

«أوبتيمايزا» OPTIMIZA تنطلق في حلولها المبنية على برامج وأنظمة أوراكل

سهيل الحلبي: استراتيجية توسعية شاملة في الشرق الأوسط
واصف المصري: متميزون بحلول لها قيمتها المضافة

بعد انطلاقها إقليمياً عبر مكاتبها في دول متعددة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تركز شركة أوبتيمايزا OPTIMIZA الرائدة في تقديم أحدث الحلول التكنولوجية والاستشارية والتدريبية المتكاملة، على الحلول المبنية على برامج وأنظمة أوراكل.

العضو المنتدب في الشركة سهيل الحلبي والمدير العام في الأردن واصف المصري عرضاً لأهم المشاريع المستقبلية التي تحضر لها الشركة ومجال توسعها وخطتها في مجال الاستحواذ على كوادرها خبرتها المعمقة في أسواق الشرق الأوسط.



من اليمين: سهيل الحلبي وواصف المصري

وقد أخذنا بالاعتبار الثقافات والقوانين في الشرق الأوسط، مما أعطى قيمة مضافة للحلول التي نقدمها. كما ان شركتنا مساهمة ومدركة في السوق المالي الأردني وتسعى الى تقديم الأفضل، وقد بذلت جهوداً مكثفة أدت بالعمل الى الاقتناع بالحصول على الخدمة من شركة عربية تتميز بانتشارها العربي وتوفر خدمات ذات معايير عالمية.

أما فريق الشركة الاستشاري فيعمل في شمال أميركا وأوروبا وأستراليا، ونسعى للتوسع في تقديم خدمات الاستشارات في مجالات مختلفة. وحالياً نسعى الى الاعتماد على قدراتنا الذاتية، والاستحواذ على كوادرها خبرتها المعمقة في أسواق الشرق الأوسط.

■ البيان: ما هي خطتك التوسعية للعام ٢٠٠٩؟

– الحلبي: نسعى الى اعتماد استراتيجية توسعية تشمل منطقة الشرق الأوسط تقوم على نقطتين: التواجد فعلياً في الأسواق، والتوسع في الجديدة منها. ولذلك سنتعاون مع شركات تكنولوجية أخرى في تونس والجزائر.

أما نطاق نشاطنا الحالي فيشمل الكويت، دبي، أبوظبي، جدة، الرياض، الأردن وقريباً سنفتتح مكتباً في مصر لتعزيز وجودنا في الشرق الأوسط، علماً ان الاندماجات والاستحواذات سزعت انتشارنا في دول عدة كالمملكة العربية السعودية مثلاً، ومن المتوقع أن نلتزم بهذه الاستراتيجية للتوسع في دول أخرى وتحقيق نسب نمو مرتفعة في ٢٠٠٩.



زياد بيطار

البشرية، علماً ان أوبتيمايزا مكونة من اندماج شركات عدة، وذلك تماشياً مع خطتها التوسعية محلياً وإقليمياً. ونسعى اليوم الى إعادة إطلاق هذه المنتجات في أسواق عدة منها دبي، أبوظبي، قطر، الكويت، المملكة العربية السعودية، الأردن ومصر.

■ البيان: ما الذي يميز أوبتيمايزا عن مثيلاتها على صعيد ما توفره من خدمات؟

– الحلبي: تعتبر أوبتيمايزا من الشركات التي تسعى الى تقديم الاستشارات التكنولوجية اللازمة الى عملائها، ومساعدتهم على الوصول الى أهدافهم من خلال تسهيل أعمالهم، كما أنها تركّز على مجال علوم الاتصال والحلول للقطاع العام، إضافة الى حلول واستشارات تكنولوجية موجهة لقطاع الأعمال. وبالتالي نسعى الى تقديم حلول متكاملة لعملائنا، ونحاول اليوم الترويج لها وتعريف الناس بها، خصوصاً أنها باتت متوافرة لدى شركة واحدة وتحت مظلة أوبتيمايزا.

■ البيان: هل نجحت سياسة الدمج التي اعتمدها الشركة؟

– الحلبي: نفتخر أوبتيمايزا بأنها ثمرة دمج شركات عدة متخصصة تسعى كلها الى تحقيق هدف واحد وتمتّع برؤية واحدة. الى ذلك فصناعة التكنولوجيا قد تتعرض لخسارة بعض الأفراد من أصحاب الكفاءات، غير ان هذه النقطة تكون في الغالب إيجابية وصحية، إلا ان الأهم هو قدرتنا على المحافظة على فريق عمل متخصص استقطبناه من شركات عدة كبرى منافسة.

ولقد اكتسبنا خبرة واسعة في مجال إدارة دمج أكثر من ١٠ شركات، وتمكنا من تقديم وحدة حلول متكاملة، وهذا ما لم تستطع الشركات الأخرى إنجازه. وتضم المجموعة حالياً ٦٠٠ موظف، ولدينا فريق عمل متميز يتمتع بالكفاءة وبالاحتراف المهني.

■ البيان: هل تتخوفون من المنافسة مع الشركات العالمية؟

– المصري: أوبتيمايزا قادرة على منافسة الشركات الأخرى، وتعمل على تطوير أعمالها والتقدم المستمر وإثبات وجودها في الأسواق. ولا أعتقد، أنه ثمة شركة أخرى في الشرق الأوسط لديها إمكانياتنا وقدراتنا ومواردنا البشرية، وبالتالي، شركتنا متميزة خصوصاً ان منتجاتنا موجهة للأسواق المحلية.

■ البيان: في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم؟

– الحلبي: في اعتقادي، ان الازمة المالية العالمية الحالية ستقدم فرصة ثمينة لمنطقة الشرق الأوسط. فبعدما كانت الشركات العالمية توجه ٧٨ في المئة من استثماراتها الى الولايات المتحدة الأميركية و٢٢ في المئة منها الى بقية دول العالم والشرق الأوسط، تتطلع اليوم الى ضخ ثرواتها في منطقتنا بأسعار مدروسة أكثر من السابق، لكي تتمكن من تحقيق النجاحات التي تصبو اليها.

ومن المتوقع ان تزيد نسبة الطلب في الأسواق الشرق أوسطية، بالرغم من أنها لن تكون معزولة كلياً عن الأحداث العالمية.

■ البيان: هذه ليست المشاركة الأولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام؟

– المصري: مشاركة «أوبتيمايزا» الرائدة في تقديم أحدث الحلول التكنولوجية والاستشارية والتدريبية المتكاملة، العام الماضي في جيتكس كانت أضخم من هذا العام حيث أطلقنا الشركة آنذاك إقليمياً.

أما هذه السنة، فقد ركزنا على الحلول المبنية على برامج وأنظمة أوراكل التي تتضمن كلاً من إي هوب e-Hope، وإي بزنس سويت e-Business Suite وتخزين البيانات DATA WARE HOUSING وسبيل SIABEL CR89، ومركز اتصال سيبل SIABEL CONTACT CENTER، وإدارة القوة العاملة WORK FORCE MANAGEMENT وإدارة دورة حياة الأصـول Asset Lifecycle Management وهايبيرون HYPERION وحلول موبيليتي MOBILITY SOLUTIONS وإي بي بي ال EPBL إضافة الى إس أو إي SOA، و...MENA ITECH.

وتدعم شركة أوبتيمايزا من خلال هذه الخدمات أعمال مختلف المؤسسات، وترفع من إنتاجيتها في مختلف القطاعات مثل قطاع الرعاية الصحية، وقطاع البنوك والتأمين والاتصالات والقطاع التعليمي والحكومي والشركات والمجموعات الكبرى، من خلال الاستحواذ مثلاً على شركة خدمات البرمجيات MENA ITECH المتخصصة في تطوير أنظمة الموارد