



אטלס סי.טי. - מנווטים את הדרך להצלחה

שלמה עמנואל, מנכ"ל החברה: "על אף שאטלס סי.טי. פועלת בסביבה תחרותית לצד חברות עולמיות בתחום, אין הרבה חברות שמספקות בו זמנית גם פלטפורמה מתקדמת וגם יישומי תוכנה. בעוד שהרבה חברות מתמקדות בפיתוח האפליקציות עצמן, הרי שאנו מחזיקים במכלול השלם: גם בטכנולוגיה וגם בצד האפליקטיבי שלה"



נועה כהן

שפותחה אצלנו ייחודית וחזקה במיוחד: היא מסוגלת להעביר כמויות קטנות של נתונים בקצבים מהירים מאוד לטלפון הסלולרי, שומרת על רצף אחיד ומהיר בהזרמת הנתונים ומונעת מצבי השהייה ועיכוב. בשנת 2007 זכינו במקום הראשון בקטגוריה לרשתות חברתיות בתחרות Global LBS Challenge שנערכה בברצלונה, כאשר מוצר הרגל הזוכה הייתה אפליקצית iRelive. ההכרה הבינלאומית במוצרי החברה חוזרת על עצמה גם השנה, כאשר בתחרות הנוכחית אפליקצית cometogehr, שפותחה בחברה, כבר עלתה לשלב חצי גמר. האפליקציה עוסקת אף היא ברשתות חברתיות!"

כיצד בעצם אתם מסוגלים להיענות במהירות ללקוחות שמבקשים מוצר תפוזר?
"התשובה נעוצה בשני גורמים: ראשית, החברה שלנו מצוידת בכלי פיתוח מתוחכמים ביותר שמאפשרים את בניית האפליקציות במהירות מירבית. במילים אחרות, עצם זה שבנינו בעצמנו מצע לפיתוח מהיר, יעיל ואופטימלי - מתורגמת בסופו של יום למהירות בבניית האפליקציה. הפרמטר השני מונח בגורם האנושי. אצל העובדים של אטלס סי.טי. מיחשוב הוא דרך חיים. מדובר באנשים סקרנים עם צימאון לידע בתורת המיחשוב, הם לומדים לבר ומתפתחים מקצועית כל הזמן - כצורך אישי פנימי. עבורם זו לא עבודה אלא אהבה. מכאן אוטומטית נגזרת התשובה: ברגע שלקוח מבקש מוצר יצירתי/משוכלל/חדשני אין להם בעיה לתרגם

קצבים מהירים מהווים את אחד המוטיבים המרכזיים יותר במרחב הארגוני עסקי של ימינו. מנהלים נדרשים לקבל החלטות מהירות, זמן התגובה ללקוחות מתקצר וקיימת ציפייה וראית מארגון כלשהו לחדש ולהמציא את עצמו כל הזמן מחדש. מי שהפנימה את התובנה הזו ומיישמת אותה בהצלחה בשטח היא חברת אטלס סי.טי., בית תוכנה רמת-גני שהשכיל לפתח פלטפורמת מיפוי מתקדמת לאינטרנט ולטלפונים הניידים, וכן כלי פיתוח (SDK) שמהם הננים היום תאגידים וחברות ענקיות בכל העולם. שלמה עמנואל, מנכ"ל החברה, מסביר את הצרכים המשתנים של השוק בהיבט של מהירות וטוען כי ארגונים נדרשים היום להיענות ללקוח בזמן מהיר יותר הן בהיבט של שירות/תמיכה והן בהיבט של פיתוחים התפוזרים לפי מידותיו וצרכיו.

"בשנים האחרונות שיעור הצמיחה השנתי של אטלס סי.טי. עמד על כ-100%. החברה כאמור לא שוקטת על שמריה, מעמיקה ומרחיבה טכנולוגיות ומוצרים ואני צופה שבעוד חמש שנים היא תהפוך לחברה בינלאומית מוכרת וידועה בתחום המיפוי הדיגיטלי"

"על לקוחות אטלס סי.טי. נמנות חברות גדולות מהשורה הראשונה בעולם: יצרניות הטלפונים הסלולריים, כגון נוקיה, פורטלים ורפי זהב בינלאומיים וכן מפעילים של טלפונים סלולריים. ארגונים אלו מפתחים על גבי הפלטפורמה המתקדמת שלנו מערכות מיפוי לטלפון הסלולרי או לפורטל שלהם ברשת. מנגד, אטלס סי.טי. גם בנתה אפליקציות ומוצרי מרדף המכוונים אל הצרכן הסופי שמשווקות על פי רוב באמצעות הסכמי OEM".
איך אתה רואה את החברה בעוד חמש שנים?
"בשנים האחרונות שיעור הצמיחה השנתי של אטלס סי.טי. עמד על כ-100%. החברה כאמור לא שוקטת על שמריה, מעמיקה ומרחיבה טכנולוגיות ומוצרים ואני צופה שבטווח הזה היא תהפוך לחברה בינלאומית מוכרת וידועה בתחום המיפוי הדיגיטלי."

את הידע המקצועי שלהם במהירות לעשייה בשטח".
לאן לדעתך נושבת הרוח בהקשר של המהירות בזירת העסקים?
"הקצב לדעתי רק ילך ויחריף כאשר אזורים בעולם שיוכלו לספק תשובות מהירות ויצירתיות הם אלו שישגשו עסקית. מדינות כמו סין והודו, שהן גדושות בכוח אדם ובהדרגה גם מחדדות את היכולות הטכנולוגיות שלהן, תהפוכנה להערכתי להיות שחקן טכנולוגי בולט ועתיד-יכולות".
היכן עומדת אטלס סי.טי. הישראלית ביחס למתחרים בעולם?
"על אף שאטלס סי.טי. פועלת בסביבה תחרותית לצד חברות עולמיות בתחום, אין הרבה חברות שמספקות בו זמנית גם פלטפורמה מתקדמת וגם יישומי תוכנה. בעוד שהרבה חברות מתמקדות בפיתוח האפליקציות עצמן (למשל תוכנות ניווט, מערכות פרסום בטלפונים סלולריים או הקמת פורטלים), הרי שאנו מחזיקים במכלול השלם: גם בטכנולוגיה וגם בצד האפליקטיבי שלה. הטכנולוגיה

"הקצבים היום הוא צו", מסביר עמנואל, "כך שאתה במרוץ מתמיד עם הזמן. זירות המו"פ עצמן השתנו מאוד: אם פעם כל המצאה שלך החזיקה אותך על המפה כעשור - הרי שהיום כל המצאה מתרחשת מהר יותר. לא משנה כמה היא טובה, יעילה, ומוצלחת - היא מפנה את מקומה לפטנט או לטרנד הבא. כך נוצר מצב שכארגון פיתוח אתה לעולם לא יכול לנח על זרי הדפנה. מי שנוהג כך - נתפס מהר מאוד כמיושן".
לאילו אתגרים ניהוליים מחייבים אותך המופעים הללו של המהירות בזירה העסקית?
עמנואל: "לפני הכל זה מחייב אותנו מלכתחילה לגייס אנשים שבדמם זורם הלהט לחדשנות, ליצירתיות ולחיפוש מתמיד אחר פתרונות מקוריים מחוץ למשבצת. כשיש לך בסביבה גאונים כאלו פרץ היצירתיות מגיע מהשטח. אנשים כאלו מסוגלים לרוץ לכמה כיוונים חדשים במקביל עד כדי כך שלפעמים כמנהל אתה נדרש לרסן את התלהבות היצירתית הזו ולוודא שהיא מתורגמת להשגת היעדים העסקיים שהצבת לארגון. דבר נוסף, הציפיה הזו לחדשנות, שנובעת מהשוק ומהלקוחות עצמם, מדרבנת אותנו להראות נוכחות בכל מפגש או כינוס מקצועי, להציג את היכולות המתחדשות שלנו וכן ללמוד ולהתפתח על מנת להישאר ב'פרונט'. וכמובן זה מחייב אותנו לעמוד בזמן תגובה כמעט בלתי אפשרי: אם לקוח בא ומציב לך דרישת פיתוח עם תאריך יעד של שבועיים, כיוון שיש לו תערוכה שבה הוא מבקש להציג את מוצריו, אתה חייב לעמוד בפרץ".

