

ה-IT | רץ מהר

משה חורב, אורקל: "הייתה תחושה שעולם ה-IT מתייצב, אבל קרה ההיפך - הוא רץ מהר יותר" ♦ "הירידה בתקציבי ה-IT של הארגונים עשויה להוביל דווקא לגידול ההכנסות של ספקי ה-IT, שיספקו פתרונות לארגונים שיצמצמו את כוח האדם שלהם", אמר חורב - סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל הסניף הישראלי של החברה, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "המנמ"רים נדרשים לכלים זריזים ומחדשים" ♦ סיכום: "2014 תהיה שנה מאתגרת"

יוסי הטוני, פלי הנמר, יהודה קונפורטס < צילום פלי הנמר

בהיסטוריית ה-IT, של דרך רצופה מאבקים והצלחות, מול יבמ, מיקרוסופט, סאפ וכיום מול רוב התעשייה, אפילו מול VMware - כשאורקל מציעה מערכת וירטואליזציה משלה. המוטו הוא שהלקוח יכול לקבל מאורקל חבילה מהונדסת מושלמת, או לרכוש מודולים לבחירתו.

שותפות-תחרות

מה מאפיין את עולם ה-IT כיום?

"העולם משתנה. בעבר הייתה תחרות בין ספקיות ה-IT ברמה של 'שיסוף גרונות'. כיום יש יותר ויותר מצבים של שותפות-תחרות (Coopetition או Frienemies). קח את אורקל לדוגמה: 80% מלקוחות סאפ יושבים על בסיס הנתונים שלנו. מזה 22 שנים, שתי החברות עובדות במשותף. מדובר בעשרות אלפי לקוחות ארגוניים בעולם, חלקם ארגוני ענק עם עשרות ומאות אלפי עובדים. אלה לקוחות סאפ שיושבים על בסיס הנתונים שלנו ומצויים בכל מגזר תעשייתי שהוא ובכל גודל של ארגון. הם מריצים את יישומי סאפ על כל מערכות ההפעלה. בסיסי הנתונים שלנו עברו כוונן, כך שהם יוכלו לספק את הביצועים המיטביים עבור ההרצה של יישומי סאפ.

"שיתופי פעולה חדשים יותר ומפתיעים לא פחות הם עם מיקרוסופט ועם Salesforce.com. הרעיון בבסיס מצב זה הוא הרצון לתת ללקוח פתרון מיטבי, ולשם כך יש לשים את השנאות והיריבויות בצד."

מה מצבם של המנמ"רים כיום?

"האתגר שלהם הוא להתייעל ובצורה חריפה. להערכתנו, בשנה הנוכחית ואולי גם הבאה, הם ייאלצו לקצץ עשרות אחוזים מתקציבי ה-IT. בעבר הדיבורים על קיצוצים נשארו דיבורים, היום זו המציאות הלכה למעשה. עבורנו, ההתייעלות של מערכי ה-IT זו הזדמנות אדירה: הירידה בתקציבי ה-IT של הארגונים עשויה להוביל דווקא לגידול ההכנסות של ספקי ה-IT, שיספקו פתרונות לארגונים שיצמצמו את כוח האדם שלהם. כך, ספקיות ה-IT כמו אורקל, יחד עם האינטגרטורים, יספקו לארגונים את הפתרון - במקום שהלקוחות הארגוניים יתחזקו אותם בעצמם. ארגונים יקטינו את תקציבי ההשקעות ב-IT ואת מצבת כוח האדם - אך כיוון שאי אפשר בלי ה-IT מתקדם, המספק לארגונים את היתרון התחרותי - הם ירכשו פתרונות ה-IT מבחוץ.

"אתגר נוסף הוא הצורך לספק פתרונות עם זמן הגעה מהיר לשוק. לארגונים אין זמן וכוח לפרויקטים עתירי תקציבים וארוכי טווח. יש רצון לקבל ערך עסקי מיידית."

שם המשחק: ביצועים

לפני כשנה אולצה אורקל על ידי מועצת הפרסום של ארצות הברית

"הייתה בשנים האחרונות תחושה, כי עולם ה-IT התייצב. אלא שבפועל, מה שקרה הוא שה-IT רץ יותר מהר, הרבה יותר מהר, כמו מטורף. בשביל להתמודד עם מצב חדש זה, המנמ"רים נדרשים לכלים זריזים ומחדשים", כך אמר **משה חורב**, סגן נשיא באורקל העולמית ומנכ"ל הסניף הישראלי של החברה.

חורב, שהיה אורח מערכת אנשים ומחשבים, במסגרת הפורום "מערכת מארכת" פתח את המשרד הישראלי של אורקל לפני 17 שנים, ומאז הוא עומד בראשו. כיום הוא המנכ"ל הוותיק ביותר בתעשייה בקרב חברות ה-IT הבינלאומיות. זאת, לאחר שמאיר ניסנסון, מנכ"ל יבמ לשעבר, פרש לאחר 16 שנים ואריה סקופ - שייסד את הסניף הישראלי של מיקרוסופט ישראל בשנת 1989, כיהן כמנכ"ל החברה במשך כ-16 שנים. "למרות שאני עובד בתאגיד, ואינך יודע מה יילד יום - בשלב זה אני מתכוון לפרוש מאורקל לפני צאתי לפנסיה, מה שאמור לקרות בעוד שלוש שנים", ממחר חורב "להרגיע" את הלוטשים עין על תפקידו.

"בשנים האחרונות אנו גדלים באופן קבוע בהיקף העסקים שלנו בארץ, ובהיקף כוח האדם", אמר. "מאפיין נוסף של הסניף המקומי הוא היציבות. אנשים עובדים אצלנו שנים רבות, בדרגי ההנהלה, כמו שניים מסגני - יובל סברוני ועוזי נבון, העובדים אתי מתחילת הדרך, וכן אנשי מכירות ומקצועני תמיכה טכנית רבים."

כמות עובדי אורקל ישראל הוכפלה בחמש השנים האחרונות

כיום עומד הסניף הישראלי של אורקל על 450 עובדים, כולל העובדים שנוספו בעקבות רכישת דימנטרה בעשור הקודם - חברת הזנק שפעלה בעולם של ניהול שרשרת האספקה. לאנשים ומחשבים נודע, כי כמות עובדי אורקל ישראל הוכפלה בחמש השנים האחרונות.

גם הבוס הגדול של חורב, הלא הוא לארי אליסון, מגלה יציבות וביטחון רב בתפקידו. אליסון עומד בראש החברה אותה ייסד לפני 37 שנים ומוביל אותה בצמרת התעשייה העולמית עם מחזור מכירות של 37 מיליארד דולרים ורווחיות גבוהה ביותר. אף לא מנכ"ל אחר ותיק ממנו ועוד כוחו מוביל כשהוא ממשיך במסע רכש בלתי פוסק של חברות מתמחות, תמיד מובילות בתחומן. זאת, תוך שהוא מגשים את החלום המוצהר למחצה שלו: "להיות יבמ" ואף לעבור אותה.

שלב נוסף במימוש החלום אירע לפני שלוש שנים, לאחר רכישת סאן, וכיום אורקל מציעה גם שרתים ואחסון, כמו יבמ, בה החל אליסון את דרכו ופרש. זה קרה לאחר שהענק הכחול לא הזדרז לממש את מודל בסיס הנתונים הטבלאי, הרלציוני, שפותח במעבדות יבמ, בתחילת שנות ה-70' של המאה הקודמת.

כך החל אליסון את הקריירה שלו ושל אורקל, והשאר מסופר