



# למרות המצב: מנכ"ל לי-ה-IT | מגלים אופטימיות זהירה לקראת 2013

מנהלי חברות גדולות בשוק העריכו ש-2013 תתאפיין בהמשך הצמיחה בשוק וכי שלושה תחומים יוסיפו להיות דומיננטיים גם במהלכה: יצירת חוויית לקוח אפקטיבית ומבודלת וההשפעות של עולמות הסייבר וה-BI. במבט לאחור, הם אומרים, ב-2012 לא התרחש דבר משמעותי מעבר למה שנצפה

## יוסי הטוני ויהודה קונפורטס

הספקים להשקיע הרבה יותר, במיוחד בשנה בה הלקוחות מתמודדים עם קיצוץ תקציב, שינויים רציפים ואי ודאות, ולפתוח בפני הלקוחות אופני התקשרות גמישים ומגוונים. בשנה החולפת, עשרה לקוחות של מטריקס זכו במקומות הראשונים בתחרויות ה-WebiAwards, ה-IT Awards וה-MOBIAwards של אנשים ומחשבים.

להערכתה, שלושה עולמות תוכן השפיעו על השוק בצורה משמעותית ב-2012 וימשיכו, ככל הנראה, להשפיע עליו גם ב-2013: "אחד התחומים הללו הוא יצירת חוויית לקוח אפקטיבית ומבודלת באמצעות פרויקטים דיגיטליים חוצי ארגון, מבוססי אינטרנט, סלולר, טאבלט, ניהול קשרי לקוחות, מדיה חברתית, השילוב ביניהם והשילוב ביניהם למערכות הארגון. מטריקס רואה את עצמה כספקית שמציעה ללקוחות גשר בין עולם ה-IT לעולם העסקי."

התחום השני, לדבריה, הוא "עולם הסייבר, שהוכיח השנה שארגונים נדרשים להיערכות שונה מעולם אבטחת המידע הקלאסי ושנדרשת בתחום פעילות פרו-אקטיבית. על רקע זה, הקמנו מרכז התמחות סייבר שנשען על ידע וניסיון רב שצברנו בשוק הביטחוני והמודיעיני ורכשנו את ZBSecure. גם ה-BI ימשיך להשפיע ב-2013 על השוק", הוסיפה. "בעידן ה-Big Data, ה-BI מציב אתגרים חדשים לארגונים. אני מאמינה שגם בשנה הנכנסת הטיפול והשימוש היעיל במידע יהיה נדבך מרכזי בפעילות הארגונים."

היא סיכמה באומרה, כי "אי הוודאות הכלכלית ב-2013 תציב בפני השוק כולו אתגרים רבים. לכן, לקוחות יעדיפו להתקשר עם ספקיות שירותים גדולות ויציבות, בעלות דירוג גבוה, שתוכלנה לספק להם מודלים עסקיים כלכליים וא'גיליים".

### "הצמיחה תימשך גם ב-2013"

**שי אוזון**, מנכ"ל קבוצת One1, ציין ש-"שוק ה-IT בישראל הולך ומשתכלל משנה לשנה. הלקוחות מבקשים מאיתנו, הספקים, ערך מוסף עבור כל שירות שאנחנו מספקים. המדידה היא לפי תפוקות וישרוד מי שיידע להעניק ללקוח יתרון תחרותי וגמישות מרבית בעסקיו".

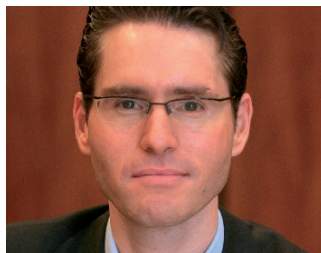


שי אוזון

לדבריו, "מגמת הצמיחה שחווינו ב-2012 תמשיך גם ב-2013. הדרך להגדיל נתח שוק ולייצר נאמנות לקוח תהיה בלספק לו ידע ארגוני. כשהלקוח קונה שירות הוא לא קונה ידע ספציפי של אדם בודד אלא

למרות המצב הכלכלי וההערכות ש-2013 הולכת להיות שנה קשה, המנכ"לים של האינטגרטוריות המקומיות מביעים בראיונות לאנשים ומחשבים אופטימיות זהירה.

**בן פסטרוק**, מנכ"ל קבוצת אמן, אמר ש"ימי סוף השנה ידועים בשוק כימים של 'ריצה' לקראת סגירה מהירה של עסקות ותהליכים עסקיים אחרים. למרות זאת, יש דרכי התמודדות שארגונים רבים לא מיישמים. 2012 התאפיינה באי ודאות גדולה, מה שיצר חשש בקרב חלק מהארגונים שהמתינו בהקצאת תקציבים. במבט לאחור על



בן פסטרוק

השנה נראה שלא התרחש דבר משמעותי מעבר למה שנצפה. לכן השתחררו תקציבים ונסגרו עסקות בהיקף גדול מכפי שהיה צפוי. ייתכן שקבוצת אמן חווה זאת בגלל הגידול במערך העסקים והרכישות שביצענו ב-2012.

"המפתח ליתרון תחרותי בכלל ובסגירות של סוף השנה

בפרט הוא עבודה מתודולוגית, מסודרת ורציפה, אך לא פחות חשוב מכך הקפדה על הגמישות התפעולית והמחשבתית שארגון גדול יכול לאמץ כחלק מדרך חיים", הוסיף.

פסטרוק ציין, כי "היערכות מראש בכל הרבעונים, ובפרט ברבעון השלישי, הופכת את הרבעון האחרון של השנה לתקופה שבה חלה הבשלה טבעית של עסקות ותהליכים. מרבעון לרבעון הופכים תהליכי העבודה אצלנו למסודרים יותר בהיבטים רבים, תוך שמירה על גמישות להתאמת הפתרון ללקוח".

### "הדגש - הבאת ערך ללקוחות בעולמות התוכן"

**גילי רון**, סמנכ"לית השיווק ושיתופי הפעולה של מטריקס, אמרה ש"בשנה החולפת וגם בשנה שמתחילה לה עכשיו, הדגש היה ויהיה על הבאת ערך ללקוחות בעולמות התוכן הטכנולוגיים והעסקיים גם יחד. הכוונה היא לערך מוסף בעל נראות, שיתרום להתייעלות אצל הלקוח או לחידוד היתרון התחרותי שלו. השאיפה הזאת מחייבת את



גילי רון