

"אחד השירותים הייחודיים שלנו הוא מה שאנו קוראים לו סמארטסורסינג (SmartSourcing) - הכולל שרתים, SMB, אאוטסורסינג ללקוחות IT - אחסון, תקשורת, תוכנה. ניהול כולל של השרתים שלנו יש 1000 שרתים, מהם 500 פיזיים ו-500 וירטואליים, המאפשרים לנו לספק שירותים אלה ללקוחות ברמה המקצועית והטובה ביותר."

האם בתנאים מסוימים אומניטק עשויה להירכש ע"י חברת IT גדולה יותר מקומית או גלובלית?

אני מועמד להמשיך לרכוש חברות, כפי שעשיתי עד היום. מטבע הדברים, יש תנועה בשוק. אנחנו פועלים בעולם מסחרי, ואומניטק היא נכס. כל השוק הזה נבנה על רכישות - מטריקס, מלם-תים ונס; כולן חברות שנרכשו ורכשתי.

תן לנו את תעודת הזיהוי שלך. מיהו אודי וינטראוב?

אני מאוד נהנה בעבודה, ועובד הרבה שעות - מ-9 בבוקר עד 9 בערב, אך האמת שמדובר בעבודה אינסופית עם אימיילים, תקשורת עם חו"ל ועם וונדורים. מאוד ממלאת אותי הצמיחה האישית וההתקדמות של אנשים. אני הצטרפתי לאומניטק ב-1992 כשהיה לחברה מחזור של מיליון דולר. מאז אני באומניטק, למעט יציאה של שלוש שנים לניהול One1. אריאל אברג'יל סמנכ"ל המכירות עובד באומניטק 18 שנה, חגי תמיר מנהל אגף השירות - למעלה מ-20 שנה, ויש טכנאי PC שעובדים איתנו 15 שנה. בשנה שעברה הענקנו ל-15 עובדים שי על עבודה למעלה מ-18 שנים באומניטק. אישית, אני אבא לשלושה בנים: הבכור בן 19 - חייל, השני בן 17 - שחיין, ובן הזקנים, בן 11, הוא שחקן כדורסל במכבי שהם. אנחנו משפחה חובבת ספורט.

מבחינת יכולותינו לעתיד. אנחנו פועלים לשינוי תדמיתי זה, אותו רואים הלקוחות בעיניהם, ונכון שלא כולם כבר מכירים את מלוא יכולותינו - גם בתחומים בהם לא היינו מובילים בעיניהם, כמו תוכנה.

מה התוכניות של אומניטק לעתיד?

בנינו מערך רחב ומתוחכם של מוצרים ויכולות. אומניטק מכסה היום ספקטרום צרכים רחב מאוד של הלקוח הישראלי, ואנחנו קשובים ללקוחות ופועלים להרחיב את ההיצע שלנו כנדרש וכפי שאנו חוזים לעתיד - עם דגש על מוצרי תוכנה כחול לבן, אך כמובן גם עם סל פתרונות בינלאומי מוביל. תוכניותינו לעתיד כוללות מימוש מלוא הפוטנציאל ממוצרים קיימים, שיפור ההיצע ללקוחות ופעילות מכירה נמרצת ללקוחות קיימים וחדשים.

במה אומניטק שונה מכל מתחרותיה הקרובות?

אנחנו היחידים שמציעים את ההיצע אותו פירטתי בפניך, בתחומי חומרה, תוכנה, ניהול מערך ה-IT עבור הלקוח בשיטת SmartSourcing. אני גם מאמין שהיחסים בין המנהלים והיחסים עם העובדים, שרבים מהם עובדים אצלנו שנים ארוכות, משפיעים על הייחוד שלנו בעיני לקוחות. דבר נוסף: אני קורא ופועל מזה שנים לעידוד וטיפוח מוצרי תוכנה כחול לבן. בתחום זה אני נאה דורש נאה מקיים, עם ג'טרו eType.

מסתערים על תחום התוכנה

לארגונים שחוצים להקים סביבות פיתוח, QA, POC, ועוד בענין, במגוון טמפלייטים מוכנים, איתם אנו באים ללקוחות וחוסכים להם כסף רב. בתחום התשתיות לעולם ה-SharePoint אנו מציעים פתרונות לגיבויים והסבות בסביבה זו - ללקוחות גדולים במשק. בעולם אבטחת המידע - אנו מציעים פתרונות להזדהות מאובטחת והגנה על אתרים מהתקפות רבובטיות. לכל אלה מצטרפים פתרונות התוכנה של SRL, שנרכשה לאחרונה על ידי אומניטק וכוללים פתרונות לעולם ה-BI, ניהול ידע ומסמכים, ניהול תהליכים עסקיים ולסביבות פיתוח ובדיקות, ומתאימים הן לארגוני אנטרפרייז והן לארגוני SMB. ג'טרו היא חלק מההיצע שלנו לפתרונות בעולם של שירותי וירטואליזציה, מחשוב מבוסס שרתים (SBC), ואבטחת גלישה ארגונית באינטרנט."



נורית הורביץ, מנהלת תחום התוכנה באומניטק, אומרת: "אנו באים אל הלקוחות עם היצע חדש ורחב בתחום התוכנה ומוצרי תוכנה.

הפתרונות שבחרנו לייצג משיקים לתחום תשתיות החומרה בו אנו פעילים, ולקהל לקוחות SMB שהם לקוחותינו. תחום מוצרים חדש אצלנו הוא תחום פתרונות BMC הכולל ארבעה מוצרים שאנו מובילים את הפצתם בקרב חברות וארגונים. אלה פתרונות שבאים לתת מענה מהיר לכאבים של ארגונים: רצון ל-POC מהיר, העברת ידע לצוות בארגון וכניסה לפרויקט עם ROI מהיר מאוד. אנחנו מסוגלים לתת פתרונות גם לארגונים של 100 עובדים, ורוצים לבוא גם אל הלקוחות הגדולים במשק עם הפתרונות הנכונים.

לכך מתחברים פתרונות CloudShare -