרים חתימות ומונעים מהנזקה לתקשר עם החוץ. לאחר מכן אנחנו חוסמים את האתרים שמהם הן מגיעות. מה עושות חברות הפיירוול אם הן לא חוסמות נזקות? התשובה היא לא הרבה, וזו הסיבה שאנחנו מנצחים. פאלו אלטו היא חברת פיירוול שיושבת בתוך הרשת". צוק ציין שלושה שדות פעילות שבהם פאלו אלטו אינה פועלת: העברת יישומים (ADC), פיירוול ליישומים ומניעת דליפת מידע (DLP) באופן מלא. עם זאת, סיכם, "שינינו את התפיסה בעולם האבטחה. מימשנו את התפיסה שלפיה יש צורך להגן על התעבורה כל הזמן, בכל מקום ועל כל המכשירים של העובדים".

פאלו אלטו במקום צ'ק פוינט

"בגלל פתיחת הסניף הישראלי של פאלו אלטו, שעל הקמתו הוכרז לפני ימים אחדים (ר' מסגרת), נשלש ואף נרבע את היקף המכירות שלנו בשנים 2013-2014, כך אמר **צביקה וייסמן**, מנכ"ל משותף של אינוקום מקבוצת אמן.

אנשים ומחשבים

שימו לב
לתאריך
החדש!!

SAVE THE DATE

07.01.2013

אוניו קרית שדה התעופה



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



רון שלום
מנמ"ר עיריית
פתח תקווה



מיכל דביר
מנמ"ר עיריית
חיפה



ליאורה שכטר
מנמ"ר עיריית
תל-אביב יפו



ע"ד חן אביטון
דקל



גונן רודי
מייסד וסמנכ"ל
בונקרסק



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

הוועידה השנתית לתקשוב
במיגזר המוניציפאלי 2013



מוניציפאלי

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

מרכזי שליטה אחודים לרשות המוניציפאלית – הערכות לאתגרים של
המאה ה-21 - **גונן רודי**, מייסד וסמנכ"ל בונקרסק

מערכת לניהול מכרזים והצעות מחיר מקוונים ברשויות – והיבטים
משפטיים בנושא - עו"ד **חן אביטון**, דקל

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:



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

6 שקרים על Big Data

מסקר Big Data של InformationWeek האמריקני לשנת 2013 עולה כי אנו טובעים בשפע של עובדות, ערכים וכלים. מדוע, אם כן, רק 9% מבין המשיבים סבורים כי הם עושים שימוש יעיל במיוחד בנתונים?

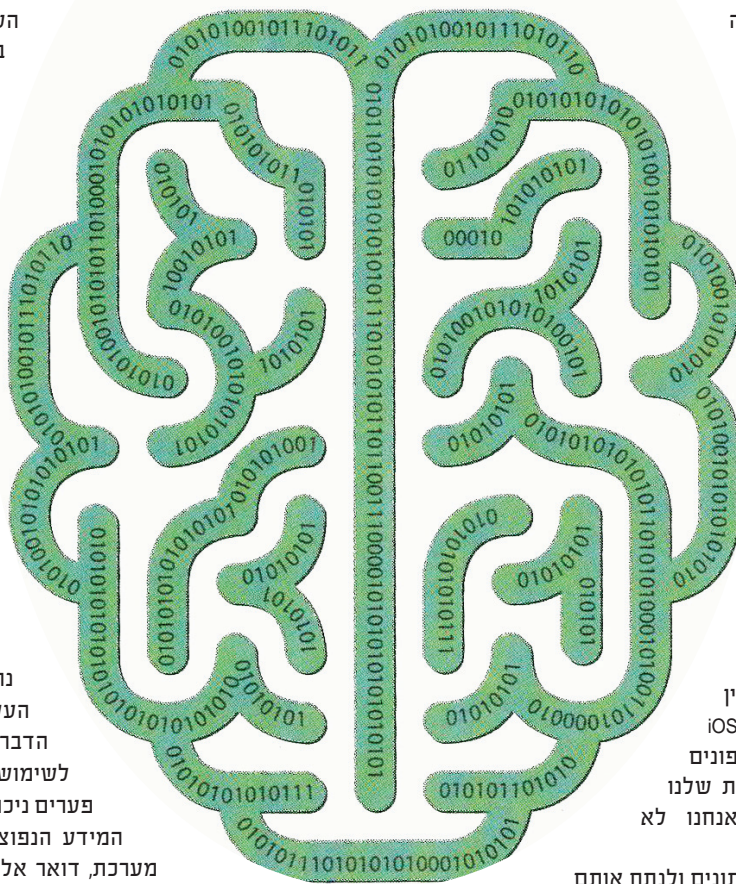
מייקל הילי < InformationWeek

העסקים אינם עושים שימוש יעיל בנתונים העומדים לרשותם. מה הסיכוי שהתוצאות ישתנו אם מוסיפים רק נתונים רבים יותר מבלי לשנות את האסטרטגיה של השימוש בהם?

חלק מהחברות השיגו התקדמות בתחום

מסקר InformationWeek בנושא Big Data לשנת 2013 עולה, כי חלק מהחברות אכן השיגו התקדמות, כך, למשל, מרבית החברות הצטיידו בתשתיות הנחוצות ותומכות בתפקודים שונים, לטובת המשתמשים העיקריים בנתונים. כשליש מהמשיבים מציינים כי הם מעודדים גישה נרחבת למידע עבור המשתמשים העסקיים. אולם ככל שאמורים הדברים ברכש נתונים ומודלים לשימוש, התמונה פחות ורודה. קיימים פערים ניכרים בניית הנתונים, אפילו בסוגי המידע הנפוצים ביותר: נתוני עסקאות, יומני מערכת, דואר אלקטרוני, ניהול של קשרי לקוחות (CRM) וניתוח של מאפייני אינטרנט.

מלבד זאת, פחות מ-10% מבין המשיבים לסקר שלנו ציינו כי הרעיונות למקורות חדשים ומבטיחים של נתונים נובעים בעיקר מעבודה משותפת או מצוותים רב תחומיים בחברה. הנתונים שעולים מהסקר מלמדים, כי השיעור אמור להיות גבוה בהרבה: יותר ממחצית



בפרפרזה על האמרה העתיקה, אם גורמים לנתונים מספיק סבל, הם יודו בכל מה שנרצה לשמוע. וככל שהסבל יהיה גדול יותר, כך יהיו גם השקרים גדולים יותר. אנשי השיווק יכולים לטעון כי "מניתוח הרגשות עולה, כי מסע הפרסום האחרון שלנו זכה להצלחה רבה בקרב צמחונים שמתגוררים בעיר בטווח גילאים של עד 25 שנים". אנשי שרשרת האספקה יכולים להצהיר, כי "מניתוח של מיקום גיאוגרפי עולה, כי עם נשיקת במיכון של מחסן רובוטי נוכל לצמצם את ההוצאות בשיעור של עד 15%". ואילו אנשי המכירות יכולים להסביר מדוע לא עמדו בתחזיות שלהם עצמם: "אין לנו יישום למערכת ההפעלה iOS בעוד שמנתוני השימוש בטלפונים חכמים עולה כי 87.4% מהלקוחות שלנו משתמשים במכשירים אלה. אנחנו לא אשמים".

אסור לטעות: היכולת לאסוף נתונים ולנתח אותם היא היתרון הגדול ביותר שהמיחשוב יכול להציע. חברות דוגמת פדקס, וול-מארט ו-Southwest Airlines השיגו יתרון אסטרטגי הודות לנבירה בנתונים עסקיים הרבה לפני שהתחום זכה לכינוי Big Data. ואין ספק שהיום זמינים יותר נתונים מאי פעם, ובייחוד נתונים שמקורם באינטרנט ובמכשירים ניידים דוגמת טלפונים חכמים. עם זאת, מרבית

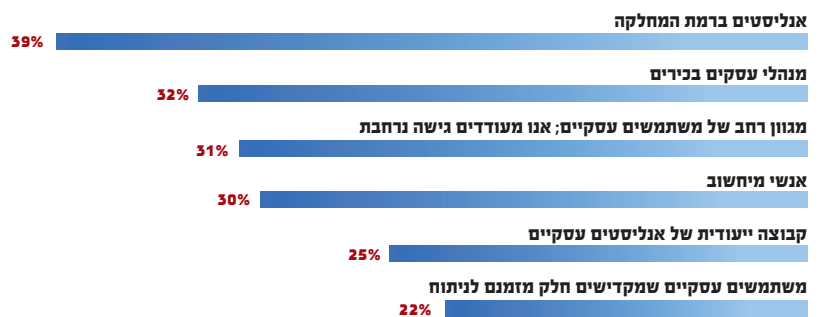
המעקב אחר מיקום המבקרים באתרי האינטרנט ידוע לשמצה כבלתי מדויק בכל הקשור לתעבורה ארגונית או מוסדית. זאת משום שחברות עסקיות וסוכנויות ממשל נוהגות לעבוד בענני מיחשוב פרטיים בעלי מספר מוגבל של נקודות יציאה. מי שמשתמשים בנתוני מיקום באינטרנט כדי לעקוב אחר הצלחה של תוכניות מכירות ומסעות שיווק באזורים גיאוגרפיים מסוימים מקבלים החלטות על סמך מידע מאוד לא מדויק. יכול מאוד להיות שהנתח הגדול של התעבורה מבוססון נובע למעשה מארגון גדול שהמשרדים שלו שוכנים בכלל במערב התיכון של ארצות הברית.

מי בודק את איכות הנתונים? רק רבע מבין המשיבים ציינו קבוצה ייעודית של אנליסטים עסקיים בין שני המשתמשים המובילים בנתונים בחברה. מדהים כמה דו"חות ותרשימים מגיעים מבלי לציין פרטים על המדגם או שיעור הדיוק. כך, למשל, כמעט בכל חברה עורכים סקרים בקרב הלקוחות, אך רק מיעוט מציינים את המהימנות או סטיית התקן. חברה בעלת 25,000 לקוחות, למשל, צריכה לקבל תשובות מ-1,843 מביניהם כדי להגיע לרמת מהימנות של 99% עם סטיית תקן של פלוס/מינוס 3%. מלבד זאת, יש להתאים את התוצאות לרמת ההכנסה. אולם המציאות בפועל היא שלא נעשה שימוש בנתונים כאלה.

שקר 3: אם יהיו לנו כלים נוספים הכל יסתדר

רבע מבין המשיבים מתכוונים להשתמש בכלים נוספים של Big Data ב-12 החודשים הקרובים. אין ספק שכלים דוגמת Hadoop, NoSQL, Splunk ושפע כלים נוספים של Big Data הם טובים מאוד, אבל לפני שרושמים

מי הם המשתמשים העיקריים בנתוני החברה?



מקור הנתונים: סקר InformationWeek בנושא Big Data לשנת 2013 שנערך בקרב 257 אנשי מקצוע שעוסקים בטכנולוגיה עסקית בחברות שמעסיקות לפחות 50 עובדים, ספטמבר 2012.

מבין המשיבים מנהלים נתונים בנפח של 500 טרה-בייט ויותר, ו-13% מנהלים נתונים בנפח של יותר מעשרה פטה-בייט. אין ספק שאפשר לעשות שימוש יעיל יותר בנפח כה גבוה של נתונים.

במחלקות המיחשוב מודעים היטב לבעיה, ורק 9% מבין המשיבים ציינו כי בחברה שלהם עושים שימוש יעיל במיוחד בנתונים שברשות החברה. אולם רק 4% הדו"ח כי הם עושים שימוש גרוע מאוד בנתונים. למעשה, ברבות ממחלקות המיחשוב משלים האנשים את עצמם כי הם מעצימים את היחידות העסקיות. לפני שרוכשים, אם כן, אמצעי אחסון נוספים, משרדגים את הפלטפורמה של מחסן הנתונים, או יוצרים מופע מסיבי של Hadoop, כדאי לבדוק היטב את המציאות בפועל. הנה שישה שקרים שארגונים נוטים לספר לעצמם בכל הקשור ל-Big Data. כמה מביניהם שמעתם אתם לאחרונה?

שקר מס' 1: אנו יודעים כמה נתונים יש לנו היום

בסקר שערכנו שאלנו אילו מבין שבעה מקורות עיקריים לנתונים מנוהלים בפועל, בתקווה שהמשיבים ירחיבו את נקודת המבט שלהם מעבר לשרתים, מערכי אחסון ומערכות ארכיון. אולם רק 30% מבין המשיבים לקחו בחשבון את נתוני הענן של הארגון, ורק 11% כללו את הנתונים משרשרת האספקה. את המידע מהמכשירים הניידים לוקחים בחשבון רק 35% מבין המשיבים לסקר שלנו.

מי שלא עושים שימוש במערכי נתונים דינמיים דנים את הניתוח שלהם לכישלון ידוע מראש. כיצד ניתן לסקור נתוני ביצועים של ספקיות ללא פרטים על הצלחת הספקיות לספק את הסחורה הנכונה בזמן הנכון ובמחירים תחרותיים? או כיצד ניתן לחקור את התנהגות הלקוחות ולקבל תמונה נכונה ללא נתונים ממערכות CRM שפועלות באינטרנט או בענן?

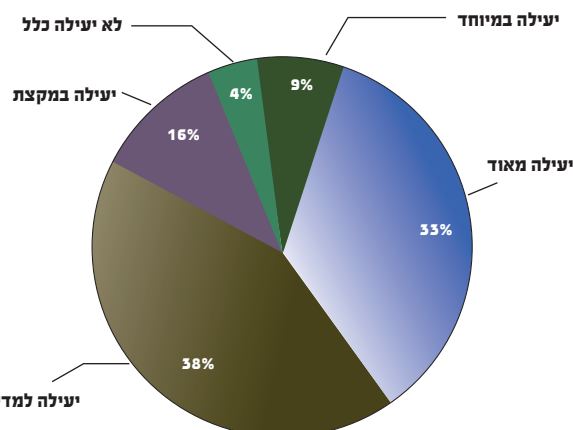
שקר 2: יש לנו נתונים טובים

אנו מוכנים להמר על סכום גבוה שמרבית מערכי הנתונים של המשיבים אינם מדויקים, אינם מלאים או אינם תואמים אלה לאלה. האם יש לכם "אמת אחת" (Single source of truth)? או שקבוצות שונות מפלחות את הנתונים בצורות שונות? האם אתם מקבלים החלטות על סמך נתונים שאינם מדויקים ומלאים?

כך, למשל, 19% מבין המשיבים לסקר שלנו עושים שימוש בנתונים של מיקום גיאוגרפי (Geolocation) במסגרת אסטרטגיית הניתוח שלהם. הם שולפים מידע ממכשירים חכמים ועושים שימוש בנתונים על ביקורים באתר האינטרנט כדי להבין את התנהגות המשתמשים. אולם

פוקחים עין על נתונים קריטיים

עד כמה החברה יעילה בזיהוי נתונים קריטיים ושימוש בהם לצורך קבלת החלטות?

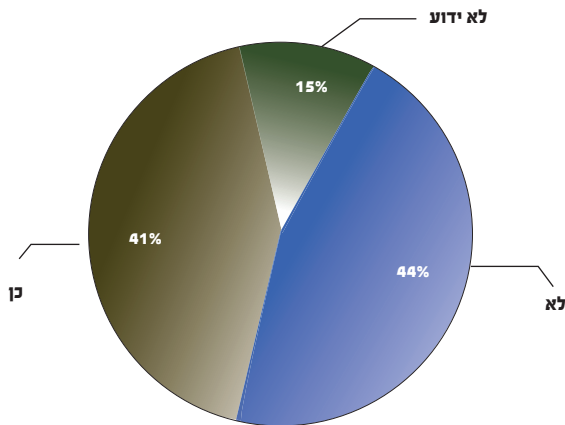


מקור הנתונים: סקר InformationWeek בנושא Big Data לשנת 2013 שנערך בקרב 257 אנשי מקצוע שעוסקים בטכנולוגיה עסקית בחברות שמעסיקות לפחות 50 עובדים, ספטמבר 2012.

את ההמחאה, כדאי לבחון אילו מערכי נתונים מאוחסנים מבלי שנעשה בהם שימוש. נוכח הרמות הנמוכות של השימוש בעשרים מערכי נתונים,

מאשר לגלות שההמלצות שלו נקברו מתחת להררי תיקיות ולא נעשה בהן דבר. ניתוח הנתונים יכול לתרום בתחומים רבים - לסייע באיתור לקוחות חדשים, לגלות מסלולי לוגיסטיקה שמעניקים תפוקה גבוהה יותר. אבל בפועל, ניתוחים של Big Data יכולים להצביע גם על חוסר

האם אתם שוקלים שימוש בכלים ייעודיים של Big Data?



מקור הנתונים: סקר InformationWeek בנושא Big Data לשנת 2013 שנערך בקרב 257 אנשי מקצוע שעוסקים בטכנולוגיה עסקית בחברות שמעסיקות לפחות 50 עובדים, ספטמבר 2012.

יעילות של אנשי המכירות הקיימים, על ליקויים בנוכחות המקוונת או על העלות האמיתית של הפעילות. ההאטה הכלכלית בארבע השנים האחרונות פגעה בהיבטים שונים בחברות רבות. הוספה של מקורות נתונים וניתוחים הוליסטיים יותר יכולים לסייע באיתור הבעיות ובקביעה של סדרי עדיפויות לתיקון.

נקודות לבדיקה

מבקשים לקדם את מעמדכם כמי שמסייעים לפעילות העסקית? קחו אחריות על איכות הנתונים ברחבי החברה. הנה כמה נקודות שכדאי לבדוק עוד היום:

1. האם יש צוות מרכזי לאיכות נתונים? אם לא, כדאי להקים צוות כזה בהקדם האפשרי.
2. האם הצוות עורך ביקורות סדירות, או לפחות ביקורות נקודתיות, של ניתוחים שונים? האם הצוות בוחן באופן קבוע מקורות חדשים שיכולים להוסיף נתונים?
3. האם אירועים חיצוניים קריטיים מצוינים במחסן הנתונים, או במסגרת תהליך הדיווח? כך למשל, חשוב לציין שדרוגים משמעותיים של המערכת שעשויים לגרום לשינויים בנתונים של שטף ההזמנות.
4. האם מחייבים לציין הערות חשובות לגבי נתונים סטטיסטיים, דוגמת פרטים על המדגם?
5. בכל הקשור לסקרים בקרב לקוחות או ספקיות, האם היקף המדגם עובר תיקוף אל מול מסד הלקוחות או ההיקף הכולל של השוק, על מנת להבטיח התבססות על נתונים מדויקים?
6. האם מקיימים בדיקות קבועות של הנתונים הקיימים מול צוותים רב תחומיים, על מנת לאתגר את ההנחות הקיימות ולשחזר פרוט קדושות?
7. האם מציצים גם החוזה? 75% מבין המשיבים דיווחו על שימוש כלשהו בענני מחשוב ציבוריים, אך בחברות רבות לא לוכדים את הנתונים הנחוצים - למשל באמצעות ועידות וידיאו לניתוח של התנהגות לקוחות, או שימוש בשירות Google Analytics לצורך מעקב מכירות.

פנימיים וחיצוניים, ששאלנו לגביהם, אין ספק שהבעיה האמיתית נעוצה באיזו ולא במערכות.

למרבה הצער, שיעור המשיבים שמתכוונים להשקיע באנשי Big Data נמוך בהרבה משיעור המשיבים שמתכוונים להשקיע בטכנולוגיה. רק 33% מבין המשיבים מתכוונים להרחיב את תוכניות ההכשרה והפיתוח, בעוד ש-9% מתכוונים לקצץ בהן. שיעור הגיוס נטו נמצא בתחתית הרשימה, כאשר 17% מתכוונים להרחיב את היקף הגיוס בעוד ש-14% מתכוונים לצמצם אותו.

סקר 4: יש מחסור במומחים

ואם אנו עוסקים כבר בנושא הגיוס, מרבים לצטט מחקר של פירמט מקינזי, המעריכה כי עד שנת 2018 צפוי מחסור של 140,000 עד 190,000 עובדים בתחום של Big Data. בסקר שלנו מצאנו כי 18% מבין המשיבים שמתמקדים ב-Big Data מתכוונים להגדיל את מספר העובדים בתחום זה בשנתיים הקרובות ביותר מ-30%, בעוד ש-53% חוששים כי יתקשו למצוא מועמדים בעלי המיומנויות הנחוצות.

ניסיון העבר מלמד כי בעבר הושמעו תחזיות דומות לגבי "מהנדסי וירטואליזציה", "מתכנתי קובול" ואפילו "מנהלי אתרים". לא כדאי לטעות גם הפעם: סביר להניח שרוב המיומנויות הנחוצות מצויות כבר ברשות הארגון ומחכות שימצו אותן. 39% מבין המשיבים ציינו כי במחלקות מצויים כבר אנליסטים וכי הם המשתמשים העיקריים במידע. כדאי לשלוח את האנשים המתאימים מכל מחלקה ולרכז אותם בצוות אחד, שיעניק תמונת מבט כוללת.

ואגב, מסריקה של מודעות דרושים באתרי האינטרנט הגדולים עולה, כי רמת השכר המוצעת למנתחי נתונים נעה מ-55,000 דולרים ועד לתחום הנמוך של המשכורות בנות שש הספרות. כשמוסיפים לתיאור התפקיד גם את המונח Big Data, עולה המשכורת המוצעת פי שניים. אפשר להעריך שתוך שנה יכללו כל תיאורי התפקיד הרלוונטיים בלינקדאין את מילות הקסם האלה.

סקר 5: אנא יודעים איזה נתונים אנו צריכים

בסקר שלנו מצאנו בסך הכל 10 מקורות פנימיים למידע ו-9 מקורות חיצוניים. המקורות הפנימיים כוללים יישומים של הנהלת חשבונות, נתוני מכירות ומוצרים, נתוני CRM, נתונים בלתי מובנים ברשת, כגון קובצי אופיס ותמונות, ונתונים בלתי מובנים שמאוחסנים במכשירים של משתמשי הקצה. המקורות החיצוניים כוללים סטטיסטיקות ממשלתיות ושאר רשומות ציבוריות, נתונים של מיקום גיאוגרפי, נתונים שנאספים מחיישנים המותקנים במוצרי החברה ובשירותים, נתונים מרשתות חברתיות דוגמת פייסבוק וטוויטר, ונתונים בלתי מובנים שמאוחסנים בענן (בשירותים דוגמת Google Docs ו-Office 365).

אין ספק שיש מידע רב. אולם כששאלנו מי מספק רעיונות לניתוח נתונים, הופתענו לגלות שרק 5% מבין המשיבים ציינו כי יש בחברה שלהם צוות מרכזי שמקדם אסטרטגיה של Big Data, ו-3% נוספים ציינו מאמץ קבוצתי.

איננו חסידים גדולים של ועדות, אך נוכח העובדה שהמשתמשים בנתונים מפוזרים, קרוב לוודאי, ברחבי הארגון - מתבקש להקים קבוצה של בעלי תפקידים שונים כדי לזהות מקורות חדשים, או למצוא שימושים חדשים לנתונים הקיימים. כך ניתן יהיה למצוא בצורה יעילה בהרבה את היתרונות שיכולים הנתונים להעניק.

סקר 6: אנא עושים משהו עם הניתוחים שלנו

אין דבר מתסכל יותר מבחינתו של אנליסט, שעשה ימים כלילות, במשך שבועות כדי לקדם פרויקט, להציג ממצאים ולהיפגש עם בכירים,

במסגרת הכנס יוותרו ה-CISO, CIO ו-CTO המצטיינים לשנת 2012

KICK OFF



SAVE THE DATE

10.02.2013

המפגש השנתי של המנמ"רים והמנכ"לים

שובו של ה-CIO

דיווד אינטרקונטיננטל



By Invitation Only

אנשי סומחשבים

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

העולם הנייד מאיים על מערכי האבטחה בארגונים

"מגמת ה-BYOD דורשת מארגונים לעבור לשלב הבא באבטחה. 75% מהארגונים צופים גידול במספר המכשירים שיהיו בבעלות עובדיהם ו-41% מהארגונים מציינים, כי מרבית הטלפונים החכמים המתחברים לרשת הארגונית נמצאים בבעלות פרטית של העובד", התריע אלי פרנס - מנהל פעילות אזורי בפורטינט, בכנס הלוקחות השנתי שערך הסניף המקומי של החברה

יוסי הטוני < צילום: ניב קנטור

להשיב על שאלות רבות

כל מנהל תשתיות ומנהל אבטחת מידע בארגון, אמר פרנס, "צריך לשאול את עצמו: מי אתה, לאן אתה רוצה לפנות ואיזה מידע אתה צריך? איך תוכל לאפשר לעובד לעבוד מכל מקום, לדעת מה הוא עושה ולתמוך בטלפונים שהוא מביא מהבית? האם העובד נמצא ברשת ה-LAN או ה-WAN?" הוא ציין, כי פורטינט יודעת לתת מענה לשאלות אלה על ידי יצירת הזדהות קשיחה למכשירים והוסיף, כי כל נושא ניהול המכשירים הניידים בארגון (MDM) לא טומן בחובו היבטי אבטחת מידע.

לדבריו, ככל שיש יותר מכשירים מתחברים הדורשים הזדהות, כך נדרש להגדיל את רמת היתירות והשרידות של הרשת - ויש לעשות זאת בלא להוריד את רמת אבטחת המידע. היבט נוסף, ציין פרנס, הוא לברר איזה מידע נשאב מתוך הארגון, האם הוא מאובטח ולאן הוא הולך. "נדרשת שליטה על תעבורת המידע ויש לנהל את כל התראות אבטחת המידע, על מנת לבדוק מי מהן חשובות ויש להיערך לקראתן". הוא הוסיף, כי "נדרש לתת חיווי חכם. הרשת הופכת להיות חכמה יותר והאיומים נהיים קשים וממוקדים מבעבר. אנו נותנים ציון לכל מכשיר בהיבט האבטחה שלו ובהמשך דואגים לאכוף מדיניות

חכמה על המכשיר. iPhone, למשל, רק עם דפדפן מסוים. ניתן להקשיח מכשירים בצורות שונות, על בסיס חוקים ספציפיים. כדי למנוע זליגות מידע, אני רוצה שהמשתמש יוכל לגשת רק ליישומים שנקבעים מראש. המדיניות הממומשת צריכה להיות מבוססת מכשירים".

"האיום האלחוט הוא מאוד מורכב", קבע מנהל הפעילות האזורי בפורטינט. "עלינו להתמודד מול איומים פנימיים, כמו גם אלה החיצוניים - כמו האקרים, למשל. יש לפורטינט מענה מלא למגמת ה-BYOD, תוך קבלת שליטה מלאה בדואר האלקטרוני, אכיפת מדיניות, מניעת דליפת מידע, בקרת גישה על המשתמשים, סינון URL, מניעת פישוג וספאם ומניעת מתקפות זדוניות".

הסניף הישראלי של פורטינט, סיכם פרנס, החל לפעול בשנת 2005, "יש לנו עשרת אלפים התקנים בקרב מאות לקוחות ארגוניים. זכינו בפרויקטים במגזרי הפיננסים והביטחון. על אף המשבר, גם 2012 תהיה שנה מוצלחת עבורנו".

מגמת ה-BYOD (Bring Your Own Device), הבא את מכשירך הפרטי מהבית' הולכת ומתרחבת בכלל מגזרי התעשייה, והיא טומנת בחובה אתגרי אבטחה רבים. ארגונים נדרשים להיערך לקראת המגמה ולעבור לשלב הבא באבטחה, הכולל ניהול איומים אחוד", כך אמר **אלי פרנס**, מנהל פעילות אזורי בפורטינט. פרנס פתח את כנס הלוקחות השנתי של הסניף הישראלי של החברה. לכנס, שנערך בהפקת אנשים ומחשבים באולם East שבתל אביב, הגיעו מאות מלקוחות החברה ושותפיה העסקיים.



אלי פרנס

אלי פרנס: "ככל שיש יותר מכשירים מתחברים הדורשים הזדהות, כך נדרש להגדיל את רמת היתירות והשרידות של הרשת - ויש לעשות זאת בלא להוריד את רמת אבטחת המידע"

לדברי פרנס, בעוד שבשנה החולפת

פעלו בעולם כ-5 מיליארד מכשירים מקושרים, הרי שחבורת המחקר צופות, כי בשנת 2016 כמות המכשירים תעמוד על 14 מיליארד. חלק ניכר מהם, אמר, צפויים להגיע לסביבות העבודה הארגוניות. "כבר כיום, 62% מהארגונים משלמים עבור המכשירים הסלולריים של עובדיהם ועבור השימוש בהם. 75% מהארגונים צופים גידול במספר המכשירים שיהיו בבעלות עובדיהם ו-41% מהארגונים מציינים, כי נכון להיום מרבית הטלפונים החכמים אשר מתחברים לרשת הארגונית נמצאים בבעלות פרטית של העובד".

בשל הצפי לגידול במגמת BYOD, הסביר פרנס, גדלים גם הסיכונים ואיומי אבטחת המידע. כך, ציין, כי "70% מבעלי הטלפונים החכמים עושים שימוש במכשיר האישי שלהם על מנת לגשת למידע ארגוני, אבל 80% מהמכשירים כלל לא מנוהלים על ידי מחלקות ה-IT, ובכך הם חושפים את הארגונים בפני סיכונים לאובדן מידע וזליגתו בלא אמצעי הגנה ואבטחה סבירים".

לשמור על חוויית המשתמשים

"האיומים הולכים וגדלים ועימם גדלה המורכבות של פתרונות אבטחת המידע המוטמעים. למרות זאת, עדיין חשוב לשמור על חוויית המשתמש ועל ביצועי היישומים", כך אמר **בני פלח**, מהנדס פריסייל בפורטניט.

לדברי פלח, מערכי ה-IT הארגוניים עוברים שינויים מהירים. אלה, הסביר, נובעים מכמה מגמות: איחוד תשתיות וקונסולידציה, כניסה לעולם המיחשוב הנייד, הבאת רכיבי מיחשוב אישיים מהבית לסביבת העבודה הארגונית (BYOD), התמודדות עם תעבורה בזמן אמת וריבוי טרנסזקציות מהירות. בעולם אבטחת המידע, אמר פלח, נדרשת נראות של התעבורה,

וידוא הנכונות והאמינות של המעקב, קביעת מדיניות אבטחת מידע ומימושה הלכה למעשה. כל אלה ועוד, הוסיף, נעשים כאשר כמות האיומים הולכת וגדלה, ואילו תקציבי אבטחת המידע נשארים שטוחים או גדלים אך במעט.

סביבת ה-IT משתנה

לדבריו, "סביבת ה-IT הארגונית משתנה: עולם המיחשוב הנייד תופס יותר נפח ובמקביל, העובדים מביאים את הטלפונים החכמים שלהם לעבודה ורוצים שהיישומים הארגוניים יותקנו עליהם. האמצעי להתמודד עם כלל המגמות החדשות בעולם המיחשוב ועם המורכבות של סביבת ה-IT הארגונית הוא בהבאת

בינה לאבטחת הרשת. מערכי IT ארגוניים צריכים להגן על תשתית הרשת שלהם עם פתרונות אבטחה אשר מאפשרים שליטה רבה יותר על יישומים, על משתמשים ועל מכשירים".

פורטניט, אמר פלח, "מספקת גישה מקיפה לאבטחה של יישומים ורשתות. זו כוללת חומת אש, אנטי וירוס, מערכות סינון אינטרנט, מערכת למניעת חדירה והגנה מפניהן, חוסם דואר זבל ועוד. עד סוף 2011 מסרנו יותר מ-850 אלף מערכות ליותר מעשרת אלפי שותפי ערוצים בקרב 125 אלף לקוחות ארגוניים בעולם".



בני פלח

בני פלח: "האמצעי

להתמודד עם כלל

המגמות החדשות

בעולם המיחשוב ועם

המורכבות של סביבת

ה-IT הארגונית הוא

בהבאת בינה לאבטחת

הרשת"

אלחוטיות וקוויות".

פלח סיים בציינו, כי "החזון של אבטחה משולבת כדרך לספק ביצועים גבוהים של הגנה מפני איומי אבטחה דינמיים, יחד עם פישוט תשתית האבטחה של הרשת, הולך צעד אחד קדימה עם הגרסה החדשה. אנו מספקים הגנה משולבת, בקרה וניהול של הרשת, המאפשרים מניעה וטיפול - הכל דרך פלטפורמה אחת".

חתם את האירוע העיתונאי **אלון בן דוד**, הפרשן הצבאי של ערוץ 10, עם הרצאתו - "ביום של הפצצה".



**הפתיחה:
יום ד'
26.12.2012
הרשמו עכשיו, מס'
המקומות מוגבלים!**

בואו והחשפו לקורס Android & iOS Mobile Hacking

הקורס יתקיים במכון מופ"ת, שושנה פרסיץ 15, תל-אביב
...אז למה אתם מחכים? צרו עמנו קשר והרשמו לקורס עוד היום!
לפרטים והרשמה: אמיר סרנגה 03-7330733 שלוחה 3794
פקס 072-2448935 amirs@pc.co.il

עד 2015 יגדל המידע ב-800% - והמענה לכך הוא תשתיות אג'יליות

"התשתיות האג'יליות הן זריזות, גמישות ומסתגלות לבצע שינוי במהירות", אמר מנפרד רייטנר, סגן נשיא בכיר ומנכ"ל החברה לאזור EMEA, נט-אפ, בכנס שערך הסניף המקומי של החברה ♦ לדבריו, הלחצים על המנמ"רים ועל מנהלי התשתיות שמתחתיהם הופכים את העבודה לקשה עד בלתי אפשרית, והתשתיות האג'יליות הן הפתרון לכך ♦ שלמה שמאי, הפניקס: "ה-IT נדרש להתאים עצמו לתפיסה העסקית וליצור שותפות בין הארגון לבינו"

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

עסקים מבוססי IT הולך וגדל, התקציבים קטנים או נשארים שטוחים כשהיו, נדרשת מהירות עסקית רבה יותר ומעל הכול יש כלכלה אטית", אמר.

"המענה למצב קשה זה הוא תשתית מידע אג'ילית. זהו הדור הבא של התשתיות, ועימו אנחנו מספקים ללקוחות הארגוניים יכולת גידול והתאמה מודולרית של האחסון, יעילות בהקצאות האחסון, ניהול ותפעול פשוטים ובקיצור - מתן שקט נפשי ללקוח", אמר.

בדבריו תיאר רייטנר את שלבי ההתפתחות של עולם האחסון בשני העשורים האחרונים, לרבות NAS, אחסון אחוד ווירטואליזציה. "כעת, עולם האחסון מצוי בשלב הרביעי שלו - האג'יליות. המטרה היא לטפל בכמויות גדולות יותר של מידע בלי להגדיל את ההוצאות התפעוליות הכרוכות בכך. הדגש הוא על ניהול כלל המידע והקצאתו באופן חכם, כשמעל הכול מרחף ענן של יעילות", אמר.

נט-אפ, ציין רייטנר, הוקמה ב-1992, ובשנה שעברה עמד המחזור שלה על 5.1 מיליארד דולרים - נתון שמשקף צמיחה של יותר מכפליים בתוך חמש שנים. היא מונה יותר מ-11 אלף עובדים ויש לה יותר מ-150 סניפים ברחבי העולם. כמו כן, בשנה שעברה דורגה החברה על ידי המגזין פורצ'ן במקום החמישי בדירוג המקומות הטובים ביותר לעבוד בהם.

נתון של המגזין פורבס שאותו ציטט רייטנר מצביע על כך, שמתוך 100 החברות שאותן הגדיר העיתון כחדשניות ביותר בעולם, 85% מבוססות מערכות אחסון של נט-אפ. "אנחנו מספקים לארגונים בכל הגדלים את היכולת להיות תחרותיים יותר, בעזרת תשתיות אחסון דינמיות", אמר. "אנחנו מאפשרים ללקוחותינו להיות חדשניים יותר, יצירתיים יותר, ובעיקר לא להשקיע יותר מדי באחסון, כי הכול נעשה בצורה ממוכנת ויעילה".

הוא הביא כדוגמה את חברת תומפסון-רויטרס ואמר, כי הוטמעו בה תשתיות של נט-אפ, ובשל כך היא השיגה יכולת לקבל, להפיץ ולשנע מידע במהירות רבה בעשרות אחוזים מבעבר. "התשתיות שלנו עזרו להם לספק שירותי מחקר מהר וזול יותר. הם קיבלו תשתיות אג'יליות". הוסיף רייטנר. הוא ציין את פרויקט הענק הבינלאומי CERN, מאיץ החלקיקים בשווייץ, "שמערכות האחסון שלו מבוססות נט-אפ ומטפלות בשינוע מידע בנפח של יותר מ-20 פטה-בייט".

"המיחשוב הופך למניע את העסק"

דיוויד גינג'ל, מנהל שיווק לאזור EMEA בנט-אפ, אמר ש-"המיחשוב עובר שינוי - מתמיכה בתהליכים עסקיים הופך לזה שמניע את העסק, הוא מרכזי יותר".

גינג'ל תיאר ממצאים של מחקר שנערך בקרב 1,400 מנכ"לים וסמנכ"לים (דרג ה-C), כלל הסמנכ"לים, אולם ללא המנמ"רים) בארגונים

חברת המחקר גרטנר מעריכה שכמות המידע בארגונים תצמח בין השנים 2010-2015 ב-800%. לגידול עצום שכזה אין כל מענה פרט לתשתיות מידע אג'יליות - זריזות, גמישות ומסתגלות לבצע שינוי במהירות", כך אמר **מנפרד רייטנר**, סגן נשיא בכיר ומנכ"ל נט-אפ לאזור EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה).



מנפרד רייטנר, סגן נשיא בכיר ומנכ"ל נט-אפ לאזור EMEA

רייטנר היה דובר המפתח בכנס לקוחות שערך הסניף הישראלי של ענקית האחסון. הכנס, בהפקת אנשים ומחשבים, נערך באולם וילה בגני התערוכה בתל אביב, והנחתה אותו **מיכל הוד-פלג**, סמנכ"לית השיווק של נט-אפ ישראל.



מיכל הוד-פלג, סמנכ"לית השיווק של נט-אפ ישראל

לדברי רייטנר, הלחצים על המנמ"רים ועל מנהלי התשתיות שמתחתיהם הופכים את העבודה לקשה עד בלתי אפשרית. "הציפיות של דרג ההנהלה מה-IT הן בלתי רגילות, הצורך לספק יותר שירותים



שלמה שמאי, המשנה למנכ"ל וראש אגף מערכות המידע של הפניקס

שמאי: "לצורך חזון זה, יצרנו IT מקצועי, בקי, מחובר קשוב ורתום לעסק, שמהווה מנוע צמיחה משמעותי ומשמש כלי ליצירת יתרון תחרותי לארגון. עשינו צעדים בוני אמון מול הארגון, ייצבנו את מערכות המחשוב עם SLA טוב מבעבר, השגנו רצף תפעולי משופר, עם זמינות של יותר מ-99%, ערכנו טיוב נתונים וביססנו תהליכים לשמירת עדכניות הנתונים. כמו כן, הכנסנו תשתית ESB מתקדמת, שיפרנו את מערכות הליבה הוותיקות מבוססות המיינפריים, פיתחנו מוצרים חדשים בזמן הגעה תחרותי לשוק, הרחבנו את פתרונות ה-BI שלנו והקמנו שולחנות עבודה מתקדמים לבקרה ולהתייעלות תפעולית".

שמאי ציין, כי "מערכות האחסון של הפניקס מבוססות נט-אפ, מה שאפשר לנו את היכולת להתעסק עם הליבה של העסק. המערכות סיפקו יכולת ליצור סביבות עבודה כוללת, לרבות בדיקות, ייצור ו-DR. קיבלנו יכולת ניהול אחסון טובה יותר, לצד הקצאה ויעילות".

"ישראל היא מדינה מיוחדת בנט-אפ"

שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, אמר ש"הלקוחות מבינים שהם יכולים לעשות יותר עם הטכנולוגיה שלנו. ישראל היא מדינה מיוחדת בנט-אפ, זו מדינה מאוד גדולה בהיבט תפוצת מערכות האחסון שלנו: אנו מדורגים במקום ה-13 בעולם והשישי באירופה. אין לכך אח ורע ביחס לגודלה של ישראל, כמו גם ביחס לספקיות IT אחרות".

"נתח השוק של נט-אפ ישראל הוא פי שניים מנתח השוק העולמי ועומד על 33%", ציין פרייס. לדבריו, "אנחנו מודעים לכך שיש לנו מתחרים, וזה נוסע בנו מוטיבציה".



שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל

הוא הוסיף, כי "אנחנו מסייעים למנמ"רים לצלוח את המגמות החדשות בעולם המיחשוב - ענן, וירטואליזציה ו-Big Data. העולם הופך למקום לא פשוט. מטבע הדברים, על המנמ"ר מוטל מכבש לחצים במסגרתו הוא נדרש לעשות יותר בפחות. למקום הזה אנחנו נכנסים, עם תשתית הנתונים האגילית שלנו".

פרייס סיכם באמרו, כי "למרות המצב הכלכלי הלא פשוט, אני מעריך שנמשיך לצמוח גם ב-2013 בהיקפים נרחבים".

באזור EMEA, שבחן את סדרי העדיפות שלהם ואת ציפיותיהם מה-IT הארגוני. מהמחקר עולה, כי שתי הציפיות החשובות הן היכולת לספק מהירות והיכולת להביא ערך לנתונים.

"רק אחד מחמישה מנהלים חש שה-IT מגיב מספיק טוב ומהיר לצרכים העסקיים בארגון", אמר. "לשאלה מה יביא לשינוי חיובי ב-IT השיבו 71% מהם, כי המעבר לענן ופרייקטי וירטואליזציה הם שיעשו זאת.

"כיום אנחנו מדברים על פטה-בייט. לא ירחק היום וידברו על אקסה-בייט", אמר גינג'ל. האתגר הגדול ביותר הוא ניהול הכמויות העצומות של המידע לצד ביצועים מהירים ויעילים יותר, בלי הפרעות תפעוליות. לדבריו, "המעבר למיחשוב ענן דורש תשתיות נתונים אגיליות. תשתיות שכאלה כוללות כמה רכיבים: היכולת להגדיל את ההיבטים העסקיים בארגון, היכולת להגיב מהר יותר ולהשפיע יותר, הצורך שלא תהיה



דיוויד גינג'ל, מנהל שיווק לאזור EMEA בנט-אפ

הפרעה להיבטים התפעוליים, כדי שנוכל להחליף גלגלים בכלי רכב שנוסע 90 קמ"ש, ואחסון מבוסס תבונה, שמספק יעילות וניהול נכון".

גינג'ל סיים בציין, כי "הסמנכ"לים בארגונים לא מבינים את הערכים המוספים הנובעים מתשתיות נתונים אגיליות. הם רואים רק את עלויות האחסון ולא את התועלות העסקיות הנובעות ממנו ואת ההשלכות שלהן על עולמות IT אחרים, למשל היכולת לספק יישומים בעלות מופחתת, של 20%".

"המפתח להצלחת ה-IT בארגון - הבנת הביזנס"

"בהתחלה, ה-IT בארגונים היה בעיקרו טכנאים. כעת הוא עובר להיות מעורב בהיבטים העסקיים של הארגון. ה-IT עובר שינוי ונדרש להתאים עצמו לתפיסת העולם העסקית וליצור שותפות עסקית בין אנשי הארגון לביןנו", כך אמר **שלמה שמאי**, המשנה למנכ"ל וראש אגף מערכות המידע של הפניקס. "כשהגעתי לפניקס, הבנתי שכל הבעיות הקיימות הן בעיות עבר, ואילו באותה העת נדרש היה להתמודד מול נושאים אחרים לגמרי", אמר שמאי. "הבנו שהבעיה בה נדרש לעסוק היא איך להביא לארגון יותר עסקים בצורה יותר יעילה. ה-IT חייב להיות בחזית העסק".

הוא ציין, כי הפניקס נוסדה ב-1949 על ידי **דוד חכמי** ז"ל וכיום היא בבעלות קבוצת דלק, קבוצת מאיר והציבור. שמאי הוסיף שהחברה מנהלת 106 מיליארד שקלים.

"הפניקס היא כבר הרבה יותר מאשר חברת ביטוח. עולמות התוכן של החברה הם חיסכון ארוך טווח, ביטוח בריאות, מוצרים פיננסיים וביטוח כללי", אמר. "בהתאם, האתגרים שבפניהם ניצבה החברה הם: מעבר מחברת ביטוח מסורתית לעבר גופים פיננסיים; דינמיקה עסקית גבוהה ותחרות הולכת וגוברת; מעבר לניהול לקוח הקצה; שימוש במגוון ערוצי הפצה מלבד הסוכן; פער במערכות ה-IT הקיימות לעומת הבנקים; היעדר תמונת לקוח מרכזית; רמה נמוכה של עדכניות, זמינות ומהימנות ה-IT; רגולציה הולכת וגוברת אל מול IT שמוכן רק באופן מועט בהלימה לתקנות ולניהול סיכונים".

"המפתח להצלחת ה-IT בארגון פיננסי הוא הבנת הביזנס", הוסיף

המומנטום של דוקומנטום בענן

EMC השיקה סדרת פתרונות לניהול תוכן בענן במוצג דוקומנטום ענקית ניהול המידע הכריזה על מבחר מהדורות חדשות של מוצרי ECM על EMC Documentum Platform 7.0 - הדור הבא של פלטפורמות ניהול תוכן בארגונים, לצד מוצרים חדשים המהווים חיזוק למחויבותה למותג דוקומנטום ♦ את ההכרזה ערכה החברה במהלך כנס Momentum Europe 2012, שנערך בווינה שבאוסטריה

פלי הנמר < צילום פלי הנמר

מוצר נוסף שהוצג בווינה הוא EMC Documentum xCP 2.0 - הדור החדש של הפלטפורמה לפיתוח והתקנת פתרונות לניהול עסקי, המיועד להשתלב בכל הפעילויות בסביבת ענן, ובכללן EMC OnDemand.

EMC, חברת האחסון

הגדולה בעולם -

שמחזורה השנה

מתקרב ל-20 מיליארד

דולרים השנה, ממצבת

עצמה לאחר הרכישות

הרבות שביצעה

כמובילה עולמית

בתחום תשתיות ניהול

המידע בכללותו



ריק דבנוטי, נשיא חטיבת ה-IIG ב-EMC

EMC הכריזה על ההשקה הגדולה ביותר בתולדותיה של מוצרים ופתרונות חדשים לקישורי מידע בסביבת ענן של חטיבת ה-IIG (Information Intelligence). את ההכרזה ערכה החברה במהלך כנס Momentum Europe 2012, שנערך בווינה שבאוסטריה. הכנס משך אליו מעל 1,000 משתתפים מאזור EMEA, כולל משלחת מישראל בראשותו של אייל פלדמן - מי שמוביל את פעילות דוקומנטום בנס טכנולוגיות. המשלחת כללה 40 איש מקבוצת המוצרים של נס-פרו, בראשה עומד דדי דבורסקי.

EMC, חברת האחסון הגדולה בעולם - שמחזורה השנה מתקרב ל-20 מיליארד דולרים השנה, ממצבת עצמה לאחר הרכישות הרבות שביצעה כמובילה עולמית בתחום תשתיות ניהול המידע בכללותו ("Where information lives"). הכנס השנתי ללקוחות החברה מכונה מומנטום, על משקל שמה של חברת דוקומנטום, שנוסדה לפני כעשרים שנה, הובילה את תחום ה-ECM (ניהול התוכן הארגוני) ונרכשה על ידי EMC לפני כעשור תמורת 1.7 מיליארד דולרים.

כל ההכרזות החדשות מהוות חיזוק למחויבותה של EMC למותג דוקומנטום. כך, היא הכריזה על מבחר מהדורות חדשות של מוצרי ECM על EMC Documentum Platform 7.0 - הדור הבא של פלטפורמות ניהול תוכן בארגונים, המציע רמות ביצועים ויכולת התאמה מתקדמות, תוך הפחתה משמעותית של עלויות הרכישה. הפלטפורמה החדשה מופעלת בשילוב עם טכנולוגיית מערכת הניהול xCelerated של EMC ומציעה יכולות מתקדמות להפשטה והאצת ההטמעה לתוך סביבת ענן פרטי מבוסס VMware - חברה בת נוספת של EMC, המחזיקה כ-80% ממניותיה.

הפתרון החדש, מסרה EMC, משפר משמעותית את התפוקה הארגונית בעזרת חוויית משתמש מודרנית, ניתוח תוכן ותהליכים, ומספק כלי תכנון שלם בעל גמישות ומהירות פיתוח מרביים.

ההופך מסמכים, הודעות פקס ותכנים מודפסים נוספים למידע דיגיטלי לשימוש באפליקציות ארגוניות. המוצר החדש מספק יכולות מתקדמות לשיפור רמת התחכום, התפוקה והגמישות בחברות עסקיות.

מוצר אחר שהשיקה EMC הוא EMC Documentum Information Rights Management 5.1, המאפשר גישה בטוחה למכשירים ניידים לצורך הגנה על נכסי מידע



ריק דבנוטי, נשיא חטיבת ה-IIG ב-EMC, על הבמה בכנס Momentum Europe 2012 בווינה



הכניסה לתערוכת הפתרונות של כנס Momentum Europe 2012

כל ההכרזות החדשות
מהוות חיזוק למחויבותה
של EMC למותג
דוקומנטום. כך, היא
הכריזה על מבחר
מהדורות חדשות של
מוצרי ECM על EMC
Documentum Platform
7.0 - הדור הבא של
פלטפורמות ניהול תוכן
בארגונים, המציע רמות
ביצועים ויכולת התאמה
מתקדמות, תוך הפחתה
משמעותית של עלויות
הרכישה

פתרון ה-EPFM (Engineering Plant and Facilities Management) של
דוקומנטום מסייע למפעילי מתקנים גדולים ומנהלי בנייה בפרויקטים
מורכבים ליצור, לחלוק, לשמר ולאבטח כמות גדולה של מידע הנדסי
ברשת גלובלית של ספקים וקבלנים.

EMC מציגה: סינקפליסיטי - "דרופבוקס" לארגונים

לפני שמונה שנים רכשה EMC את דוקומנטום, כחלק מסדרה של יותר
מ-70 רכישות שהוביל ג'ו טוצ'י, מנכ"ל EMC מאז 2001. מאז, ממשיכה



מימין: ריק דבנוטי, נשיא חטיבת ה-IIG ב-EMC, משוחח עם אייל פלדמן - ראש קבוצת דוקומנטום בנס-פרו

לאורך שדרת הארגון, ואף מעבר למערכת הפיירוול, השומרת על הרשת
המקומית. המוצר מיועד להגברת התפוקה העסקית ולשיפור ביצועי
ה-IT בסביבת עבודה, שבה מיחשוב הענן והשימוש במכשירים ניידים
הופך לנפוץ יותר ויותר. Documentum IRM 5.1 מאפשר למשתמשי ה-iPad
וה-iPhone להיכנס באופן בטוח לתכנים ארגוניים במהלך הפעילות
העסקית הרגילה.

EMC Syncplicity Connector, המבוסס על פתרון של חברת Syncplicity
שנרכשה על ידי EMC באחרונה, מאפשר לארגונים לבצע אוטומטיזציה
של הפצת התוכן ממערכת דוקומנטום לכלל המשתמשים והמחשבים
שברשותם, כחלק מהתהליך העסקי. מפתחי תוכנות יכולים להשתמש
בפתרון החדש על מנת לתכנן, להתאים ולהטמיע אפליקציות המפיצות
תוכן באופן אוטומטי או ידני ממאגרי הדוקומנטום שלהם.

EMC השיקה בכנס בווינה גם פתרונות ניהול מידע ורטיקאליים
לענפים מסוימים. כך, ה-Documentum for Life Sciences eTMF, למשל,
מצמצם עד למינימום את היקף הסיכונים והעלויות של ניסויים קליניים
בתחום מדעי החיים. זאת, באמצעות האצת תהליך איסוף המידע הנדרש

במאי השנה. המוצר מזכיר מאוד בפשטותו את הפתרון של דרופבוקס (Dropbox) בעולם הצרכני. אולי זו תהיה גיזת הזהב החדשה של טו'י, לאחר VMware?

לדעת מומחי התעשייה, סינקפליסיטי היא הספקית המובילה בפתרון ענן משולב לסנכרון מיידי, לגיבוי, לשיתוף קבצים ולשיתופיות. המשתמשים בארגון יכולים להעביר קובציהם בקלות וישירות - הן ליישומים ולשרתי קבצים במתקן ובענן, ללא צורך ביצירת שטחי עבודה וירטואליים, הן למאגרי תכנים כמו Google Docs ואחרים.

נפגשנו עם ג'יטו פאטל - מנכ"ל היחידה העסקית סינקפליסיטי ב-EMC, ועם האסטרטג הראשי שלה - לנארד צ'אנג, כדי להבין טוב יותר במה מדובר. פאטל היה אחראי מטעם EMC לרכישת סינקפליסיטי, כאשר שימש כאסטרטג הראשי של IIG, ולפני כן גם CMO ו-CTO שלה. ל-EMC הגיע לאחר 17 שנות ייעוץ בחברת Doculabs, המתמחה בייעוץ לניהול תוכן ארגוני ונמצאת בבעלות חלקית של פורסטר ריסרץ'. לפני שצ'אנג ייסד עם שני שותפיו את סינקפליסיטי בשנת 2008, הוא עבד במיקרוסופט. שלושת השותפים פרשו מהענקית מרדמונד יחדיו כדי

ענקית ניהול המידע לערוך כנס שנתי בנושא, הכולל את כל משתמשי חטיבת ה-IIG, כולל הרכש האחרון של EMC בתחום, חברת סינקפליסיטי. טו'י עצמו חתום גם על הרכישה הטובה ביותר של EMC, ואולי הרכישה הטובה ביותר בהיסטוריית הרכישות העולמית, הלוא היא רכישת VMware - חלוצת הווירטואליזציה, אותה רכש לפני כשמונה שנים, כמה חודשים בלבד לאחר רכישת דוקומנטום. EMC שילמה 625 מיליון דולרים בלבד עבור חברת הווירטואליזציה שמכרה באותה שנה פחות מ-100 מיליון דולרים, ואילו כיום תורמת לא פחות מ-60% (כ-30 מיליארד דולרים) לערכה הבורסאי של EMC, המגיע לכדי 52 מיליארד דולרים, עם מחזור מכירות המתקרב ל-20 מיליארד. אז מי אמר שזו אינה הרכישה הטובה ביותר בהיסטוריה?

בכנס 2012 Momentum אמר דיק דבנוטי, מנכ"ל חטיבת ה-IIG ב-EMC, שסדרת ההכרזות בסביבת דוקומנטום היא הגדולה ביותר בהיסטוריה שלה מאז יוסדה לפני עשרים שנה.

אחד המוצרים שבלטו במיוחד ומשכו תשומת לב רבה היה מוצר שיתוף הקבצים ברשת של סינקפליסיטי, שנרכשה כאמור על ידי EMC

לדעת מומחי התעשייה,

סינקפליסיטי היא

הספקית המובילה

בפתרון ענן משולב

לסנכרון מיידי, לגיבוי,

לשיתוף קבצים

ולשיתופיות.

להקים את המיזם שלהם. קודם לכן עבד צ'אנג ביבמ, כך שהוא מכיר היטב את הסביבה הארגונית הדורשנית ביותר.

מהי חשיבותו של הפתרון סינקפליסיטי?

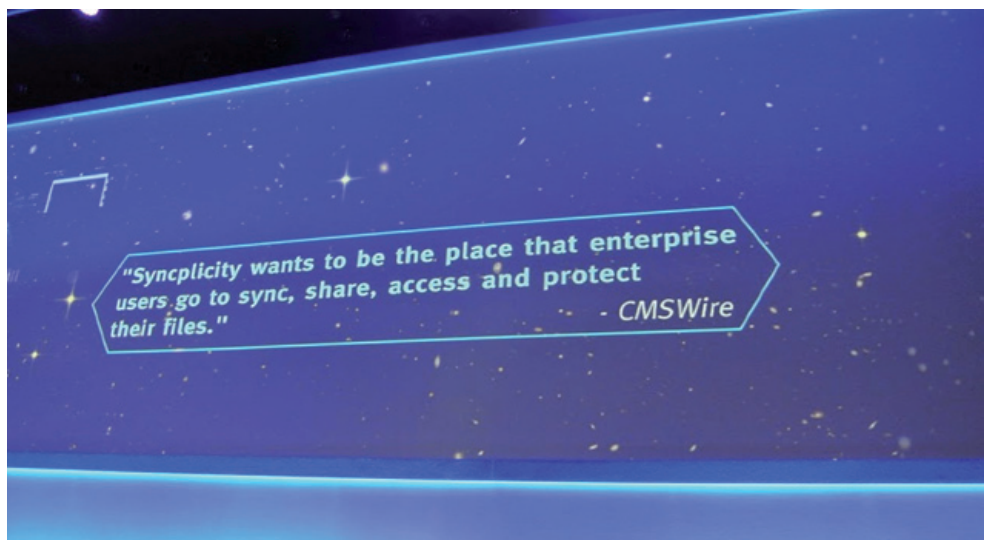
ג'יטו פאטל: "הפתרון שלנו מיוחד וחשוב, כי מעתה משתמשי דוקומנטום יכולים לגשת עם כל התקן שיש להם לכל מידע הנמצא ברשת על ידי שימוש בקונקטור שלנו הנמצא בענן (לא אצל המשתמש, שאינו צריך להוריד שום תוכנה להתקן שלו). כלומר, שניתן לשתף כל מסמך הנמצא בכל התקן עם כל המשתמשים האחרים."

מה הייחוד בפתרון שלכם?

ג'יטו פאטל: "הפתרון של סינקפליסיטי קל ליישום בעולם שבו כולם משתמשים בהתקנים ניידים (מובייל) ורוצים גישה מאובטחת לכל מסמך בארגון.



הכנס השנתי ה-19 של משתמשי חטיבת ה-IIG של EMC בסימן טרנספורמציה של ה-IT, הארגון וגם של המשתמש עצמו. ברוח שסביבת הענן והמובייל משנה דרכי עולם ואנוש. מי שאינו מסתגל, נופל



סינקפליסיטי, הרכישה האחרונה של חטיבת ה-IIG של EMC, הפכה לתקווה הגדולה של המשתמשים הארגוניים, החפצים בשיתוף קבצים מאובטח ומתוקן, אך בקלות הצרכנית של דרופבוקס



גיטו פאטל: "הפתרון שלנו מיוחד וחשוב, כי מעתה משתמשי דוקומנטום יכולים לגשת עם כל התקן שיש להם לכל מידע הנמצא ברשת על ידי שימוש בקונקטור שלנו הנמצא בענן"

משמאל: לנארד צ'אנג, גיטו פאטל ואייל פלדמן - מנהל חטיבת הפתרונות העסקיים בנס-פרו, קבוצת המוצרים של נס טכנולוגיות, המשווקת ותומכת בחטיבת IIG של EMC בישראל בהצלחה מרובה, עוד מימיה כנציגת דוקומנטום, זה שנים רבות, כשהשיא הוא פרויקט סער בו כל משרדי ממשלת ישראל עובדים כולם בפלטפורמת דוקומנטום ליישומי ECM. הממשלה הראשונה בעולם

"כיום, נתח השוק של סינקפליסיטי מגיע ל-75% לעומת 25% של מיקרוסופט. יתרון ייחודי הוא ההצפנה של כל קובץ המועבר ברשת. העברת הקבצים יכולה להיעשות מתוך מערכת דוקומנטום, אך גם בלעדיה, והיא עובדת עם הגרסה המתקדמת של XCP."

אז מדוע, למרות שיש לכם יתרון ראשוני בשוק, הסכמתם להימכר ל-EMC?
לנארד צ'אנג: "EMC מצאה שהפתרון שלנו מעניק לה ראשוניות בשוק הגדל של המוביליות, שמשמעותו מעבר מידע מכל התקן נייד דרך הענן ושיתופו בארגונים בין כל המשתמשים המורשים, כמו במערכת דוקומנטום. לנו כדאי היה להיכנס על ידי EMC בזכות הכיסוי הרחב שלה בשוק הארגוני הגלובלי. גישה מהירה זו לארגוני האנטרפרייז בעולם פירושה חדירה מהירה יותר שלנו והובלת השוק מיד, ללא חשש שהתחרות תשיג אותנו".
*** הכותב היה שליח אנשים ומחשבים לאוסטריה.**

המודל שלנו הוא לאפשר לכל משתמש בארגון גישה לכל קובץ, כמו הגישה הקלה והנוחה שלו בבית לתמונות, למשל. כך הוא יכול לשתף את קבצי תוך שמירה על אבטחת המידע והלימה לרגולציות. זו הדרך לאפשר סוף-סוף שיתופיות מלאה בארגונים."

מה היתרון שלכם מול התחרות?

לנארד צ'אנג: "יש מוצרים מתחרים לשיתוף קבצים, אך לעומת הפתרון שלנו הם קשים לשימוש, אינם שקופים למשתמש ומקשים על העברת הקבצים. בפתרון שלנו, הפשטות בשימוש והשקיפות הם העיקר. המשתמש אינו עושה שום דבר נוסף או מיוחד בעת שהוא משתף (כותב או קורא) את הקבצים הארגוניים. הוא אינו מאט את קצב עבודתו ואינו נדרש למאמץ מיוחד. המערכת שלנו עושה הכל באופן אוטומטי. בדיוק כמו פתרונות דרופבוקס ודומיהם, המשרתים את הצרכנים בסביבה הפרטית. למיקרוסופט יש פתרון דומה, אך הוא עובד בסביבת חלונות בלבד.



נו כבר, לזרז את התהליכים

"יותר ויותר ארגונים גדולים, ביטחוניים, ממשלתיים תעשייתיים וארגוני היי-טק מבינים שהם זקוקים לזירוז ופישוט תהליכים", אומרים מירון פרידמן, ה-CTO של בינת תוכנה, ואיל זסלבסקי, מנכ"ל החברה

הדס גייפמן

מאות תהליכים שממתינים בתור, לצוות מאוד מצומצם של מומחים. לכן, מימוש תהליך ב-BPM נמשך כמה חודשים (כשחלק ניכר מהזמן הזה הוא ממתין בתור).

"לעומת זאת, מימוש תהליך ב-Nintex נמשך ימים ספורים בלבד, משום שה-Nintex הוא יישום. המשתמש העסקי יכול לממש תהליכים באמצעות ממשק ידידותי בסביבת דפדפן, ואין צורך להתקין דבר. יתרה מזאת, הפתרון גויר במלואו לעברית, כולל ממשקי מנהל, מערכת ויישום, עד הרכיב הקטן ביותר. זו אחת התכונות שמבדלת את הניטקס שביתת מספקת לעומת פתרונות אחרים.

"הנקודה החשובה היא, שה-Nintex מייצר ערך רב ללקוח במעט שעות יישום. לרבים מהלקוחות שלנו יש גם מערכות BPM כבדות, אבל הם מכירים בצורך במערכת לניהול Work Flow שתעבוד בצד ה-BPM. אנחנו רואים יותר ויותר ארגונים שאף שיש להם מערכות BPM כבדות, הם מכניסים לידן מערכות Work Flow לטיפול מהיר ויעיל בעשרות תהליכים."



איל זסלבסקי

חברת המחקר גרטנר, שחקרה את תחום ניהול התהליכים, טוענת, כי ארגונים נדרשים לבצע שינויים בתהליכים ברמה שבועית ולעיתים ברמה יומית. "לכן", מדגיש זסלבסקי, "רק כלים שאינם כלי פיתוח, אלא עובדים בסביבת דפדפן, יוכלו להתאים לעולם משתנה כזה ולעולם הענן".

לדבריו, "רבים חושבים שתהליכים הם רק סבב אישורים. זו טעות. ה-Work Flow הוא תשתית שמאפשרת להקים יישומים. אנחנו רואים לקוחות שלנו שמממשים מנוע ניוזלטר, בלוגים, שליטה ברשת חברתית פנים ארגונית וכו'. ארגונים רבים משתמשים בכלים אלה לצורך תהליכים שרצים לפי תזמון עבור לשכות משפטיות, תזכורות, חידושי חוזים, מערכות לניהול משימות וסיכומי דיונים, ככלי להעברת רעיונות לחדשנות בחברה, ואף משמש בחלק לא קטן מעבודת משאבי האנוש כולל הנפקת כרטיס עובד, הנפקת בקשה לטלפון, השתלמויות וקורסים, החזרי הוצאות ועוד. "בתחום ה-IT מדובר בתהליכים דוגמת העברה לייצור, בקשה להרשאות, בקשה לשינוי שמות משתמשים, הקמת סביבות אתרים, בקשה להתקנת תוכנה החל משלב הבקשה, דרך הבקרה על מה מותקן איפה, ועד להתקנה בפועל."

מה רמת המעורבות שלכם בפרויקטים אלה?

"אנחנו מדריכים את הארגון איך לבצע את התהליכים בעצמם, ובמקביל מספקים גם שירות של יישום ומימוש התהליכים בפועל, כאשר התשלום הוא לפי פרויקט", אומר זסלבסקי.

כמה זה עולה לארגונים, ומהו פוטנציאל השוק?

"הפלטפורמה שלנו זולה משמעותית ממוצרי ה-PBM הכבדים", אומר

מימוש תהליכי Work Flow לא חייב להיות מסובך, מורכב וכזה שלוקח הרבה זמן. בלי לכתוב קוד, ובלי להמתין בתורים הארוכים המשתרכים מול "דלתם" של אנשי הפיתוח, כל אחד יכול לממש תהליכי Work Flow בתוך ימים ספורים, כולל ביצוע שינויים כאוות נפשו. זו הבשורה של בינת תוכנה, המפיצה הבלעדית בארץ של חברת Nintex האוסטרלית. הרעיון המרכזי הוא מימוש תהליכי Work Flow על ידי המשתמש העסקי באמצעות יישום, בסביבת דפדפן.



מירון פרידמן

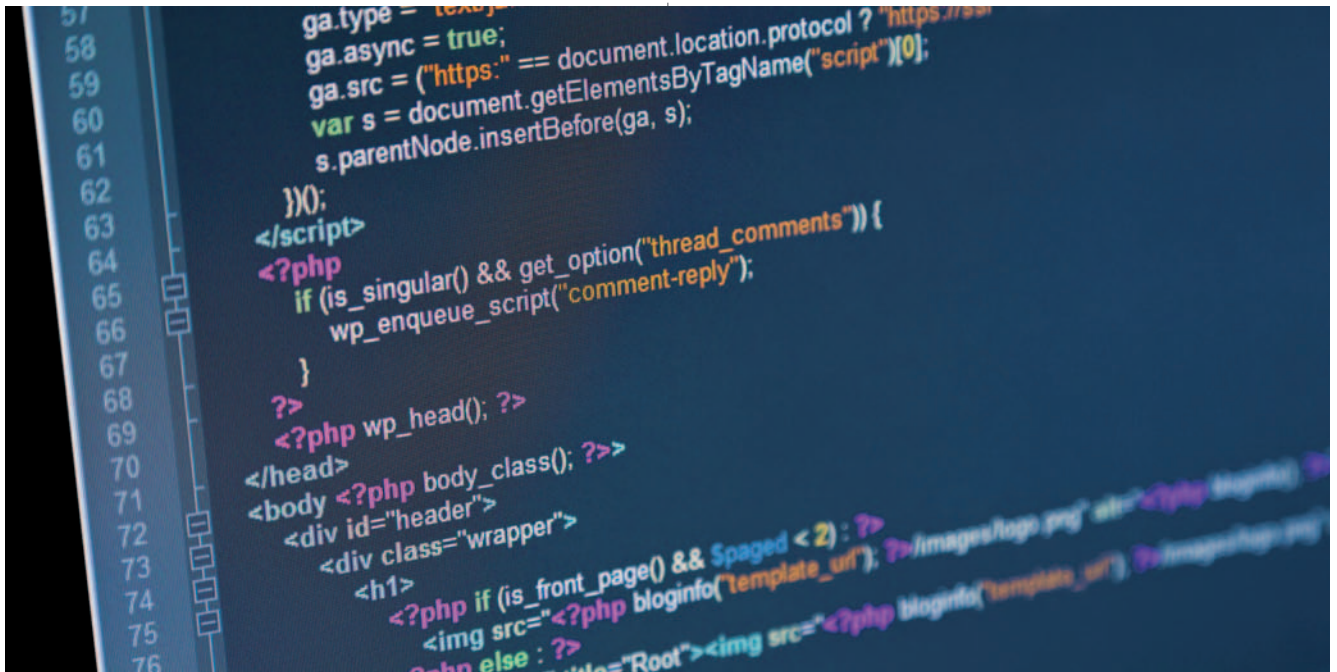
"מימוש תהליכי Work Flow יכול להיות פשוט, קל ומהיר, הודות לפלטפורמה המאפשרת לארגונים לממש ולנהל תהליכים עסקיים, ללא צורך בכתיבת קוד. ניהול התהליכים הופך מהיר יותר ומאפשר חסכון ניכר במשאבים", אומר מירון פרידמן, ה-CTO של בינת תוכנה בראיון לאנשים ומחשבים.

"מערכת ה-Nintex WorkFlow מבצעת את מיכון תהליכי זרימת העבודה. אנחנו פועלים בנישה של מערכות המאפשרות ניהול תהליכי Work Flow ומטפלות במאות תהליכים בארגונים, שכיום אין להם פתרונות נוחים והם ממתינים בתור שנוצר במערכות ה-BPM."

איל זסלבסקי, מנכ"ל בינת תוכנה מוסיף, כי "הגרסה הרביעית של ה-Nintex Work-Flow מאפשרת לעבוד על תשתית ה-Work Flow החדשה של 2013 SharePoint (מערכת לניהול הידע והמסמכים של מיקרוסופט). אחד החידושים החשובים של גרסת ה-SharePoint החדשה הוא תאימות לענן. יתר על

כן, הודות לשינויי הארכיטקטורה בתשתית ה-SharePoint תומכת Nintex לראשונה גם בפתרונות אופיס 365 בענן."

אמנם, התפיסה המסורתית בארגונים גורסת שכל התהליכים מתנהלים בפלטפורמת ה-BPM, אבל לדברי פרידמן, "במימוש תהליכים באמצעות כלי ה-BPM, יש צורך בפיתוח רב, על ידי אנשי הפיתוח. התוצאה היא,



'קשים', דוגמת מספרים, כל תהליך ב-ERP הארגוני, החצנת יעד מה-ERP למערכות פתוחות, ניהול התהליך, החזרתו ל-ERP המעובד ועוד, מסביר פרידמן.

"הפתרונות שלנו יודעים לעבוד במערכות הפנימיות של הארגון, בענן ובמכשירים ניידים. הם פועלים על תהליכים שמתחילים מחוץ לארגון ונכנסים פנימה, ובתהליכים שמתחילים בתוך הארגון ויוצאים החוצה וחוזרים חזרה. והם יודעים להתחבר לכל השירותים העדכניים, כולל שירותי Dropbox, סקייפ, גוגל דרייב, לכל פלטפורמות המסמכים החיצוניות, לפייסבוק, לטוויטר, לאופיס 365 ועוד.

"יתרה מכך, המערכות שלנו מייצרות טפסים ללא כתיבת קוד, באופן שיתאימו לכל הפלטפורמות הסולריות, בכל ההתקנים ומערכות ההפעלה, בהם iOS, אנדרואיד וחלונות פון 8". מדו"ח שפרסמה לאחרונה חברת המחקר פורסטר עולה, כי בקרב לקוחות SharePoint בעולם, הפתרון של Nintex Workflow הוא התוסף הנפוץ ביותר מבין פתרונות צד שלישי, ובעל הערך הגבוה ביותר ללקוחות.

"בשורה התחתונה", מסכמים פרידמן וזסלבסקי, "יותר ויותר ארגונים גדולים, ביטחוניים, ממשלתיים תעשייתיים וארגוני היי-טק מבינים שהם זקוקים לזירוז ופישוט תהליכים. אנחנו נמצאים כיום בכל פלחי השוק, בארגונים בכל סדרי הגודל, מארגונים קטנים המעסיקים 20 עובדים ועד ארגונים המעסיקים עשרות אלפי עובדים".

פרידמן. "עלות הטמעת הכלים הבסיסיים שלנו מסתכמת בעשרות בודדות של אלפי דולרים, בעוד שעלות הטמעת כלי BPM מסורתיים יכולה להגיע למאות אלפי דולרים עד מיליוני דולרים. אשר לפוטנציאל, בעיקרון, אצל כל לקוח שיש שלו SharePoint יש מקום ל-Nintex. נכון לעכשיו, המערכת שלנו מותקנת בארץ אצל 50 לקוחות".

מי המתחרים הישירים שלכם?

"המתחרים הישירים שלנו הם K2-1 Agile-point. עם זאת, הפתרונות שהם מספקים הם מבוססי פיתוח ולכן דורשים כוח עבודה מקצועי, כך שגם כאן היתרון שלנו הוא בכך שמשמש עסקי יכול לממש את היישום בעצמו".

איך הפלטפורמה עובדת?

"מערכת ה-Nintex Work Flow, ממכנת תהליכים ומאפשרת לבצע בקרה, ניטור, והבנה לגבי נקודות תורפה, כמו למשל היכן נתקע התהליך. המטרה היא לייעל את הפעילות העסקית של הארגון ולהפוך אותה לכלי תהליכי בארגון. הודות לשיתוף פעולה שחתמה בינת תוכנה ביוני האחרון עם חברת ARX, יכולים לקוחות Nintex Work flow ליישם את מערכת החתימה הדיגיטלית CoSign של ARX. לחתימה הדיגיטלית יש חשיבות קריטית, שכן היא מאפשרת לנעול את המסמך ולאמת חתימות מול השרת. "הודות לכך, המסמכים בעלי החתימות הדיגיטליות תקפים כמסמך רשמי המתקבל בבתי משפט. העובדה שהתהליכים וניהול המסמכים בארגון הופכים תקפים ברמה המשפטית חשובה ביותר עבור ארגונים שנדרשים לעמוד בתנאי רגולציה, בפרט בחברות בתחומי הביטוח, הבנקאות, התרופות (פארמה), ואחרות. "יתרון נוסף של המערכת טמון בכך שהפתרון נמצא רק בשרת ואין צורך בעזרים או בפתרונות נוספים. הדבר היחיד שמשתמשי הארגון נדרשים לו הוא ססמה. כלומר יש כאן זיהוי חד-חד ערכי. המערכת מסוגלת לחתום את המסמך כחלק מתהליך גם בלי להיכנס למסמך עצמו".

במקביל, מספקת בינת תוכנה גם כלים שמאפשרים קישור לתהליכים הנמצאים בליבת הארגון, כלומר, כלים שמקשרים תהליכים למערכות סאפ. "המערכת מבצעת אינטגרציה בסביבת הסאפ וממכנת תהליכים

עולם וירטואלי אמיתי

"אנו עוברים ל'אופק חדש' - לעידן של חוויה ולא מוצר, שבו העולם הווירטואלי מרחיב ומשפר את העולם האמיתי", אמר ברנארד שארלס, יו"ר ומנכ"ל דאסו סיסטמס, בכנס השותפים והלקוחות השנתי שלה, שהתקיים בבריסל שבבלגיה ♦ החברה הכריזה בכנס על המהדורה החדשה ביותר של פלטפורמת 3DExperience שלה, V6 Release 2013, הכוללת יישומים ושיפורים בפתרונות תעשייה עבור תחומי מוצרי צריכה ארוזים, אנרגיה, תעופה וביטחון, תחבורה וניידות, קידוחי נפט וגז ימיים והיי-טק

נחמה אלמוג

עיצוב וניהול מוצרים בתלת מימד, המביאה ללקוחותיה ערך בכך שהיא מאפשרת ליצור מוצר שלם ואמיתי באופן וירטואלי באמצעות הדמיה של המוצר והתנהגותו בעולם האמיתי - עוד לפני שמייצרים ולו פיסה אחת פיזית של המוצר.

שארלס הציג בכנס שימוש ביישום ל-iPad בשם Idea Shape, שמופעלת עליו ליבת תוכנת CATIA - מוצר הדגל של החברה לעיצוב מוצרים, והדגים

כיצד הוא יוצר ומשנה מוצר בעזרת כמה משיכות אצבע על מסך ה-iPad. כאמור, החברה הדגישה בכנס השנה את החזון העיקרי שלה, המדבר על חווית התלת מימד בתכנון וייצור מוצרים ב-12 מגזרי תעשייה שונים שבהם היא מתמקדת. דאסו מפתחת כלים לערוצי התעשייה השונים על אותה פלטפורמה, ובכוונתה להרחיב את המספר הזה, כמו גם את היצע הכלים לכל ערוץ תעשייה.

מעתה אין לומר "חברת PLM", אלא "חברת 3DExperience". המסר העיקרי שהעבירו בכירי החברה בהרצאותיהם

ומסביר זאת הוא, שהחברה עוברת מכזו המספקת תוכנות הנדסיות לחברה המספקת חוויה - החל מהמהנדסים שמתכננים את המכונות, למשל, ועד החוויה של הלקוח הסופי, שרוכש אותה מכונת. "זוהי נקודת זמן שבה הכל הגיע לנקודת התלכדות של כל האפשרויות שהעולם הדיגיטלי מציע, כדי לייצר חוויות תלת-מימד שייסעו לכם לתת ערך, לדמיין, להמציא ולייצר את העתיד, ואת המוצרים הטובים ביותר שנרצה לספק", ציין שארלס, וכפי שהציגה זאת **מוניקה מנגיני**, סגנית נשיא בכירה לתעשייה, שיווק ותקשורת תאגידית: "בעידן שלנו - כשאנחנו קונים משהו, איננו קונים מוצר, אלא חוויה". בהתאם לכך, כל המוצרים שמספקת דאסו סיסטמס, בין היתר בתחומי ה-PLM, הסימולציה והבדיקות בנתוני שדה שונים, מותאמים לפלטפורמת ה-3DExperience, וכולם מדברים זה עם זה. מכאן, שכל שינוי שנעשה בתכנון המוצר מתבטא מיד בכל התחומים: החל ממראהו, המשך בהתנהגותו וכלה במחירו.

עוד הדגישה החברה את יכולת השיתופיות של הפלטפורמה שלה - למשל בין צוותים העובדים על מוצר מסוים במקומות שונים בעולם, כשכולם עובדים עם אותם נתונים ומדברים זה עם זה בזמן אמת באמצעות הפלטפורמה, בזכות התאמתם לעבודה בענן - פרטי או ציבורי. אירועי הלקוחות והשותפים של דאסו הם בעצם אירוע אחד מתגלגל, שנערך ב-20 תאריכים שונים בחודשים מאי עד נובמבר באזורים שונים בעולם.

בין המשתתפים בכנס היו גם נציגים מהסניף הישראלי, בהם **אלי בויקס**, מנהל מכירות אזורי, **אבישי אגוזי**, מנהל מכירות, **מאיה טוטיאן**, מנהלת שיווק

אנו עוברים ל'אופק חדש' - לעידן של חוויה ולא מוצר, שבו העולם הווירטואלי מרחיב ומשפר את העולם האמיתי", כך הכריז **ברנארד שארלס**, יו"ר ומנכ"ל דאסו סיסטמס. לדבריו, "החלום שלנו הוא להשתמש בחוויות תלת מימד כדי ליצור הרמוניה בין מוצרים, טבע וחיים. אנו משקיעים בכך הון אנושי, השקעות כספיות ואת מאגרי הידע שלנו כדי לשלב הכל יחדיו לכדי יקומים וירטואליים, שיאפשרו לדמיין חדשנות

וגם לייצר אותה. אנו מספקים חוויות תלת מימד שמאפשרות לדמיין, להמציא ולייצר את העתיד".

שארלס נשא דברים במליאת הפתיחה של כנס 3DExperience שהתקיים בחודש שעבר בבריסל, בירת בלגיה ומקום משכנם של מותו ארגונים רבים באיחוד האירופי. דאסו סיסטמס, חברת התוכנה הגדולה בצרפת והשנייה בגודלה באירופה אחרי סאפ, קיימה בחודש שעבר את כנס השותפים והלקוחות השנתי שלה, שהגיעו אליו כ-1,500 משתתפים, בהם עשרות עיתונאים מרחבי העולם. שמו של הכנס שונה

השנה ל-3DExperience Forum, והוא מתמקד באסטרטגיה החדשה של החברה - חווית השימוש בפלטפורמת 3DExperience.

ב-1999 חשבו איך אנו יכולים ליצור סביבה שמחקה את הסביבה האמיתית כדי לספק פתרונות לייצור מוצרים, וכך נוצר מושג ה-PLM - ניהול חיי המוצר, הסביר שארלס. "במשך 13 השנים האחרונות אנו משרתים את החזון הזה בתעשיות רבות. עם זאת, האתגרים החשובים העומדים בפני האנושות כיום השתנו, והאתגרים החשובים כיום הם: האורבניזציה - הצורך לייצר לא רק עיר חכמה, אלא 'חוויות עיר'; כיצד אזרחים ינהלו את סביבתם; ניהול משאבים - שהפך לנושא מאוד קריטי בעולם; בריאות הציבור; מזון וחינוך. כדי לנסות לעמוד באתגרים האלה, צריך לשלב בפלטפורמה שלנו את ההיבט החברתי - חיבור אנשים, במשמעות של הקשבה לצרכים, גם אלה שאינם מבוססים, כדי לספק להם לא רק מוצר, אלא בעיקר חוויה".

פלטפורמת 3DExperience של דאסו, הסביר שארלס, משלבת בתוכה את כל ההיבטים הדרושים כדי להפוך אותה לפלטפורמה של חוויה עסקית, בזכות רכיבי השירות המשולבים בה: קישוריות, שיתופיות, תחקור, Big Data, וכו'. הערך שהיא מעניקה, הוסיף, מתבטא במותגי התוכנות של דאסו, המאפשרים יצירה של שירות או מוצר באמצעות הכלים השונים היוצרים יחדיו חווית תלת מימד בזמן אמת: כלי שיתוף וחברתיות, כלי מידול, כלי תוכן וסימולציה, מידע ותבונה מלאכותית.

לדברי שארלס, פלטפורמת 3DExperience מאפשרת חוויות תכנון,



אנו מספקים חוויות תלת מימד שמאפשרות לדמיין, להמציא ולייצר את העתיד. ברנארד שארלס, נשיא ומנכ"ל דאסו סיסטמס, על בימת הכנס בבריסל

עבור תחום התחבורה והניידות מציעה המהדורה החדשה של הפלטפורמה חיזוי מצב גוף של בובות 3D וירטואליות באמצעות Ergonomics for Vehicle Design בתוך יישום DELMIA.

ההכרזה כוללת גם שיפורים חדשים בתוכנת הדגל של החברה, CATIA V6, כמו מעבר קל בין מצבי Online ו-CATIA Offline: כאשר קישור אינטרנט אינו זמין, מתכננים יכולים בלחיצת מקש להגן על IP ולשמור על שלמות נתונים. לפני

כניסה למצב Offline, המתכנן שומר חלקים מיועדים לשינוי, ובלחיצת כפתור אלה מוטענים למחשב הנייד שלו. עם חזרה לפעילות Online, תכנונים ששנו יכולים להסתכן בחזרה. או אז חוזרים שיתוף פעולה אקטיבי עם שאר חברי צוות התכנון ויכולות סימולציה חדשות של מכללי חומרים מרוכבים - לאופטימיזציה צורות מתקפלות והבטחת ייצור מדויק של מכללים מרוכבים. טכנולוגיה זאת מבוססת על חברת Simulayt, שנרכשה באחרונה על ידי דאסו סיסטמס, המשמשת לאנליזת משטחים מורכבים, במיוחד בתחומי תעשיית התעופה, מכונות הספורט והאנרגיה.



המשלחת הישראלית. מימין: איקה באיטש, פלסן; גיל רוה, לומניס; אירה סופר, דאסו סיסטמס ישראל; אבישי אגוזי, דאסו סיסטמס ישראל; ערן ריינשמידט, דאסו סיסטמס צרפת; נועם קטלב, דאסו סיסטמס צרפת; אלדד שן-צור, דאסו סיסטמס ישראל; בני קרונגולד, יעל תוכנה; אלי בויקיס, דאסו סיסטמס ישראל; ורומן קליגרמן, איי.די.אי. טכנולוגיות

אזורית, **אלדד שן צור**, מנהל צוות מכירות ותמיכה עסקית של ENOVIA, ואירה סופר, מנהלת מוצר. יחד איתם הגיעו גם נציגים מקרב שותפי החברה ולקוחותיה בארץ, בהם בני קרונגולד, מנהל הטכנולוגיות של יעל תוכנה, מאיר דוידוביץ יועץ PLM, רומן קליגרמן מ-IDE טכנולוגיות, אירקלי באיטש מפלסן ואיתי קנט מ-TECHENWARE.

מהדורה חדישה של פלטפורמת 3DExperience

דאסו סיסטמס הכריזה בכנס על המהדורה החדשה ביותר של פלטפורמת 3DExperience שלה. V6 Release 2013 כוללת זמינות כללית של יכולות ניהול מחזור חיי סימולציה (SLM) של החברה, גישה משופרת ל-Big Data, יכולות חדשות של תכנון חומרים מרוכבים, מרחבי עבודה מאובטחים עבור ספקים ותמיכה עבור תקני STEP חדשים.

המהדורה כוללת, בנוסף, מערך חזק של שיפורי פתרונות תעשייה עבור תחומי מוצרי צריכה ארוזים (CPG), אנרגיה, תעופה וביטחון, תחבורה וניידות, קידוחי נפט וגז ימיים והיי-טק.

מהדורת V6 Release 2013 מציעה שיפורים בפתיחות הפלטפורמה, בהם גישה טובה יותר ל-Big Data, הודות למחבר חדש עבור Hadoop, ביצועים משופרים עבור מחברי WebSphere ו-SharePoint, כמו גם אופציות ניווט והמחשה חדשות עבור חיפוש נתונים, חקירתם וניתוחם. עוד כוללת המהדורה החדשה תמיכה בתקן STEP242 - תקן לתחומי תעשיית הרכב והתעופה, שמאפשר ייבוא וייצוא של תקן ISO BREP ופסיפס נתונים, כדי לאפשר הנדסה, חילופי נתונים וויזואליזציה עבור האימוץ של תהליך 3D Master, וגישה מאובטחת למרחבי עבודה מאובטחים לספקים - Supplier Exchange Workspaces.

כמו כן, כוללת המהדורה שיפורים בפתרונות תעשייה: שיפורי מערכת נתפרו והותאמו עבור תעשיות האנרגיה, התעופה והביטחון, התחבורה והניידות, וציוד תעשייתי, כולל חמש ספריות מודלים ייעודיות לסימולציות ואנליזות ההתנהגות של מנועים, מערכות חשמל, מערכות הידרו, קירור נוזלים ואנרגיה תרמית. V6R2013 מצוידת, בנוסף, בשיפורי דרישות לתמיכה בקבלת החלטות בתצורת תכנון, אלטרנטיבות ומתן יכולות (Enabling), לדוגמה: תגובה מהירה יותר לשוק בתחום ההיי-טק. עבור תעשיית מוצרי הצריכה הארוזים ומדעי החיים, כוללת המהדורה החדשה ניהול טקסט ועיצוב גרפי, כולל יכולות עבור מנהלי מוצר ומקצועני שיווק אחרים, לצורך הגדרה, בדיקה ואישור של תוכני טקסט ועיצוב גרפי, למינוף אותם נתונים המשמשים במהלך פיתוח מוצר.

בפתרון החברה לסימולציות מערכי סחורות קמעונאיים ומותגים מוצעים שיפורי גישה נתונים ופרודוקטיביות. לדוגמה, ניתן להבליט מוצרי צריכה ארוזים או מוצרי צריכה "בגודלה" במרכז על בסיס הערך של האינדיקטורים העסקיים העיקריים. גישה למידע עסקי סטטיסטי במדף ה-3D היא צעד גדול קדימה בקבלת החלטות בתחום בחירת סחורות ומידופן. עוד מציעה המהדורה יישום חדש לתכנון ייצור לקידוחי נפט וגז ימיים OffShore-1, המספק את הייסוד עבור כל פתרונות ייצור ספנות של 3DExperience, ומספק סביבה ייעודית לביצוע תכנון תהליכי ייצור והגדרת מכללי ייצור גדולים.

דאסו מציגה: 2,000 שנות היסטוריה

אחד הפרויקטים המעניינים שהציגה דאסו בכנס שערכה בבריסל בחודש שעבר, שאותו פיתחה בפלטפורמת 3DExperience שלה, היה "2,000 שנות היסטוריה: פריס בתלת מימד". בסיוע היסטוריונים וארכיאולוגים, יצרה דאסו את אגדת פריס 3D, תוכנה אינטראקטיבית שמציעה סיור ב-2,000 שנות היסטוריה של עיר האורות. (<http://paris.3ds.com/en-index.html#Heritage>)

הסיור מוביל את הצופה לאתרים החשובים בבירה הצרפתית בתקופות שונות של התפתחותה, החל מהתקופה הגאלית, עבור בעיר הרומאית ועד ימינו. הצופה יראה את מבני הבסטיליה ונוטר דאם, יטייל ברחובות האבן המפותלים של ימי הביניים, ואז יבקר ביריד העולמי שהתקיים בפריס ב-1889 ויראה את מגדל אייפל בדיוק לאחר שהושלמה בנייתו. הפרויקט הוצג בפריס לראשונה לפני כחודשיים, בנכחות 15 אלף פריזאים.

"הדגמן כיצד מציאות וירטואלית היא כלי אמיתי למחקר, חינוך וסקירה תרבותית עבור הציבור הרחב", הצהירה דאסו.

הצוות של דאסו עבד על הפרויקט במשך שנתיים, ולפני פרויקט פריס יצרה דאסו את פרויקט גיזה 3D, שהוצג במאי השנה, ומציע סיור היסטורי בגיזה שבמצרים. בעקבות הפרויקטים האלה, קיבלה דאסו בקשות מכמה ערים בעולם, שביקשו ממנה ליצור גרסאות של מציאות וירטואלית היסטורית של הערים האלה, כדי להשתמש בהן לסרטים דוקומנטריים ולהציגן במוזיאונים.





אנטוני מס-איידר, רועי בורשטיין, עודד אילן ואריק פרח, צוות יועצי התמיכה בסמינר DR.DBA



אריה מליניאק בסמינר ניהול אישי בזמן ומפתחות למומחיות עיסקית

סמינר של אמיר סלע מגון ברייס מכללת הייטק



זיו מנדל, גון ברייס מכללת הי-טק בסמינר שיווק וקידום יחידת ה-IT בארגון: אין מנהלים את הקשר לביזנס ומשפרים את הדיאלוג?

סמינר DR.DBA בהובלתה של גלית קוקה אלעד, אנף לשירות לקוחות באורקל ישראל

ORACLE®



סמינר של אנני פלינט, אגף ISV's באורקל ישראל



מרצה אורח בסמינר Hyperion
Stephane Ribault, Oracle EMEA



סמינר של אלחנדרו ורגס מאגן שירות לקוחות באורקל ישראל



סמינר של לירון אמיצי מחברת בריליקס



סמינר של רפי בלבירסקי מחברת PerformanceArt



סמינר של עמי אהרונוביץ,
מנכ"ל DBAces ויו"ר ארגון IOUG בישראל



סמינר של ניר גל, גון ברייס מכללת היתק



סמינר של מיקי ברקל מחברת NLP לשם שינוי



סמינר של רם קדם, גון ברייס מכללת היתק



ממיר של אלון מלכי מורסיטי



משחקים גולף בביתן של ולינור



ORACLE®

איך לעבור מאבטחת מידע מסורתית להגנה מפני APT?

"מערכות השו"ב מבוססות טכנולוגיה ישנה, ויש ריחוק בין מנהל הייצור והצורך באבטחת מערכות אלו", אמר יגאל גואטה, משנה למנכ"ל Prevision ♦ לדברי שי קידר, יועץ אבטחה לתשתיות קריטיות ו-SCADA, "במערכות ה-SCADA יש חשיבות רבה יותר לביצועים ולמהירות מאשר לסודיות המידע. יש מעט בקורות יחסית ל-IT"

יוסי הטוני

שירות, שיבוש, שינוי, חדירה לצורך פעילות עתידית, הרס או בדיקת כלים. החלטה נוספת, ציין, היא מהו סוג המתקפה: מניעת שירות - בכל הרמות, מערכות השו"ב, מערכות ההפעלה, היישומים, או נזק למידע ולנתונים, נזק פיזי, או בניית בסיס לשימוש עתידי. "אם אינך רואה דבר באנטי וירוס ובפיירוול - זה לא אומר שאינך מותקף", סיכם גואטה. "אם יש בעיה מתמשכת נטולת פתרון תפעולי, חפשו את הבעיה במקום אחר."

SCADA

שי קידר, יועץ אבטחה לתשתיות קריטיות ו-SCADA, פתח בהסבר מהו מערכות אלה: "מערכות תעשייתיות לניהול פעולות ותהליכים בזמן אמת, בקורות פיקוח ואיסוף מידע, ניהול מנופים, מגופים, ממסרים משאבות וכו'". המערכות, אמר קידר, מצויות בכלל המגזרים - כימיקלים, אנרגיה, גז, מים ועוד. "תשתיות מיחשוב קריטיות חיוניות הן מבוססות SCADA", אמר, "השבתת מערכות אלה עלולה לגרום נזק ברמה הלאומית ועלולה לפגוע בחיי אדם". בעבר, אמר קידר, "מערכות ה-SCADA היו חומרה ותוכנה ייעודית ליצרנים. היה מספר רב של יצרנים ורכיבים, המערכות היו סגורות, ללא אימות ועם פרוטוקולים ישנים. כיום, המערכות הן בעלות כלי תקשורת מתקדמים, הן משולבות עם רשתות ה-IT, יש חיבורים וקישוריות Wi-Fi ואינטרנט, ויש פרוטוקולים Over TCP".



רשתות ה-SCADA, אמר קידר, "פגיעות יותר מרשתות IT: מאחורי כל רשת יש מפעיל, מודעות העובדים לוקה בחסר, יש קושי ביישום מדיניות אבטחה, יש תחלופה גדולה של עובדי בקרה, בחלק מהמערכות אין סיסמאות, אי אפשר לעדכן את המערכות. הן בעלות מחזור חיים ארוך של 15-20 שנים, ויש חשיפה למגוון פגיעויות במערכות מבוססות חלונות. הפרוטוקולים פשוטים ובעלי מעט הגנה, אין הצפנה ברשת, והן חשופות למגוון סוגי התקפות. הרשתות נדרשות להיות מבודדות אך בפועל הן מחוברות". לסיכום אמר, כי "במערכות ה-SCADA יש חשיבות רבה יותר לביצועים ולמהירות מאשר לסודיות המידע. יש מעט בקורות יחסית ל-IT". חתם את המפגש **משה ישי**, מנכ"ל קומסק ייעוץ מקבוצת קומסק.

הכי כדאי היה לקחת את מערכות השליטה ובקרה של תשתיות קריטיות ולטמון אותן עמוק באדמה באופן מבודד. אלא שנדרש להגן עליהן בצורה הגיונית על מנת שהמערכות תוכלנה לתפקד", אמר **יגאל גואטה**, משנה למנכ"ל Prevision, בפורום CISO מקבוצת אנשים ומחשבים, שהתכנס במלון שרתון שבתל אביב. את המפגש הנחה אבי וייסמן, מנכ"ל See Security.

ההגדרה המקובלת לסייבר, אמר גואטה, היא "מרחב אלקטרוני של רשתות מחשבים בהן יש תקשורת מקוונת". לעומת זאת, הגדרתו היא "כל מדיה המכילה אותות אלקטרוניים". לדבריו, יש דימיון בין עולם אבטחת המידע של העבר ובין עולם אבטחת הסייבר כיום, לצד שלוש יכולות חדשות, בהן רמת מודעות גבוהה של התוקף ושל המגן לאחריו. רמת המודעות, אמר, באה לידי ביטוי במספר תחומים, בהם בנק המטרות, משמע כל ציוד מבוקר מחשב, ובאמצעים - מודיעין איכותי, כלים

ייעודיים, צוותים ייעודיים, לשילוב של אמצעים ממוחשבים, פיזיים ואנושיים. לצד המודעות, ציין, יש יכולות גבוהות יותר, עקב כניסת גורמים בעלי משאבים כמעט בלתי מוגבלים. "נכנסו לתחום הסייבר מומחים משולבים מתחומים שונים. יש שימוש בתשתיות ציבוריות ותשתיות ענק, ויש הכשרות מקצועיות. ההיבט השלישי, ציין, הוא רמת המוטיבציה הגבוהה מאד: "המדינה שרויה במעין מלחמה, אין לה ברירה והיא חייבת להתמודד מול אויב הנחוש לחסלה".

מערכות שו"ב, אמר גואטה, "הן מערכות מבוססות מחשב, ומחשבים תעשייתיים מבוססי לוגיקה - מפלס המים עלה, המשאבה עובדת וכו'. מערכות אלה כמעט ואינן מכילות אמצעי אבטחת מידע".

התוקפים, אמר, "מחפשים יעד אטרקטיבי, גדול, שתקיפתו תעורר רעש גדול ונזק רב. המערכות מבוססות טכנולוגיה ישנה, פרוטוקולים קנייניים, ויש ריחוק בין מנהל הייצור והצורך באבטחת מערכות אלו. על מנת לפגוע בהן נדרש בנוסף לרקע של ההאקר גם ידע הנדסי. כדי שהמתקפה תצלח, נדרש לקבל מידע פנימי. קוד התקיפה חייב להכיל יסודות של שליטה".

הוא אמר, כי על התוקפים להחליט מה רצונם להשיג: הורדת רמת

כיצד שומרים על הרציפות העסקית של חדר המיחשוב בשגרה ובזמני חירום?

"האתגרים בתכנון מרכז מיחשוב הם חום ומיזוג אוויר, אספקה ועלות חשמל, טיפול בסביבת שרתים צפופה, השקעות הון, הוצאות מיגון והוצאות תפעול", אמר יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר שניידר ♦ לדברי גונן ורדי, מנכ"ל בונקרסק, "העולם הופך להיות מסוכן יותר, כאשר ישנן שתי משפחות של איומים: מעשה ידי אדם ואסונות טבע. כל אירוע כזה משפיע באופן דרמטי על הארגון ועל יכולת הרציפות העסקית שלו"

אבי בליזובסקי

גונן ורדי, מנכ"ל בונקרסק, המקימה חדרי מחשב מוגנים - לרוב תת קרקעיים - עבור גופים עסקיים וממשלתיים גדולים, התייחס לסוגיית שתי משפחות של איומים: מעשה ידי אדם ואסונות טבע. המשותף לשתי המשפחות הללו עבורנו הוא שכל אירוע מהסוג הזה משליך באופן דרמטי על הארגון ועל יכולת הרציפות העסקית שלו. איננו יודעים מתי הוא יקרה.

ורדי אמר, כי "סקר מגלה שמרבית חדרי המחשב לא מוכנים ולא עמידים בפני תרחיש כזה או אחר. לדעתי, המורכבות היא בכלל לא במיחשוב. המתקן צריך לדעת לעמוד בשגרה ובחירום בלי בעיות. יש המון סוגיות שהמתקן צריך לתמוך בהן, כגון תאימות בין המערכות, גידול עתידי וגמישות, שונות טכנולוגיות וגמישות בכל מתקן כזה יש ארבע אבני בניין: תשתית (בינוי מערכות אלקטרו-מכניות), תקשורת, שו"ב ורק בסוף המיחשוב עצמו. אם נעשה זאת בסדר הזה, המיחשוב יהיה החלק הקל".

"אלא שלמרות שאין תקינה מחייבת, הנטייה של ארגונים בעלי מידע רגיש היא להקים את מרכזי המיחשוב במיקום תת קרקעי - לפחות 7 מטרים מתחת לפני האדמה", המשיך ורדי, שהציג גם מספר דוגמאות למתקנים שהחברה הקימה בארץ ובעולם, ובהם המתקנים של טבע, ישקר, פרטנר ובנק ישראל. "בישקר, לדוגמה, המבנה חטף פגיעה ישירה במלחמת לבנון השנייה. אמנם חדר המחשב לא נפגע, אך מערכת הקירור שהיתה על הגג הושבתה לתקופה ארוכה. לפיכך בנינו עבורם מתקן ממוגן שבנוי על פי התקנים הרלוונטיים למיזוג אוויר בחצר המפעל אליו הועבר מרכז המיחשוב, ששכן עד אז במשרדים בקומה השנייה. בנוסף, פיינו להם שטחים וגם הגדלנו את רמת ההגנה של המידע שלהם".

נעם הררי, מנכ"ל הררי נועם מהנדסים יועצים, דיבר על תחום מיזוג האוויר ועל הבעייתיות של מיזוג יעיל בחדרי מחשבים בעלי דירוג הגנה גבוה, שלעיתים צריכים להיות אטומים וערוכים לאירועים כגון מלחמה ביולוגית או כימית. הוא הציג כמה מיתוסים, בהם המיתוס שלפיו אנשי ה-IT מדווחים תמיד טמפרטורה ולחות גבוהה יותר ממה שנמדד בפועל, דבר שמקשה על התכנון.

אלדד לוי, מנכ"ל CAS, התמקד בסוגיית היערכות חדרי מחשב לרעידות אדמה. הוא העיר, כי במקרה כזה יש שתי בעיות האחת, שבמקרה של רעידת אדמה חזקה, גם אם הבניין עומד על תילו, גלי ההדף עלולים להרוס את השרתים ואת שאר תכולת חדר המיחשוב. הסוגיה השנייה היא התזוזה, שהיא לרוב לאורך ולרוחב אך לא לגובה, ולפיכך הפתרון המקובל ביותר הוא חיזוק ארונות השרתים לרצפה הצפה, כך שההדף לא יגיע לתוך השרתים לעומת צורת חיבור קשיחה יותר.

"הדטה סנטר במתכונתו הקיימת איננו בר קיימא", אמר **יגאל שניידר**, מנכ"ל אלכסנדר שניידר.

שניידר דיבר במפגש של חברי פורום דטה סנטר - DCFI, של אנשים ומחשבים, שבו חברים מנהלי דטה סנטרים מכל מגזרי המשק. לדבריו, "התארכות פרויקטים ויעילות אנרגטית נמוכה הם בעיקר תוצאה של מיזוג האוויר וניצול לא מלא של תשתיות הדטה סנטר, וכן בגלל שהרבה דטה סנטרים מנוהלים באקסל ולא בתוכנות חכמות, דבר שגורם לבזבז עצום.

הוא הוסיף, כי "האתגרים בתכנון מרכז מיחשוב הם חום ומיזוג אוויר; אספקת ועלות חשמל; טיפול בסביבת שרתים צפופה; השקעות הון, ניהול, ומעבר מ-10 ג'יגה-בייט לשנייה ל-40 ועד מאה ג'יגה-בייט לשנייה; הוצאות מיגון; והוצאות תפעול". באשר להוצאות התפעול, אמר שניידר, כי "ההוצאה הגדולה ביותר היא החשמל. נהוג לחשב את יחס ה-PUE, המתקבל כאשר מחלקים את כל צריכת החשמל של חדר המיחשוב בצריכת החשמל הישירה של ה-IT. השאיפה היא להקטין את המספר הזה מ-3 ל-1.5.

שניידר הציג מערכת להערכת מוכנות דטה סנטר בכל ההיבטים, לרבות פיזור חום וצריכת חשמל, לצורך הסמכה מבצעית של חדרי שרתים, כחלק ממדיניות הרציפות העסקית. במערכת מחליפים את השרתים בתנורים בעלי הספק דומה, ובוחנים כיצד חדר השרתים עומד בעומסים שונים. תהליך זה מתבצע לפני העברת השרתים, ובזמן שכל אנשי המקצוע שהשתתפו בבניית חדר השרתים עדיין מחויבים לפרויקט.



Devcon

WebDev, MobileDev & Rock and Roll

אנשים ומומחשבים

February

#DevconTLV

28Feb-1Mar
OzenBar
TLV

WebDev, MobileDev & Rock and Roll

CFP is open

Talk

10 min. breaks!

10 Hour
Single Track

Each

25:00
Min.

Coffee

Pizza

Beers

Hoodie

Free

Breakfast

Track

Lightning Talks

Each

5:00
Min.

Have to DEV

Track

40:00
Min.

Agile Dev

Previous Talks

<http://devcon.co.il>

<http://devcon-february.events.co.il>



ג'יימס בונד דיגיטלי

ארגון מודרני הפועל כלוחם בקרב כמו בעת העתיקה ישיג יתרון תחרותי על מתחריו באופן מדויק וממוקד ♦ בעבר הלוחם ידע להשתמש בגלימה, פגיון ומגן - בתבונה, והעריך את חשיבות כל אחד מהמרכיבים הללו בהצלחתו בקרב ♦ כלים אלה משמשים בגרסתם הדיגיטלית את הלוחם המודרני

ברזל, והם אוחזים ב"פגיון", נשק קטן בצורת סכין בעל להב מוארך, המשמש לביצוע "פעולות כירורגיות ממוקדות". בכך משפרים אנשי האיסוף את יכולת פרישת הרשת, הגלימה, הסוואה וההתנקשות ביריב, תוך הטעיה מכוונת, מיוסר והגנה על עצמם. לגלימה, לפגיון ולמגן יש חשיבות בקרב. הלוחם שאינו יודע להשתמש בהם ייכשל בקרב ויאבד את יתרונו.

הגלימה אוספת תחתיה את האדם ההולך ברחוב, נסתר מן העין, שיכול להטמין בה סודות רבים. לגלימה שלוש מטרות: איסוף מידע רב ככל האפשר תחתיה, הסתרת המרגל מעיניים בוחנות, קרי חיפוש מידע בצללים, שבכל מהלך החיפוש והאיסוף הוא אינו מורגש על ידי הצד המחולל. ככל שאורך הגלימה רב יותר, כך חיפוש ואיתור המידע מבוצע ממקומות עמוקים יותר (Deep Web).

אחת הדרכים היעילות ביותר לאיסוף נתונים ומידע על אויב היא על ידי חדירה לשורותיו. זהו תפקידו של המרגל, סוכן ריגול. מרגלים יכולים להחזיר מידע ביחס לפרטים באשר לגודל, למיקום ולכוח של צבא אויב. זהו איסוף מידע רחב ויבש. הם גם יכולים למצוא מתנגדי משטר בתוך כוחות האויב ולהשפיע עליהם לערוק, משמע זיהוי חוליות חלשות והפיכתם למקורות מידע מהימנים, שוטפים ועדכניים.

הגלימה היא השלב הרחב שבו נאסף כל המידע, שבו מתבצע העיבוד והמחקר, וממנו יוצא ניתוח שמוציא את תוצרי האיסוף לכדי התוויה לפעולה. המידע המופק בשלב הגלימה הופך לאחר מכן למטרות עבור הפגיון.

איסוף המידע מתבצע על ידי סוגים שונים של מידענות ומחקר מידע: מידענות קלאסית - יומינט, חדירה אנושית לעומק האויב, ואוסנט (OSINT) - מודיעין המופק ממידע גלוי מתבצע בעיקר בחיפוש מידע ברשת האינטרנט (גם הרשת העמוקה); ואף מידענות אלקטרונית, כלומר האזנה לתקשורת מדוברת וכתובה, רדיו, תקשורת טלפונית ואינטרנט (קומינט), מודיעין חזותי - המתקבל מאמצעי איסוף אופטיים: תצפיות (בעין או במכשירים) או צילום (ממצלמה), ממערכת תצפית אלקטרונית, ממטוס, מלוויין ועוד. שיתוף המידע הנאסף מתבצע גם בצבא וגם בעולם העסקים.

הגלימה מתורגמת לשלב איסוף המידע, הכולל גם את שלב התכנון האסטרטגי שבו נקבע מה מחפשים, באיזה מידע רוצים להתנסות ובאיזה

יתוח פעילות מודיעין תחרותי בארגונים הוא מורכב ומסובך ככל שהתחרות בשוק שבו החברה עוסקת קשה ומהירה וקיים בו שימוש בטכנולוגיה ובמידע רב ובעל השפעה משמעותית על הפעילות העסקית של הארגון. כאשר בשוק משתתפים מתחרים רבים או מתחרים חזקים, עוצמת התחרות מתחזקת, והשחקנים לעתים אף משתמשים באמצעי ריגול דיגיטלי ואיסוף ברשת העמוקה (deep web) למעקב אחר המתחרים.

מתודולוגיות רבות פותחו בתהליכי מודיעין עסקי תחרותי מהצ"ח (ציון ידיעות חיוניות/ חשובות), דרך איסוף מידע, מחקר, הערכה וכלי הפצת התוצר המודיעיני למקבלי ההחלטות. הכלים הטכנולוגיים לביצוע מעקב אחר המתחרים משתפרים, מקורות המידע - אנושיים ומקוונים כאחד - מתרבים. מצד אחד הטכנולוגיה מקילה על דרכי השגת המידע אחר המתחרים, ומצד שני מורכבות ניהול תהליכי מודיעין תחרותי הופכת את הפעילות להרבה יותר מאשר איסוף מידע והפצת המידע למקבלי ההחלטות בחברה, כדי שידעו איך להתמודד עם המתחרים והתחרות. "ריגול הוא המקצוע השני העתיק בעולם, והוא מכובד בדיוק כמו

הראשון", אמר פיליפ נייטלי. משחרר ההיסטוריה עסק האדם במקצוע הריגול. ריגול הוא איסוף מידע בסתר וריכוזו לכדי שימוש עתידי. קיימים שני סוגי ריגול: הצבאי והתעשייתי. שילוב אמצעי הלחימה בידי לוחם המידע בשנות ה-2000 יכול ורצוי שישען על מתודות הניהול של לחימת המידע המסורתית. הערכים של הסדר הישן יכולים להישען על ביצוע בכלים מתקדמים, ונכון שישעשו כן.

בהיסטוריה הרומנטית על הריגול קיימים שלושה כלים שבהם משתמש המרגל בחיי היומיום. אלו הם הכלים היחידים העומדים לרשותו, אבל הם רבי עוצמה. הם משמשים באנלוגיה לכלים המודרניים של ימינו עבור המודיעין התחרותי ואם נדע כיצד להסבירם, לחלק את תפקידיהם ולדעת כיצד להשתמש בהם, הרי שנוכל להשליכם על המודיעין התחרותי בן ימינו ולשכלל את תפקידי אנשי המודיעין התחרותי, המידענים ומומחי המידע בעולם הזה.

הגלימה

ניתן לחלק את תהליכי עבודת המודיעין התחרותי, כמו בעולם הריגול הצבאי בהיסטוריה, לגלימה, פגיון ומגן ולבצע הנדוס חברתי חוקי לאנשי הצללים, המרגלים בהיסטוריה, שיצאו למשימות ריגול כשהם נושאים "גלימות", ידיהם מוגנות על ידי "מגן" מעוגל, עשוי עץ או



מידע משתמשים אחר כך והופכים לידע, כלומר, קובעים את האסטרטגיה של החברה. הגלימה יכולה לשמש כבסיס רחב להצלבות מידע שייצרו אחר כך את פעילות הפגיון הממוקדת. הגלימה מייצגת את שלב קביעת האסטרטגיה מבוססת איסוף המידע והעברתה לשלב הטקטי המיוצג על ידי הפגיון.

הפגיון

הפגיון הוא סכין קצרה מאוד שאפשר להשתמש בה מסווח קרוב בלבד, בקרבות פנים אל פנים (קפ"פ). הפגיונות הראשונים הופיעו בתקופת הברונזה, כבר באלף ה-3 לפנה"ס, עוד לפני החרב, שהתפתחה מפגיונות מוגדלים. פגיונות היו בשימוש גם בידי כל אדם שהיה זקוק לנשק להגנה עצמית שקל להסתירו ולשאתו. הפגיונות היו קלים וזולים יחסית לחרב וקטנים בהרבה ממנה, לכן היוו נשק מצוין למתנקשים ופשוטי העם. ביחידות הקומנדו משתמשים היום בפגיון שלהבו חד מצדו האחד ומשונן מצדו השני, הנקרא "סכין קומנדו", פגיון רב-תכליתי המיועד להישרדות בשטח, אך גם לתקיפה שקטה והגנה עצמית.

למעשה, פגיונות דו שימושיים משמשים גם את הארגון הממוקד בפתרונות מיידיים שמטרתם לא רק "חיסול נגעים" אלא גם כשלב מתקדם של האסטרטגיה בבניית כוח פורץ (מכירות? מבצעים? יישום מחקרים? פרסום? קד"מ?). יתרונות הפגיון הם: הוא קל, קטן להחזקה ולכן גם קל להסתרה, מיועד לתקיפה שקטה ולהגנה עצמית כאחד. הפגיון מתקן נזקים מקומיים וממוקדים, מיידי ומיהר. בפגיון מטפלים באופן יסודי במטרה אחת בכל פעם. לכן הפגיון הוא השלב הטקטי בלחימה, ואינו רואה את התמונה הכוללת. הוא המוציא לפועל של תוצרי האיסוף והמחקר. הוא מייצר נוכחות מיידיית במקום שבו הוא נדרש לפעול. הפגיון הוא הנדוס חברתי בהתגלמותו. הוא היכולת להשתמש במידע הנאסף ולייצר תקיפה כלשהי למטרה, חיובית או שלילית - כנגד יריבים, אבל באופן מאוד ממוקד וודאי.

התול' (תורת לחימה) של הפגיון כולל בתוכו גם את הרומח. הרומח משמש למטרות מרוחקות שאינן בהכרח נמצאות בקפ"פ, כמו הפגיון. זהו ענף משנה של הפגיון, ומטרותיו ויתרונותיו שונים ויעילותו מוגבלת לטווחים ארוכים בלבד. הרומח משמש בעיקר לקרבות רכובים. באנלוגיה לעולמנו אנו, משמש הרומח לפגיעה במטרות לטווח הארוך, מורכבות יותר, באמצעים מתוחכמים יותר, ובמטרה לנצל יתרונות שטח שיתאימו לארגון לאורך זמן, תוך כדי שהן מייצרות השפעה ארגונית ארוכה (מכירות לתקופות מיתון או משבר, הוצאה לפועל של אסטרטגיית איסוף המנצלת חולשות של מתחרים עסקיים ועוד).

המגן

המגן העתיק הוא מעין לוח עבה, המוחזק ביד ומיועד לבלום התקפות אויב. על הלוח האוחז במגן היה לכוונו כך שיבלום את ההתקפה. מגן טוב יכול לבלום את רוב סוגי ההתקפות ברוב כלי הנשק. המגן הוא אולי החלק החשוב והעתיק ביותר בשריונו של הלוחם. יתרונותיו: הוא משמש להגנה עיקרית מפני המכות היותר קשות של היריב, ביכולתו לעצור כמעט כל מכה, פרט למכת רומח של אביר המסתער במלוא המהירות, או מכת גרזן כבד במיוחד.

לעומת השריון, שעטף את הלוחם והגן עליו בלבד, המגן יכול היה לשמש גם להתקפה. המגן המודרני של לוחמת הסייבר הוא אותו גורם שהלוחם הסמוי נושא על עצמו ושומבצע עבורו (הארגון) שתי מטרות מנוגדות אך משלימות זו לזו. האחת, Deciphering - העזיה, מיסוך

ויירוט מידע שעלול היה להיאסף על ידי היריב, מסירת מידע כוזב, דיסאינפורמציה וניהול לוחמת מידע, על מנת לערפל ולבלבל את שורות האויב. השנייה - מיגון עצמי. במילים מסחריות, הצבת מיגון ממוקד על העסק הפרטי שלך נגד חדירת פגיונות של אחרים, משמע - ביטחון שדה ואבטחת מידע.

בתקופות משבר, מרגלים יכולים גם לשמש אמצעי לגניבת טכנולוגיה ולחבל באויב בדרכים שונות. סוכנים נגדיים יכולים "להאכיל" את המידע הכוזב. המגן מהווה את המרכיב בלחימה, שבו עוסקים בהגנה על סודות חשובים מקומיים וכן מניעת ניסיונות חתרנות.

במקרים רבים, מיידיים מרגלים המספקים מידע כוזב מידע הנופל לידיים זרות - או על ידי חיסול ממוקד, השמדת תאים, או במקרים מורכבים בהם לא ניתן להשמיד חומר; צילום והעברתו אל הגוף המפעיל במטרה ללמוד מהו, לשנות ולהחליפו במידע חדש ועדכני תוך בקרת נזקים על החשיפה שנתגלתה. אלו הן פעולות הגנה קלאסיות שהינן מתפקידיהם העיקריים של לוחמי המידע שבשטח.

הבנת התפקידים של כלי הלחימה המרכיבים את הלוחם - גלימה, פגיון ומגן מאפשרים להבין את החשיבות של כל כלי ביצירת יתרון על האויב. התלות של הלוחם בכל אחד מהכלים, מגבירה את החשיבות בהבנת השימושים הנכונים של כל רכיב בהתנהלות הלוחם.

שילוב שלושת הכלים

שלושת מרכיבי הלחימה משלבים למעשה את מה שמנהל מודיעין תחרותי טוב צריך לעשות בארגונו. תכנון אסטרטגי מבוסס איסוף מידע מחובר (כלומר, שימוש נכון בגלימה), מאפשר שימוש טקטי יעיל בפגיון, יחד עם מרכיב ההגנה וההתקפה באמצעות המגן. המיגון וההסחה - שמטרתם היא לאפשר את ההוצאה לפועל של האסטרטגיה והטקטיקה כאחד, תוך מיגון נקודתי על הארגון עצמו מפני תקיפה אפשרית ותוך מיסוך; ערפול והטעה של הצד שכנגד באשר למטרות אמיתיות, יעדים מדויקים ועוד; הניהול האסטרטגי (הכולל מודיעין תחרותי, הגלימה) והוצאתו לפועל ברמה הטקטית (הפגיון), תוך כדי ניהול ההגנה על הארגון (מגן) - כל אלה מאפשרים ניהול נכון של התחרות והתמודדות עם האיומים וההזדמנויות העסקיות. תקיפה או הגנה מול מתחרים בפעולות קצרות טווח (פגיון), או ארוכות טווח (רומח), אינן יכולות להתבצע ללא הגלימה (המודיעין התחרותי והתכנון האסטרטגי) והמגן (ההגנה, ההסוואה, ואפילו התקפה בשונה מהשריון).

הבנה זו של שימושים ממוקדים בכל אחת מהפונקציות בארגון (ההנהלה והמודיעין, המו"פ), המחלקות (מכירות, שיווק ותפעול) ומחלקת ביטחון השדה, המאפשרת את הניהול המשותף, מעלה את חשיבות הראייה הכוללת של איש המודיעין תחרותי בהספקת המידע באופן מעובד ומותאם והפיכתו לשימושי. מידע שנאסף ואשר לא יודעים כיצד להשתמש בו (בפגיון ובמגן) - הופך להיות חסר ערך ואף מטעה.

*** ענב נגד גלילי, מומחית בניהול אסטרטגי מקוון לחברות וארגונים מאז 2002. בעלת MA בדיפלומטיה ומדיניות חוץ, עם התמחות במסחר תאגידי בינלאומי. לימודי MBA והתמחות בשיווק במערכות מורכבות. יועצת בכירה בתחום.**

ענת קלומל, מידענית ויועצת למודיעין עסקי תחרותי. MA לימודי ביטחון ו-M.A לימודי מידע. דוקטורנטית בחוג ללימודי מידע באוניברסיטת בר-אילן. מרצה ומרכזת מקצועית "קורס הכשרת מידענים" באוניברסיטה הפתוחה, במרכז אקדמי פרס ובבית הספר הגבוה לטכנולוגיה. מנהלת

אתר www.bar-oriyan.com



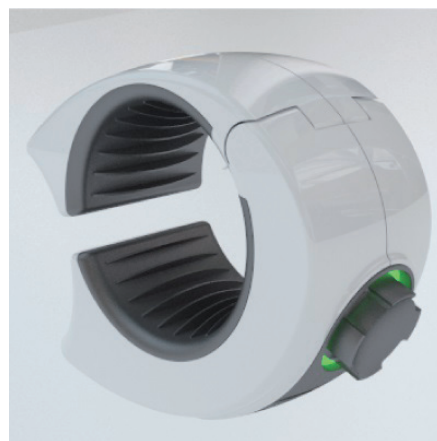


מרוצי שולחן Desk Pet Carbot

אומרים שבפנים עמוק כל נהג רוצה, לפחות לפעמים, להיות נהג מרוצים. לחלק זה אפילו מצליח, אבל עבור אלו מבינכם שלא יכולים לממש את החלום בגדול, יש אפשרות לממש אותו בקטן. ה-Desk Pet Carbot היא מכונית קטנה שנשלטת באופן אלחוטי באמצעות טלפון חכם, כזה שמגיע מבית אפל או כזה שמערכת ההפעלה שלו מבוססת על האנדרואיד של גוגל, העיקר שיהיה מסך מגע. יישום קטן מאפשר לשלוט במכונית בקלות ולבצע באמצעותה תעלולים אמיתיים. יש כמה מצבי שליטה/משחק, והמכונית פועלת על בסיס סוללה פנימית שנטענת באמצעות חיבור USB. רק אל תשכחו להכניס אותה למוסך/מגירה לפני הפגישה הבאה. מחיר: 29.99 דולרים.

טבעת עכברית Ringbow

אומרים שמסכי המגע יעלימו לאט לאט את העכבר מהשולחנות שלנו ויהפכו לאמצעי השליטה הכמעט בלעדיים. אז אומרים... ולמה? כי אם בודקים לעומק, יש כמה מצבים שבהם שימוש בעכבר הוא קצת יותר נוח משימוש במסך מגע, בטאבלט או בטלפון חכם. לדוגמה, כשקוראים הודעות דואר ורוצים לדפדף, כשקוראים ספר אלקטרוני ואפילו כשמשחקים. ה-Ringbow הוא מוצר חדש, שאפשר לכוונתו טבעת עכברית, או עכבר טבעתי. הוא מספק אמצעי שליטה דמוי פד של בקרי משחק, שמאפשר לזוז בתשעה כיוונים. זה עוזר במיוחד בהזזת הסמן, לדוגמה, בעת כתיבת טקסטים, וזה עוזר עוד יותר כשמשחקים. אפשר אפילו לחבר שניים, והכל באמצעות חיבור בלוטות' שקיים בכל מכשיר חכם מודרני. המחיר הוא 55-65 דולרים לטבעת בצבעים שונים ומגוונים, או 118 דולרים לזוג, וניתן לבצע הזמנות מוקדמות באתר של החברה www.ringbow.com.



השעון המותך Melting Clock

מחפשים מתנה קטנה למישהו שיש לו כבר כמעט הכל? השעון המותך הזה יכול להוות תוספת נאה לכל שולחן או ארון משרדי במקום בו אוהבים לקשט את הסביבה בכל מיני חפצים ושאר חפצי נוי. הוא אולי נראה כמו משהו סוריאליסטי שצייר סלודור דאלי, אבל להבדיל מציור, הוא באמת עובד, ובאופן מדויק. כל מה שצריך זה לשתול בתוכו סוללת AA יחידה, ואז למצוא את המשטח המתאים כדאי להניח אותו, כך שיפתיע את המבקרים במשרד שלכם. 8.99 דולרים.

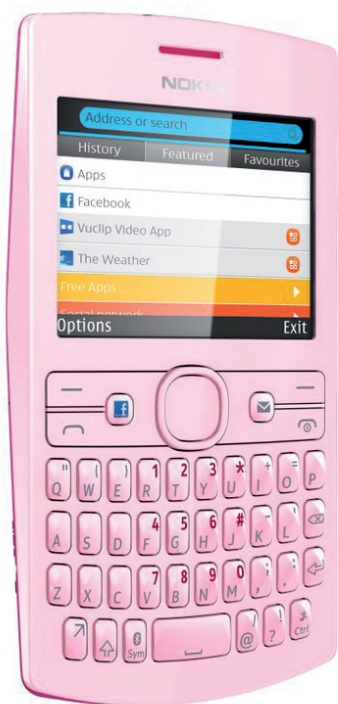


ללא גבולות AOC i2757fh

מראה עיניים יכול לפעמים קצת להטעות, ועל זה בדיוק בונה יצרנית המסכים AOC, שמציעה מסך מחשב חדש בגודל 27 אינץ', שבמבט ראשון נראה כמסך ללא מסגרת. אז יש מסגרת, והיא בעובי של 2 מ"מ בלבד, והיא צבועה בצבע שחור שתואם כמעט בדיוק את הצבע השחור הטבעי של תצוגת המסך, וכך העין קולטת בדיוק את מה שהיא קולטת. המסך, שפועל בטכנולוגיית IPS, גם דקיק מאוד, ומעבר לכך הוא מצויד בבסיס שקל מאוד לנתק אותו, לדוגמה במקרים שבהם רוצים להצמיד את המסך לקיר ולא להשתמש בו כמסך על שולחן. הרזולוציה היא 1,920x1,080, כלומר באיכות גבוהה מלאה, ויש בו גם שני רמקולים בנויים. מחיר: 349 דולרים.

במלוא 8 הביטים iCade 8-bitty

נוסטלגיה. זה מה שעומד מאחורי החפיץ הזה. נוסטלגיה אמיתית לימים שבהם 8 סיביות הספיקו לכתיבת תוכנות עבודה מלאות, וגם משחקים, ימים שבהם טיפת צבע הספיקה לנו כדי להיות מדוברים. הבקר הזה, שמיועד למכשירים שיוצאים מקווי הייצור של אפל ומתחילים באותו, הוא במבנה קלאסי של בקרי שנות השמונים של המאה שעברה, והוא מגיע עם מגוון רחב מאוד של משחקים נתמכים, כולל, איך לא, חבילות משחקים של אטארי. הבקר מתחבר לטלפון או לטאבלט באמצעות חיבור בלוטות', ומעבר לכך הוא מבוסס על פלטפורמה פתוחה, וזה אומר שכל יוצר משחקים עבור מכשירי ה-iPxxx יכול להוסיף תמיכה למשחק שלו גם בלי לבקש אישור מ-ThinkGeek, החברה שעומדת מאחורי התכנון והייצור שלו. מחיר: 24.99 דולרים, כולל חבילת משחקים ראשונית.



טלפון הפנים Nokia Asha 205

בימים שבהם התחרות העיקרית בין החברות היא עד כמה הטלפון הבא שלהן יהיה יותר חכם, ואפילו עם מסך גדול יותר, מגלים שנוקיה לא ממש נמצאת בין המובילות בטבלה הזאת. אבל החברה ממשיכה למכור טלפונים, בעיקר במדינות מתפתחות, או טלפונים שמיועדים לשווקים הנמוכים, ואחד המעניינים שבהם הוא ה-Asha 205 שהוא אולי לא הטלפון של פייסבוק, אבל הוא בפירוש טלפון לפייסבוק. המכשיר מגיע עם כפתור ייעודי להפעלת היישום, ולמרות שהוא תלוי בחיבור Wi-Fi כדי להתחבר לעולם, כי אין תמיכה ב-3G. ניתן באופן עקרוני להתחבר במהירות לשירות ולא לפספס דבר. יש עוד כמה יישומים מובנים, כולל כמה עשרות משחקים מבית EA שמתאימים למסך בגודל 2.4 אינץ' עמו מגיע המכשיר, וכמו שרואים הוא מבוסס על מקלדת QWERTY כדי לבסס עוד יותר את ייעודו לעולם של אלו שעיקר שימושם בטלפון הוא לשיחות ולהקלדת טקסטים קצרים. המחיר בהתאם: 62 דולרים בלבד, ויש כמה צבעים לבחירה.

המשכיות עסקית בצל איום ביטחוני

מאובטחים ודרכם ניתן ליצור סביבה דינאמית לאתר חלופי שיהווה פתרון בעת חרום. ספקים אילו מספקים שרתים וירטואלים אליהם ניתן לרפלק (להעביר באופן שוטף) את שרתים שבהם נמצאים האפליקציות והמידע של הארגון. כמו כן ספקי הענן הציבורי מציעים סביבה מאובטחת השומרת על המידע וחיבור מאובטח לאתר המקור, אתר ניהול דרכו ניתן לנהל את השרתים הוירטואלים, שרירות מקומית ולעיתים גיבוי. באמצעות תוכנות רפליקציה ניתן לבצע שכפול של המערכות ולבצע Fail Over (מעבר לאתר חלופי) בעת אסון בצורה יזומה. בין הספקים הגלובלים המובילים היום ניתן למצוא את מיקרוסופט עם פתרון ה Amazon I Azure עם פתרון EC2. בתוכנות הרפליקציה ניתן למצוא את Double-Take כמוביל בתחום הרפליקציה בזמן אמת ו VMware עם יכולות שכפול מובנות. ישנם נושאים נוספים רבים שיש לקחת בחשבון בהגנה על מערכות

להיות בעל עסק בישראל זה מאוד קשה. לא רק שיטת תחרות ענקית בשוק יחסית קטן, לא רק שהעסק חשוף לאסונות שונים שיכולים לקרוא כגון שרפה, שיטפון, גנבה או כול אסון אחר, ישנם מסביבנו חורשי רע שרוצים לפגוע בכלכלה ע"י פגיעה בעסקים. בימים האחרונים, תושבי הדרום חוו זאת בצורה הקשה ביותר כאשר העסקים סגורים ובכל רגע יכול ליפול טיל שמסכן חיים או יכול לפגוע ברכוש ובעסק. הנתון המדהים שעד כה "כיפת ברזל" יירטה מעל ל 300 טילים שכוונו לאזורים מיושבים כך שפחות מ 40 טילים הצליחו להגיע לאזור מיושב.

הפיתוח הישראלי "כיפת ברזל" ע"י רפאל ואלטא בהחלט מוכיח את עצמו ע"י הגנה אקטיבית ומאפשר לתושבי הדרום לחוש בטחון וגאווה שהצלחנו לסקל את מרבית האיום. אך האיום עדיין נשאר והאחוזים כרגע מדברים על 85% הצלחה. לכן חשוב להיות במרחבים המוגנים בכול אזעקה

ולשמור על החיים והרכוש. גם בעלי עסקים וחברות רוצים הגנה אקטיבית כך שביום שאחרי, העסקים ימשיכו לתפקד ולכן חשוב גם להגן על מערכות המידע של העסקים.

גיבוי הוא קריטי וחשוב למקרה של אסון אך מרבית הגיבויים מתבצעים באופן מקומי כך שאם קורה אסון הגיבוי נהרס יחד עם התשתית עצמה ולא יעיל להתאוששות. כמו כן, גיבוי מרוחק במקרה של אסון יסייע חלקית שכן התאוששות מאסון באמצעות גיבוי שכולל רכש של ציוד, נידוד הגיבוי לאתר, שיחזור הגיבוי, טיפול בתקלות וכדו' עלולה לקחת שבועות עד ימים במקרה הטוב.

המשכיות עסקית למערכות המידע שהם לב העסק משמעותה ליצור אתר חלופי (אתר DR) כך שבמקרה אסון בו חדר המחשב נפגע, יוכל הארגון להמשיך לתפקד בצורה מיידית עם איבוד מידע מנמאלי באופן שבעל העסק, העובדים והלקוחות יוכלו לעבוד מרחוק מול מערכות המידע והעסק יוכל להמשיך לתפקד. כמו כן, המשכיות עסקית אמורה לאפשר

לארגון לחזור לאתר המקור ללא השבתה של אתר החלופי אפילו אם נדרש לרכוש ציוד חדש. המשכיות עסקית היא קריטית לבעלי עסקים הרוצים לשמר את תשתיות העסק שלהם גם במידה ונפגעו מאחד האיומים.

הענן כיום יכול לספק פתרון המשכיות עסקית מצוין. הענן למעשה הוא תשתית שיושבת באינטרנט ומספקת ללקוחות שירות כגון שרתים וירטואלים לפי דרישה ותשלום לפי שימוש. היתרון הגדול הוא שאם לא משתמשים אז לא משלמים. הענן הוא פתרון "קלאסי" להמשכיות עסקית כיוון שרק באסון משתמשים באתר חלופי ולא בשוטף. בד"כ בפתרון המשכיות עסקית "סטנדרטי" משתמשים בסניף מרוחק (אם יש לארגון) או בספק אירוח שרתים כדי לאחסן ציוד שנרכש מראש לצורך האתר החלופי. יש צורך לרכוש ציוד פיזי, תוכנות שכפול, קו, אירוח שרתים ועוד. כמו כן, צריך לתחזק את המערכות באתר החלופי כמעט באותה תדירות שמתחזקים את אתר הראשי. כל שדרוג באתר המקור מאלץ התייחסות לאתר החלופי ולעיתים גם שדרוג באתר החלופי. כל זאת עם סיכוי נמוך שאיי פעם נשתמש באותו אתר חלופי. לכן חסכוני ויעיל יותר להשתמש בענן הציבורי לפתרונות המשכיות עסקית.

ישנם מספר ספקים מקומיים וגלובלים שמספקים פתרונות ענן ציבורי

"פתרון DRP צריך להיות מקיף, חופשי מתלות ביצרנים וגמיש למעבר עתידי לענן"



המידע לענן כגון: הגנה על המערכות אל מחוץ למדינה, רוחב פס, אבטחת מידע באתר החלופי, גיבוי החומר באתר החלופי, כיצד המשתמשים והלקוחות יעבדו מול האתר החלופי ועוד. לכן המלצתי לבנות תכנית מסודרת לנושא ולהתייעץ עם מומחים בתחום שיוכלו לתת פתרון מקיף, ענייני ושמטאים לתקציב.

ארז פז

מומחה לפתרונות המשכיות עסקית
CTO ומנכל משותף בחברת Singular
erez@singular.co.il
www.singular.co.il
הבלוג שלי להמשכיות עסקית
www.erezpaz.com

Singular
Business Continuity

רפואה מרחוק - קרובה יותר מתמיד

Your Personal Video Care

יישומים אינטגרטיביים לטווח רחב של מכשירים ניידים. האפליקציה מספקת יכולות רבות, ביניהן אפשרות צפייה בזמנית אנשי הקשר מרטיסי ה'קונטקט'. לאחר איתור המיקום ניתן לעשות שימוש באופציות של מסרים מיידיים (IM), שיחה קולית או מייל וניהול שתי שיחות בו זמנית על ידי שימוש ב-iPad ובסלולרי. אפשרות נוספת היא לבצע חיפוש בתיק הרפואי, ושימוש בנקודות חמות של Wi-Fi או בקישוריות של דור שלישי (3G).

פרויקט מומ"ה נבנה על תשתית המוקד הטלפוני של מכבי שירותי בריאות ולמעשה מקדם את יכולות המוקד מספר צעדים קדימה. אם עד כה נתן המוקד מענה בקביעת תורים ובמידע לציבור המבוטחים, הרי שמעתה יכול המוקד לתת גם מענה קליני מרחוק. במהלך הקשר עם המטופל מבצעת האחוזת את המעקב אחריו באמצעות אומדנים מובנים, המתאימים למחלת המטופל ובאמצעות פרוטוקולים רפואיים, אשר מיעילים את עבודתה - הן בהיבט הרפואי והן בהיבט ניהול הסיכונים.

במידה שקיימת בעיה שהאחות איננה יכולה או מוסמכת לפתור, מנותבת השיחה, באמצעות אפליקציה ייחודית, אל הרופא האישי של החולה או לרופא מקצועי. יישום מעניין נוסף שנבחן במסגרת הפיילוט, נותן מענה לבעיה אחרת הנפוצה בקרב חולים כרוניים: בלבול בנטילת כדורים. היישום החדש מנחה את החולה איזה כדור לבלוע ומתי. בנוסף, המערכת אף



טיון לוי, מנכ"ל טלדור תקשורת גלאסהאוס

הקיצוצים בתקציבי הבריאות בשנים האחרונות הביאו לכך שבתי החולים בישראל סובלים ממחסור כרוני במיטות אשפוז והצוותים הרפואיים בהם עמוסים עד צוואר. על כן לא מפתיע שהמפגש בין רופאים ואחיות מותשים לבני משפחה מתוחים מסתיים לא אחת בעימותים קשים. וכך הפכו השבתות של בתי חולים בישראל בעקבות תקיפת אנשי סגל רפואי על ידי משפחות מטופלים לעניין שבשגרה.

רשויות הבריאות בישראל מגישות זמן רב אחר פתרון פלא שייטיע, במגבלות התקציב,

לאחר את מחוללי העומס העיקריים על המערכת, ולנסות לנטרל אותם - מבלי לפגוע באיכות הטיפול. מחקר בן מספר שנים אשר נערך על ידי מכון גרטנר וקרן מחקרים בראשות פרופ' מוטי שני, העלה כי גם לאחר סיום הטיפול בהם, נאלצים חולים כרוניים להישאר בבתי חולים להשגחה - בניגוד לרצונם. זאת, בשל הצורך בביקור אחות מספר ימים לאחר השחרור לביתם, והליווי הפסיכולוגי הנדרש לאחר אשפוז בעקבות מחלה קשה. הדבר מאריך ומייקר את תקופת האשפוז ויוצר עומס שאינו מחויב המציאות על המערכת.

במטרה לנסות ולנטרל בעיה זו, חיפשו עורכי המחקר ואנשי טכנולוגיה

בכירים מתל השומר ומכבי שירותי בריאות, פתרון טכנולוגי שיאפשר לשחרר חולים כרוניים לביתם ולהמשיך לקיים אחריהם מעקב, לקחת מהם מדדים רפואיים ולתת להם ייעוץ רפואי - גם מרחוק. לאחר כשנה וחצי של אפיון הצרכים, השיקה מכבי שירותי בריאות, בשיתוף החברות טלדור תקשורת-גלאסהאוס ואוויה, פיילוט של מערכת טלה-רפואית ראשונה מסוגה בעולם בשם מומ"ה, המאפשרת תקשורת בזמן אמת בין חולה כרוני בביתו לבין צוות מטפלים מרחוק. במסגרת זו מקבל החולה מחשב טאבלט ייעודי - "Flair" של חברת אוויה, המאפשר לו לקיים אינטראקציה בשיחת וידאו עם צוות

רפואי מביתו ולקבל מענה קליני מלא שאינו נופל באיכותו מאשפוז.

טיון לוי, מנכ"ל טלדור תקשורת גלאסהאוס: "טלדור תקשורת גלאסהאוס הינה האינטגרטור המוביל את תחום התקשורת האחדה (unified communication & video) במדינת ישראל, עם רקורד עשיר של פרויקטים רחבי היקף בארגונים הגדולים בשוק הישראלי, לרבות במגזר הביטחוני ובמגזר הרפואי. בשנה האחרונה הקימה טלדור תקשורת-גלאסהאוס מוקד טלפוני גדול במכבי שירותי בריאות המשלב פתרונות IPT בכלל אתרי הקופה ברחבי הארץ.

טל כהן, מנהל ערוץ הפצה, אוויה ישראל: "אוויה מובילה את פתרונות ה UC בתחום הרפואה. אנו שמחים לקחת חלק חשוב במהפכה, המקשרת בין הטכנולוגיה לרפואה. אוויה מספקת פתרון מלא הכולל מערכת, Call Center, IVR, מערכת וידאו, יחידות קצה Flair, מערכת הקלטת ופתרון אבטחת מידע לדיבור בפרוטוקול SIP. המערכת מאפשרת לחולים כרוניים להיות בקשר רציף בכל זמן וכל מקום עם הרופא ובכך בעצם לחסוך את היציאה מהבית". השימוש באפליקציית Avaya Flare Communicator מתאפשרת הודות לארכיטקטורת התקשורת של Avaya Aura® unified, המספקת



יודעת לזהות שהחולה נטל את הכדור מתיבת הכדורים, ויכולה לוודא שהוא אכן בלע אותו.

בשלב הפיילוט של פרויקט מומ"ה נטילים

חלק כמאה מטופלים כרוניים ועד כה הוא מוגדר כהצלחה. לדברי טיון לוי, התכנון הוא לחבר למערכת עוד 500 מטופלים עד סוף 2012 ועוד כ-3,500 מטופלים עד סוף 2013. "אין ספק כי התבססותו של פתרון ייחודי זה יבסס את מעמדה של טלדור תקשורת-גלאסהאוס כאינטגרטור ה-unified communication המוביל בישראל", אומר לוי.

"רפואה מרחוק היא העתיד וזהו הכיוון אליו צועדות מערכות הבריאות בארץ ובעולם. לרפואה מרחוק יש את הכלים לייעל את הטיפול הרפואי שאינו מחייב אשפוז ולחסוך למערכת הבריאות מאות מיליוני שקלים מדי שנה. חשוב לציין כי כבר כעת אנו עובדים על פרויקט חדשני נוסף עבור מכבי שירותי בריאות, אשר יאפשר לכל מבוטח של הקופה לתקשר בשיחת וידאו עם מוקדן או מטפל באמצעות האתר של מכבי ללא הפסקה ללא תלות במכשיר ייעודי".





השיווק מתחיל בך: כיצד המנמ"ר יוכל לקדם את ה-IT בארגון

בארגונים מסחריים וציבוריים רבים מתקשה גוף מערכות המידע לבסס מעמדו כעמוד תווך מרכזי להצלחת הארגון ♦ איך בכל זאת עושים את זה?

לגוף מערכות המידע בארגון יש חשיבות רבה בשל יכולתו לאפשר לחטיבות הארגון לבצע את ייעודן ביעילות. אולם בארגונים מסחריים וציבוריים רבים, שלהם קשת פעילות ענפה ומורכבת, מתקשה גוף מערכות המידע לבסס מעמדו כעמוד תווך מרכזי להצלחת הארגון. כיצד אפשר לקדם את מערך ה-IT בארגון ולמצב אותו בתור בר השפעה על מעגל מקבלי ההחלטות בארגון ומחוצה לו?

הצמיחה של הארגון ולחזון של המנכ"ל. נוסף לכך, מצגת ועלון פרסומי, שמציגים את פעילות ה-IT, יכולים לשמש את החטיבה מול ההנהלה, העמיתים והעובדים בארגון, וכמובן להיות שימושיים בהצגה של פעילות החטיבה מחוץ לארגון, בכנסים ובימי עיון.

הדשא של השכן

אחד הדברים החשובים ביותר למנהלים הוא לדעת כיצד פועלים המתחרים. לשם כך, כדאי להיפגש עם מנהלי מערכות של ארגונים

האדם שמאחורי המכונה

אכן היסוד לקידום מערך ה-IT אינה נעוצה בטכנולוגיה, אלא דווקא בגורם האנושי. על אף שבעידן המידע עומדים לרשותנו כלי תקשורת



רבים, החל מדואר אלקטרוני וכלה במסרונים, אין תחליף לקשר הבין-אישי. על כן חשוב להשקיע זמן ניכר משעות העבודה לפגישות וקיום דיאלוגים עם גורמים שונים בארגון - המנהלים, העמיתים והמנהלים של העמיתים.

על מנת שאותן פגישות תהיינה מוצלחות ותקדמנה את מטרות גוף ה-IT, חשוב ללמוד את סגנונות התקשורת של אנשי ההנהלה (שורה תחתונה / רגשנית / הרחבה בפרטים וכדומה) ולתקשר איתם "בשפתם". מחקרים פסיכולוגיים רבים מצאו, שדמיון מוביל לחיבה ולהערכה, ולכן מנהל אשר נחשף למסרים שנאמרים באופן שתואם לאופיו ייטה יותר להפנימם ולהסכים איתם.

אסטרטגיה היא לא מילה גסה

מובן שדיאלוגים בלבד לא יוכלו להוות בסיס לשכנוע. כפי שמערכות המידע נבנות על סמך בדיקה מעמיקה וחשיבה תחילה, כך צריך לפעול גם ברמה השיווקית. על גוף מערכות המידע לבנות אסטרטגיה שיווקית מבוססת ומקפדת, על בסיס מודל SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).

חשוב לזכור, שבסופו של דבר מערכות המידע נועדו לשמש ולשרת משתמשי קצה. גם אם אין להם הבנה טכנולוגית מעמיקה, וגם אם הם לא תמיד צודקים - הם למעשה הלקוחות. ככאלה, מידת שביעות הרצון שלהם ואופן השימוש שלהם במערכת הם שנותנים את ההצדקה לקיומו של מערך ה-IT.

* זיו מנדל, מנכ"ל משותף בג'ון ברייס מכללת היי-טק ובמטריקס גלובל



האם הסנדלר הולך יחף?

המטרה במיקוד הארגון בתהליכים היא לתכנן, ליישם ולממש פעילויות לשיפור בארגון, המבוססות על הבנה יסודית של החוזקות וחולשות הנוכחיות של תהליכי הארגון

לבוא מדיסיפלינות שונות: טכנולוגיות, כספים/חשבות, שירות, פיתוח ועוד. במה נבחר?

כדי שהמאמץ יושקע בכיוון הנכון, דבר ראשון נדרש לזהות את צורכי ויעדי הארגון ולתעדף אותם בצורה אובייקטיבית. קיימות שיטות רבות לתעדוף. חשוב מאוד שהתעדוף יהיה על פי יעדי הארגון וישתף את בעלי העניין הרלוונטיים. לפני שמתחילים, יש לקבל את ברכת הדרך מהנהלה הבכירה. כידוע לכולנו, פעילויות שיפור חייבות להיות "מיושרות" עם הדרך שבה הנהלת הארגון מנהיגה אותו. לאחר שהדרך והמטרה ברורות, נדרש לערוך מבדקים סדרתיים כדי להיות כל הזמן עם היד על הדופק: לזהות חוזקות ולשמר אותן, וכן לזהות חולשות ולמנף אותן לפעולות שיפור; כתוצאה מהמבדקים מזהות הזדמנויות נוספות לשיפור; שוב יש לתעדף אותן בהתאם לצורכי ומטרות הארגון, וחוזר חלילה. לא נתבלבל עם עניין ה"חוזר חלילה"; כל שנה היעדים והמטרות משתנים במקצת ומקבלים דגשים שונים. לכן נדרש לרענן את רשימת הצרכים והיעדים לפחות אחת לשנה. גם המבדקים הסדרתיים מקבלים דגשים שונים מדי שנה ובהתאם לכך - גם פעולות השיפור.

תכנון ויישום פעולות השיפור - פעולות השיפור מתוכננות ומיושמות. כלומר - נדרש להכין תוכנית שנתית; כל תוכנית שיפור - נדרש להגדירה כפרויקט התחום בזמן, בתקציב, ביעדים מוגדרים, עם צוות ייעודי, המחויב לתוכנית ומקבל את ברכת הדרך מהנהלים, המוודאים שאכן פעילות השיפור מסונכרנת עם צורכי ויעדי הארגון. במקרים מסוימים, לפני מעבר להטמעה רחבה ייתכנו יבוצע פיילוט על פרויקט או שניים. הפיילוט מאפשר לנסות את התהליך החדש בשטח, להפיק לקחים ולשלב את השיעורים הנלמדים בתכנון פעולות השיפור בטרם תחל ההטמעה הרחבה.

הטמעת השיפור בארגון, כולל עדכון השיפור כתוצאה משיעורים הנלמדים במהלך ההטמעה - כתוצאה מפעילות השיפור נדרש

לייצר פעולות ומנגנונים כדי שיבטיחו שהשיפור ימשיך להיות מיושם גם אחרי שצוות השיפור יסיים את תפקידו. הבטחת המשכיות השיפור היא אתגרית אף יותר מיישום השיפור עצמו. זאת, כיוון שבתקופת מסוימת, צוות או מוביל נושא ממוקדים בפעולת השיפור ודואגים לכך שהשיפור ייושם. האתגר הוא שהשיפור יהיה בר קיימא ולא "שגר ושכח". אחת הדרכים לעשות זאת היא באמצעות שדרוג נוהלי העבודה הקיימים, כך שיכללו גם את התהליך המפור.

נאה דורש, נאה מקיים! פעילות השיפור השנתית צריכה להיות מתוכננת בדיוק כמו כל פעילות אחרת. יוזמות השיפור שייכנסו ל"פורטפוליו השיפורים" יעמדו למבחן על סמך תרומתם והתאמתם לרשימת הצרכים והמטרות של הארגון. פעילות השיפור תנוהל כפרויקט לכל דבר, ותכלול יעדים ומטרות, תכולה, תקציב וכדומה.

*** אורנה קמיני, OK יועצים לניהול - הטמעת תהליכים יעילים וזריזים בארגונים**

מנהלי איכות, מהנדסי תעשייה וניהול, מנהלי ארגון ושיטות אמורים ליצור תהליכים מטביים, ליזום שיפורים ולוודא שהארגון פועל לפי התהליכים שנקבעו. בהתאם לצורך, הם אמורים להמליץ על תוכנית מתקנת. התוכנית המתקנת יכולה להיות מקומית ברמת פרויקט או צוות, או ברמה יותר רחבה באמצעות מיסוד תהליך חדש.

האם אותם מנהלי איכות/מהנדסי תעשייה וניהול וכדומה מתנהלים בעצמם בהתאם לאותם כללים וחוקים שאותם הם מחילים על שאר האנשים בארגון? כלומר האם הם מכינים תוכנית שנתית לניהול האיכות ושיפור התהליכים? האם הם עובדים על פי יעדים, על פי תקציבים נתונים? האם הם משקיעים את המאמצים בעיקר ולא בטפלי? האם תוכניות השיפור "מיושרות" על פי אותה תוכנית שנתית, או שהם נסחפים בעקבות הזדמנויות הנקרות בדרכם? האם סדר העדיפות של השקעת המאמצים נעשה לפי ROI? לפי מה שחשוב באמת? בקיצור - האם הסנדלר הולך יחף?

מיקוד הארגון בתהליכים, הוא אחד מהנושאים שבהם מטפל מודל ה-CMMI. מודל ה-CMMI נועד לניהול ושיפור תהליכי פיתוח, ניהול פרויקטים ושירות. מצאתי שנושא מיקוד הארגון בתהליכים מתאים לכל סוגי הארגונים באשר הם. מאמר זה מביא את גישת המודל לטיפול

בנושא תכנון שיטתי של תהליכי השיפור בארגון. היתרון בפעולה על פי המודל הוא בכך, שהתהליך המוצע נסקר ובוצע במאות ארגונים ברחבי העולם. בעקבות היישום באותם ארגונים התקבל משוב, שגרם למודל להשתכלל ולהשתפר. לכן, המלצתי האישית היא להתבסס על המודל תוך כדי התאמתו ו"תפירתו" מקומית בהתאם לנדרש. חבל להשקיע מאמצים בלהמציא את הגלגל.

למה נועד תהליך Organization Process Focus, או מיקוד הארגון בתהליכים?

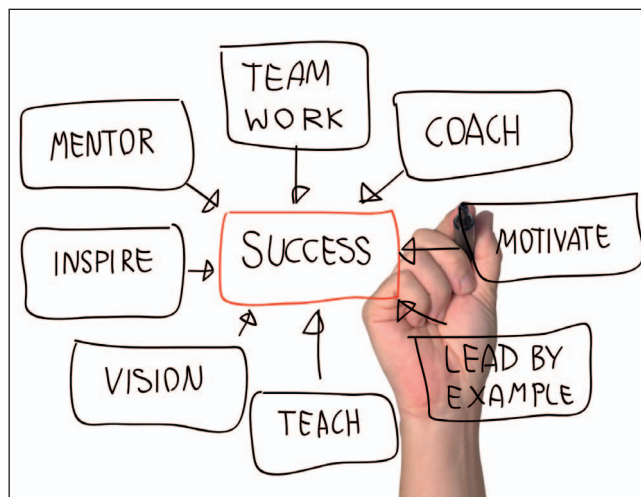
מטרת התהליך היא לתכנן, ליישם ולממש פעילויות שיפור בארגון המבוססות על הבנה יסודית

של החוזקות וחולשות הנוכחיות של תהליכי הארגון. באומדנו תהליכי הארגון - הכוונה לכל התהליכים בארגון. לדוגמה: תהליכי מכירות, רכש, משאבי אנוש ועוד.

הכנת תוכנית השיפור

הכנת תוכנית השיפור מורכבת משלושה צעדים: 1. זיהוי הזדמנויות לשיפור, 2. תכנון ויישום פעולות השיפור, 3. הטמעת השיפור בארגון, כולל עדכון השיפור כתוצאה משיעורים הנלמדים במהלך ההטמעה.

זיהוי הזדמנויות לשיפור - "מועמדים" לשיפור מגיעים ממקורות מגוונים: תחקירים והפקת לקחים מפרויקטים שבוצעו, מדידות שנעשות על איכות התהליכים ו/או איכות המוצר ו/או איכות השירות, ממצאים ממבדקים פנימיים או חיצוניים, משוב שהתקבל מלקוחות, תוצאות בנצ'מרק יחסית לתהליכים של ארגונים דומים או מתחרים, וכן יוזמות שיפור שמגיעות ממנהלים בארגון. הנושאים הדורשים שיפור יכולים





עמוד ענן תקשורתי

ניהול קמפיין הבחירות לפריימריז היה תחת צל הלחימה בדרום • בבחירות הקרובות לכנסת, הרבה יותר מבעבר, הרשתות החברתיות הופכות לזירה חשובה לפעילות פוליטית מפלגתית • בעוד שבעבר נשלטה התודעה הציבורית בעיקר על ידי גופי המדיה המסורתיים, בתקופה האחרונה ניהלו מועמדי הפריימריז השונים את הקמפיין האישי שלהם באמצעות העברת מסרים יומיים בעמוד הפייסבוק

קמפיין הבחירות של המפלגות השונות. היעדרותם של אלה גרמה להפחתה נוספת בעוצמת עבודת הקמפיין המסורתית. יו"ר העבודה יחימוביץ' אימצה עובדה זו באופן עקיף גם לטובת הקמפיין שלה, באומרה: "אנחנו מודעים לזה שאנשינו עושים מילואים באופן מאוד אינטנסיבי גם בשגרה, מכבדים ומפרגנים. אין ספק שהפעם מדובר בגיוס יוצא דופן, מקרב תפקידי המפתח שלנו, אבל אנחנו יודעים שהם נקראו לעשות את המשימה החשובה שעומדת כרגע על הפרק. נחכה לשובם בשלום, כפי שאנו מחכים להשבת השקט בעורף ולשובם של כל יתר אנשי המילואים". לעומת המפלגות הגדולות שאכן הורידו פרופיל פוליטי בימי הלחימה, ח"כ **מיכאל בן ארי** דווקא השיק את קמפיין

הבחירות שלו, בפרסום ממוקד על אוטובוסים, עליהם נכתב: "כולם מדברים, בן ארי עושה. מצטרפים להצלחה".

הפוליטיקאים שולטים במדיה

לפי מחקר שביצעה חברת יפעת SOCIAL, אשר בדק שורה של מרואיינים, עלה שהפוליטיקאים ללא ספק שולטים במדיה. הפוליטיקאי שזכה לדקות השידור הרבות ביותר בטלוויזיה וברדיו במהלך המבצע היה יו"ר מפלגת קדימה, **שאול מופז**. לפי המחקר, הרמטכ"ל לשעבר בילה

בחמשת הימים הראשונים למבצע 159 דקות מזמנו כמרואיין בטלוויזיה וברדיו והופיע ב-35 אייטמים שונים. במקום השני נמצא **אלי ישי**, שר הפנים מטעם ש"ס וסגן ראש הממשלה. אחריו עם 153 דקות שידור ו-37 אייטמים שונים, ח"כ **אופיר אקוניס** מהליכוד. במקום הרביעי יו"ר מפלגת העבודה, שלי יחימוביץ', עם 115 דקות שידור ו-33 אייטמים, שהביעה תמיכה בלתי מסויגת במבצע והצטרפה בעמדה זו למרבית הפוליטיקאים המכהנים. הבא בתור היה השר **ישראל כץ**, המתגורר במושב כפר אחים הנמצא בטווח הרקטות, ובילה 111 דקות שידור ו-30 אייטמים באולפן; חבר הכנסת מקדימה **נחמן שי**, שנהג להרגיע אותנו במלחמת המפרץ בתור דובר צה"ל הגיע למקום השביעי, מיד אחרי דובר צה"ל הנוכחי, **יואב מרדכי** (שהוא האורח היחיד שאינו פוליטיקאי אשר הצליח להתברג לעשירייה הראשונה); שר החינוך, **גדעון סער**, במקום השמיני, בעוד שר החוק, **אביגדור ליברמן** במקום ה-11 בלבד עם 90 דקות שידור ו-29 אייטמים.

עמיר פרץ - המרוויח העיקרי

לעומתם, המרוויח הגדול ביותר של הלחימה, למרות מספר הופעות קטן יותר, היה **עמיר פרץ**, ששיקם מחדש את תדמיתו שנשחקה בתקופת

מהלך אירועי הלחימה במבצע "עמוד ענן" הכריזו המפלגות השונות על השהיית קמפיין הבחירות הפוליטי שלהן. בפועל, המבצע שינה מעט את אופייה של מערכת הבחירות, שלכאורה אמורה הייתה להיכנס לקיפאון זמני והעביר אותה לזירת התקשורת שריתקה את כולנו ועדכנה אותנו בנעשה בדרום.

יהיו שיאמרו כי המבצע פגע קשות באסטרטגיית הקמפיין של כמה מפלגות, כשהבולטות בהן היו העבודה ויש עתיד, אשר בנו על קמפיין אזרחי-חברתי, ומצאו עצמן עסוקות בסדר יום שהפך לביטחוני. הן היו צריכות להתאים את עצמן אליו באמצעי המדיה המסורתיים והחדשים חודשיים לפני הבחירות הכלליות. היו מי שהגדירו את התופעה הזו "קמפיין

ללא קמפיין": מפלגות מימין ומשמאל מיהרו אמנם להודיע שהן מבטלות אירועי בחירות שתוכננו להתקיים בימים הקרובים, נוכח האירועים בדרום, אך נוכחנו לדאות כיצד ראשי המפלגות עצמם לא החמיצו הזדמנויות לסייר בדרום הארץ ולהינות מתשומת הלב התקשורתית המוקדשת להם, גם אם היה פן חיובי ותומך במהלך זה. מועמדי הפריימריז של העבודה והליכוד נאלצו לגנוז את רוב הקמפיין הפרסומי-פוליטי שלהם. מכנסים גדולים עברו רובם לחוגי בית קטנים, מקמפיינים ראוותיים החלו להעביר "מסרים מושחזים"

במוקדי שיווק ותקשורת אחרים, כמו משלוח מסרונים (SMS) ומסרים קוליים (IVR), לצד פרסומי הודעות שוטפות בפייסבוק. **שלי יחימוביץ'**, יו"ר העבודה פנתה למועמדיה בבקשה: "עכשיו, כאשר מתנהלת מערכה, עלינו לנהוג ברגישות ובאופק. אנחנו מבקשים מכם כי בימים הקרובים, לאור המצב, תדחו את הכינוסים היוזמים על ידכם הקשורים לפריימריז". יו"ר קדימה וראש האופוזיציה, **שאול מופז**, הורה להקפיא את קמפיין הבחירות של המפלגה עד להודעה חדשה. תנועת קדימה הודיעה כי היא מתגייסת למען תושבי הדרום ופתחה ביוזמת "משפחות מארחות משפחות". הקמפיין אולי הואט מעט בשיטות העבודה המסורתיות, ואכן, הן בליכוד והן בעבודה רוב הכינוסים הפוליטיים בוטלו או נדחו. אך למרות בקשה זו, הקמפיין צבר תאוצה ועבר למסגרות אחרות כמו התקשורת, שם אפשר שטף ה"ברברת" לחלק מחברי הכנסת והמועמדים החדשים להעביר את חוגי הבית שלהם - אל תוך המסך שלנו.

מסגרת פעילה לא פחות הייתה רשת האינטרנט והרשתות החברתיות. בימים המעטים שעמדו לרשותם מאז סיום המבצע ועד למועד הפריימריז, נאלצו המועמדים לשקול היטב אילו מסרים ובאילו דרכים ניתן להעבירם כדי להשיג את האפקט המרבי מול בוחריהם- חברי המפלגה. בפן הארגוני, נוצר מצב שבו גויס למילואים חלק לא קטן מאנשי



והרשתות החברתיות באינטרנט חלחלה לתודעה של הפוליטיקאים כחלק מתוצאות מחאת קיץ 2011, ניכר היה כי בתקופה זו, רוב המועמדים וכל המפלגות משקיעים מאמצים חסרי תקדים בניהול חזיתות שונות ברשתות אלה, בתקווה להניע את השיח הציבורי- פוליטי לטובתם בתקופת הפריימריז פנימה ובהיערכות לבחירות הכלליות החוצה.

עולה אפוא, כי בימי הלחימה בדרום הוציאה הפוליטיקה אנשים שלא התראיינו בעבר לאולפני הטלוויזיה ולערוצי התקשורת והאינטרנט. הפוליטיקאים הבכירים מאוד היו המבוקשים ביותר, אך לצידם היו מבוקשים גם אנשי צבא בכירים לשעבר ורמטכ"לים לשעבר. אין ספק כי בבחירות הקרובות לכנסת, הרבה יותר מבעבר, הרשתות החברתיות הופכות לזירה חשובה לפעילות פוליטית מפלגתית. בעוד שבעבר נשלטה התודעה הציבורית בעיקר על ידי גופי המדיה המסורתיים, ובהם העיתונים וערוצי הטלוויזיה, בתקופה האחרונה, ובעיקר בימי הלחימה, ראינו כיצד מנהלים מועמדי הפריימריז השונים את הקמפיין האישי שלהם באמצעות העברת מסרים יומיים בעמוד הפייסבוק. בקמפיינים לבחירות 2013 צפויות הרשתות החברתיות להצטרף אל הגופים המסורתיים ככלי חזק מאין כמותו לעיצוב דעת הקהל.

* ד"ר איתן לסרי משמש כמרצה באוניברסיטת בר אילן ומנכ"ל אתגר פתרונות אסטרטגיים ויזמות, שימש בעבר בתפקידים בכירים בממשלה.

www.etgarel.com

שירותו כשר ביטחון בעודו בפוליטיקה. הוא הוכיח כי מה שחשוב מבחינת השפעת החשיפה הוא לא רק מספר דקות השידור שבהם אתה מופיע, אלא גם כמה מדברים עליך. הקרדיט שנתנו לו בתקשורת המסורתית ובעיקר ברשתות החברתיות עם כמות אוהדים חוצה מפלגות אדירה בפייסבוק על פרויקט כיפת ברזל, שיחקה לטובתו בזמן קמפיין רדום לכאורה והוא נהג בחוכמה שהתראיין באופן מדוד.

מי שנעלם מהתקשורת באופן יוצא דופן הוא ראש הממשלה בנימין נתניהו שבעת המבצע, כמעט ולא הפציע על מסכנו. נתניהו היה יכול לנצל את המבצע הרבה יותר מהבחינה התקשורתית למען הקמפיין שלו עצמו ובכל זאת הוא מיעט לשחרר הצהרות והסתפק בהודעות שוטפות לעמוד הפייסבוק שלו ולתקשורת המסורתית בעיקר בסיום המבצע.

נוכח המציאות התקשורתית שמלווה את האירועים באופן רציף, בין אם בצדק ובין אם לאו, עושה רושם שכולם מרוויחים. כמעט כל פוליטיקאי, בין אם הוא "חברתי" ובין אם הוא "מדיני-ביטחוני", התבקש לפחות פעם אחת לעלות לשידור ברדיו, להגיב לידיעה באינטרנט או למלא את אולפני הטלוויזיה הגדושים. לחלק מהם, לא תמיד הייתה תרומה משמעותית בדיון. הפריימריז, כך מסתמן, עברו ב"עמוד ענן" - היישר אל תוך האולפן, אל אתרי האקטואליה באינטרנט ואל הרשתות החברתיות.

אין ספק כי התמורה החדה בכוחם של אתרי האקטואליה, החדשות



**בחר פורום נבחר
וקבל תיק שתבחר!**
הצטרפו לאחד מפורומי הידע וקבלו
תיק מקצועי מדליק
מתנה איכותית מבית Crumpler

להצטרפות לפורומים לרישום
ופרטים 03-7330773

מחפש/ת מומחים???

פורמי הידע של המקצוענים

מפגשים, הרצאות, דיונים

Networking-1

הצטרפות שנתית לחברות בפורום מקנה:

- השתתפות ב-6 מפגשים במהלך שנת החברות
- 3 סיורים מקצועיים ואירוח בחברות מובילות במשק
- מנוי שנתי לעיתון InformationWorld המוביל
- את חדשות קהילת ה-IT בישראל
- השתתפות בועידות וכנסים אנשים ומחשבים
- היכרות עם קהילות ידע מקצוענים בתחום
- השתתפות במפגשי פורומים שונים.

למידע נוסף

סרוק אותי! <http://events.co.il/forums>

להצטרפות לפורומים: 03-7330772 lirazh@pc.co.il



האם ניתן לשתול לנו מחשבות מבלי שנרצה?

התשובה הפשוטה ביותר לשאלה האם ניתן לשתול לנו מחשבות הזו היא: כן - בין אם נרצה ובין אם לא נרצה ♦ לרצון שלנו אין כמעט כוח והשפעה בנושא הזה

ג. יצירתי גם השתמעות שאפשר להסיקה מהמילה "אנסה", וההשתמעות היא: שאולי לא אצליח, הסיבה - "היריעה קצרה", ולכל מי שהכותרת ופתיח המאמר יצרו אצלו סקרנות, חשק ועניין לקרוא את המאמר, כבר יש בראש רעיון שיש עוד הרבה מה לקרוא ולהעמיק בנושא, דבר שתורם לסקרנות להמשיך ולקרוא את הכתבה הזאת ואולי גם את הכתבות הבאות בנושא. מי עוסקים בהשתלת מחשבות? האמת היא, שבעודנו לא ערים לכך, כולנו עוסקים יום יום בהשתלת מחשבות. מובן שיש סוגים שונים של מחשבות שאנו שותלים ומעטים הם (באופן יחסי) הם האנשים שעוסקים בהשתלת מחשבות בצורה מכוונת.

פרסומאים עוסקים בזה בצורה מכוונת, אנשי השפעה, אנשי תקשורת, כותבי הנאומים של הפוליטיקאים ואפילו ברק אובמה בעצמו עושה את זה. השאלה החשובה היא - אם זה נעשה במכוון, האם זה גם נעשה בזדון? הייתי אומר שיש כאלו שישתמשו בטכניקות של השתלת מחשבות בצורה שלילית, להשגת רווח אישי על חשבון אחרים וכו', בדיוק כמו שיש אנשים שישתמשו ברכב כדי לבצע עבירות ויש אנשים שישתמשו ברכב כדי לנוע ממקום למקום.

מובן שמי שבקי בסודות של הטקטיקות השונות יודע, שאם הוא ישתמש בטקטיקות הללו בצורה מניפולטיבית שלילית, הוא מסתכן מאוד בכמה וכמה מלכודות - כאשר העיקרית שבהן היא הסכנה לפתח פרנויה. כי מי שמסקר כל הזמן בטוח שכולם משקרים לו, ומי שגונב דואג כל הזמן שלא יגנבו ממנו!

האם ניתן להתגונן מהשתלת מחשבות? באופן עקרוני, ניתן, כאמור, לבחון כל משפט ומילה שנאמרים לנו - אבל בעיקרון, אין טעם להתעסק בזה, אלא בסיטואציות ספציפיות שבהן אנו פוגשים אדם שאנו מרגישים שכדאי לנו לבחון אותו בשבע עיניים. אבל חוץ ממקרים כאלו ודומיהם, מכיוון שאנו מופגזים כל הזמן במסרים מהסביבה (למעלה מכ- 400 ניסיונות ביום לשכנע אותנו במשהו), אם נהיה עוסקים בלחפש את זה כל הזמן, כבר לא יישאר לנו זמן לעשות דברים אחרים...

ולכן, כאשר אנו מכירים את הטכניקות והטקטיקות להשתלת מחשבות, אנו יכולים לזהותן יותר בקלות כאשר מישהו ישתמש בהן כנגדנו - אבל אין טעם להתאמץ יותר מדי ולחפש את זה כל הזמן מסביב, כי מי שמחפש מוצא, ואחר כך לא בהכרח ישן בלילות (תשאלו את כל הוגי תיאוריות הקונספירציה שהפכו את זה למקצוע...)

דוגמה נוספת להשתלת מחשבות: טקטיקת ה"עוד... כמו..."

נניח שאני רוצה לשתול לך, הקורא, מחשבה, שלמוצר שלי יש תכונות מסוימות - ואני רוצה שתיקח את זה כמובן מאליי, מבלי שתתנגד למחשבה הזאת. נאמר שהמוצר שלי הוא מוצר ABC להברקת רכב, והתכונות שהייתי רוצה לשתול לך על המוצר שלי הן: פשוט לשימוש ואיכותי מאוד. כל מה שעלי לעשות הוא לבנות משפט במבנה של: האם אתה מכיר עוד מוצר להברקת רכבים איכותי ופשוט כל כך לשימוש כמו מוצר ABC שלנו?

אין זה משנה אם התשובה תהיה "כן" או "לא", בעצם המענה - מתקבל כמובן מאליי שהמוצר ABC להברקת רכבים הוא איכותי ופשוט לשימוש... ובזה הרגע שתלתי מחשבה. אם אציין את זה עוד כמה פעמים במהלך השיחה שלנו, בדרכים שונות, בגלל עיקרון החזרתיות - המחשבה הזו תיטמע כל כך עמוק בתודעתך - שמחר אם תחשוב על המוצר הזה, אתה תדע שהוא איכותי ותדע שהוא פשוט לשימוש.

זו אחת הדוגמאות הפשוטות להשתלת מחשבות. ועכשיו כל שנותר לך הוא לחבר תועלות למוצר שלך ולהבנות את זה במבנה של "עוד... כמו..."

*** מיקי ברקל הוא מאמן NLP בכיר ומורה מוסמך לתחום, מנכ"ל חברת NLP לעסקים ומייסד בית הספר "NLP לשם שינוי - הצלחה במחשבה תחילה"**

בסרט "התחלה" אומר ליאונרדו די-קפריו: "אי אפשר לשתול רעיון למישהו שלא באמת רוצה שישתלו לו רעיון". כולנו, כצופים בסרט, לוקחים את זה כאמת ובאותה השניה, די-קפריו בעצם משתיל לנו מחשבה בראש. אחר כך הם ישתמשו בה בהמשך הסרט כדי לפתח את הסרט, שכולו יושב על אותה המחשבה. אבל עדיין, כולנו יצאנו עם מחשבה חדשה בראש: "אי אפשר לשתול רעיון למישהו שלא באמת רוצה שישתלו לו רעיון".

בסדראות ההשפעה שאני מעביר שואלים אותי לא פעם: "האם באמת אפשר להשפיע על מישהו כנגד הרצון שלו?" ואני בדרך כלל עונה: "איזה רצון בדיוק?" מעטים האנשים שיודעים מה בדיוק הם רוצים והם סגורים על הרצון שלהם בצורה הרמטית. קרול דוויק, פסיכולוגית קוגניטיבית מאוניברסיטת סטנפורד, גילתה במחקר מרתק שערכה בנושא תבניות חשיבה, שיש תבניות חשיבה סגורות ומקובעות ותבניות חשיבה פתוחות. ככל שהאדם יותר מקובע במחשבתו, כך יותר קשה להשפיע עליו. במילים אחרות, ככל שהאדם בטוח לחלוטין שהוא צודק, קשה יותר להשפיע עליו (ולכן אנשים פנאטים קשים יותר להשפעה בכיוון המנוגד לאמונותיהם), אבל כל עוד אתה לא פנאט - "איזה רצון בדיוק?" לכן, התשובה הפשוטה ביותר לשאלה האם ניתן לשתול לנו מחשבות הזו היא: כן - בין אם נרצה ובין אם לא נרצה. לרצון שלנו אין כמעט כוח והשפעה בנושא הזה.

מובן, שאם נהיה עוסקים בבחינה מתמדת של כל מילה שאומרים לנו, כל מבנה של משפט, כל פרסומת ותמונה שאנו רואים - נוכל להתחיל לזהות את כל הניסיונות לשתול לנו מחשבות, אבל אז כל משאבי ההכרה שלנו יהיו מופנים אל עבר אותם הגורמים - ומישהו שער לכך, כמו קוסם טוב, יוכל לכוון את תשומת לבנו לדבר אחד, ובמקביל לשתול לנו מחשבה מכיוון אחר. מעבר לשאלה בכותרת, בעודי כותב, עלו לי עוד כמה שאלות מעניינות כגון:

איזה סוג של מחשבות ניתן לשתול? והאם ניתן להתגונן בפניהן? ואיך ניתן לשתול מחשבות בכלל? מי עוסקים בהשתלת מחשבות? והאם לכל מי ששותל מחשבות יש כוונות זדוניות? האם זו שטיפת מוח? בכתבה הזו, אני אנסה לענות על השאלות הללו בקצרה, שכן היריעה קצרה מכדי להכיל את כל התשובות המלאות והמורכבות. רק שימו לב לדבר אחד פשוט.

דוגמה להשתלת מחשבות פשוטה

במשפט האחרון, שתלתי כמה מחשבות:

א. יש תשובות מלאות ומורכבות - האמת היא, שזה לא מחייב שיש באמת 'תשובות מלאות ומורכבות', אבל ברגע שכתבתי עליהן (בדיבור עקיף) ולא הצגתי טענה ישירה, כגון: "יש תשובות מלאות ומורכבות". יצירתי דבר הנקרא 'קדם-הנחות' ואילצתי אתכם, הקוראים, להניח שיש תשובות מלאות ומורכבות - למרות שזה לא בהכרח נכון. וזו דוגמה פשוטה להשתלת מחשבה, בצורה סמויה מבלי שאנשים יתנגדו אליה. דבר נוסף שתרגם להשתלת המחשבה הזאת הוא רמת הסבירות הגבוהה שלה - היא לא עובדה מוחלטת - אך ברגע שיש לה רמת סבירות גבוהה, היא נתפסת לא פעם כעובדה מוחלטת.

ב. אין הרבה מקום לכתוב (למרות שזו האמת, המאמר מוגבל על ידי העורך לכ- 500 מילים בערך). עם זאת, בינינו, אפשר גם לכתוב הרבה יותר מ- 500 מילים... אבל ברגע שכותבים באופן שבו כתבתי, אנשים לוקחים את מה שאמרתי כאמת ולא מתווכחים או מתנגדים לכך - ולכן, זו עוד דוגמה של השתלת מחשבות באמצעות שימוש בקדם-הנחות.

JavaIsrael

אנשים ומוחשבים

18.2.13

SHERATON TEL-AVIV

JVM

GROOVY

CLOJURE

SCALA

GRAILS

JRUBY

GOT JAVA?
CFP IS OPEN

JAVAISREAL.COM



הדפס יותר. שלם פחות. זה חשבון פשוט.



הדפסו עד פי 2 דפים באותו המחיר*

הדפס עוד ממה שחשוב באמת.
והכל באיכות המעולה של HP.

HP Ink Advantage

הדור הבא בהדפסה חסכונית.

hp.com/il/printmoreforless

©2012 Hewlett-Packard Development Company, L.P. *בהשוואה להדפסה עם מחסניות דיו אחרות של HP DeskJet. מבוסס על השוואה של תפוקת הדפים עם ראש הדיו המקורי HP 122XL לעומת HP 655, על פי פרסומי HP, ועל המחירים המומלצים לצרכן. המחירים בפועל עשויים להשתנות. התפוקה בפועל עשויה להשתנות בהתאם למדיפת שבשימוש, לתמונות המודפסות ולגורמים נוספים. ראה hp.com/go/learnabouthsupplies לקבלת מידע נוסף. התוצאות יהיו שונות עם ראשי דיו אחרים.