

יש לנו במו"פ, כי פעילות זו דורשת מיחשוב 'כבד' והענן עונה לאתגר זה, של טיפול במידע רב, עם קיבולות ושיאים (פיקים).  
הדרי סיים באמרו כי "מערכת ה-CRM של Salesforce.com עובדת על גבי ניידים. נלכדנו בקסמה של מערכת 'ערמומית' זו".

## תהליך בחינת הטכנולוגיות החדשות באינטל

**אד גולדמן**, מנהל הטכנולוגיות הראשי של אינטל ישראל, הציג את האופן בו החברה בוחנת טכנולוגיות חדשות ומאמצת אותן. "מדובר בתהליך שכולל כמה שלבים: בהתחלה אנחנו ממפים את כלל הטכנולוגיות החדשות שקיימות בעולם ה-IT ובוחרים לערך 10% מהן", אמר. "לאחר מכן אנחנו בודקים את ההיתכנות העסקית שלה, כדי לראות שהטמעתה אמנם תביא ערך עסקי לארגון. לשלב זה עולות כמחצית מהטכנולוגיות. אנחנו נעים בין שני קצוות: מצד אחד, אל לנו להיות שמרנים ולסרב לקבל את כל הטכנולוגיות החדשות, ומצד שני - אסור לנו להיות מהמרים מסוכנים.



גיא הדרי



אד גולדמן

לאחר מכן, אנחנו מעבירים את הטכנולוגיות שנבחרו ליחידות העסקיות בארגון ולבסוף בודקים שהן אמנם מסייעות להיבטים העסקיים בו, למשל לטובת שיפור תהליכי הייצור או ייעול תהליכי המכירות".

לדבריו, "בדרך זו, הטמעת טכנולוגיות חדשות מסייעת לתהליכים השונים באינטל, תוך הלימה הדוקה יותר לייצור, שיווק ומכירות. המטרה היא להפוך את הארגון לתחרותי יותר, מהיר וזריז יותר, כאשר המידע שמופק בעזרת ה-IT מסייע לעשות זאת. עלינו לזכור תמיד שלא כל הטכנולוגיות בשלות באותה מידה ולכן, הליכי ההטמעה שלהן ביחידות העסקיות נעשים באופן מדוד ומושכל".

## מה התרשמותך מהשוק הישראלי?

"השוק הישראלי הוא מוטה טכנולוגיה, יש לנו פה באינטל ישראל מגוון של עובדים, מהייצור ועד IT. רכשנו כמה חברות, בעיקר סטארט-אפים. זהו שוק עשיר בכישורי ניתוח".

## יש בישראל 500 עובדי IT מתוך סך 6,500 העובדים שתחתך. מה הסיבה לכך?

"יש לכך שתי סיבות. האחת, כללית, כאשר יש לאינטל מפעל ייצור, לצדו יש עובדי IT. ספציפית בישראל יש יותר עובדי IT, כי אני בחרתי אותם, הם טובים ונותנים לי ערכים מוספים".

## מה המסר שלך ליורם חסידים, מנמ"ר אינטל ישראל, ולכלל המנמ"רים בשוק המקומי?

"הבא את ה-IT למצב שבו הוא פועל מהר יותר, עונה בזריזות לצורכי השוק, מספק יותר שירותים ומדבר יותר ביזנס. תביא לי חדשנות לרוחב כל הארגון - לא חדשנות מקרית, אלא מובנית, כזו שמסייעת לארגון".  
"השינוי של המנמ"רים חייב לבוא דרך המיקוד במידע. ראשי התיבות 'מנהל מערכות מידע' משמען טיפול במידע, ולא רק בטכנולוגיה", סיכמה



יורם חסידים

סטיבנסון. "הענן מספק את הקצאת משאבי המיחשוב, הסושיאל אל הקשר ללקוחות, המובייל את ערוץ התקשורת, וה-Data את התובנות המושכלות לטובת קבלת החלטות כמה יותר".

## על ה-IT לסייע לארגון להגיב ולתגובות לשוק מהר

"טבע היא 'מפלצת' תעשייתית, שמייצרת 75 מיליארד כדורים בשנה. מדובר בחברת התרופות הגדולה בעולם והאתגר שלה, כולל של ה-IT, הוא להגיע ליעילות מרבית, עם זמן הגעה קצר ביותר לשוק, תגובתיות זריזה והתמודדות עם שרשרת אספקה מורכבת", כך אמר גיא הדרי, מנמ"ר החברה.

הייתה זו הופעתו הפומבית הראשונה של הדרי בתפקידו כמנמ"ר. הוא דיבר במסגרת פאנל בכירים שנערך בכנס. את הפאנל הנחה העיתונאי הטכנולוגי דיוויד שאמה.

לדברי הדרי, "עלינו לנתח את השוק ואת המידע הקיים בשוק. יש לנו אלפי מוצרים ואלפי סוגי לקוחות, ולכן קיימת מורכבות ביצירת החיזוי של דרישות השוק, הדרישות למוצרים מצד הלקוחות. לאחר מכן עלינו לייצר את המוצרים לפי הדרישה ולשנע אותם לשווקים השונים. לא ניתן לבצע את כל התהליך המורכב הזה - בלי טכנולוגיה".

"טבע עושה שימוש במיחשוב ענן", אמר. "עם הגיעי לחברה הייתה לי בעיה, לא ידעתי איך לעכל את הענן. בחלוף הזמן ראיתי שהוא עובד והבחנתי בכמה יתרונות שגלומים בשימוש בו. אנחנו מנצלים את מיחשוב הענן ליישומים נישתיים ולהפתעתי - זה עובד. הבעיה היא לא בטכנולוגיה אלא באספקת השירותים והענן עונה על צורך זה. ענן נוסף