



AL BAYAN MAG

العدد ٦٠٠ • السنة الثانية والخمسون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٢١  
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 600 • 52 YEARS • NOVEMBER 2021



SPECIAL خاص



نضال أبو لطيف (AVAYA):  
أن أوان إستعادة زمام المبادرة  
والتكيف مع وتيرة تغير الأعمال

This part is  
sponsored by

AVAYA

Experiences That Matter

هذا الجزء  
يصدر برعاية



Bahrain: BBS • Egypt: EPCO • France: EMO5 • Jordan: JDS • USA: SP25 • Kuwait: KDZ • Lebanon: L10,000 • Morocco: DMSO • Oman: ODS • Qatar: QP25 • Syria: S1200 • UAE: DMS25 • Yemen: YR1350

# CYBERSECURITY CAN BE BEAUTIFUL.



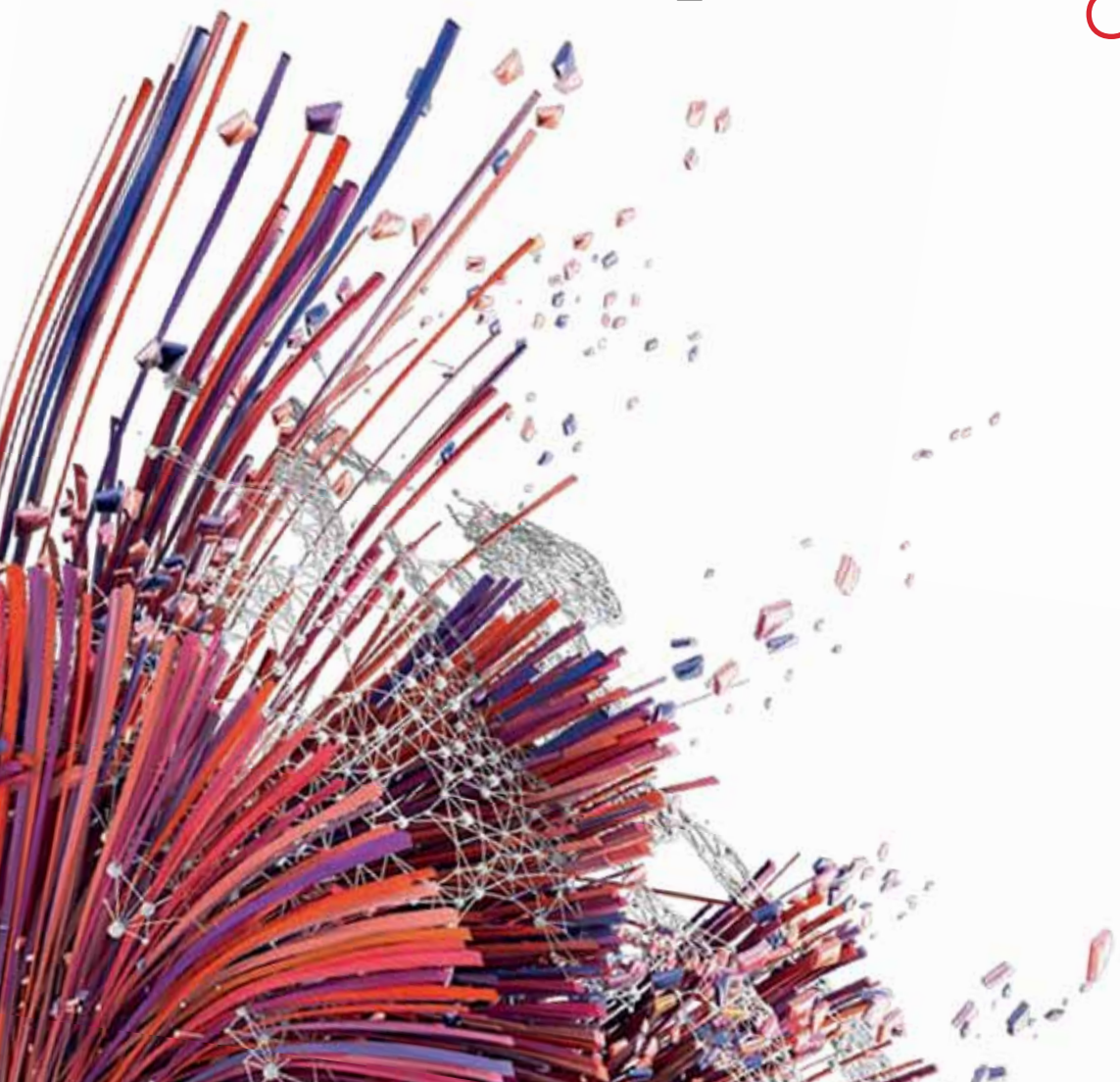
Cyber threats are malicious, dark, and intrusive.

As the world becomes increasingly complex, you need connected solutions and visibility across your entire IT infrastructure.

Trend Micro enables you to protect, detect, and respond to threats faster—so you can be more resilient. Because when you can see the big picture, cybersecurity can be beautiful.

That's The Art of Cybersecurity.  
[TheArtofCybersecurity.com](https://www.trendmicro.com/en-us/industry/arts)

The artwork illustrates the global shift of Trend Micro customers from on-premises to SaaS—where we deliver faster updates, less optional impact, and better security. Created with real data by artist [Brenden Dawes](#).





# Leading provider of Banking and Industrial Printing Solutions

Teaming-up with the best manufacturers in their fields, Globalis operates in over 40 countries in the Middle East, Africa, Central Asia and Latin America, to supply Banking devices and specialized Printing solutions.

## INDUSTRIAL / CORPORATE PRINTING:



Dotmatrix Printers



Heidi Card Printer



Printronix Line Printer



Continuous Forms Laser Printer



M48 Van Sales Printer



Multipurpose Kiosk

## BANKING:



Digital Check Scanners / Sorter



PR90 Passbook Printer

## PAYMENT PROCESSING AND CHECK SORTING SOFTWARE



TSC Label Printer



Barcode Scanner and Mobile Computer

## IOT & WORKFLOW MANAGEMENT:

For more information or to get a quote, contact AlisTech Trading LLC, the Regional Headquarters for Globalis in the Middle East and Africa.

### HEADQUARTERS:

Globalis International, Montreal, Canada  
info@globalis.com | www.globalis.com

### REGIONAL HEADQUARTERS:

Alistech Trading LLC, Dubai, UAE  
info@alistech.ae | www.alistech.ae  
Tel: +971 43346700

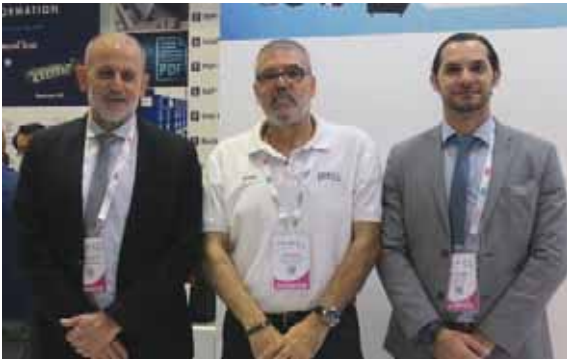
## بمشاركة ٣٥٠٠ عارض من ١٤٠ دولة الشيخ حمدان بن محمد آل مكتوم يفتتح «جيتكس غلوبال ٢٠٢١»



من اليمين: مجد سنان TRENDC MICRO و رولاند الهاشم PROW



نضال أبو لطيف يستقبل الشيخ حمدان بن محمد آل مكتوم داخل جناح AVAYA



من اليسار: غسان جبرائيل، جان جبرائيل وماركوس جبرائيل - GLOBALIS



رولان دكاش - CROWDSTRIKE



إحسان دغمان - PERFECT PRESENTATION (2P)



Wojciech Bajda - ERICSSON GCC

افتتح الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي رئيس المجلس التنفيذي لإمارة دبي، معرض جيتكس غلوبال وعالم الذكاء الاصطناعي، الحدث العالمي الأكثر تأثيراً في مجال التكنولوجيا لعام ٢٠٢١، ضمن دورته الـ ٤١ في مركز دبي التجاري العالمي.

وأكد أهمية توقيت انعقاد الحدث التقني الكبير بهذا الحجم من المشاركة في وقت يواصل فيه قطاع المعارض والمؤتمرات في دبي نموه القوي في أعقاب تخطيه تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» وبدء التعافي العالمي.

وقام ولي عهد دبي بجولة في معرض جيتكس، رافقه فيها الشيخ أحمد بن محمد بن راشد آل مكتوم، رئيس مجلس دبي للإعلام، والشيخ منصور بن محمد بن راشد آل مكتوم، حيث اطلعوا على أبرز ما يقدمه الحدث الذي يضم للمرة الأولى ست فعاليات رئيسة تقام في موقع واحد، وهي: جيتكس غلوبال، وعالم الذكاء الاصطناعي وجيتكس نجوم المستقبل وقمة مستقبل بلوك تشين، وفعالية «فينتك سيرج»، ومؤتمر التسويق «ماركيتنج مينيا»، بمشاركة ما يزيد على ٣٥٠٠ جهة عارضة من أكثر من ١٤٠ دولة. «البيان الاقتصادية» كعادتها شاركت في تغطية موسعة لأبرز الشركات العارضة.



جهد طيارة امام جناح EVOTEQ



NICOLAS BLIAUX يتوسط فريق عمل Jabra GN



الشيف محمد بن عبدالله آل ثاني – OOREDOO



م. عليان الوتيد – stc



بدر الخرافي – ZAIN



م. حاتم دويدار – ETISALAT



شادي غزال – CAPITAL OUTSOURCING



Chris Docherty – LENOVO



Sébastien Pavie – THALES



Zaidoun Arbad - STARLINK



عبد الواحد الجناحي – BENEFIT



محمد الأمين – DELL TECHNOLOGIES



Fida Kibbi - ERICSSON MEA



يحيى الهامي – TAHALUF



أسامة ذهبية – INJAZAT



Rand El Loulou (ICC) surrounded by her colleagues in their booth



إسماعيل الحوراني – HISENSE



Kamal Ballout - NOKIA



نانسي أسعد وإياس حواري



مروان نصر – SHURE

## آن أوان استعادة زمام المبادرة نحو شركات تحقق الأهداف وتتكيف مع وتيرة تغيير الأعمال

بقلم: نضال أبو لطيف – رئيس أفايا العالمية –

تستخدم تطبيقات محدودة تفتقر إلى المرونة، من قصور في مواكبة التطورات. إذا احتاجت الشركة إلى أشهر لتطوير قدراتها بسبب تقادم منصات عملها، ليس من المستغرب أن تفشل في مواكبة تطلعات العملاء.

### ما الحل؟

بحسب رئيس أفايا العالمية نضال أبو لطيف، التطبيقات المحدودة التي تفتقر إلى المرونة على وشك الاندثار، وقريبا ستُخلى هذه التطبيقات أماكنها لحلول جديدة مرنة قابلة للاستخدام بطرق مختلفة. ويقول إن الشركات التي ستحقق النجاح، هي تلك التي ستتبنى رؤية تتيح لها تحقيق الأهداف والتكيف مع وتيرة تغيير الأعمال. ويشير إلى أن العالم لن يعود أبداً إلى ما كان



### موجز:

هل الرؤساء التنفيذيون لشؤون المعلوماتية جاهزون للعب دور في تكوين أعمال تلبي حاجات العملاء المتنامية، أو أن يصبحوا «مؤلفو» حلول متكاملة؟ بالنسبة لنضال أبو لطيف من شركة أفايا ليس هناك من خيار آخر، فكل شركة تقصّر في تحقيق الأهداف وفي التكيف مع وتيرة تغيير الأعمال ستخوض المصاعب، خصوصاً إذا كانت تريد المنافسة بظل الاقتصادات الناشئة التي تركز على أهمية تجارب العملاء أثناء حصولهم على الخدمات. لكن لدى نضال نصيحة حول كيفية تحقيق هذه النقلة النوعية.

### اقتباسات:

«أظهرت لنا الجائحة أنه لا

يوجد حل معلوماتي واحد يناسب جميع أحجام الأعمال التي تريد تزويد العملاء بتجارب الاستخدام الحديثة».

«يجب «تكوين» حلول سريعة لتقديم تجارب مناسبة، ولن تحقق الأعمال المثقلة بأساليب العمل القديمة النجاح المطلوب، خصوصاً تلك التي تحتاج لأشهر من العمل لإطلاق الخدمات الجديدة».

«إن فكرة الشركات القادرة على تحقيق الأهداف المطلوبة والتكيف مع وتيرة تغيير الأعمال، ليست وليدة بيئة أعمال أفايا. إنها مفهوم ينمو أمام أعيننا في الأسواق».

### النص الأساسي:

آن أوان استعادة زمام المبادرة: توقعات العملاء والموظفين ترتفع بشكل صاروخي. ليس مفاجئاً أن تعاني الشركات التي

عليه قبل «كوفيد-19»، ويوضح أن الطريقة الوحيدة للشركات لتحقيق التميز اليوم هي التركيز على جودة التجارب التي تقدمها. ولمواكبة الطلبات المتغيرة باستمرار والمتعلقة بالتجارب التي يطلبها الناس، يجب اتباع نهج جديد أكثر مرونة في التعامل مع التكنولوجيا.

وهذا يعني أنه آن أوان تحوّل الرؤساء التنفيذيون لشؤون التكنولوجيا إلى «مؤلفي» حلول متكاملة.

لمعرفة كيف يمكن للشركات القيام بذلك، التقينا أبو لطيف لتتعرف على ميزات الشركات القادرة على تحقيق الأهداف والتكيف مع وتيرة الأعمال. وكيف يمكّن ظهور التقنيات القابلة للتجميع والتشكيل، الشركات من طرح الخدمات التي يطلبها العملاء بالشكل المطلوب.



أجربناه، أن ٧١٪ من صانعي القرار على المستوى التكنولوجي، يؤكدون حدوث تبني أسرع للتقنيات الجديدة في مؤسساتهم بسبب «كوفيد-١٩» وشهدت معظم الشركات تحولا في أولوياتها التكنولوجية مع زيادة الاستثمار بنسبة ٥٢٪ على مستوى البرامج المعلوماتية التي تتيح تعزيز التعاون بين فرق العمل.

لذلك من العدل القول إن مطالب العملاء والموظفين تقود التغييرات الشاملة التي نشهدها في صناعة التكنولوجيا. والسؤال الذي تواجهه معظم الشركات اليوم هو كيف يمكنها مواكبة كل هذا التغيير، مع الأخذ بالاعتبار أن تقديم تجارب إيجابية لا تُنسى هو من بين أقوى العوامل التي تميز الشركات اليوم.

#### حلول أفايا مكنت من تقديم التجربة الكاملة

■ نعلم جميعا أن حلول السحابة هي المستقبل، لكن العديد من المؤسسات تكافح للتكيف مع متطلبات التحول السحابي في مختلف بلدان منطقة الشرق الأوسط. ما مدى خطورة اعتماد الشركات على أساليب العمل القديمة، خصوصا تلك التي تحاول نقل عمليات تكنولوجيا المعلومات الخاصة بها إلى السحابة بنجاح، وكيف يمكن أن تساعد أفايا الشركات للتغلب على هذه التحديات؟ كما ذكرت، تتغير طلبات المستهلكين والموظفين باستمرار، وتكافح بعض الشركات لتحقيق النجاح مستندة إلى تقنيات قديمة. التجارب التي يطلبها الناس لا يمكن أن تتحقق من خلال تطبيقات

■ على مدار الأشهر الثمانية عشر الماضية، شهدنا العديد من التغييرات في مجتمعنا، لكن ما فعلته الجائحة لم يكن مسبوقا، لقد رسخت اتكالنا على التكنولوجيا. ونتيجة لهذا الاعتماد على التكنولوجيا، زادت توقعاتنا وتطورت طلبات المستهلكين. لكن ما هو أكبر تغيير شهدته في سلوك المستهلك، وهل ستستمر طلبات المستهلكين بتسجيل تطورات متسارعة في الوقت الذي تستمر فيه التقنيات الجديدة بالظهور؟

بعد ١٨ شهرا من معاناة العالم نتيجة الصعوبات التي فرضتها الجائحة، نرى أخيرا الضوء في نهاية النفق. ويعود العالم تدريجيا إلى وضع شبه طبيعي، لكنه عالم مختلف الآن، وتوقعات المستهلكين والموظفين لن تعود أبدا إلى ما كانت عليه سابقا.

قد يبدو هذا كتحدٍ، لكنه مثير للغاية، خصوصا عندما نشهد تحولات ضخمة تحدث في جميع قطاعات الأعمال تقريبا. لقد أظهر لنا الوباء أنه لا يوجد نموذج واحد يناسب الجميع للاستفادة منه وتقديم تجارب مميزة، وتُدرِك المؤسسات الآن أن عملائها وموظفيها يتوقعون تجارب شخصية، أينما كانوا، ومع ذلك يختارون التفاعل.

ولتوضيح شكل هذا التغيير الذي حصل، نستطيع العودة إلى الأبحاث التي أصدرناها. ووفقا لاستطلاع «الحياة والعمل في مرحلة ما بعد ٢٠٢٠»، يفضل أكثر من ثلث المستهلكين مزيجا من الطرق للتفاعل مع المؤسسات التي يتصلون بها. ويؤيد ٦٠٪ من الموظفين السياسات التي تتبني العمل الهجين. من جانب آخر، تبين في بحث



حدود. في عالم المؤسسات الكبيرة، وحتى في الشركات الصغيرة والمتوسطة، هناك فرصة ضئيلة جداً للحصول على منتج أو حل جاهز واستخدامه لتحقيق النتائج المطلوبة. تحتاج إلى دمج الحل أو الخدمة ضمن بيئة عمل الشركة وأنظمتها، وتكييفه مع عملياتك. وهذا لا يتناسب مع حاجتك لتقديم تجارب تواكب متطلبات المستخدمين المتغيرة بسرعة. أنت بحاجة إلى منصة أساسية مفتوحة يمكن أن تساعدك في إنشاء ما تحتاجه، في الوقت الذي تريده.

من خلال حلول أفايا المستندة إلى السحابة OneCloud، نحن ندعم عملائنا للتوصل إلى التجارب الفريدة التي يحتاجونها وبشكل آني. هذا لا يعني تبني مفهوم التعامل بالجملة مع السحابة العامة، أو الاضطرار إلى تبني مجموعة تقنيات كاملة جاهزة تستبدل ما هو موجود. يمكن أن تكون البنية هجينة، كما يمكن توسيع البنية التحتية الموجودة اعتماداً على حلول مبتكرة، تستخدم حلولاً جديدة مفصلة بشكل يلبي احتياجاتك. المهم هو النتائج التي يمكن تحقيقها، أي أن تتمكن من تكوين الحلول التي تحتاجها بشكل سريع. وأي شركة لا تستطيع القيام بذلك في المستقبل ستواجه مصاعب بالغة خصوصاً على مستوى المنافسة.

■ هل يمكنك إخبارنا المزيد حول مفهوم «التجربة الشاملة» ودور الحلول «المجمعة» في هذا السياق؟  
نحن نرى أن «التجربة الشاملة» متعلقة بكل تجربة على حدى، وبكل فرد وضمن كل قسم من أقسام الأعمال. وهي تتطلب مقارنة شاملة، قائمة على الذكاء الاصطناعي لتقديم ما يريده عملائك وموظفوك، حتى قبل أن يطلبوا ذلك، وتجمع بذات الوقت كل الأطراف في رحلة سلسلة. ■

محدودة تفتقر إلى المرونة، كالتي كانت سائدة في عالم ما قبل السحابة. يجب «تكوين» حلول سريعة لتقديم تجارب مناسبة، ولن تحقق الأعمال المثقلة بأساليب العمل القديمة النجاح المطلوب، خصوصاً تلك التي تحتاج لأشهر من العمل لإطلاق الخدمات الجديدة.

عندما تتوفر السحابة يصبح بالإمكان منح تجربة الاستخدام المطلوبة في الوقت المناسب، وخلال ساعات بدلاً من أشهر. وهذا ما جعلناه ممكناً من خلال حلول أفايا المستندة إلى السحابة OneCloud ومنصة التجارب المدعومة بالذكاء الاصطناعي. وهو ما يمكن الشركات من تقديم ما نسميه «التجربة الكاملة»، والتي يطالب بها العملاء والموظفون.

### ندعم عملائنا للتوصل إلى التجارب الفريدة

■ يدافع العديد من الخبراء في عالم تكنولوجيا المعلومات عن اعتماد بنية تحتية قابلة للتجميع أو «التكوين» لمساعدتهم على تحقيق تحول في عملياتهم على مستوى تكنولوجيا المعلومات. وهو ما يمنحهم المرونة التي يحتاجونها لتحقيق لمزيد من الابتكار. من منظور أفايا، ما هو رأيك في الحلول القابلة لـ «التجميع» و«التكوين»، ولماذا يجب أن تتبناها الشركات؟

إن فكرة الشركات القادرة على تحقيق الأهداف المطلوبة والتكيف مع وتيرة تغيير الأعمال، ليست وليدة بيئة أعمال أفايا، إنها مفهوم ينمو أمام أعيننا في الأسواق. وهذا مسار يسلكه قطاع المعلوماتية والاتصالات حول العالم، تمام كما كان الحال بالنسبة للسحابة منذ ١٥ عاماً.

فكر فيها على الشكل التالي: حتى يومنا هذا، وعلى الرغم من حدوث ابتكارات هائلة في كل القطاعات، فإن الحلول التقنية لها

### OneCloud من Avaya تفوز بجائزة أفضل منصة لهذا العام



تم تكريم شركة «أفايا» العالمية نظير تألقها في مجال الحوسبة السحابية، واستنادها على أفضل التقنيات المعتمدة في هذا المجال، حيث تم اختيار منصتها OneCloud أفضل منصة لهذا العام Experience Platform of the Year، تقديراً للحلول الرائدة، التي طورتها وطرحتها في سبيل توفير الموارد التقنية اللازمة لتطوير خدمات الحوسبة السحابية، وذلك ضمن جوائز مشاريع المستقبل ٢٠٢١ التي تقدمها منصة TahawulTech.com.

وتعليقاً على هذه المناسبة، قال، أبو لطيف: «يسعدنا الحصول على هذه الجائزة المرموقة، ونحن فخورون

بتقدير منصة TahawulTech.com لجهودنا المتواصلة وخدماتنا المتطورة، التي تعتمد على تقنيات حوسبة سحابة متقدمة تلبي احتياجات عملائنا وتطلعاتهم نحو الحصول على أفضل الحلول المبتكرة العالية الجودة، ونتطلع بدورنا لبذل المزيد من العطاء والإستمرار في تطوير حلولنا، بما يساهم في تعزيز تجربة عملائنا الكرام، بكونهم أهم أصولنا، والمساهمة في دورنا في المسؤولية المجتمعية للشركات، عبر تنمية قطاع تكنولوجيا المعلومات».

## إشادة رئيس هيئة كهرباء ومياه دبي بحلول «أفيا»



اضطلع **سعید محمد الطائر**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لهيئة كهرباء ومياه دبي، خلال زيارته معرض «جيتكس غلوبال»، على أبرز ما تقدمه منصة شركة أفيا العالمية، من حلول داعمة لبيئة الأعمال، والتي تمكن من خلالها الشركات والمؤسسات من الربط بكفاءة عالية بين موظفيها، والعملاء، وخدماتها، وشركائها ضمن تجربة جديدة كلياً.

وأشاد **الطائر** بالحلول المتوافقة مع مختلف نماذج السحابة التي تقدمها الشركة، حيث تتمتع بمزايا تتيح لها الاستفادة من أنظمة الذكاء الاصطناعي، وتقنيات البيانات الكبيرة، وتحليل البيانات، وتقديم أنظمة العمل عن بُعد، والعمل الهجين، وغيرها من التقنيات لتعزيز الأعمال والتعاون بين فرق العمل، مؤكداً أن حلول «أفيا» تستجيب بشكل دقيق للحاجات الفعلية لدى مختلف القطاعات، وهي أثبتت نجاحها في تلبية إحتياجات الأعمال، وحتى إستباق الطلب المستقبلي، نتيجة رصدها المستمر للأسواق، من خلال إجرائها الدراسات والإستطلاعات المتواصلة.

## أفيا: تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي تعزز من تطوير خدمة العملاء



فادي مبارك

أكدت شركة «أفيا» (NYSE: AVAYA) خلال «مؤتمر شركاء أفيا» الذي عقد بشكل مدمج بين الحضور الشخصي والمشاركة عن بُعد، أن التحولات الكبرى التي شهدتها الأسواق خلال الأشهر الـ ١٨ الماضية، فتحت الأبواب على مصراعيها أمام توسيع الإستفادة من التكنولوجيا في مختلف الأسواق. واعتبرت الشركة أن

الإبتكارات التي تقدمها مثل حلول أفيا المستندة الى السحابة (ONECLOUD TM) ومنصات تجارب المستخدمين التي تستفيد من قدرات الذكاء الاصطناعي، تساهم في تعزيز موقع شركائها الذين يطمحون الى الاستفادة من التغيرات الحاصلة. وأضافت الشركة أن المرحلة الحالية تشكل فرصة مؤاتية للشركاء الذين يتطلعون الى لعب دور تأسيسي خلال مرحلة التحولات الراهنة، لمساعدة القطاعين العام والخاص في المنطقة، خصوصاً بعد النهضة الاقتصادية التي تسجلها المنطقة إثر مرحلة الوباء.

وقال نائب الرئيس لقطاع قنوات المبيعات في «أفيا» العالمية **فادي مبارك**: «مع كل تغيير أو تحول تظهر الفرص. وبغض النظر عن الوباء وتداعياته، ثمة عدد كبير من الفرص المتاحة أمام «أفيا» وشركائها. لقد أدركت المؤسسات أن تحسين جودة الخبرات من خلال التعمق في دروس الرحلة التي يختبرها الموظف خلال تقديمه الخدمات او العمل أثناء حصوله على الخدمات، هو من بين أهم عوامل التمايز ومسامي تحقيق الولاء للعلامات التجارية. وهذا هو المجال الذي تتفوق فيه «أفيا» وشركائها لمساعدة العملاء على تحقيق تجارب مهمة لعملائهم».

## تنمية المواهب الشابة



في مبادرة فريدة من نوعها، ضمت فعاليات «جيتكس جلوبال» برنامج «جيتكس يو إس إكس» لتفعيل مشاركة الشباب، والذي يُعتبر مبادرة فريدة، تعكس المساعي الرامية لتعزيز مقومات المنطقة، وقدرتها على تقديم التقنيات والإبتكارات المحلية، ودعم أنشطة ريادة الأعمال. ويهدف البرنامج إلى تنمية المواهب الشابة المهمة بالتكنولوجيا، بالإعتماد على برنامج إبداعي يتيح للشباب التواصل بطريقة بناءة، مع منظومة من الممارسين والمتخصصين.

وإستند البرنامج على مبادرة «جيتكس هاي فلاير»، التي قدمتها شركة «أفيا» العالمية، والتي منحت ١٠٠ طالب جامعي فرصة الإنضمام الى البرامج التدريبية التي تولى تقديمها، من خلال بث مباشر، ممثلين عن أكاديمية أفيا Avaya Academy.

وأكد **نضال أبو لطيف**، رئيس شركة «أفيا» في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ، أن فعاليات «جيتكس جلوبال» هذا العام مميزة، حيث أتاحت الفرصة لتفعيل مشاركة الشباب، والذي يُعتبر مبادرة فريدة تعكس المساعي الرامية لتعزيز مقومات المنطقة، وقدرتها على تقديم التقنيات والإبتكارات المحلية، ودعم أنشطة ريادة الأعمال.

ولفت **أبو لطيف** إلى أن مبادرة «جيتكس هاي فلاير» تهدف إلى تنمية المواهب الشابة المهمة بالتكنولوجيا بالإعتماد على برنامج إبداعي، يتيح للشباب التواصل بطريقة بناءة، مع منظومة من الممارسين والمتخصصين، فضلاً عن ورش عمل وجلسات موجهة لإلهام العقول الشابة، ومبادرة اليافعين والذكاء الاصطناعي، بهدف التعرف على منظومة التكنولوجيا العالمية.

## Three strategic initiatives for Avaya at Gitex Global



Iman Ghorayeb Ingham With Nidal Abou Ltaif



Iman Ghorayeb Ingham, Senior Director – Marketing & Communication at Avaya declared that the company, as a way of continuing its tradition of fostering up-and-coming technology talent in the Middle East, has announced three strategic initiatives at GITEX Global to show commitment to the industry's young talent. One of these initiatives was its participation as a strategic partner in the GITEX High Flyer initiative, one of the largest and most ambitious technology internship programmes that had been launched in the region. As the preeminent global technology company providing strategic support to the initiative, participants benefited from Avaya's strong legacy of innovation, communications expertise, and focus on delivering memorable experiences. Spanning six months, GITEX High Flyer will see 500 of the region's most promising students from 15 top academic institutions, apply to secure one of a hundred internships at leading public and private sector organizations, including Avaya. The selection process will test students' technical, problem-solving, and presentation skills, as well as evaluate teamwork, communication, and creativity.

The second initiative was the region's first AI enabled enterprise learning platform powered by Avaya Technology which is customized to meet the ambitions of nationalizing jobs in the GCC and aimed at accelerating the UAE's Emiratisation strategy. Powered by Avaya Spaces, the workstream collaboration platform for the digital workplace, the solution enables UAE private sector companies to rapidly train and upskill incoming Emirati employees as they work towards the Emiratisation targets set by the Nafis scheme, which aims to integrate 75,000 Emiratis into the private sector over the next five years.

The third initiative was the fantastic show produced by the Avaya Academy graduates which had been streamed globally and focused on how on-the-job training is done.

### أفيا، تطلق منصة ذكية لدعم استراتيجية توظيف الوظائف في الإمارات

أعلنت «أفيا» عن إطلاق منصة ذكية مخصصة لدعم استراتيجية توظيف الوظائف في الإمارات. وتساهم المنصة بتسريع دمج الموظفين الجدد ضمن هيكل العمل المؤسساتي، وتحسين إنتاجيتهم وقيمة نشاطاتهم المهنية ابتداءً من اليوم الأول لاستلامهم مهامهم الوظيفية.

وقالت الشركة إن إطلاق هذه المنصة الأولى من نوعها في الدولة، يأتي انسجاماً مع توجيهات صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، الرامية إلى تعزيز توظيف الوظائف وتحسين الإنتاجية ودمج الموظفين وتعزيز مهارات وقدرات أبناء الوطن.

## Avaya Spaces تطرح حل BATELCO



أعلنت شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية BATELCO، عن طرح خدمة Avaya Spaces لحلول بيئات العمل الرقمية للزبائن، من فئة الأعمال بالملكة، وذلك بالتعاون مع شركة أفيا. وانعقدت هذه الشراكة في جناح «أفيا».

تعتبر خدمة Avaya Spaces أحدث إضافة للتعاون المتميز الذي يجمع بين بتلكو وأفيا، حيث توفر بتلكو لزيابئها حلول Avaya OneCloud Ucaas للاتصالات الموحدة، وذلك عبر مركز البيانات التابع لها في مملكة البحرين.

وتمتاز خدمة Avaya Spaces بتوفير حلول متكاملة عبر منصة واحدة، حيث تتيح عقد اجتماعات الفيديو وتعزيز التواصل والتعاون في بيئة عمل رقمية، كما تساهم بتسهيل وتحفيز إنجاز الأعمال عن بُعد في حوالي ١٠٠ دولة. وتساعد الخدمة كلاً من الشركات والمدارس والهيئات الحكومية والمنظمات، لإنشاء بيئة سحابية تربط بين مجموعة من الأفراد بشكل مباشر، حيث تتيح لهم تبادل الرسائل وعقد الاجتماعات ومشاركة المعلومات معاً، بالإضافة إلى إدارة المهام والتعاون في بيئة قائمة على الحلول السحابية.

وفي المناسبة، قال **نضال أبو لطيف**: «نحن فخورون جداً بشراكتنا مع بتلكو، ونواصل توطيد هذا التعاون، لتوفير أفضل الحلول الرقمية المتطورة لمعالجة تحديات المؤسسات والشركات في مملكة البحرين».

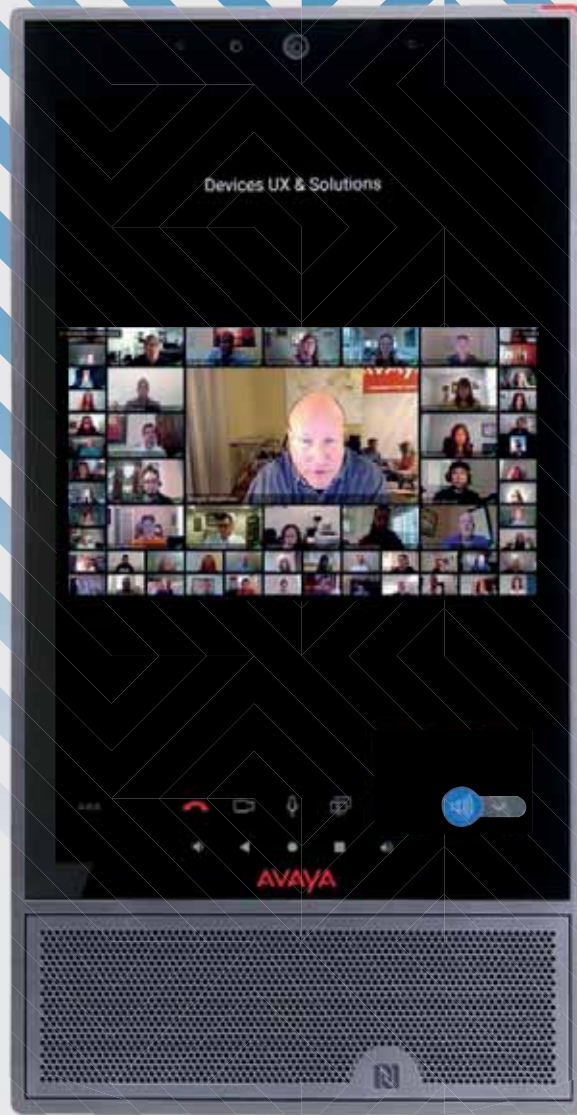
بدوره رأى **عبدالله دانف**، القائم بأعمال مدير عام القطاع التجاري لدى شركة بتلكو: «أن شراكتنا مع «أفيا» ساهمت بتوفير خدمات وحلول الاتصال السحابي، بمواصفات عالمية للزبائن في قطاع الأعمال، وقد سهّلت لهم التحول إلى السحابة بالاستفادة من الحلول المتوفرة عبر الاشتراك لدى بتلكو، والتي شهدنا إقبالاً واسعاً عليها من قبل الزبائن. ونهدف عبر إطلاق خدمة Avaya Spaces إلى دعم المؤسسات للتغلب على تحديات وقيود شبكة الاتصال الخاصة التقليدية، من خلال حل مثالي ومصمم خصيصاً لبيئة العمل عن بُعد، وإنجاز الأعمال من أي مكان».

## وفد من بنك الإمارات دبي الوطني في جناح AVAYA



استقبلت شركة «أفيا» العالمية خلال معرض «جيتكس ٢٠٢١» وفداً قيادياً من بنك الإمارات دبي الوطني، ممثلاً بالرئيس التنفيذي لإدارة العمليات

**عبدالله قاسم** ورئيس قسم التكنولوجيا **سعود الضيواني**. وإطلع ممثلو البنك خلال زيارتهما لمنصة «أفيا»، على ما تقدمه من حلول داعمة لبيئة الأعمال، والتي تمكن من خلالها الشركات والمؤسسات من الربط بكفاءة عالية، بين موظفيها والعلاء وخدماتها وشركائها ضمن تجربة جديدة كلياً. وبدورها أعربت «أفيا» عن سعادتها باستقبال ممثلي البنك، حيث عرضت أحدث الحلول المبنية على «أفيا ون كلاود»، مؤكدة على مواصلة تعزيز ودعم شراكتها القوية والدائمة مع البنك.



## تعاون فَعَال للمكتب الرقمي

جهاز Avaya Vantage مكتبتي للتعاون يتيح تجربة تواصل مرئية وسمعية سهلة، ويتكامل مع Avaya Spaces لتقديم تجربة اتصال بسيطة وفورية وسلسة، بنقرة واحدة فقط



احصل على  
نسختك  
التجريبية  
المجانية اليوم

اختبر تجربة تواصل افضل مع  
**Avaya Spaces**

## م. حاتم دويدار : (الرئيس التنفيذي لمجموعة الإمارات للاتصالات (اتصالات ETISALAT)



### ارتفاع القيمة السوقية للمجموعة لأكثر من ٥٨ مليار دولار

قال المهندس حاتم دويدار الرئيس التنفيذي لمجموعة الإمارات للاتصالات «اتصالات» إن القيمة السوقية للمجموعة ارتفعت إلى نحو ٥٨ مليار دولار مرجعاً ذلك لخطط الحكومة الرشيدة التي أسهمت بدورها في جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية عبر سلسلة من القوانين الجديدة وفي مقدمتها رفع نسبة تملك الأجانب لتصل لنسبة ٤٩٪ من أسهم المجموعة، وأضاف أن هناك عوامل تشغيلية أخرى أسهمت في ذلك وهي المحافظة على نسب نمو جيدة وكذلك الخطط الاستراتيجية المحكمة التي تنتهجها المجموعة لاستمرارية الأعمال وإدارة الأزمات وتحويل التحديات إلى فرص. فيما لفت دويدار إلى نجاح مجموعة اتصالات في تخطي الأزمة التي خلفتها جائحة «كورونا» بنجاح متميز مؤكداً أن هذا النجاح جاء لاعتماد المجموعة على ثلاثة محاور متوازنة تضمنت خطاً مسبقاً للطوارئ والأزمات واستمرارية الأعمال تميزت بالكفاءة والمرونة والتجديد تم ربطها مع الخطط الحكومية التي أثبتت رجاحتها وتميزها وجاهزيتها خلال الأزمة.

بالإضافة لامتلاك المجموعة لبنية تحتية وقدرات شبكية عالية الكفاءة والموثوقية في كافة الأسواق التي تعمل فيها داخلياً وخارجياً أسهمت في اثبات القدرة العالية على استيعاب الطلب المتزايد على خدمات قطاع الاتصالات العالمي خلال الجائحة مما أدى إلى خلق فرص كبيرة ومميزة نحو التحول الرقمي والتسريع بإجراءاته.

وأكد على أن المحور الثالث الذي أسهم في نجاح المجموعة في تخطي الأزمة بنجاح وثبات هو فريق العمل الاحترافي الذي يمتلك الخبرة والمعرفة ولديه القدرة على إدارة العمليات في مختلف الظروف. وأردف دويدار أن شركات قطاع الاتصالات حول العالم قد تأثرت خلال الجائحة غير أنها كانت الأقل تأثراً نظراً إلى انخفاض معدلات استخدام الهواتف المتحركة وزيادة الطلب على استخدامات الإنترنت المنزلي في دول العالم المتقدم، وأشار إلى أنه ولما كانت دولة الإمارات العربية المتحدة قد حلت في مقدمة دول العالم انتشاراً ونفاذاً لشبكة الألياف الضوئية الأمر الذي مكن كافة المستخدمين أفراداً كانوا أم مؤسسات من إدارة أعمالهم عن بعد خلال فترات الحجر المنزلي وخلال برامج التعقيم الوطني التي اتبعتها الحكومة.

وأرجع المهندس حاتم دويدار حفاظ المجموعة على معدلات نمو مرضية خلال الجائحة إلى عمليات ضغط وترشيد النفقات التشغيلية التي لم تؤثر مطلقاً على المستخدمين، إذ جاءت الارتفاعات في الإيرادات طفيفة للغاية نظراً لربط معظم المنازل في الإمارات بشبكة الألياف الضوئية وتزويد المشتركين بباقات الاستخدام الملامحودة حتى تمكنوا من إدارة عمليات العمل والتعلم عن بعد بكفاءة وانسيابية عاليتين.

وأكد دويدار أهمية الاستعدادات التي تميزت بها القيادة الحكيمة في دولة الإمارات العربية المتحدة والشركاء في القطاع بما فيهم هيئة تنظيم الاتصالات والحكومة الرقمية، حيث ساهمت هذه الاستعدادات في الحصول على الجاهزية التامة لمواجهة تحديات المرحلة مما سهل إنجاز الأعمال وتوفير الخدمات الحيوية للأفراد والمجتمع.

والواعدة التي تتيحها هذه المجالات سيعزز من حجم إيرادات «مجموعة اتصالات»، وبالتالي من حجم عوائد الاستثمار للمساهمين وخلق قيمة مضافة للعملاء.

وبشكل عام، شهدت معدلات استخدام الإنترنت المنزلي زيادة بنسبة ٤٠٪ ويعزى ثبات الخدمات وجودتها إلى القدرات الشبكية الهائلة للشركة التي أثبتتها ظروف الجائحة.

#### تفوق «اتصالات» عالمياً

■ ما هي العوامل الأساسية التي ساهمت في تعزيز مكانة مجموعة اتصالات وأدائها الإجمالي؟

– لم تقف النجاحات التي حققتها «اتصالات» خلال النصف الأول من العام الجاري عند النمو في حجم العائدات فقط، بل امتدت لتطال العديد من الإنجازات لاسيما في البنية التحتية والشبكية.

وقد أكدت شركة Ookla الرائدة عالمياً في اختبار سرعة النطاق العريض وشبكات الهاتف المتحرك، مؤخراً تفوق «اتصالات» عالمياً وللعام الثاني على التوالي، باحتفاظها بلقب «شبكة الهاتف المتحرك الأسرع في العالم» عن عام ٢٠٢١، وكانت الإمارات الدولة الوحيدة في الشرق الأوسط وإفريقيا التي تصنف ضمن أعلى ٢٠ دولة عالمياً في متوسط سرعة النطاق العريض الثابت.

ومن شأن هذا الإنجاز أن يعزز مكانة دولة الإمارات العربية المتحدة العالمية على الصعيد الرقمي، وأن يسهم في تحقيق تطورات القيادة الرشيدة في الريادة والنمو تزامناً مع عام الخمسين واستجابة لرؤى الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان في تأمين المستقبل المشرق لأبناء الدولة.

■ هل يمكنك أن تطلعنا على رحلة اتصالات الناجحة في تقديم الأداء القوي والثابت في عام ٢٠٢١ بعد الظروف الصعبة التي واجهها العالم؟

– على الرغم من الظروف والتحديات غير المسبوقة التي تشهدها أسواقها الرئيسية، إلا أن «اتصالات» ما زالت تواصل تحقيق مستويات عالية من الأداء، بفضل مرونتها وسرعتها في التعامل مع هذه التحديات وبفعالية عالية، وقد انعكس تأثير هذا الأداء بشكل إيجابي على نتائج المجموعة المالية للنصف الأول من العام الجاري ٢٠٢١، حيث وصلت قيمة إيراداتها الموحدة إلى ٢٦,٤ مليار درهم، بارتفاع سنوي بلغت نسبته ٣,٢٪، كما بلغت أرباحها الصافية الموحدة بعد خصم حق الامتياز الاتحادي ٤,٧ مليار درهم، وهو ما أسهم في الحفاظ على تصنيفها الائتماني المرتفع.

يأتي هذا الأداء القوي انعكاساً لسعي «مجموعة اتصالات» المستمر لتعزيز النمو، والعمل على تحقيق استراتيجيتها المتمثلة في «قيادة المستقبل الرقمي لتمكين المجتمعات» من خلال الحفاظ على أعمالها الرئيسية والتركيز على الابتكار، والبحث عن فرص نمو جديدة، وبالشكل الذي يسهم في تعزيز قدراتها وحلولها الرقمية الرائدة والمبتكرة، ويضمن في الوقت نفسه مواصلة ريادتها لقطاع الاتصالات، وبما يمكنها من تلبية متطلبات عملائها الحالية والمستقبلية في مختلف الأسواق والمجتمعات التي تتواجد فيها.

ولا بد من الإشارة إلى الجهود الكبيرة التي تبذلها المجموعة على صعيد التحول الرقمي كأولوية استراتيجية هامة من شأنها تمكين المجموعة من مواكبة التطورات والتغيرات المتسارعة التي يشهدها قطاع الاتصالات، لا سيما في ظل أهمية هذا التحول كمحفز رئيسي ومستدام للنمو المستقبلي خاصة في مجالات الحوسبة السحابية وإنترنت الأشياء والأمن السيبراني، حيث أن استغلال الفرص الكبيرة

التحول الرقمي، عن طريق توفير الحوسبة السحابية وخدمات تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، وتوفير أحدث أجهزة الاتصالات، إضافة إلى الدخول في شركات ومشاريع تعاون مع الشركات العملاقة التي تعمل في مجالات الأمن والسلامة، وانترنت الأشياء (IOT)، ومشاريع العدادات الذكية للكهرباء أو المياه أو الغاز، وبالطبع الاستمرار في اتخاذ كافة التدابير



كما نجحت «مجموعة اتصالات» في التجاوب مع الضغوط والتحديات التي فرضتها جائحة «كوفيد-19»، وتمكنت من التقليل من تأثير هذه التحديات، من خلال اللجوء إلى حلول وآليات وضمنت استمرار تقديم خدمات عالية الجودة ودون انقطاع في مختلف الأسواق التي تعمل فيها. ويدل ذلك على أهمية الاستثمارات التي ضختها

«اتصالات» في البنية التحتية خلال السنوات الماضية وكيف أسهمت هذه الاستثمارات في تمكين شبكات «اتصالات» سواء في الإمارات أو في الدول التي تتواجد فيها بالعمل في تلك الظروف والتحديات.

كما نجحت «اتصالات» في تحقيق الريادة الإقليمية في إطلاق شبكة الجيل الخامس 5G، من خلال إجراء البحوث، وتطوير المعايير الدولية، وكذلك في تحقيق أعلى نسبة انتشار في توصيل شبكة الألياف الضوئية للمنازل ولثلاثة أعوام متتالية بالإضافة إلى تقنيات وتطبيقات وخدمات رقمية متميزة ساهمت وستساهم بشكل كبير في التحول الرقمي للحكومات والمؤسسات.

## ١٦ سوقاً

### ■ هل يمكنك أن تطلعنا على أداء المحفظة الدولية للمجموعة؟

تعمل المجموعة اليوم في ١٦ سوقاً منتشرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وإفريقيا، وبالإضافة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، تعمل المجموعة كذلك في السعودية (موبايلي)، وباكستان (شركة الاتصالات الباكستانية)، وأفغانستان (اتصالات أفغانستان)، ومصر (اتصالات مصر)، وفي المغرب (مجموعة اتصالات المغرب)، والتي تعمل تحت مظلتها عشر أسواق في غرب إفريقيا. وقد شهدت بعض هذه الأسواق أداءً قوياً خلال النصف الأول من العام الجاري ٢٠٢١ خاصة في مجموعة «اتصالات المغرب»، و«اتصالات مصر»، الأمر الذي نتج عنه زيادة سنوية في عدد مشتركى المجموعة بلغت نسبتها ٧٪ ليصل العدد الإجمالي إلى ١٥٦ مليون مشترك، وانعكس هذا الارتفاع إيجابياً على إيرادات العمليات الدولية.

وفي سياق سعي «مجموعة اتصالات» إلى زيادة الاستثمارات الأجنبية وتنوعها، وتسريع وتيرة النمو، وتعزيز مركزها المالي، لجأت المجموعة إلى زيادة سقف تملك المساهمين من غير مواطني دولة الإمارات، لتصل هذه النسبة إلى ٤٩٪ من رأس مال «مجموعة اتصالات»، وهو تطور كبير لاسيما من حيث قدرته على زيادة الاستثمارات الأجنبية، وتعظيم القيمة المحلية للسوق، وكذلك تقوية مركز «اتصالات»، كما سيسهل هذا التطور أيضاً حافزاً لتحقيق نتائج قوية في المستقبل، خاصة في ظل التوقعات بتسارع وتيرة النمو في الفترة المقبلة.

### تعمل «اتصالات» بشكل دائم ومستمر على التوسع

#### ■ ما هي خطط التوسع الإقليمي والدولي للمجموعة؟

تعمل «اتصالات» بشكل دائم ومستمر على التوسع في الخدمات والحلول الرقمية الرائدة والمبتكرة في مختلف الأسواق والمجتمعات التي تتواجد فيها، ويأتي استحوذها على شركة Help AG الشركة الإقليمية المتخصصة بتوفير خدمات الأمن السيبراني وحلوله مؤشراً واضحاً على ذلك. أما بالنسبة إلى الدخول إلى أسواق جديدة فهو أمر ممكن سواء الدخول كمشغل اتصالات عادي، أو الدخول إلى هذه الأسواق عن طريق خدمات «اتصالات» مثل شركة Help AG والخدمات المتنوعة والرقمية المختلفة، حيث من الممكن أن تقدم الشركة خدمات في أسواق ليس لديها فيها تواجد، وذلك بالتعاون مع شبكات الاتصالات الموجودة في تلك الأسواق أو المجتمعات.

### التحول الرقمي يبقى من أبرز الأولويات

#### ■ ما هي أبرز أولويات الشركة في المرحلة القادمة؟

إن تعزيز التحول الرقمي يبقى من أبرز الأولويات. من هنا ستواصل المجموعة في الفترة المقبلة الاستمرار في الاستثمار في البنية التحتية وتمكين العملاء من

### الارتكاز على التقنيات الحديثة

■ ما هو التأثير الإيجابي الذي تقدمه المجموعة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والمجال الرقمي عبر الحلول والخدمات التي توفرها للقطاعين العام والخاص؟

تعمل شبكة الجيل الخامس 5G على تعزيز استخدام التقنيات المستقبلية، واستهداف فرص جديدة، ودمج تطبيقات الجيل الخامس عبر مختلف القطاعات. وتواصل كوادنا باستمرار العمل على خلق الفرص التي تساهم في نشر الخدمات بالارتكاز على التقنيات الحديثة مثل إنترنت الأشياء، والحلول السحابية، والبيانات الضخمة، والذكاء الاصطناعي، والروبوتات، والقيادة الذاتية، والواقع الافتراضي والمعزز، لنصبح شريكاً موثقاً به يدعم التحول الرقمي في عالم تسوده التوجهات والخدمات الرقمية.

يُعد معرض إكسبو ٢٠٢٠ مثالاً رئيسياً على حلول وخدمات اتصالات التي تهدف إلى تعزيز التجربة الرقمية للزوار باستخدام تقنيات مثل الواقع الافتراضي والمعزز.

كما ربطت منصة إنترنت الأشياء الخاصة بنا أكثر من مليون شريحة SIM مع جهات مشهورة مثل مواصلات الإمارات Xtramix ووزارة الداخلية في إطار الخدمة الذكية «حصنتك» للإنذار المبكر من الحريق، والذي له تأثير هائل في إنقاذ الأرواح وتعزيز حالة الأمن والسلامة في الدولة.

### الاستدامة في صميم استراتيجيتنا

#### ■ ما هي مبادرات وأهداف «مجموعة اتصالات» في مجال الاستدامة؟

نحن نؤمن بالتأثير الإيجابي الذي يمكن أن تحققه التكنولوجيا ونسعى جاهدين لاعتماد التقنيات التي تضمن فوائد طويلة الأجل لبيئتنا ومناخنا. وتقع الاستدامة في صميم استراتيجيتنا وعملياتنا المتوافقة مع رؤية الإمارات ٢٠٢١ وأهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة.

ويعد المشروع البيئي (Connected Mangrove) في الإمارات مشروعاً واعداً يجمع بين إنترنت الأشياء، والحلول السحابية، وتقنية النطاق العريض المتحرك التي ستساعد بشكل أفضل في إدارة نمو الشتلات الجديدة من خلال مراقبة مستوى المياه ورطوبة التربة ودرجة الحرارة وغيرها من المعايير المهمة، للمساهمة في تأمين النمو السليم والصحي للأشجار.

وكانت لدينا خطى رئيسية أخرى في إطار جهودنا البيئية، حيث قمنا بزيادة الأعمال عبر قنواتنا الرقمية، وتخصيص المدفوعات الرقمية وتنفيذ خيارات الخدمة الذاتية الرقمية، وتحويل تجارب العملاء إلى البيع بالتجزئة عبر الإنترنت والقنوات الرقمية و«المتاجر الذكية» وذلك كجزء من جهودنا للتحرك نحو بيئة غير ورقية. كما حققنا أيضاً العديد من مبادرات الأتمتة، بما في ذلك تحويل الفواتير الورقية إلى النسخ الرقمية كجزء من مساعي التحول الرقمي في اتصالات.

كما قامت «اتصالات» بسلسلة من الخطوات للحفاظ على الطاقة، بما في ذلك تركيب أنظمة تبريد عالية الكفاءة في مختلف مواقع اتصالات ومراكز البيانات بالإضافة إلى خصائص الذكاء الاصطناعي في محطات الهاتف المتحرك.

وعلى مدى السنوات العشر الماضية، نجحت «اتصالات» باستبدال كابلات التي تم نشرها سابقاً بأكثر من ١٠ ملايين كيلومتر من كابلات الألياف الضوئية، مما وفر أكثر من ٣٠٤٤ جيجاوات/ساعة من الطاقة سنوياً، وقد أدى ذلك أيضاً إلى توفير أكثر من ١.٨ مليون طن من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون سنوياً. ■

## م. عليان بن محمد الوتيد (الرئيس التنفيذي لشركة stc): نتائج الشركة لفترة الـ ٩ أشهر جاءت متوافقة مع توقعاتنا

مزوودي خدمات تقنية المعلومات لخمسة أعوام على التوالي، بالإضافة لكونها الشريك المفضل للقطاع العام والخاص في المملكة. ويمثل نجاح إدراج أسهم (stc Solutions by) في السوق السعودي (تداول) نقلة نوعية مهمة في دعم الشركات العاملة بمجال الاتصالات وتقنية المعلومات.



ومؤخراً أطلقت stc كابل (الرؤية السعودية) الذي يمثل نظامها البحري الجديد المملوك لها بالكامل والمستوحى اسمه من رؤية ٢٠٣٠، والذي سيكون نقطة تحوّل للكابلات البحرية في المنطقة. وسيوفّر هذا النظام المتطور وصولاً فريداً وسريعاً من خلال ربط مراكز الكابلات البحرية الكبرى في مدن المملكة العربية السعودية الواقعة على البحر الأحمر. وسيكون كابل (الرؤية السعودية) أول كابل بحري عالي السعة ومتعدد نقاط الوصول في منطقة البحر الأحمر يوفر اتصالاً سلساً بين مراكز المعلومات الدولية المتعددة من خلال أربع محطات إنزال في جدة وينبع وضبا وحقل. وتأكيداً على متانة المركز المالي للشركة واهتمامها بالتوزيعات النقدية لحملة أسهمها، فقد أقرّ مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية مؤخراً سياسة توزيع الأرباح بداية من الربع الرابع من العام ٢٠٢١.

وأخيراً، ما زالت stc ملتزمة بالإستثمار في البنية التحتية والعمل كمكن وطني للتحوّل الرقمي، حيث تتبنى stc المبادرات الوطنية مستدامة الأثر والتي تهتم ببناء القدرات والمهارات الرقمية لقادة المستقبل واحتضان رواد الأعمال والمبتكرين، ودعم البيئة الرقمية وتمكين المجتمع وترسيخ مكانة المملكة كمركز إقليمي رائد تقنياً.

كشف المهندس عليان بن محمد الوتيد، الرئيس التنفيذي لمجموعة stc أن نتائج الشركة لفترة الـ ٩ أشهر جاءت متوافقة مع توقعاتنا، حيث حققت الشركة نمواً في الإيرادات بنسبة ٨,٢٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي لتصل إلى ٤٧,٣٣، مليار ريال سعودي، والتي تحققت نتيجة لاستمرار الأداء المتميز لقطاع الأعمال وقدرته على زيادة إيراداته، حيث حقق نمواً بنسبة

٢٧,٤٪ خلال الفترة، ويعود ذلك لتركز الشركة الجيد وقدرتها على تلبية الطلب المتزايد من القطاعين العام والخاص. وساهم قطاع النواقل والمشغلين بشكل إيجابي على أداء الشركة، حيث ارتفعت إيرادات القطاع بنسبة ٣,٤٪ خلال الفترة، مستفيدة من الإرتفاع في الإيرادات الدولية نتيجة لاستثمارات الشركة في البنية التحتية والتي أدت إلى نمو خدمات تمرير الحركة (Hubbing). أما بالنسبة لقطاع الأفراد، فقد ارتفعت إيرادات القطاع السكني نتيجة لارتفاع قاعدة مشتركي الألياف الضوئية والنفاذ اللاسلكي الثابت بنسبة ١٥٪ و ٢٧٪ (على التوالي). وقد بلغ صافي الأرباح خلال ٩ أشهر نحو ٨,٧ مليارات ريال بارتفاع نسبته ٣,٥٢٪ عن نفس الفترة من العام الماضي.

وتابع م. الوتيد، تهدف stc لترسيخ مكانتها بين الشركات الرائدة عالمياً وتمكين الابتكار والتحوّل الرقمي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال منظومة متكاملة من الخدمات التي تقدمها المجموعة وشركاتها التابعة، مما عزّز من نجاح شركات مثل (stc solutions by) لتتحوّل من استحواد

بقيمة ١٠٠ مليون ريال في عام ٢٠٠٧ لشركة تقدّر قيمتها عند الإدراج بأكثر من ١٨ مليار ريال، وتحتل مركز الصدارة بين





**CyberSecurity**

**Information  
Management**

**Dubai – Beirut**  
**[www.prowme.com](http://www.prowme.com)**

## «زين» ترفع أرباحها الصافية ٥٪ وتحقق ٤٥٠ مليون دولار

### بدر الخرافي:

النتائج المالية تعكس  
قوة الأداء التشغيلي  
وتوسعنا الرقمي يضمن  
تحقيق عوائد مستدامة  
للمساهمين



التوجه الاستراتيجي، في أن تصبح الشركة كياناً رقمياً مستداماً، يخدم الكيانات الحكومية وقطاع المشاريع والأعمال».

بدوره، أكد نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي في مجموعة «زين» بدر الخرافي: «إن نتائجنا المالية تعكس بجلاء قوة الاداء التشغيلي، والتوسع النشط في القطاع الرقمي الداعم القوي، لنمو عملياتنا مستقبلاً».

**تمتلك «زين» واحد من احدى أكبر شبكات الجيل الخامس في أسواق الشرق الأوسط** وشدد على أن «التحولات الأخيرة التي تشهدها مجالات الأعمال، دفعتنا إلى مواصلة منح شركائنا الفرصة للوصول إلى مستويات جديدة من النمو، من خلال حلولنا وقدراتنا الرقمية، إذ تشهد أسواق المنطقة تغيرات جذرية، على صعيد تطوير البنية التحتية لقطاع تكنولوجيا المعلومات، خصوصاً مع البدء في ظهور تشريعات وقوانين، تواكب تطور ونمو الخدمات الرقمية».

وتوقع الخرافي المزيد في استخدامات خدمات النطاق العريض وتطبيقات الجيل الخامس 5G، والتوسع في الخدمات الرقمية والإستضافات السحابية، وهو ما سيعزز من نمو أعمال المجموعة في هذه المجالات، حيث تمتلك «زين» واحد من إحدى أكبر شبكات الجيل الخامس في أسواق الشرق الأوسط، والعديد من الكيانات الرقمية الإقليمية في مجالات التكنولوجيا المالية، الحوسبة السحابية، الخدمات المدارة، البيانات الضخمة، وإنترنت الأشياء».

### أحمد الطاحوس:

«زين» حريصة على  
تقديم خدمات  
إتصالات شاملة مع  
ضمان جودة  
المنتجات



حققت مجموعة «زين» ZAIN نمواً في أرباحها الصافية عن الأشهر التسعة من السنة المالية الحالية، إذ ارتفعت بنسبة ٥٪، لتصل إلى ١٣٥ مليون دينار (٤٥٠ مليون دولار)، بريحية بلغت ٣١ فلساً للسهم الواحد.

وعزت الشركة النمو في أرباحها الصافية بشكل أساسي إلى قوة الأداء التشغيلي للعمليات (باستثناء عمليات العراق بسبب تأثير انخفاض قيمة العملة)، وتعود الزيادة في صافي الربح إلى مبادرات تحسين التكلفة عبر المجموعة، إضافة إلى إعادة هيكلة القروض للعمليات الرئيسية والمجموعة، مما أدى إلى تحقيق وفورات كبيرة في تكلفة التمويل.

وأوضحت المجموعة، التي تتوسع في نطاق خدماتها إلى أبعد من خدمات الإتصالات التقليدية بتأسيس منصات للحلول الذكية، والخدمات السحابية، والأمن السيبراني، أن قاعدة عملائها شهدت استقراراً عند ٤٨,٤ مليون عميل، مقارنة بنفس الفترة من العام الأخير.

وفي المناسبة، علق رئيس مجلس إدارة مجموعة «زين» أحمد الطاحوس بالقول: «في الوقت الذي تتجه أسواق المنطقة إلى التعافي الإقتصادي بعد الفترة الصعبة الأخيرة، كانت «زين» حريصة على تقديم خدمات إتصالات شاملة مع ضمان جودة المنتجات، وكفاءة الخدمات المقدمة للعملاء، وتتطلع المجموعة إلى أن يساهم هذا

## «زين» تفوز بـ ٣ جوائز في إنجازات الأعمال

ونؤمن بأن العمل مع الكيانات ذات التفكير المماثل لتوجهات خطط أعمالنا يسرع من تحقيق رؤيتنا المشتركة، ويزود عملاءنا بأفضل الخدمات في إطار زمني سريع، لذا سنسعى إلى مواصلة العمل بأعلى مستويات الكفاءة التشغيلية، مع الإستمرار في تقديم أفضل العروض والنتائج لكافة شركائنا».

### من أوائل المشغلين لتقنية الـ 5G

يذكر أن «زين» كانت من أوائل المشغلين لنشر تقنيات الجيل الخامس في أسواق الشرق الأوسط.

إذ أعلنت في مايو من العام ٢٠١٩ أن شبكة الجيل الخامس الخاصة بها في الكويت جاهزة تماماً لإطلاق خدماتها تجارياً، وفي أكتوبر من نفس العام، أطلقت شركة زين

السعودية أكبر شبكة جيل خامس على مستوى المنطقة في ذلك الوقت، وثالث أكبر شبكة في العالم، ولاحقاً في شهر نوفمبر من عام ٢٠١٩، أعلنت زين عن سبق دولي آخر على صعيد الجيل الخامس، إذ أطلقت شركتها في الكويت والسعودية بنجاح خدمة التجوال عبر الجيل الخامس على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع سرعات تحميل تصل إلى ٥٠٠ ميغابت في الثانية، إذ أتاحت اتفاقية تجوال الجيل الخامس فرصاً لا حصر لها لتعزيز تجربة الإتصالات المتنقلة لعملاء زين في المنطقة.



نواف الغربلي

توجت مجموعة زين ZAIN ثلاث فئات معتمدة من جانب مجلس سامينا للإتصالات. وهو تحالف شركات الإتصالات الذي يغطي ثلاث مناطق جغرافية واسعة من العالم (جنوب آسيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا). وهي: الريادة في مجال التقنيات الجديدة، التحالفات والشراكات في مجالات الإبتكار، والمنتجات والخدمات الرائدة.

منحت مجلة MEA BUSINESS ومجلس سامينا للإتصالات مجموعة زين ثلاث جوائز في مجال «إنجازات الأعمال» في الحفل السنوي الذي عقدته في دبي على هامش فعاليات معرض «جيتكس ٢٠٢١».

وقال الرئيس التنفيذي لشؤون التكنولوجيا في مجموعة

زين نواف الغربلي: «تحرص الشركة على أن يكون الإبتكار في صميم أعمالها التشغيلية والتجارية، إذ ترى في الإبتكارات التكنولوجية الفرص التي تخدم توجهات استراتيجية أعمالها 4Sight في التحول إلى مزود خدمات رقمي».

وأوضح الغربلي أن هذه الجوائز الثلاث تبرز الإنجازات التي قامت بها زين خلال هذه الفترة في أكثر من مجال، كما تبرز جهود المجموعة في قطاعات النمو الجديدة في مجالات الإبتكارات الرقمية.

وتابع: «نحن من أشد المؤيدين لقوة الشراكات والتحالفات الاستراتيجية،

## بدر الخرافي: «زين» تطلق كيائها التكنولوجي الجديد Zain Tech في أسواق الشرق الأوسط



وفي المناسبة أكد نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة «زين» بدر ناصر الخرافي ان «إطلاق «زين تك» يمثل لنا خطوة رئيسية في استراتيجية أعمالنا 4 Sight، وتطوراً نوعياً لمحفظه خدمات زين الإقليمية في القطاع المصرفي.

وأضاف بأن «زين تك» ستعزز من قدراتنا التنافسية في المجالات التكنولوجية، وستعزز من تأزر استثماراتنا وقدراتنا الرقمية، التي تمتلك بصمة جغرافية إقليمية واسعة.

بدوره، أشار الرئيس التنفيذي لشركة «زين تك» أندرو حنا «إلى أن شركة «زين تك» تهدف إلى تمكين العملاء من تبني التقنيات الحديثة التي تتناسب مع وتيرة الحياة، وتجاوز التطلعات والرغبات لمواكبة تطورات بيئة الأعمال استعداداً للمستقبل».

ويعود تاريخ تأسيس «زين داتا بارك» ZDP إلى العام الأخير، ومن المتوقع أن يساعد دمج أعمال هذه الشركة في خطط نمو الكيان التكنولوجي الجديد «زين تك»، وستمنح الخطط الاستراتيجية لشركة «زين تك» اهتماماً كبيراً لقطاع المشاريع والأعمال B2B الذي ينتظر نمواً كبيراً في أسواق مجموعة «زين»، إذ تتطلع الشركة إلى تطوير بيئة مشاريع الأعمال، وتقديم خدمات تكنولوجية متقدمة لتعزيز المواقع التنافسية للمجموعة في الشرق الأوسط.

أعلنت مجموعة «زين» إطلاق كيان تكنولوجي جديد «زين تك» Zain Tech، لتؤسس واحداً من أكبر المتاجر الإقليمية الشاملة التي توفر منصات الحلول والخدمات الرقمية للمؤسسات الحكومية والشركات في أسواق الشرق الأوسط.

وكشفت المجموعة عن أن هذا الكيان سيوفر الحلول الرقمية للشركات المتعددة الجنسيات والحكومات عبر نقطة اتصال واحدة شاملة للمبيعات وخدمة العملاء، إذ ستوفر منصات «زين تك» حاضنة متطورة لمجموعة واسعة من خيارات الحلول المدارة للخدمات السحابية، الأمن السيبراني، البيانات الضخمة، إنترنت الأشياء، الذكاء الاصطناعي، المدن الذكية، والإبتكارات في الأعمال الناشئة.

وجاء إطلاق «زين تك» على هامش فعاليات مؤتمر جيتكس أكبر معرض إقليمي لتكنولوجيا المعلومات، الذي استضافت فعالياته دبي، وشارك فيه عدد كبير من الشخصيات البارزة في مجالات قطاع الأعمال وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات من الأسواق الإقليمية والدولية.

وتطمح مجموعة «زين» أن يساعدها هذا الكيان في دمج أعمال شركة NXN و«زين داتا بارك» ZDP لخدمة توجهاتها الاستراتيجية في مجالات البنية التحتية الرقمية، إذ ستدفع هذه الخطوة بخطط أعمالها لتجاوز خدمات الاتصالات، وتحقيق رؤيتها بأن تصبح المزود الرائد في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وأنماط الحياة الرقمية.



يظهر في الوسط أندرو حنا

## شراكة وتعاون بين عمالتي OOREDOO و ERICSSON

تكنولوجيا الجيل الخامس، نهدف الى تقديم تجارب فريدة من نوعها للزوار والجماهير، من كافة دول العالم، وتوفير تجربة رقمية ممتعة وذكوية للجماهير خلال البطولة. ويسعدنا ان نواصل تعاوننا مع إريكسون لعرض أحدث تقنيات الجوال، وضمان تجربة رائعة من الطراز العالمي، تواكب الحدث الرياضي الأكبر على مستوى العالم.



أعلنت OOREDOO عن إبرام شراكة مع عملاق الصناعة التكنولوجية، شركة إريكسون ERICSSON تضمن الشركتان من خلالها تقديم تجربة 5G فريدة من نوعها للجماهير، خلال الحدث الرياضي العالمي المرتقب في قطر عام ٢٠٢٢.

ومن خلال تسخير الخبرة والمعرفة الواسعة لديهما، ستعمل

بدوره، علّق فادي فرعون، رئيس إريكسون الشرق الأوسط وأفريقيا: «بتزويد الملاعب بنظام راديو إريكسون الأفضل، يسعدنا ان نقدم خبراتنا في إدارة الأحداث الرياضية وعمليات الشبكة الى قطر، مع OOREDOO، من أجل تشغيل بطولات كرة القدم التي تدعم تقنية الجيل الخامس بالكامل، بالاستفادة من الجمع بين السعة الكبيرة والسرعة العالية، وزمن الانتقال المنخفض لتمكين تجارب رقمية رياضية تفاعلية وغامرة. من خلال خبرتنا ومعرفتنا، نطمح الى مساعدة عملائنا في تقديم تجارب رقمية استثنائية وعالية الأداء وغامرة للمشجعين، لأحداثهم الرياضية في الأماكن الرياضية في جميع أنحاء العالم».

وسيكون عشاق كرة القدم في المنطقة، أول من يجرب مزايا وتقنيات حلول الاتصالات، التي سيتم تقديمها من خلال هذه الشراكة، اذ ستعاون كل من OOREDOO وإريكسون أيضا خلال بطولة كرة القدم الإقليمية، التي ستقام في قطر خلال الفترة من ٣٠ نوفمبر الى ١٨ ديسمبر ٢٠٢١.

OOREDOO وإريكسون على تجهيز عمليات شبكة 5G وادارة الفعاليات، وفق أحدث المعايير في ثمانية ملاعب ذكية في قطر، بالإضافة الى تجهيز تجربة 5G في المطارات، ومناطق المشجعين والمناطق السياحية الرئيسية في جميع أنحاء الدولة.

ومع التحديثات الأخيرة التي مكنت اعتماد أحدث معايير للشبكة، من المنتظر أن يستمتع مستخدمو الشبكة بتجربة لم يسبق لها مثيل. كما ستتمكن الجماهير من الاستمتاع بسرعات فائقة جدا وزمن استجابة منخفض للغاية، وسعة أكبر بكثير للبيانات، وسيسهل نشر حلول الخدمات المدارة من إريكسون - والذي يضمن أداء فائقا للشبكة - في تمكين هذه التجربة الاستثنائية للجماهير.

وفي هذا السياق، قال الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني، نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة OOREDOO والرئيس التنفيذي لـ OOREDOO قطر: «يزداد ترقب الجماهير يوماً بعد يوم، للحدث الرياضي العالمي المرتقب في قطر عام ٢٠٢٢، وتعزز أهمية الحدث دورنا من خلال تسخير القدرات المتطورة لشبكة 5G. وبصفتنا شركة رائدة عالمياً في مجال

## Ooredoo تفوز بجائزة عالمية

### ضمن جوائز برامج الولاء Loyalty 360 في الولايات المتحدة



أعلنت Ooredoo عن فوزها من خلال برنامجها «نجوم» بالجائزة البلاطينية عن فئة «شركات البرامج»، ضمن جوائز مؤتمر Loyalty 360 الذي أقيم بالولايات المتحدة الأمريكية، الذي يختص بتكريم أفضل برامج الولاء على مستوى العالم.

ويعد برنامج «نجوم» لمكافأة ولاء العملاء البرنامج الوحيد على مستوى المنطقة، الذي تم إدراجه في القائمة النهائية المرشحة للفوز بجوائز Loyalty 360 المرموقة عالمياً، التي تضم العديد من الشركات الأمريكية والعالمية.

تسلم الجائزة نيابة عن Ooredoo صباح ربيعة الكواري، مدير إدارة العلاقات العامة، ومياسة الحجازي مديرة مساعدة بالإدارة ولاء العملاء.

وفي المناسبة، أعرب الكواري عن فخره بهذا الإنجاز الرائع: «سعداء للغاية بفوزنا بهذه الجائزة المرموقة عالمياً، التي تبرهن على تميز برنامجنا «نجوم»، وتؤكد تفوقه، بعد فوزه بالعديد من الجوائز السابقة. ونحن نعتر ببرنامجنا «نجوم»، الذي أطلق قبل ١٢ عاماً، فهو كان ولا زال أفضل طريقة، نعبر من خلالها لعملائنا عن تقديرنا وامتناننا لولائهم لخدماتنا، ونقدم من خلاله، العديد من المكافآت والجوائز لأعضاء البرنامج الذين تجاوز عددهم الآن المليون عضو».

# C-O The Power of Choice

## Managed Security Services

- Cyber Incident Response
- Cyber Threat Hunting
- Cyber Security Consultancy
- Digital Forensics
- Managed SOC
- Penetration Testing
- Security Auditing and Assessment
- Security Compliance
- Social Engineering Assessment
- Virtual/Outsourced CISO

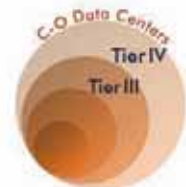
## Managed Services

- Infrastructure Services**
  - Managed Hosting
  - Dedicated Servers
  - Virtual Private Servers
  - Colocation
- Software Services**
  - Hosted Email, SharePoint, SFB, etc.
  - Virtual Desktop
  - Hosted Dynamics
- Platform Services**
  - Website Hosting
  - Data Hosting
- Infrastructure Monitoring Services**
  - 24x7 NOC
  - Corporate Internet
  - Connectivity
- Backup Services**
- DR & BCP Services**

- Service Level Agreement
- Peace of Mind
- Scalability
- Fanatic Support
- Agility
- Customized & Scalable Solutions
- Proactive Security
- Pay as you Grow



## Public Cloud



## C-O Professional Services

- CRM & ERP
- Data Center
- Database Optimization
- Disaster Recovery
- Infrastructure Management
- IT Outsourcing
- Network
- Operations
- Private & Public Cloud
- Security
- Self-Service Portal
- Support (1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup>, 3<sup>rd</sup> level)
- VDI Solutions
- Virtualization



## Capital Outsourcing S.A.L

Hadife Bldg. 5<sup>th</sup> Floor, Charles Malek Avenue  
Tel: +961 (01) 208258 | Fax: +961 (01) 208292

www.c-o.com  
sales@c-o.com



CapitalOutsourcingSAL



## مجد سنان

(المدير العام لشركة TREND MICRO في الإمارات):

### نعد أول منصة عالمية مختصة بمجال الأمن السيبراني

تعد شركة «تريند مايكرو Trend Micro» من كبرى شركات تزويد خدمات الإنترنت ومضادات الفيروسات على مستوى العالم. وتتمتع برصيد تقني عالمي، من زاوية تقديم اختراعات، ومبادرات جديدة، ومتنوعة.

ويؤكد مجد سنان المدير العام للشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» حرص الشركة على خلق وعي لدى شركائها الإستراتيجيين في المنطقة، وفي الدولة، لافتاً إلى ابتكارها منصة متكاملة قادرة على تحليل البيانات، والسلوك عبر الذكاء الإصطناعي، مع توفير أعلى درجات الحماية على مستويات مختلفة، للبنية التحتية للشركات ضد المخاطر الإلكترونية.

ويشرح سنان بأن هذه المنصة تخدم قاعدة كبيرة من العملاء، في مجالات مختلفة منها القطاع المصرفي، وقطاع التعليم والقطاعات الحكومية.

ويعتبر سنان أن هناك توجه اليوم أكثر نحو الحوسبة السحابية، ما يزيد من الطلب على الأمن السيبراني، في ظل مضاعفة الخبرات لدى المحترفين، وتمتعهم بإمكانيات مادية ضخمة، في ما يأتي تفاصيل الحوار:

شتى القطاعات والنشاطات، وبالتالي باتت مخاطر الأمن السيبراني بحاجة لمنصة خاصة، والتي بدورها تخدم القطاعات بأنواعها كافة.

■ برأيكم، كيف تساهم معارض مثل «جيتكس» في رفع مستوى الوعي التكنولوجي والمعلوماتي والأمن السيبراني في الدولة؟

– بالطبع، هكذا معارض تساهم في التخفيف من التحديات والتهديدات السيبرانية الحالية والمستقبلية، مثل برامج الغدية والأدوات التقنية المتطورة، خصوصاً طويلة المكوث في النظام، بهدف السرقة وتشفير بيانات الضحايا وبيانات الشركات وعمليات الإحتيال المرتبطة بـ «كوفيد ١٩»، من هنا، على المؤسسات كافة حماية عملياتها في السحابة وإنترنت الأشياء.

كما يعد «جيتكس» فرصة للشركات لاستشراف المستقبل بأمن سيبراني قوي، ونحن فخورون بالمشاركة به.

بدورنا نسعى دائماً إلى تسليط الضوء على أهم الإجراءات المفترض بمؤسسات الدولة اتخاذها لتتطور وتتكيف مع مشهد التهديدات.

#### تعتبر الشركة من كبرى شركات تزويد خدمات الإنترنت

#### ومضادات الفيروسات على مستوى العالم

■ ما الذي يميّز «تريند مايكرو» عن مثيلاتها من الشركات؟

– تعتبر الشركة من كبرى شركات تزويد خدمات الإنترنت ومضادات الفيروسات على مستوى العالم، حيث تأسست عام ١٩٨٨ ومستمرة حتى اليوم، في تقديم خدمات وحلول في مجال أمن المعلومات لحماية الأفراد والمجتمعات.

وتتمتع الشركة برصيد تقني عالمي من زاوية تقديم اختراعات ومبادرات جديدة ومتنوعة، فعلى سبيل المثال حرصنا من خلال مشاركتنا في معرض «جيتكس» على خلق وعي لدى شركائنا الإستراتيجيين في المنطقة وفي دولة الإمارات، وتحويل الحلول إلى منصات. ومن هنا نقدم منصة

تريند مايكرو فيجيين وان مبتكرة لعملائنا للكشف عن أي ثغرات، وتوفير الحماية الكاملة لهم، من أي مخاطر إلكترونية. إضافة إلى الإستجابة السريعة، التي باتت ضرورة لحماية عملائنا.

لقد قمنا بتقدير ومكافأة الشركات المتعاونة معنا وأبرزها «دائرة عجمان

#### Trend Micro Vision One

■ كيف تقرأون إعادة تنظيم «معرض جيتكس ٢٠٢١» في الإمارات في ظل التداعيات السلبية التي تركتها جائحة «كوفيد-١٩» منذ العام ٢٠٢٠؟ وماذا عن مشاركتكم فيه؟

– تعتبر إعادة تنظيم هذا الحدث، بعد الأزمة الصحية العالمية، دليلاً واضحاً على التعافي الإقتصادي والمجتمعي في دولة الإمارات، وفي الحقيقة يشكل «جيتكس ٢٠٢١» فرصة ثمينة لإطلاق أحدث التقنيات والتوجهات التكنولوجية، وإبراز المعلومات القيّمة، لدى كل المشاركين فيه.

وعلى الرغم من التحديات والأزمات التي سببتها الجائحة، إلا أننا تمكنا من الصمود

والإستمرارية، بفضل شركائنا في المنطقة، وفي الإمارات خصوصاً، لتلبية احتياجاتهم في مجال الأمن السيبراني، بسبب التوجه للعمل عن بُعد

■ منذ متى تشاركون في المعرض، وما الذي قمتم بعرضه هذا العام؟

– نحن نشترك في «جيتكس» منذ عشر

سنوات، وهذا العام عرضنا حل Trend Micro Vision One وهي منصة دفاعية تفوق قدرات تقنية XDR، وتعتبر مزيج من عناصر مختلفة مثل بيانات القياس عن بُعد، وتقنيات التحليلات الأمنية والتعلم الآلي والذكاء الإصطناعي وغيرها. كما عرضنا أفضل وأحدث التوجهات، في ما يتعلق بحلول الأمن السيبراني، لتمكين الشركات من تأمين عالمهم المتصل.

#### ابتكار منصة متكاملة

■ ما الذي يمكن أن تكتسبه الشركات والمؤسسات من خلال اعتمادها Trend Micro Vision One؟

– في الواقع، وانطلاقاً من التطور الحاصل في مجال الإعتداءات الإلكترونية، وجدنا من الضروري ابتكار منصة متكاملة، تتمتع بالقدرة على تحليل البيانات والسلوك عبر الذكاء الإصطناعي، إلى جانب توفير أعلى درجات الحماية على مستويات مختلفة للبنية التحتية للشركة، كمرکز البيانات، المستخدم، الشبكة، والأهم البريد الإلكتروني، الذي يعد أكبر مصدر لجذب المقرضين.

– يشمل هذا المنتج المجالات الصناعية والإقتصادية والحكومية كافة، وفي

والواقع المختلط والكثير غيرها. وهذا ما يفتح الباب أمام تسريع عملية الابتكار والإزدهار، وفي الوقت نفسه باباً آخر للتهديدات السيبرانية.

### أبرمنا شراكات جديدة

■ ما أبرز النقاط المشتركة بين رؤيتكم الرقمية والرؤية الرقمية للإمارات العربية المتحدة؟ وهل تعاونتم مع منظمات عربية بهدف تأمين تحقيق التحول الرقمي؟

– تتماشى رؤية الشركة مع الرؤية الرقمية للإمارات العربية المتحدة، لذلك لن ندخر جهداً في دعمها وحمايتها.

لقد أبرمنا شراكات جديدة، ستستمر على المدى الطويل، فعلى سبيل المثال قمنا مؤخراً بعقد شراكة مع مركز البيانات للحلول المتكاملة (مورو)، التابع لـ«ديوا الرقمية» الذراع الرقمي لهيئة كهرباء ومياه دبي، بهدف تأمين أعباء العمل السحابية للمؤسسات الإماراتية. كما حققنا نجاحاً كبيراً في التعاون مع منظمات، مثل الإتحاد السعودي للأمن السيبراني والبرمجة والدرونز (SAFCSP)، بهدف تأمين رحلات التحول الرقمي لمؤسسات المملكة العربية السعودية.

### توحيد القوى

■ في الختام، هلا كشفتم لنا معالم رؤيتكم المستقبلية؟

– في ظل التعافي الإقتصادي بعد تراجع تداعيات الجائحة، هناك توجه واضح لدى العديد من الشركات نحو الحوسبة السحابية، التي تعد المفتاح الأساسي لكل التحول الرقمي الحاصل.

لكن التوجه نحو الحوسبة الجديدة يزيد من الطلب على الأمن السيبراني، في ظل ما نشهده من تقدم ومضاعفة الخبرات لدى المخترقين، ومجرمي الإنترنت، إلى جانب إمكانياتهم المادية الضخمة.

ومن هنا، سنعمل مع شركائنا الاستراتيجيين في المنطقة على توحيد القوى، كي تتمكن من توفير أعلى طرق الحماية، وبأفضل السبل المتاحة، انطلاقاً من خبرتنا الكبيرة كمزودي خدمات أمن المعلومات. ■



الرقمية، وشركة ماجد الفطيم ومجموعة الغرير، لحرصها على تعزيز ثقافة الأمن السيبراني، وتبني أحدث الابتكارات الأمنية.

كما قمنا بتعزيز عملياتهم الإقليمية، من خلال توفير أقوى الابتكارات الأمنية مثل Trend Micro Vision One و«اكس دي آر الممدار» MANAGED XDR، حيث ستجعل هذه التقنيات تلك الشركات مستعدة للمواجهة المخاطر المستقبلية.

### أصبح مجرمو الإنترنت أكثر تطوراً وأشد خطورة

■ كما ذكرنا هناك تهديدات سيبرانية خطيرة، هل يمكنك إعطاءنا نظرة عامة عن مشهد التهديدات الحالية؟

– بالفعل، لقد أصبح مجرمو الإنترنت أكثر تطوراً وأشد خطورة، لذلك باتت الحاجة إلى حلول أمنية فعالة وقوية أمر

أساسي لمكافحة التهديدات الحالية. ووفقاً للتقرير

الأمني لـ«تريند ماكرو» الذي صدر عن النصف

الأول ٢٠٢١: حجبت حلول الشركة ما يزيد

عن مليون هجمة، عبر البريد الإلكتروني في

الإمارات العربية المتحدة، إضافة إلى

الحيولة دون وقوع ما يزيد عن ١٣ مليون

هجمة عبر الروابط الضارة. وأكثر من ١١٦ ألف

هجمة عبر الروابط المضيفة، إلى جانب أكثر من ٢ مليون هجمة عبر البرامج الضارة، تم تحديدها وإيقافها. وأكثر من ٤٥٦ هجمة على القطاع المصرفي تم التصدي لها.

وأود أن أؤكد في المناسبة أن منصة Trend Micro Vision One هي منصة دفاعية، تتجاوز في قوتها نطاق تقنية XDR لحماية البنى التحتية الرقمية، عبر السحابة والخادم والشبكات وأجهزة نقاط النهاية.

■ انطلاقاً من خبرتكم، كيف تقرأون تأثيرات التحول الرقمي على القطاع العام؟

– سرعت الجائحة من خطوات التحول الرقمي في كافة الدول، بحيث قامت بتعزيز أجنحتها الرقمية في ظل نمط ونظام العمل الجديد. وفي الحقيقة لقد أصبح التحول الرقمي في ذروة تقدمه في القطاعين العام والخاص، وبتنا نرى الاعتماد المتزايد على تقنيات جديدة مثل السحابة والذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء،

## تريند مايكرو تتصدى لأكثر من ٤٠,٩ مليار تهديد إلكتروني

### أشرف سراج: تطور التهديدات يلزم الشركات باعتماد حلول أمنية فعالة

وأظهر التقرير بأن الشبكات المنزلية في مصر كانت عامل جذب لمجرمي الإنترنت الذين استهدفوا الأنظمة والأجهزة والشبكات، في هذا الإطار فقد حجبت حلول Smart Home Network من تريند مايكرو حوالي ١٢ ألف هجمة داخلية وخارجية، بالإضافة إلى منع حصول ما يزيد على ١١ مليون هجمة من القرصنة الساعين لاستهداف أو السيطرة على الشبكات المنزلية عبر البرامج الضارة للوصول إلى معلومات حساسة، أو اعتراض الاتصالات، أو شن هجمات خارجية. وبهذا الصدد علق أشرف سراج، المدير الإقليمي لتريند مايكرو في شمال أفريقيا وبلاد الشام قائلاً: «يسلط التقرير



الضوء على مشهد التهديدات الذي يتطور باستمرار ومدى حاجة المؤسسات إلى اعتماد حلول أمنية قوية وفعالة. ليس هذا فحسب، بل سيمكّن التقرير الشركات من إعادة تقييم وضعها الأمني والعمل على تعزيزه لمواجهة التهديدات السيبرانية التي يشهدها عصرنا الحالي، كما سيساعد صناع القرار في مجال تكنولوجيا المعلومات على اتخاذ قرارات مدروسة ومناسبة لحماية مؤسساتهم بشكل أفضل».

وأضاف: «أجبرت الجائحة الشركات على تسريع خطوات التحول الرقمي الخاصة بها، الأمر الذي جعل الأمن السيبراني عنصراً أساسياً في رحلة نمو الشركات».

أصدرت تريند مايكرو إنكوربوريتد Trend Micro حلول أمن المعلومات تقريرها نصف السنوي لعام ٢٠٢١ تحت عنوان: «هجمات على جميع المستويات». وسلط التقرير الأمني الضوء على مشهد التهديدات في النصف الأول من العام الجاري والذي يتطور بشكل سريع. كما يزود التقرير قادة الأعمال بأفضل الإرشادات الاستراتيجية لحماية شركاتهم ومؤسساتهم في ظل الإقتصاد الرقمي.

وبحسب الأرقام الواردة في التقرير، فقد تصدت حلول تريند مايكرو لـ ٤٠,٩ مليار تهديد سيبراني عبر البريد الإلكتروني والملفات والروابط الخبيثة على مستوى العالم، بزيادة سنوية بلغت

٤٧٪. واستمرت فيروسات الفدية في تصدر مشهد التهديدات، حيث تابع مجرمو الإنترنت استهداف جهات كبيرة ومشهورة عن طريق توظيف أدوات وتقنيات متطورة طويلة المكوّن في النظام لسرقة وتشفير بيانات الضحايا. وشهد القطاع المصرفي تأثراً بنسب متذبذبة بلغت ٣١٨٪، على صعيد هجمات فيروسات الفدية خلال النصف الأول من عام ٢٠٢١.

وحجبت حلول تريند مايكرو ما يزيد على ١٤ مليون هجمة عبر البريد الإلكتروني في مصر.

## إحسان دغمان

(الرئيس التنفيذي لشركة العرض المتقن (2P) PERFECT PRESENTATION)؛

# PERFECT ENGAGE هو أحدث منتجاتنا التقنية لعملائنا في السعودية وخارجها ونخطط لافتتاح أكاديمية متخصصة في تطوير البرمجيات



تأسست شركة العرض المتقن (2P) PERFECT PRESENTATION للخدمات التجارية عام ٢٠٠٤ في الرياض، وبدأت عملها بتقديم خدمة ذات القيمة المضافة (VAS) تحت اسم «وصال»، ثم أضافت خدمة «تراسل» كخدمة رسائل للهواتف المحمولة، ومن ثم خدمة «يمامة» كخدمة رسائل المجموعات. ثم قدمت الشركة أول خدمة خاصة بالدفع عن طريق الإنترنت (SMARTCASH) إلى أن وسّعت حلولها وخدماتها في مجال تكنولوجيا المعلومات كان آخرها برنامج التواصل المؤسسي PERFECT ENGAGE المخصص لقطاع الأعمال والشركات والذي يتميز بسهولة الاستخدام والموثوقية وأعلى درجات الأمان، ويؤمن تبادلاً سهلاً لجميع أنواع الملفات، مع تقديم ميزة التنبيه الفوري.

ويوضح إحسان دغمان الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن الإطلاق تم في معرض ومؤتمر جيتكس دبي للاتصالات.

ويشير إلى أن الاتصال الفعال يساهم في تعزيز أداء الشركات، ورفع كفاءة فرق العمل ومن هنا تأتي أهمية PERFECT ENGAGE، وهو ثمرة أربع سنوات من البحث والتطوير، ويعد أحدث المنتجات التقنية التي تقدمها في الشركة لعملائنا في السعودية والمنطقة وخارجها.

وأوضح دغمان أن سوق الاتصالات وتقنية المعلومات في المملكة من أكثر الأسواق نمواً ونضجاً حيث يقدر حجم سوق الاتصالات فيها بـ ١٨,٦ مليار دولار وحجم أسواق تقنية المعلومات بـ ١٧ مليار دولار، فيما قدمت الشركة خلال ١٦ عاماً منذ تأسيسها في الرياض عام ٢٠٠٤ العديد من الحلول الفعالة في المجال التقني.

المنتج الأول PERFECT ENGAGE وهو عبارة عن منصة خاصة بالأعمال، تتيح للمستخدم تنظيم الاجتماعات والمواعيد عبر تطبيق على الهواتف الذكية، والتواصل مع الآخرين مثل تطبيقي SIGNAL واتساب. ولكن ما يميز هذا التطبيق إلى جانب كونه محلي مئة في المئة، أنه يتيح للمستخدم الإتصال والتواصل مع معظم الحسابات، وعلى عكس تطبيق واتساب الذي يعتمد على رقم الهاتف الخاص بالمستخدم.

ويضاف إلى ذلك، يسمح هذا التطبيق القيام بالاتصالات وإرسال التسجيلات الصوتية، بالإضافة إلى إدارة الاجتماعات، والاتصالات المرئية. وبالتالي، تم تسجيل هذا المنتج في السعودية مع كامل حقوق الاختراع. أما بالنسبة إلى المنتج الثاني، فهو متخصص بقطاع المقاولات، بهدف توفير نموذج متكامل للعاملين في هذا المجال، وبأسعار تنافسية ولغات متعددة.

### ■ ما هي مشاريعكم؟

– إنطلاقاً من تخصصنا في مجال البرمجيات، هدفنا الارتقاء بهذه التقنيات على مستوى السوق المحلي ومنطقة الشرق الأوسط. ومن هنا توسعنا نحو أسواق عديدة وافتتحنا مكاتب في كل من سلطنة عمان، مصر، وأواخر هذا العام سيكون لدينا تواجد في دولة الامارات، وسنلعب دوراً بارزاً في عملية التدريب والتأهيل في مجال البرمجيات ولدينا خطة خلال السنوات الخمس المقبلة لافتتاح أكاديمية متخصصة في تطوير البرمجيات، بهدف بناء قاعدة من المعرفة للجيل الجديد، عند دخولهم في سوق العمل لتطوير مجتمعاتهم، وسيشرف على عملية التدريب STEVE MC NEIL، وهو من كبار المنظرين في مجال البرمجيات. ■

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟



– تأسست الشركة عام ٢٠٠٤، وبدأت مسيرتها في مجال تطوير البرمجيات، حيث كان الآخرون لا يزالون في بداية الطريق يقومون ببناء مراكز المعلومات وتجهيز البنية التحتية للخدمات الإلكترونية. قررنا نحن الدخول من رأس الهرم عبر ما يسمى APPLICATION LAYER التي تعتبر نقطة إتصال بين أي منظمة أو مؤسسة، والمستخدم النهائي، والعملاء الذين نتعامل معهم. ومن هنا، قررنا العمل على مستويات إرضاء العملاء من خلال تجربة العميل، عند استخدامه لأي تطبيق أو محتوى رقمي.

ويضاف إلى ذلك، الهدف من القيمة المضافة للخدمات التي نقدمها ألا وهو خلق منتج جديد على المدى البعيد. كما تتمثل خطتنا في تقديم منتج جديد كل ثلاث سنوات، وكل منتج يخدم قطاع معين في مجالات مختلفة كالشركات، الهيئات الحكومية، المستخدم النهائي وغيرها. مع الإشارة إلى أن خدمة (VALUE ADDED SERVICES) التي أطلقناها في البداية تحتاج إلى عملية تسجيل من خلال بطاقات الدفع الإلكتروني، لذلك قمنا بتطوير مفهوم الدفع الإلكتروني، وتحويله إلى منتج بات متوفراً في أسواق عدة كالمملكة العربية السعودية، الجزائر، الأردن، المغرب، سلطنة عمان، والعديد من الأسواق الأخرى. وحالياً توسعنا نحو السوق الإفريقية، وسيكون هناك مخطط للتوسع نحو دول في أمريكا الجنوبية.

■ هل تواجهون منافسة قوية في مجال عملكم؟

– هناك منافسة قوية في سوق المملكة، إلا أنه أكثر ما يميزنا عن مثيلتنا في السوق، أننا نقدم حلولاً ومنتجات ولا ندخل في مجال بيع الأجهزة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس العالمي ٢٠٢١؟

– طرحنا منتجاتنا جديدين خلال مشاركتنا في فعاليات هذا المعرض،

# NiceDeer

Online Approvals Only



Monthly medication is imported to NiceDeer by excel sheets



Dispensed Monthly medications report is extracted regularly from NiceDeer

Member requests dispensing issued monthly medication



Member gets notified once monthly medication is issued on NiceDeer

Drug Reaches Member

- Pick Up
- Home Delivery



[www.it-fusion.org](http://www.it-fusion.org)

[marketing@it-fusion.org](mailto:marketing@it-fusion.org)

+202 2517-5924 +202 2519-2591

Villa 30, Street 270, branched from Palestine St., New Maadi, Cairo, Egypt.

Contact US

## رولان دكاش (مدير هندسة الأنظمة في CROWDSTRIKE):



## نتأجنا لهذا العام إيجابية جداً وبدأنا بتحضير فريق عمل متخصص لبعض الأسواق

«كراود سترايك» (CROWDSTRIKE) هي شركة اميركية متخصصة في تكنولوجيا الأمن السيبراني. يقع مقرها الاساسي في سانيفيل - كاليفورنيا. وتتميز بتوفير نشاطات سحابية للشركات وأمن المعلومات وتتصدى لأي تهديدات للهجمات الإلكترونية. ويقول رولان دكاش مدير هندسة الأنظمة في الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «لقد أحدثنا ثورة في أمان المؤسسات في عصر السحابة ونعمل على تعزيز الذكاء الإصطناعي، ما يمنع الهجمات على الأجهزة وأسرار العمل على الشبكة أو خارجها». ويوضح بأن الشركة تعد من الشركات الرائدة في مجال الأمن السيبراني وتحمي العملاء من جميع التهديدات السيبرانية وتوقف جميع الإنتهاكات، مدفوعة برؤية جورج كورتز، حيث تعتمد على السحابة الأصلية.

ويتابع بأن CROWDSTRIKE جلبت الفعالية والمرونة والأمان التي لم يسبق لها مثيل في الصناعة، حيث يتم تقديمها كحل واحد متكامل، لافتاً إلى تميّز الشركة الدائم ووصولها على مراكز قيادية، واصفاً النتائج المحققة هذا العام بـ الإيجابية جداً. ويكشف دكاش عن توسيع وتنوع الشركة خدماتها في الإمارات وخارجها.

وحصولنا على مراكز قيادية، والأهم أننا نقدم خدمات مرنة تحاكي مختلف أنواع الشركات والقطاعات الحكومية والخاصة، مثل القطاع المالي والمصرفي.

■ كيف تصفون تواجدكم في دولة الإمارات والخليج وهل لديكم خطط توسعية نحو أسواق أخرى؟

– ندير أسواق الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا، من خلال مكتبنا في إمارة دبي، ونسعى حالياً للتوسع في المملكة العربية السعودية وتستمر الشركة في إستثماراتها ضمن أسواق الشرق الأوسط والمشرق العربي، وأفريقيا. الى جانب دول مجلس التعاون الخليجي، وتمثل خطتنا الحالية، في تحضير فريق عمل متخصص لبعض الأسواق.

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال هذا العام؟

– تمكنت الشركة من زيادة حجم أعمالها وتحقيق نتائج إيجابية خلال فترة الجائحة، إنطلاقاً من الطلب المتواصل على تقنيات السحابة، والتواصل عن بُعد. وبالتالي يتوجب علينا حماية الأجهزة والمستخدمين في أي مكان من العالم، وتقديم حلول متكاملة لعملائنا. بالإضافة الى ذلك، نمت أعمالنا بوتيرة متسارعة ونتأجنا المحققة هذا العام إيجابية جداً، حيث تمكنا من الاستفادة من التحولات والتطورات القائمة، لتعزيز موقعنا، وتقديم أفضل ما لدينا لدعم شركائنا.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٢؟

– تتركز خطتنا المستقبلية في إستمرارية عملية التوسع، وتطوير فريق العمل في مختلف الأقسام على مستوى المبيعات، هندسة البرمجيات والتسويق، بالإضافة الى توسيع قاعدة أعمالنا في المنطقة، ونتوقع أن تكون سنة واعدة ومليئة بالفرص، وتحقيق المزيد من النجاحات، إنطلاقاً من توسيع وتنوع خدماتنا التي تشمل خدمات ما بعد البيع، مثل الدعم، الصيانة، خدمات استخبارات التهديدات والاستجابة للحوادث الى جانب محفظة متنوعة من الحلول والخدمات، التي تؤمن أعلى سبل الحماية لأجهزة الشركات والمستخدمين. ■

■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– هي من الشركات الرائدة في أمن المعلومات، ومن بين أكبر الشركات في العالم في مجال أمن الأجهزة وأمن المعلومات، بالإضافة الى أمن الهوية (IDENTITY SECURITY)، وتتواجد الشركة في دولة الامارات منذ أكثر من خمس سنوات، وتوسعت بوتيرة متسارعة، لتضم حالياً عشرات الموظفين على مستوى منطقة الشرق الأوسط. كما نعد من الحلول الرائدة بحسب العديد من الشركات المصنفة GARITNER – FORRESTER في مجال ENDPOINT SECURITY.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في الدورة الحالية من معرض جيتكس غلوبال ٢٠٢١؟

– لم نتوقع أن تحقق النسخة الحالية من المعرض هذا الكم من النجاحات، في ظل التحديات الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩». وبالتالي نحرص على المشاركة الدائمة في هذا المعرض، باعتباره أكبر وأهم منصة تكنولوجيا المعلومات، لعرض وتسويق حلولنا على مستوى منطقة الشرق الأوسط. كما يساهم هذا الحدث، في لعب دور مهم على صعيد تعزيز الروابط مع شركائنا وزبائننا والموزعين، ويعد فرصة فريدة من نوعها للتواصل المباشر مع الآخرين.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات في ظل ارتفاع الطلب على التحول الرقمي في مختلف القطاعات والأعمال؟

– تسببت الجائحة بالتحوّل السريع الى كل ما هو رقمي، من أجل إستدامة الأعمال والانتقال للعمل عن بُعد لدى عدد كبير من القطاعات والمجالات.

بالإضافة الى ذلك، تتبنى معظم الشركات تقنيات السحابة، إنطلاقاً من التحوّل نحو الخدمات الرقمية، إلا أنه لا يمكن أن نضمن حصولنا على حلول أمن المعلومات لحماية أنظمتنا. ولكن بالنسبة الى شركة CROWDSTRIKE أكثر ما يميزها أنها منصة قابلة للتطور، وتمتلك القدرة على مواكبة التحولات، وفهم إحتياجات ومتطلبات العاملين عن بُعد، نظراً للخبرات والامكانات التي نمتلكها في مجالنا، الى جانب تميزنا الدائم



**CROWDSTRIKE**

**WE STOP BREACHES**

[www.crowdstrike.com](http://www.crowdstrike.com)

## شادي غزال (مدير عام شركة CAPITAL OUTSOURCING):



### وجود الداتا في مراكزنا أو على السحابة هو أكثر أماناً من تواجدها مع العميل نفسه

ترتكز مهامها على مساعدة الشركات للوصول إلى مركز الداتا والمعلومات الخاصة بها على مدار الساعة، عن طريق استخدام أي جهاز وفي أي وقت، مع توفير أعلى سبل الأمن والحماية لها.

ويقول شادي غزال مدير عام شركة «CAPITAL OUTSOURCING» في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن الشركة لديها قاعدة عملاء كبيرة. وتميّزت بدور ريادي في قطاع التعليم خلال فترة الجائحة، حيث كونت لعملائها البيئة السحابية للمستخدمين ولجميع الطلاب والمدارس في لبنان عبر تقنية «MICROSOFT TEAMS» و «Microsoft 365».

ووفق غزال، فإن وجود الداتا في مراكزنا أو على السحابة، هي أكثر أماناً من تواجدها عند العميل نفسه، لافتاً إلى أن لبنان اجتاز مراحل متقدمة في موضوع التحول الرقمي. وحالياً تصب الشركة جهودها على الأسواق الخارجية التي تضمن لها استمرارية العمل.

الفترات الأولى لإنتشار الجائحة، حيث ساعدنا في نقل جميع الطلاب والمدارس في لبنان على سحابة Microsoft Cloud Services للاستفادة من Microsoft Teams و Microsoft 365، وهذا لمواصلة البرامج للتعلّم وخاصة Microsoft Teams و Microsoft 365، وبالتعاون مع شركة «مايكروسوفت» الأكاديمية والتعلم عن بعد، وكان ذلك، بالتعاون مع شركة «مايكروسوفت» ووزارة التربية

وتمكننا من توفير نظام متميز للتعلّم عن بُعد، بالإضافة لتدريب أساتذة ما يقارب ١٣٠٠ مدرسة رسمية للتدريب على هذا النظام الجديد، لتمكين الطلبة والأساتذة على حد سواء من متابعة التدريس بالشكل الصحيح، وقد حققنا نتائج ممتازة من جهة متابعة التدريس واستخدام منصة التعلّم عن بعد

#### مساعدة لوزارة التربية وللاونروا

■ هل قدّمتم أي مساعدة تقنية على مستوى إصدار نتائج الإمتحانات الرسمية؟

– نعم قدمنا المساعدة لوزارة التربية لإصدار نتائج الإمتحانات الرسمية عبر تقنية السحابة (Microsoft Azure)، بما يتيح للطلاب الإطلاع على نتائجهم دون أية عراقيل بسبب الضغط على الخدمة وسهولة الدخول للنظام وتتبع النتائج، بموازاة إعلانها من قبل وزارة التربية والتعليم.

بالإضافة إلى ذلك قدمنا خدمات السحابة نفسها Microsoft 365 للمدارس التابعة لمنظمة الأونروا (UNRWA) والتي تضم حوالي ٢٥ ألف أستاذ وما يقارب ٦٠٠ ألف طالب موزعة بين لبنان، الأردن، سوريا، غزة والضفة الغربية، ويهدف هذا المشروع لتمكين الطلاب من متابعة المناهج الدراسية بطريقة مدمجة وعن بُعد عبر MICROSOFT TEAMS و Microsoft 365.

#### خدمات أمنة

■ إنطلاقاً من ارتفاع أعداد الهجمات الإلكترونية، إلى أي مدى يعد موضوع نقل وتخزين المعلومات أمن؟

– في ما يتعلق بتخزين الداتا ضمن المراكز التابعة لنا نتخذ أعلى معايير الأمن والحماية بالإضافة إلى ضمان حماية هذه المعلومات والبيانات. كما أن وجود هذه الداتا في مراكزنا أو على السحابة، هي أكثر أماناً من تواجدها عند العميل

■ ما الذي يميز شركة CAPITAL OUTSOURCING عن مثيلاتها من الشركات في ظل التحول الرقمي المتسارع الذي تشهده مختلف القطاعات الحكومية والخاصة؟

– تأسست الشركة في العام ٢٠٠٠ وتتركز أعمالها في مجال IT OUTSOURCING، ونمتلك مراكز داتا في لبنان. كما أن الشركة من الأوائل على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا التي تقدم ما يسمى COMMERCIAL DATA CENTER SERVICES. بادئ الأمر كان هذا المفهوم جديد نسبياً على أسواق المنطقة، إنطلاقاً من إختلاف الثقافات، وعدم تقبل هذا النوع من الخدمات في ما يتعلق بالداتا والبيانات، إنطلاقاً من رغبة الزبائن بالاحتفاظ بالبيانات الخاصة بهم، إلا أنه مع الوقت تبدلت هذه النظرة، وبات هناك تفهم أكبر لهذه المفاهيم الجديدة والتي ساعدت بشكل كبير في التقدم التكنولوجي والتحول الرقمي.

■ كيف أثرت جائحة «كوفيد-١٩» على عملكم وما الآليات التي اعتمدتوها في تقديم الخدمات لعملائكم؟

– مع انتشار الجائحة بات الجميع مجبر على العمل عن بُعد، الأمر الذي ساهم في تسريع التحول الرقمي وتقبل فكرة العمل عن بُعد إلى حد كبير. ومن هنا يأتي دورنا في مساعدة الشركات، للوصول إلى مراكز الداتا والمعلومات الخاصة بها عن طريق استخدام أي جهاز، وفي أي وقت، مع مراعاة توفير أعلى سبل الأمن والحماية لها، تجنباً لوقوع أي ثغرة أمنية. وعلى مستوى السوق اللبنانية، نتعاون حالياً مع ما يزيد عن ٥٠٠ عميل في مجال حفظ الداتا، بحيث توفر لهم الخدمات، على مدار الساعة ما يشكل ضماناً لإستمرارية أعمالهم.

#### قطاعات وخدمات متعددة

■ ما هي أكثر القطاعات التي تتعاونون معها؟

– تضم قاعدة عملائنا قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بالإضافة إلى مؤسسات مالية ومصرفية وشركات تأمين، مع الإشارة إلى أننا نوفر أيضاً لعملائنا مكاتب بجانب مراكز الداتا الخاصة بنا، للقيام بالعمليات التي يحتاجون إليها، في حال عدم تمكنهم من الوصول إلى المقر الرئيسي لعميلهم. بالإضافة إلى أننا تمكننا من لعب دور ريادي في قطاع التعليم، وتحديدًا خلال

## التحول الرقمي أمر واقع

■ برأيكم هل يسير لبنان على السكة الصحيحة في موضوع التحول الرقمي على الرغم من الظروف التي تعيشها؟

- إجتاز لبنان مراحل متقدمة في موضوع التحول الرقمي، بالإضافة الى وجود المعرفة والثقافة، للإنتقال الى مرحلة جديدة من التواصل والتعلم والعمل عن بُعد.

بالإضافة إلى وجود العديد من المشروعات الناجحة في هذا المجال، إلا أن المشاكل الاقتصادية التي نعاني منها وإنتشار جائحة «كوفيد-19» أدت الى تباطؤ عملية التحول. ولكن في نهاية المطاف، بات التحول الرقمي أمر واقع لا يمكن تجاهله، وبالنسبة اليينا كانت هناك العديد من التجارب الناجحة في السوق اللبنانية، حيث تعاوننا مع العديد من الشركات خاصة في قطاعات المؤسسات المالية والتأمين والتعليم والشركات الصغيرة والمتوسطة للتحول نحو الخدمات الرقمية، حيث باتت عملية التحول الرقمي ضرورة لتسريع الأعمال وكسب الوقت والأهم تحسين العمليات. هذا التحول الرقمي يجب ان يكون استراتيجية للعملاء ويجب ان يتركز على هذه الأسس: إشراك العملاء، وتمكين الموظفين، وتحسين العمليات وتحويل المنتجات والخدمات

■ ما هي أبرز مشاريعكم المستقبلية؟

- تتركز إهتماماتنا في الوقت الحاضر، على الاستمرار في الاعمال والمشاريع في الداخل والتركيز أكثر على الأسواق الخارجية، بهدف إستقطاب المزيد من الأعمال، لضمان إستمرارية العمل. وقد نجحنا في تنفيذ العديد من المشروعات في دول متعددة خاصة في الشرق الأوسط وافريقيا، منها الأردن، ساحل العاج، تانزانيا، جزر السيشيل، الخ. الى جانب مشروع كبير في الولايات المتحدة لشركة عاملة في مجال الطاقة، بالإضافة الى ذلك، سيكون لدينا خطط لتعزيز تواجدنا الفعلي في المنطقة. ■

نفسه، لأسباب عديدة أبرزها تخصصنا في مجال DATA CENTER، وإعتمادنا الأدوات والمعايير المطلوبة لضمان أمن هذه المعلومات، في ظل اعتماد أفضل ممارسات الأمن السيبراني في تطبيق التقنيات والعمليات والضوابط لحماية الأنظمة والشبكات والبرامج والأجهزة والبيانات من الهجمات الإلكترونية. كما تهدف جميع التدابير المتخذة إلى تقليل مخاطر الهجمات الإلكترونية والحماية من الاستغلال غير المصرح به للأنظمة والشبكات والتقنيات.

## فريق عمل متخصص

■ ما أبرز الإجراءات والخطط المعتمدة لديكم في ما يتعلق بمراقبة البيانات وضمان أمنها؟

- لدى الشركة فريق عمل متخصص في مراقبة هذه البيانات وضمان أمنها، بالإضافة الى أقسام لإدارة الشبكات NETWORK OPERATIONS CENTER ومركز العمليات الأمنية SECURITY OPERATION CENTER تعمل على مدار الساعة. وفي حال وجود أي ثغرة أو محاولة الوصول الى الداتا من غير المصرح لهم بالولوج الى المعلومات يتم إبلاغ العميل لاتخاذ الاجراءات المناسبة، تفاديا لأي عملية قرصنة محتملة.

وفي هذا الصدد نالت شركتنا منذ حوالى الأربع سنوات على شهادة ISO 27001، وهذه الشهادة هي المعيار الدولي لأمن المعلومات وهي. تحدد مواصفات نظام إدارة أمن المعلومات (Information Security Management System). هذه المعايير تتيح لنا أفضل الممارسات لمعايير نظام إدارة أمن المعلومات ومساعدة العملاء في إدارة أمن المعلومات من خلال استهداف الأشخاص والعمليات والتكنولوجيا، بالإضافة الى إمتلاكنا شهادة إعتقاد المعايير، مما يعزز ثقة المتعاملين معنا في موضوع حفظ وتخزين المعلومات، ويعطي مزيدا من الشفافية في التعامل.

Building a  
Smarter Future  
with the New IT

Smarter  
technology  
for all

Lenovo



برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية  
E-GOVERNMENT PROGRAM

# AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.



Policies & Procedures



Capacity Development



Solution Development



Innovation

**Chris Docherty**  
**(Regional Manager Middle East – Lenovo**  
**Infrastructure Solutions Group):**

## Discovering the power of the New IT

**D**ecisionmakers in the region have recognized the need to adapt, accelerating their digital transformation agendas to aid growth. Lenovo is keen to assist in this transformation. At GITEX Technology Week, visitors experienced first-hand how Lenovo, is leveraging latest technologies to enhance end user experiences. Since its establishment, Lenovo remained committed to working alongside its local partners to help businesses achieve operational excellence to serve their customers. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Chris Docherty, regional Manager Middle East at Lenovo talked about the added value behind their participation in Gitex as well as the most important products they have launched recently. He further shed lights on the markets that are best for Lenovo. Following is an extract from the interview.

**\* What is the added value behind your participation in Gitex?**

Gitex is one of the most important tech conventions in the region; it allows us to connect with partners and customers as well as showcasing how Lenovo can build a smarter future with new technologies. At Gitex, we are demonstrating how IT leaders are empowering professionals in healthcare, education, business and more to tackle the most significant challenges that are facing the world today. Across the region, IT leaders are driving intelligent transformation using new IT solutions, edge, cloud, AI, Analytics, IoT, 5G, Supercomputing which are essential to building a smarter future. Lenovo showcases how as supporting IT leaders, to explore the power of the New IT to transform their organizations and equipping them with smarter technology solutions that inspire them to deliver mission critical solutions to unlock business value. Therefore, Gitex provides an important opportunity for us to meet with existing customers and partners face-to-face, as well as potential prospective partners and customers, which is why we participate every year. The show is the ideal platform to have important discussions about how to address the opportunities we see in the region as we move towards economic recovery, and it also provides us with a chance to showcase the power of Lenovo, and to highlight depth and breadth of our portfolio to new customers and partners that we might not otherwise have been able to engage with.

**\* Which market is best for Lenovo in the GCC?**

We see a lot of potential across the GCC countries. There is a big focus on diversifying

economies which is leading to investments in digital transformation across government and private sectors to meet the demands of the digital age.

Our customers across the region are looking at using the power of 5G, IoT, Cloud Computing, Data & Analytics, and AI and Machine learning to drive digital transformation across the region. We believe that this big focus will further develop the GCC region and we are excited to be supporting the region in this drive.

**\* What are the most important products that you have launched recently?**

- Edge AI computing applications are numerous and growing rapidly as businesses intelligently transform operations and services with increasingly powerful analytics and automation capabilities. IDC predicts that by 2023, 70% of Internet of Things (IoT) deployments will include AI solutions for autonomous or edge decision making, supporting organizations' operational and strategic agendas.

We recently launched the forthcoming Think Edge SE70,

a device focused on enabling artificial intelligence at the edge for businesses. The device uses AWS Panorama machine-learning technology and Nvidia Jetson Xavier NX processors, which offer up to 21 trillion operations per second. The rugged device is designed to meet the expanding intelligent transformation needs from logistics, transportation and smart cities to retail, Healthcare and manufacturing.



## غسان جبرائيل

(رئيس تنفيذي لشركة غلوباليس انترناشيونال وعضو منتدب لشركة أليس تك (GLOBALIS INTERNATIONAL & ALISTECH):



## الإمارات تشكل أهم أسواقنا وهناك إقبال على منتجاتنا في السودان والسعودية والكويت بفضل حلولنا المبتكرة والمعاصرة

حلول شركة GLOBALIS INTERNATIONAL & ALISTECH مصممة خصيصاً لإدارة الأعمال الناجحة، فهي تدرس ذكاء السوق، الذي يشمل البحث والتحليل واستراتيجية اختراق السوق والتطوير، جنباً إلى جنب مع المعرفة التقنية المتعمقة للمنتجات والخدمات التي نقدمها.

وشدّد غسان جبرائيل الرئيس التنفيذي للشركة وعضو منتدب لشركة أليس تك ALISTECH في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» على التزام الشركة بابتكار المنتجات والجودة المتوافقة مع ديناميكيات السوق.

ويوضح بأن الشركة تأسست عام ١٩٩١ كمقر إقليمي لمجموعة GLOBALIS INTERNATIONAL وهي المزوّد الأول لحلول الطباعة العربية في الشرق الأوسط، وتشمل مجموعة المنتجات الشاملة لحلول الطباعة والحلول المرتبطة بالخدمات المصرفية، وتخدم الشركة منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا من خلال شبكة مختارة وموثوقة من الموزعين.

ويؤكد جبرائيل أن «ثمة طلب كبير على منتجاتنا، وتحديداً في السودان والسعودية والكويت، فيما بدأنا التوسع في أسواق القارة الإفريقية، إلى جانب السوق العراقي والليبي والمغرب العربي».

وبكشف عن طرح الشركة نسخة جديدة من الطابعات المتخصصة بقطاع الشركات، والقطاع المصرفي، والوزارات، والقطاعات المرتبطة بتصنيع المواد الغذائية.

نقدمها للزبائن، ففي حال لم تتوفر البرمجيات التي يحتاجها العميل، نستعين بشركة متخصصة في هذا المجال، لتقديم حلول متكاملة.

أما في ما يتعلق بالقطاع المصرفي فهناك إقبال كبير على ما يعرف بـ "SOFTWARE CLEARING SYSTEM" حيث نتعاون مع شركات أجنبية وإقليمية، لتقديم حلول متكاملة للمصارف العاملة في السوق الاماراتية.

في المقابل، نقدم أيضاً طابعات ليزيرية ضخمة بسرعات عالية لطباعة فواتير الكهرباء للسوق العراقية، الذي يعد من الأسواق المهمة بالنسبة لنا في هذا المجال.

■ ما هي أهم الأسواق بالنسبة لشركتكم؟

– تعدّ سوق الإمارات من أهم الأسواق بالنسبة لنا في الوقت الحالي، ولكن الأمر يختلف بين منتج وآخر، حيث تختلف الحاجة لمنتج معين بين دولة وأخرى. إلا أن منتجاتنا منتشرة في أسواق عديدة، وهناك إقبال كبير عليها مثل السودان، السعودية، الكويت، بالإضافة الى توسعنا نحو القارة الإفريقية، مثل أثيوبيا، الذي يعد من الأسواق المهمة بالنسبة لنا، للعديد من المنتجات، الى جانب السوق العراقية، وليبيا، والمغرب العربي، ونيبال

وبباكستان. ■

صمم «تي إس إكس ٤٠» للاستخدامات الخفيفة والمتوسطة، لتصوير الشيكات في العمليات المصرفية، للأفراد والشركات. فيما ديجيتال شيك كانت أول شركة تطرح ماسحاً ضوئياً للشيكات بالأشعة فوق البنفسجية في الأسواق. بالإضافة الى ذلك، نطرح أيضاً نسخة جديدة من الطابعات المتخصصة بقطاع الشركات والقطاع المصرفي، الى جانب الوزارات والقطاعات المرتبطة بتصنيع المواد الغذائية. كما نحرص على تقديم منتجات جديدة، تلبي إحتياجات المتعاملين معنا.

■ هل تتعاون GLOBALIS INTERNATIONAL مع شركات متخصصة في مجال حماية أمن المعلومات؟

– هناك شركات متخصصة في أمن المعلومات، ولكن بالنسبة الى الحلول التي



من اليسار: غسان جبرائيل، جان جبرائيل وماركوس جبرائيل

■ إنطلاقاً من التداخيات السلبية للجائحة على مختلف القطاعات باستثناء القطاع التكنولوجي، كيف تأقلمتم مع المرحلة الجديدة؟

– مرّت القطاعات كافة بمرحلة دقيقة وصعبة، على الرغم من التفاوت في نسب التأثير بين نشاط وآخر، ولكن بالنسبة لنا، رغم التحديات، تمكنا من التأقلم مع الظروف، وتميرير المرحلة بأقل خسائر ممكنة، أمّلين تحسن الأوضاع، وعودة الامور على ما كانت عليه.

■ ما مدى أهمية معرض جيتكس، وما القيمة المضافة التي تحصلون عليها من تواجدهم؟

– يشكل هذا المعرض محطة أساسية بالنسبة لنا، ونشارك فيه منذ بداية انعقاده، بهدف تعزيز التواصل مع عملائنا المتواجدين، وفي الوقت نفسه، إستقطاب شركاء جدد.

■ ما هي أحدث إبتكاراتكم للعام ٢٠٢١؟

– يتركز نشاط الشركة في تقديم حلول الطباعة والحلول المرتبطة بالخدمات المصرفية، ومن أبرز الحلول المبتكرة هذا العام، والذي تم الاعلان عنه في «معرض جيتكس» للمرة الأولى لشركة «ديجيتال شيك» التي نمثلها في منطقة الشرق الأوسط، وهو عبارة عن ماسح ضوئي للشيكات «تيلير سكان تي اس اكس ٤٠»، ويعتبر الجهاز منصة جديدة كلياً، حيث

# حيث تزدهر الأعمال في أفضل مجتمع تكنولوجي للشركات الناشئة



- مركز أعمال بمرافق مساحتها 10,000 متر مربع
- منطقة حرة توفر إجراءات ميسرة لتأسيس الأعمال وإصدار التاشيرات
- دعم إصدار تراخيص الأعمال
- مرافق متكاملة جاهزة للتشغيل مع خدمة واي فاي عالية السرعة
- إمكانية الدخول علي مدار الساعة مع مواقف فسيحة لركن السيارات
- توفير برامج لتمويل وتسريع نمو الأعمال ومساعدة الشركات الناشئة
- مكاتب عمل مشتركة، مكاتب مخصصة وتتوفر أيضاً خيارات متنوعة من المكاتب
- مرافق للمؤتمرات وغرف للاجتماعات
- مطاعم، مقاه ومناطق مجتمعية
- المشاركة في الفعاليات والاستفادة من إرشادات الخبراء وخدمات مختارة

قم بتأسيس شركتك وعزز نمو أعمالك الناشئة مع مجموعة الدعم الواسعة التي يمنحها "ديتك" علي يد أشهر الخبراء، المستثمرين والشركاء ومن خلال الخدمات الحصرية المتوفرة لتيسير الأعمال.



SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT  
أفلاك الحلول للاتصالات وتقنية المعلومات

Wherever **technology**  
is needed.

T +966 92 000 9947  
F +966 92 000 9957  
P.O.Box 86641 Riyadh 11632 Kingdom of Saudi Arabia  
Email: [info@aflaksolutions.com](mailto:info@aflaksolutions.com) | Web Site: [www.aflaksolutions.com](http://www.aflaksolutions.com)

# Sébastien Pavie (VP Sales Southern EMEA Data Protection – THALES): Thales builds a future we can all trust and trust cannot exist without security

**S**ébastien Pavie, Vice President Sales Southern EMEA Data Protection at THALES, expressed his pleasure of attending the Gitex Technology Week to share their developments in cloud data protection, assuring that the experience at GITEX was brilliant. He was excited to be back amongst the public, and enjoyed meeting resellers, and had some great conversations with a high quality of new potential customers, especially that they were interested in the full data security portfolio, including encryption, key management, multi-factor authentication (MFA) and access management. As part of the Thales Group’s mission, Pavie stated that they aim to create technology that supports all industries, including Enterprises of all verticals and government organizations. Al Bayan Magazine met Mr. Pavie on the sidelines of the event and conducted the following interview with him.



**\* Can you give us an idea about your company?**

- Thales is a well establishment group in the region and a global technology leader with more than 80 thousand employees on five continents. The Group invests in digital and deep tech innovations such as big data, artificial intelligence, connectivity, cybersecurity and quantum technology, to build a future we can all trust. Trust is essential for societies to flourish, with humans playing a central role in every critical decision. Thales’s high-tech solutions, services and products help companies, organizations and governments to achieve their goals and ambitions. And in each of our five vertical markets-digital identity and security, defense and security, aerospace, space, and transport-our customers play a vital role is society. In 2019, Thales completed the acquisition of Gemalto to become a global leader in digital identity and security. With Gemalto, Thales covers the entire critical decision chain in a digital world, from data generation via sessions, to real-time decision support. This combination created a world-class leader with an unrivalled portfolio of digital identity and security solutions based on technologies such as biometry, data protection and more broadly cybersecurity. Thales, throughout this acquisition, provides a seamless response to customers, including critical infrastructure providers such as banks, telecom operators, government agencies, utilities and other industries as they step up to the challenges of identifying people and objects and keeping data secure.

**\* To what extent are you satisfied with your presence in the region?**

- The Middle East is absolutely a critical market for us. When it comes to cybersecurity and IT, it is one of the fastest growing economies globally. There’s always a lot of innovation and key initiatives in the region around mega cities, cybersecurity regulations that have been established across the region. This really creates momentum and acceleration towards the forefront of innovation so we keep growing our teams in the region and across the different countries as well as localizing our offering and providing knowledge transfers and bring the technology that suits and can keep up in the fast-paced development of this part of the world. We’ve been here for a long time and we have a very established multi country presence and we will keep developing that.

**\* Which market in the best for Thales in the region?**

- Every market is important and we cover a lot different aspects of security, innovation and high tech in the Thales Group, so some countries may be more active in certain aspects of our frames but UAE obviously is an absolutely key market in terms of what we do. Saudi Arabia is also an important market for us and we have a significant local presence. Moreover, we have presence in Qatar & Kuwait so we really value the

local presence not just in the region but in each country. Overall, we have a very strong broad coverage within each country.

**\* What differentiate you from other similar companies?**

- Thales’s core purpose has always been to build a future we can all trust. It’s the exact transcription of the DNA that has shaped the Group ever since it was founded more than a century ago. Our corporate purpose revolves around three components of that future: autonomy, resilience and sustainability. In a world that’s increasingly fast moving, unpredictable and full of opportunities, we support those with big ambitions — to make life better and keep us safer. Combining a unique diversity of expertise, talents and cultures, our architects design and deliver extraordinary high-tech solutions that are tailored to the specific operating constraints and environments of our customers. Solutions that make tomorrow possible, today. From the bottom of the oceans to the depths of space and cyberspace, we help our customers think smarter and act faster, mastering ever greater complexity and every decisive moment along the way. In Defense and security, armed forces, governments and global organizations entrust Thales with helping them achieve and maintain security, tactical superiority and strategic independence in the face of any type of threat. In an increasingly unpredictable world, governments rely on our expertise to protect their citizens and make the world safer, from designing smart sensors and connecting soldiers on the digital battlefield to delivering solutions that protect states, cities and critical infrastructures. We believe trust is critical to the sustainable development of our societies. Trust is an essential part of everyone’s day-to-day interactions with organisations, governments and other individuals: it’s a key enabler of social and economic development. Moreover, we believe trust cannot exist without security. This is why we focus our collective intelligence and creativity on making the world safer and more secure for all. From mobility solutions to space programmes, from protecting the homeland to securing critical infrastructure and enterprise information systems, all the sectors we serve have a vital role to play in our societies. We support our customers in their



(THALES) من اليمن: MARTA GAROFALO، طارق العلي، رامي داوودي ونضال البنا

decisive moments, helping them manage ever greater complexity and make decisions faster and more efficiently in routine situations as well as times of crisis, on the battlefield and in our major cities, from the depths of the oceans to the edges of space and cyberspace. Furthermore, by transforming the most innovative technology into creative, resilient, sustainable solutions, we help our customers cope with uncertainty and push back the boundaries of the possible. In a constantly evolving world, we need to see as far ahead as we can and analyse the forces of change to ensure that worldwide flows of people, goods and data are never compromised.

## عبد الواحد الجناحي

(الرئيس التنفيذي لشركة بنفت BENEFIT - البحرين)؛

# نظام الشيكات الإلكترونية يضع مملكة البحرين كنموذج رائد ويعد الأول من نوعه عالمياً



بنفت تعمل على الاستراتيجية الجديدة والتي ستدعم جهود مملكة البحرين للتحويل الرقمي والتركيز على تعزيز الابتكار في التكنولوجيا المالية.

ويؤكد عبد الواحد الجناحي الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» المضي قدماً في تنفيذ الإستراتيجية الجديدة للسنوات الثلاث المقبلة والتركيز على تقديم الخدمات النوعية مشيراً بأن مصرف البحرين المركزي قد وجه مؤخراً شركة بنفت لتشغيل نظام الشيكات الإلكترونية والذي يعد الأول من نوعه عالمياً بهذا التكامل، مضيفاً بأن الشركة ستطلق أيضاً خدمة التحويلات المالية الإلكترونية خارج البحرين عبر تطبيق بنفت بي. ويوضح الجناحي أن آفاق السوق البحريني لا تزال واسعة وموعودة وفي الوقت نفسه يمكن للحلول المتوافرة فيه إعتماها في الأسواق الإقليمية والعالمية.

من جانب آخر أشار الجناحي بأن شركة بنفت وضمن مسؤولياتها المجتمعية وفتح آفاق التعاون مع مختلف الجهات التعليمية فقد أسسنا مختبر «بنفت» المتقدم للذكاء الاصطناعي والحوسبة وتحليل البيانات الضخمة وذلك بالتعاون مع كلية تقنية المعلومات في جامعة البحرين.

وأضاف «نحن فخورون جداً بدورنا في تأسيس أحد أهم المبادرات العلمية التي تتماشى مع التوجهات الوطنية وتتفق مع رؤية القيادة الحكيمة، والتي ركزت على الاهتمام بالاقتصاد المعرفي والحوسبة السحابية ومبادرات الذكاء الاصطناعي ونأمل أن يكون للمختبر دوراً وطنياً يخدم مختلف القطاعات تحت إشراف جامعة البحرين».

مشيراً بأهمية التطبيق على صعيد الاستخدام بحيث أصبح بمثابة الخيار المفضل لكافة أنواع التحويلات والمدفوعات وفخورون بفوز التطبيق مؤخراً بجائزة التميز للحكومة الإلكترونية كأفضل تطبيق للهواتف الذكية.

هناك توجه للتوسع نحو المنطقة العربية وخارجها،  
إنطلاقاً من الطلب الكبير على خدماتنا

■ ما هي أبرز مشروعات خطتكم التوسعية في المنطقة؟

– أطلقنا إستراتيجية لمدة ثلاث سنوات، سينتهي العمل بها في العام ٢٠٢١، حيث سنطلق أيضاً خطة لمدة ثلاث

سنوات أخرى وسيكون هناك توجه للتوسع نحو المنطقة العربية وخارجها، إنطلاقاً من الطلب الكبير على خدماتنا، ومن هنا نضع دراسة تحدد التوسع الجغرافي للشركة في المرحلة المقبلة، بما يخدم عملائنا في

مختلف أقطار العالم. ■



من اليسار: عبد الواحد جناحي، عادل القوهجي وحمد سليمين

■ ما مدى أهمية مشاركتكم الدائمة في معرض جيتكس العالمي؟

– يشكل هذا المعرض فرص مهمة بالنسبة لنا، لعرض خدماتنا، كوننا شركة مبتكرة ورائدة في مجال التكنولوجيا المالية، وخدمة المعاملات المالية الإلكترونية في مملكة البحرين، ونوفر العديد من الخدمات والمزايا، مثل حلول الدفع الإلكتروني والتحويلات الإلكترونية، بالإضافة إلى حرصنا على الالتزام التام بدعم جهود تعزيز مكانة البحرين كمركز مالي رائد في المنطقة، لذا نواصل توفير خدمات المساندة للبنية التحتية للصناعة المالية، بما يدعم قطاع

البنوك في تحقيق التواصل مع عملائه. كما توفر الشركة خدمات متنوعة للمجتمع البحريني للشركات والأفراد على حدٍ سواء.



وفي سياق متصل، فإن عدد مستخدمي المحفظة الإلكترونية الوطنية BenefitPay، قد تجاوز ٧٠٠ ألف مستخدم



REDEFINING  
VALUE - ADDED DISTRIBUTION  
IN THE ERA OF  
DISRUPTIVE TECHNOLOGIES

Private Cloud - Public Cloud - Cyber Security - Physical Security - Converged Infrastructure - Servers & Storage  
IoT & Digitization - Collaboration - Networks & Mobility - Professional Services

www : [vad.ae](http://vad.ae)  
email: [info@vad.ae](mailto:info@vad.ae)  
Tel : +971 43456423

UAE - Saudi Arabia - Kuwait - Bahrain - Qatar - Oman  
    /VADtechnologies



**Fida Kibbi** (Vice President, Head of Marketing & Communications- Ericsson MEA):

**5G will revolutionize our life**

**If you work with dedication & passion, the job gives you back**

Fida Kibbi is the Vice President & Head of Marketing, Communications and Sustainability & Corporate Responsibility for Ericsson in the Middle East & Africa covering 66 countries. Kibbi is responsible for leading, driving and managing all Marketing, Communications, and Sustainability & Corporate Responsibility, Government and Industry Relations strategies and plans for the world-leading provider of telecommunications equipment and services in the MEA region. She is considered a trusted advisor to senior executives in the MEA region and an accomplished team leader. With her hands-on experience in strategic and tactical marketing, she has developed and executed, throughout the years, marketing plans and campaigns that are aligned to sales strategies and targets, has established the sustainability agenda for Ericsson in the region and led the corporate relations with government and industry stakeholders to success. Kibbi is considered as an expert in building corporate communications strategies that drive the company's transformation including communicative leadership, crisis communication, and employee and media relations. Al Bayan Magazine met Mrs. Kibbi and conducted the following interview with her.



**\* What did Ericsson show case?**

- This year we are showcasing at Ericsson the power of 5G which is becoming a reality, showcasing to our customers how they can really bring 5G to life and make it more available to the people & how it will transform people's life. We are showcasing the apps and innovations that come together to leverage the low latency and high-speed connectivity of 5G. The 4G changed our lives tremendously and now the 5G will revolutionize our life. While 4G transformed the people's experience in the past, 5G is mainly made to transform industries like the manufacturing, mining, oil and gas, transportation, etc... Such industries if they install 5G in their facility, they will get benefits, create value and make revenues as well as reduce their cost. It is really a way to inspire the industry in the market with the next big thing and the opportunity that this technology can bring.

**\* As a woman leader in ICT sector, how you are improving yourself?**

- It is not an easy role for women leaders in the ICT sector especially that it is a male dominated industry, so our role as women comes with a responsibility and challenge. We need to inspire and support each other. That's why I really love to engage and discuss with women talents who are passionate about growing and building a career, we should always give back via mentoring or coaching.

**\* What is the added value behind your participation in Gitex Technology Week this year?**

- Our participation at Gitex this year is very important in light with the technology evolution that our region is witnessing and comes right on time after two years of "Covid-19" restrictions, a great opportunity to meet with our customers and partners. Nothing compares to the physical interaction, so I think the best and most important value that we are getting from Gitex this year is the interaction in real time with our customers and the ecosystem.

**\* What is next for you?**

- My responsibility has been added this year with a government industry relation so in addition to marketing, communication, sustainability and corporate responsibility, I am currently advocating the company's agenda around spectrum and regulations that nations need to consider. In my perspective, the more you give to the job, the more it gives you back. If you work with dedication and passion, the job gives you back and Ericsson is a great company, they appreciate the talents they have and invest in them.

**ICC GROUP**  
Enabling Excellence

IT Security

Advanced Collaboration

Software Defined Data Center

Artificial Intelligence

Virtualization

Robotic Process Automation

Analytics

Cloud Solutions

icc.com.lb | +(961) 1 822 229

**Embark in your digital transformation journey with a reliable partner !**

## Wojciech Bajda (Vice President and Head of Ericsson GCC)

**“5G is going to change every aspect of life and Ericsson is very actively working on 6G”**

**W**ojciech Bajda, Vice President and Head of Ericsson GCC, graduated with a MSc. in Electronics from the Technical University of Lodz in Poland in 1999 and has completed an MBA at The University of Bradford in the UK in 2005. Bajda has taken several leadership courses at London Business School and at the Boston University Questrom School of Business. Throughout his career, he was able to drive business growth and capture market opportunities in the Middle East with a special focus on Energy and Utilities, Public Safety and Security, Intelligent Transport Systems and Smart Cities. Al Bayan Magazine met Mr. Bajda and conducted the following interview with him. Below is the Q & A:



**\* What is your strategy in the region in light of the digital transformation?**

- We believe 5G is going to change every aspect of life as we know it and we're already witnessing this change for consumers and industries. The government of the UAE is extremely active in promoting the 4.0 industrial revolution and all the technologies that can support the agility of different industries and enterprises with the objective of becoming fully digital. Our strategy is to work with all service providers to support them with their enterprise business. They are the ones promoting and offering digital solutions on the frontline while we provide them with the right technology. We are confident that with our know-how, Research and Development, global presence, and experience, we can support governments of the GCC bring their visions to life.

We recently signed a MoU with the Ministry of Industry and Advanced Technology to join a champion network and promote 4.0 industrial revolutions in the country and support different government-owned industries. We have also signed a MoU with The United Arab Emirates University (UAEU) to collaborate on the development and testing of 5G use cases with a specific focus on autonomous driving. This collaboration promises to accelerate development and testing of autonomous transport solutions in line with the strategic national targets set by the UAE's leadership.

**\* Recently, WhatsApp, Facebook and Instagram stopped working for around six hours, what if something similar happened to the 5G infrastructure in the future? How will Ericsson react in that case?**

- The beauty of 5G is that it is built on 4G, so even if something happens on the 5G layer, we can always go down to 4G. It may not be as fast as 5G, but it will still work and ensure continuity when individuals and businesses need it the most.

We're on the right track to reach more and more people too. So far, more than 160 communications service providers globally have launched 5G services and over 300 5G smartphone models have been announced or launched commercially. Before the end of this year, we will have surpassed half a billion 5G users in the world.

GCC countries are among the most advanced ICT markets in the world – over 90 percent of mobile subscriptions were for mobile broadband at the end of 2020, and this is estimated to reach 95 percent in 2026. 4G is the dominant technology, accounting for about 80 percent of the subscriptions at the end of 2020. However, with 5G adoption accelerating in the forecast period, most mobile subscriptions are anticipated to be for 5G at over 62 million in 2026, representing about 73 percent of total mobile subscriptions. This will make the GCC the region with the second highest 5G penetration at that time.

**\* In your opinion, are we ready for 6G?**

Historically there was about 10 years between each generation – 3G to 4G and 4G to 5G. Following this pattern, we can expect 6G to be com-

mercially available in the 2030 timeframe. Work on the new generation always starts with research and we are deeply involved in research projects that will eventually define what 6G will look like. Before going to 6G, we will still witness many enhancements in 5G technology which will further advance connectivity. A good example of these advancements in 5G is Time-Critical Communication that we introduced to the market at the Swedish pavilion at Expo last month. We've enabled Time-Critical Communication through our new Critical IoT product – easily deployable as a software upgrade on public and private 5G networks, in wide and local areas, on any 5G frequency band. Having deployed 5G networks globally with successful rollouts of enhanced mobile broadband and Fixed Wireless Access services, the new solution will allow communications service providers to further enhance experiences in real-time media use cases like cloud gaming and AR/VR, and unlock possibilities in remote control, mobility automation, and industrial control.

**\* What are your most important realizations in the region?**

- Some recent milestones of our success in the region include state-of-the-art 5G radio access network (RAN) products and solutions as part of du's major network expansion and modernization. Recently we have been selected by Vodafone Oman to deploy, operate, and maintain a new 4G and 5G core and radio access (RAN) greenfield network. Ericsson will supply a complete core network solution based on Ericsson Cloud Core, NFVI and cloud VoLTE as well as end-to-end transport network solution.

**\* What are the main challenges facing you?**

- The monetization of 5G for industrial use cases is one of the main challenges we face today.

The power of wireless connectivity extends beyond the confines of factories and unlocks a world of real-time service opportunities in industries such as smart agriculture. As seen with our partnership with du and Pure Harvest Smart Farms in the UAE, deploying innovative 5G smart farming solutions has enabled enhanced use of autonomous vehicles such as drones for intelligent pest and weed control. Connected devices powered by 5G also make it possible to gather huge quantities of data that can be used to optimize processes and increase understanding of agricultural variables including humidity, local rainfall, and temperature variations, thus ensuring improved crop yields and increased quality of produce.

Cellular networks also bring unprecedented optimization value to port and mining sites, delivering a new level of process and operational efficiency that reduces costs, lowers environmental impact, and boosts economic value. The port of Livorno, for instance, which we've supported in enabling IoT, has reported that optimizing vessel berthing led to a 20% average cost reduction per year.

The opportunities are endless, but a serious shift in mindset needs to happen to embrace the full benefits of connectivity and digitalization.

## StarLink and Tamdeed projects signs MoU at Gitex

StarLink, the fastest growing specialized cyber and cloud VAD in the META region and Tamdeed Projects, an Etisalat Services Holding company – part of Etisalat Group; have entered a strategic alliance to collaborate in the Intelligent Automation, Cyber and Cloud domains.

The two companies signed a MoU at GITEX 2021 and agreed to work together and leverage on each other's vast experience in myriad areas of expertise. The focus will be to join efforts and offer best-of-breed solutions and services and play an integral role in enabling organizations thrive, become resilient and elevate their digital transformation journey to the next level with automation and artificial intelligence.

The partnership is directed at having a holistic approach towards cybersecurity with Intelligence Automation, Cloud and Datacenter, provided from an array of cutting-edge solutions in the StarLink portfolio and capitalizing on the training expertise & facilities along with services offerings.

**Mahmoud Nimer**, President, StarLink commented: "This partnership is very strategic to StarLink and as a "Digital Advisor", we will extend our consulting services to Tamdeed Projects to empower their customers with advanced technologies delivered through our end-to-end and extensive solutions portfolio supported by highly skilled professionals in the cyber, cloud and intelligent automation space".

**Tareq Salman**, General Manager/Tamdeed Projects stated: "Tamdeed Projects are delighted to have this partnership. We see a big ambition to grow the business. Partners like StarLink will allow Tamdeed Project to continue to scale and expand, especially that Tamdeed Project stands out as a leader in the market transforming into a total Telecom and ICT Systems Integrator and Managed Services Provider. By working with StarLink, there's a positive outlook for years to excel in business unique value proposition together".



## LinkShadow showcasing Cyber AI-Powered Engine at @HACK

LinkShadow, a leader in Cyber Security Analytics Platform participated at the first cybersecurity event – @HACK, KSA, organized by Saudi Federation of Cybersecurity, Programming, and Drones (SAFCSP) and Informa Tech.



@HACK, supported by Blackhat, is a unique platform for cybersecurity enthusiasts to understand the realities of hacking and the consequences. And no doubt, this was also a huge opportunity for leading tech companies to showcase their innovative solutions and help enterprises reinforce their IT infrastructure and keep ahead of the prevalent cyber threats.

"LinkShadow's AI-Powered Engine that we showcased at @HACK introduces a new era in the world of cybersecurity – one that is designed to give full control over Machine Learning for the first time in cyberspace", comments **Fadi Sharaf**, Regional Sales Director, LinkShadow. "We were excited to be part of this event and bring our latest innovation to enterprises that are looking at staying ahead of the curve by modernizing their SOC with extended Threat Hunting & Response capabilities".



Fadi Sharaf

## SecureLink and NetSPI signs distribution agreement

SecureLink, the Trusted Risk Advisor and subsidiary of StarLink signed distribution agreement with NetSPI, a leader in Enterprise Security Testing and Attack Surface Management, for the MEA region.

Pioneers in penetration testing, NetSPI is changing the pentesting scenario to make it easier for enterprises to track trends and improve their vulnerability management program. The Technical Assessments include Web Application Penetration Testing, Mobile Application Penetration Testing, Source Code Review, Infrastructure Vulnerability Assessment, Red Teaming, and Breach and Attack Simulation.

Through this partnership, NetSPI can capitalize on SecureLink's consultancy, sales, and marketing expertise, utilize the direct connect with decision-makers in their extensive customer base to create and convert opportunities for Cybersecurity Testing Services provided by NetSPI as well as take advantage of the years of trust built by SecureLink in this region

**Manish Pardeshi**, Director, SecureLink commented: "We are privileged to onboard NetSPI in our ecosystem that can offer our customers a more continuous and scalable assessment of their environment with NetSPI's Penetration Testing as a Service (PTaaS) and ensure real-time visibility and full control over the testing program."

"We are proud to announce our partnership with SecureLink, the well-established cybersecurity leader in the MEA region. Together we will transform the cybersecurity testing industry with NetSPI's technology-enabled services and expertise", said **Aaron Shiits** President and CEO at NetSPI. "In partnership with SecureLink, multinational enterprises in MEA now have access to NetSPI's penetration testing and adversary simulation services to test their applications, networks, and cloud at scale and better manage their expanding attack surface. The sophistication, methodology, and value, provided by SecureLink and NetSPI is unmatched".



Aaron Shiits

Manish Pardeshi

# Zaidoun Arbad (Chief Operating Officer- STARLINK):



**is a success story of the Middle East and it will be the digital partner choice for many customers in the region**

STARLINK is acclaimed as the fastest growing “True Value-Added Distributor” across the Middle East, Turkey and Africa regions with on-the-ground presence in 20 countries including UK and USA. With its innovative Security Framework, StarLink is recognized as a “Trusted Cyber and Cloud Advisor” to over 3500 plus enterprise and government customers that use one or more of StarLink’s best-of-breed and market-leading technologies, sold through its Channel network of over 1500 Partners. Zaidoun Arbad, Chief Operating Officer at Starlink, is a forward thinking and innovative leader with extensive experience spanning nearly two decades in the META region. He brings a combination of sales prowess, operational excellence, financial leadership and global go-to-market expertise. As COO, Mr. Arbad leads the Product Management Sales teams, Customer Success Sales & Service Delivery, Channel Mgmt. and International Markets (Europe), thus helping lead the company to the next level in its global dominance tied with operational excellence. Al Bayan Magazine met Mr. Arbad and conducted the following interview with him.



**\* How did you surpass the Covid-19 period?**

- The last year will be remembered as the most challenging time for many enterprises and individuals. The way StarLink responded is a testimony of our solid foundation and agile strategy addressing market opportunities and challenges timely.

We navigated the storm through proactive planning and ensured we’re available for customers and partners at difficult times as they were forced to work from home and connect remotely, and we went over and above and implemented the solutions they needed under difficult lockdown circumstances. Moreover, we decided to further invest and support our channel partners by stretching our credit terms to be able to accommodate the unprecedented credit crunch they’ve been facing due to the pandemic. Internally, and because we’ve been cloud ready since many years, we were able to make the switch and work remotely which has helped us to take the right measure to take care of the employees which is our most important asset, we also formed business continuity teams and several backup plans and stayed close to our employees as we always do through regular communications and company virtual all-hands.

**\* Did Covid-19 affect your business positively?**

- There were many lessons learnt out of the pandemic, for example Cloud Computing in the region was very limited due to some strict regulations that pushed back on the adoption, imagine a bank putting your sensitive data on the cloud which has been stereotyped as insecure years ago, it was clearly a “Big No”. The pandemic taught enterprises that remote connectivity and cloud adoption is a choice they need to make to remain relevant which indeed have unlocked huge business opportunities for customers and the ecosystem supporting them. The early cloud adopters who’s been proactive like us -for example- were the first to recover from the pandemic. StarLink employees went back to our offices on the first of June 2020 in limited capacity, and by September we went back with 100% capacity.

**Cybersecurity is embedded in everything we do**

**\* How are you dealing with cybersecurity in light of the cyber-attacks that we are witnessing lately?**

- Every decision has pros and cons, while digitization brings and unlocks massive economic opportunities, it will also enlarge your attack surface and hence you will be more vulnerable to attacks, and hence the methodology to implement the digitize agenda shouldn’t take cybersecurity after the fact, it must be part of the strategy. This is one of the unique value propositions of Starlink as we started our journey in cybersecurity seventeen years ago, and then expanded our technology expertise to cloud and digital solutions as we remain true to our mission to protect the data which is the most important asset of any organization - after the human capital- regardless of it’s residency. Today the digital economy is growing exponentially, and digitization became a solid contributor to GDP growth for organizations and nations through offering new services, efficiency gains, better customer and employee satisfaction and as a differentiator in a overly competitive market.

**\* In your opinion, who are the cybercriminals?**

- Cybersecurity crime is a massive economy, it is bigger than the GDP of the top five countries globally, It’s expected that by the end of 2021 the financial loss because of cybercrime will reach 6 trillion dollars and by 2025, as per the latest reports from McKinsey, it will hit 10 trillion dollars which clearly is attracting many hackers to join this growing shadow economy. For example, today you can do a ransomware attack on businesses and get a financial benefit, as hackers have become more creative to find ways to attack their victims through the weakest links which is the cyber-incautious employees not the technology itself.

**\* What Starlink is providing to face such challenges?**

- Data is the new oil, is common say nowadays, and Starlink provides a unique end to end Data Protection Lifecycle Mgmt. model through different best of breed solutions, starting with Datacenter and Cloud where the data gets hosted and then through networking solutions that need to process the data at unprecedented speeds with more data hungry tools and applications becoming mainstream for businesses, the data need to be accesses by the right and authorized parties and then need to be protected everywhere and through solutions that acts as a single pane of glass to help keep an eye on your ICT environment to proactively uncover and remedy future threats.

**\* How much are you satisfied from your presence in the region?**

- Starlink is a success story of the Middle East. It started from Dubai 17 years ago and today we are a global company with presence in 20 countries out of 23 offices. Our go-to-market model is unique because we invest locally; we work with our customers and partners every day to take their digitization agenda to the next level. With our massive market reach through 400 plus employees and the strength of Starlink’s portfolio of more than 50 vendors that are coming together as solutions to answer the needs of the customers and help them overcome their business challenges, we believe we have the right go-to-market model and portfolio that allow us really to serve the customer in a better way.

**\* What is your outlook for 2022?**

- Our strategy is working, as we were able to deliver double digit growth in the very tough pandemic year. In 2021 we are gaining further momentum with more business coming back to normal, and hence we’re again in a double digit growth territory and tracking well towards achieving our important half a billion dollar milestone we set to ourselves beginning of the year. We expect 2022 to be another exciting year with more organic growth coming from Cyber and Cloud divisions while our newly formed Intelligent Automation division is expected to continue the massive and none-organic growth we’ve seen so far with a healthy services penetration that adds to the strength of our bottom line. Starlink is proud to be the Trusted Cyber and Cloud Advisor to many customers and looking to be the Digital Partner of choice for many more as we work closely with customers, partners and vendors on the next wave of digitization in the region.

## An Insight into Your Security Landscape Makes It Easier

What if you could answer:



"Are you at risk?  
What is a priority?"



"Are you susceptible?  
Will our protections hold?"



"What do you need to  
change to be protected?"

## McAfee Helps Keep Your Security Defense Strategy Simple

Protect multiple attack vectors through one vendor.



## Customized MVISION Device-to-Cloud Suites

MVISION Advanced | MVISION Premium | MVISION Complete

### We Recommend:



Implement a cloud-based  
secure web gateway



Require multi-factor  
authentication to reduce risks  
of credential theft



Set policy in the cloud for  
routine device checks

**For more information, please contact:**

**Mohammad Amin** | Sr. Product manager - McAfee, Ingram Micro

**Mobile:** +971 55 555 3684 | **Email:** mohammad.hassouneh@ingrammicro.com

## RAMCO, ACSC, Taqniyat & Nintex showcasing and unveiling their latest solutions at Gitex Global



Rand El Loulou surrounded by her colleagues in their booth at Gitex Global

**R**AMCO (UAE), ACSC (Oman), Taqniyat (KSA) along with their dynamic workflow automation partner Nintex took part of the biggest and most people-connected tech event of 2021 Gitex Global in Dubai World Trade Center.

Taking tech and business partnerships to the next level, their team of experts showcased and unveiled their latest solutions that help businesses accelerate digital transformation with the easy-to-use and powerful Nintex Process Platform.

During the event, they shed the light on how Nintex Process Workflow solutions can help speed up the processes by bringing more flexible ways to carry out mundane tasks, assuring that adopting new technologies allows businesses to offer what no one is offering, thus boosting revenue streams while providing value to customers. They welcomed visitors, leaders, and game-changers from across all sectors from all over the world and they highlighted and discussed the reason why adopting their new technologies and solutions is important for any type of business.

As Gold Partners for Nintex, their role is focused on helping customers understand how technology can enhance their business and to find the right time to invest, which means doing the assessment the business requires and carefully looking at how the current technology meets the business needs.

It is worth mentioning that Nintex is a powerful and easy-to-use workflow automation software. When you deploy it, it helps your company automatically generate, sign, and store documents by which you deliver projects on time with fewer opportunities for error, miscommunication, or wasted time. Moreover, your team can easily collaborate across channels since Nintex workflow sends automated messages wherever your team works, collaborates on content, and leverages built-in business logic and state machines for a more sophisticated and effective automation solution. Furthermore, it supports how your business operates whether you work on premises, in the cloud, or in a hybrid environment.

What's New? Workflows can now delegate tasks to an RPA bot that can interact with apps, systems, and websites using the same screens as human workers.



بهدف تعزيز اكتشاف تهديدات الشبكة والاستجابة لها

## PROW تطبّق حلّ Reveal (x) من ExtraHop للبنك العربي المتحد

تعتمد مجموعة من أحدث التقنيات التي يمكن تكييفها، وفقاً للاحتياجات الفردية لكل عميل. وتمّ ضمّ Enigma إلى محفظتها الواسعة من الحلول، وهي عبارة عن منصّة لتحليلات الشبكة والتطبيقات والأعمال في الوقت الحقيقي.

وبشأن هذا التعاون، علق رولاند هاشم، المدير الإداري لشركة PROW: «لطالما كان البنك



من اليسار رولاند هاشم مع اركان البنك العربي المتحد

العربي المتحد رائداً ومبتكراً في مجال تكنولوجيا الخدمات المالية، وحرصاً على أمن عملائه. ويسعدنا أن نتعاون مع فريق تقنية المعلومات، من متخصصين واحترافيين في المصرف، لتطبيق حلّ Reveal (x)™ من ExtraHop® ضمن منصات المصرف، لضمان مراقبة شاملة للشبكة وتعزيز أمنها السيبراني».

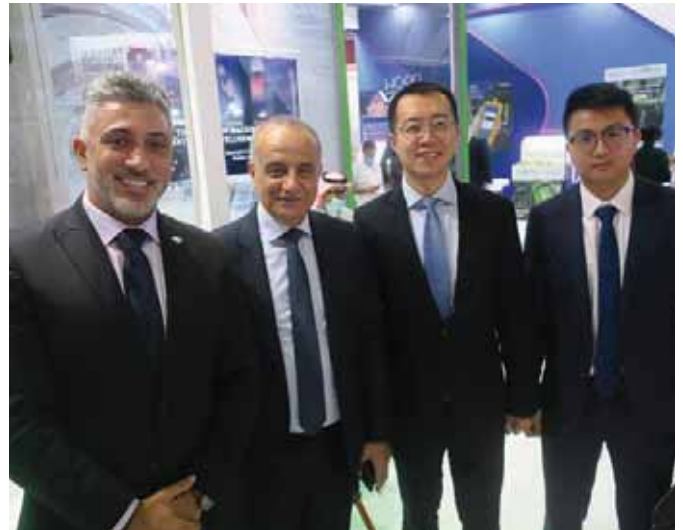
بدوره أوضح محمود ياسين، رئيس أمن المعلومات بالبنك العربي المتحد: «أن البنك العربي المتحد بتاريخه الراسخ، بصفته إحدى المؤسسات المالية الأكثر احتراماً في المنطقة، يدفعا إلى الارتقاء بتميزنا التشغيلي إلى مستويات جديدة، وتعزيز أمننا السيبراني بشكل مستمر. ومع إضافة حلّ Reveal (x)™

أعلنت «براو» PROW، الشركة المتخصصة في تكامل الأنظمة وتزويد خدمات تقنية المعلومات والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في دولة الإمارات العربية المتحدة، تطبيق حلّ Reveal (x)™ من ExtraHop®، الشركة الرائدة في مجال رصد المخاطر والاستجابة لها، بالاستفادة من حلول الذكاء الاصطناعي للبنك

العربي المتحد، من أجل التوصل إلى تحقيق رؤية غير مسبقة لشبكة المصرف، وتحسين أمنها السيبراني عبر تطبيقاتها وخدماتها.

وتمّ الإعلان عن هذه الشراكة خلال معرض «جيتكس ٢٠٢١»، حيث قدمت PROW جائزة لـ أيمن القدسي، رئيس تقنية المعلومات في البنك العربي المتحد UAB، الذي اختار تطبيق حل NDR لكشف التهديدات في الشبكة من ExtraHop®، ويكون بذلك البنك العربي المتحد المصرف الأوّل في المنطقة، الذي يطبّق هذا الحل.

إضافة إلى ذلك، أطلقت PROW خلال «جيتكس ٢٠٢١» أيضاً خدمة مركز العمليات الأمنية المُدارة (SOC) الخاصة بها، والتي



من اليسار: رولاند هاشم وعماد كريدية

الضخمة، وصولاً إلى تركيب الأنظمة والتدريب. وبالتعاون مع عدد من أهم الأسماء الرائدة في العالم، في مجال الأمن السيبراني وإدارة المعلومات وحلول المؤسسات، تقدّم PROW أحدث المنتجات والخبرة العملية، لضمان حماية على مدار الساعة لعملائها.

## لمحة عن ExtraHop

تكمن مهمة ExtraHop في مساعدة المؤسسات على استباق الهجمات السيبرانية، والتفوق عليها بأمان وذكاء وبدون أيّ مساومة. وتعمل منصّتها الديناميكية للدفاع السيبراني 360 (x) Reveal على مساعدة المؤسسات في رصد التهديدات المتقدّمة والاستجابة لها، قبل تعرّض الأعمال للخطر. تطبّق الذكاء على نطاق السحابة على حجم هائل من بيتابايتات البيانات في اليوم، وتقوم بفك التشفير من خلال معدّل رمز الخط، والتحليل السلوكي عبر كامل البنية التحتية، ووحدات العمل، والبيانات أثناء نقلها. ومن خلال الرؤية الكاملة التي تقدّمها ExtraHop، يمكن للشركات اكتشاف أيّ سلوك خطير، ورصد التهديدات المتقدّمة ومعالجتها، كما وبإمكانها رفع تحقيق قانوني بأيّ حادثة بثقة تامة. ولطالما برزت ExtraHop كشركة رائدة في السوق، في مجال رصد تهديدات الشبكة والاستجابة لها، من قبل شركة أي دي سي IDC، وغارتنر، وإس سي ميديا من ضمن شركات عديدة أخرى.

## لمحة عن البنك العربي المتحد

البنك العربي المتحد، هو أحد أعرق شركات الخدمات المالية والمصرفية الأكثر ابتكاراً في دولة الإمارات العربية المتّحدة. أسّس في إمارة الشارقة عام ١٩٧٥، ولديه سئة فروع منتشرة في الإمارات. ويقدم خدمات مالية مصممة خصيصاً لعملائه من أفراد وشركات.

من ExtraHop، نكتسب رؤية واضحة وغير مسبوقه في حركة البيانات في طبقة التطبيقات أي الطبقة السابعة، مما يمكننا من تحسين الكفاءة التشغيلية واكتشاف التهديدات السيبرانية المحتملة، في أقرب فرصة ممكنة».

اما **أيمن القدسي**، فرأى أن: «في البنك العربي المتّحد، يحتلّ عملاؤنا طليعة أولوياتنا، ونحن نسعى باستمرار لتطبيق أحدث الحلول والإبداعات التكنولوجية، بهدف ضمان أفضل تجربة لهم. ونحن نعزز بهذه الجائزة التقديرية، التي حصلنا عليها لتطبيق حل NDR لكشف التهديدات في الشبكة، من ExtraHop، والتي تؤكّد التزامنا المستمرّ بضمان أمان بيانات عملائنا، والحفاظ على ثقتهم الراسخة بنا».

وتستخدم منصة 360 (x) Reveal من ExtraHop قوة الذكاء الاصطناعي السحابي، لمساعدة فرق الأمن في الكشف عن النقاط العمياء والتخلّص منها، واكتشاف التهديدات التي قد لا تتمكّن من رصدها الأدوات الأخرى. وبالارتكاز إلى الذكاء الاصطناعي السحابي، تقوم منصة 360 (x) Reveal من ExtraHop بفك التشفير، وتحليل كلّ حركة مرور للبيانات عبر الشبكة والسحابة، في الوقت الحقيقي لكشف التهديدات المتقدمة، مثل هجمات سلسلة التوريد، والهجمات دون انتظار، وهجمات التهديدات المستعصية المستمرة APT. وتمكن السجلات المفهرسة، والتحقق الانسيابي والمبسّط المستخدمين، من التحقيق في نشاط التهديد ومعالجته بسرعة.

## لمحة عن PROW

PROW شركة متخصصة في تكامل الأنظمة والأمن السيبراني، وإدارة البيانات والمعلومات، في دولة الإمارات العربية المتّحدة. تقدّم PROW باقة شاملة من الخدمات للعملاء في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، انطلاقاً من الاستشارة والتصميم، ونشر حلول حماية البيانات وإدارتها، استناداً إلى منصات البيانات



فريق عمل PROW ME

يحيى الهامي (الرئيس التنفيذي لشركة تحالف الإمارات للحلول التقنية - TAHALUF)؛



## نعتبر من أسرع شركات تكنولوجيا المعلومات الإماراتية ونطور تقنيات مؤثرة في الحاضر والمستقبل

تعد شركة «تحالف الإمارات للحلول التقنية» (TAHALUF) الإماراتية الرائدة، الأسرع نمواً في مجال تكنولوجيا المعلومات، وهي متخصصة في سبيل تطوير البنية التحتية لأنظمة «إنترنت الأشياء»، وتطوير تطبيقات متعددة الوسائط، وتعزيز استخدام الذكاء الاصطناعي في مجالات متنوعة، مع توفير الدعم والاستشارات للمؤسسات الرسمية والخاصة في دولة الإمارات.

ويقول يحيى الهامي الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن الشركة تحرص باستمرار على تبادل الخبرات لأحدث الممارسات التقنية، وفي مجال المدن الذكية، وعلى توفير الإستدامة في الخدمات التقنية، لكافة القطاعات التي نتعاون معها وستعاون معها مستقبلاً، وكذلك الجهات التابعة لها، حيث تلحظ هذه القطاعات انعكاسات إيجابية كبيرة في العديد من التطبيقات.»

ويتابع الهامي ملقياً الضوء على أهمية التنسيق - بين فرق العمل التي تتشكل بين الشركة والقطاعات التي توقع معها مذكرات تفاهم - على دراسة إمكانية تطبيق منظومة تقنية متطورة، وتوفير الموارد والكوادر البشرية المتخصصة، لتطبيق بيئة تجريبية لمشاريع المدن الذكية.

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

- نواجه التحديات نفسها، كأى شركة متخصصة في تكنولوجيا المعلومات. وخلال فترة الجائحة كان هناك تحدٍ كبير في ما يتعلق بالتواصل، إلا أننا نجحنا في تحقيق المزيد من الانجازات، وتقديم حلول متقدمة، تخدم مجتمعنا، وتوفر أعلى درجات الأمن والحماية للمواطنين والمؤسسات.

■ كيف تتمكنون من توفير أعلى مستويات الحماية لعملائكم إنطلاقاً من ارتفاع نسب الإعتداءات الإلكترونية؟

- يعد التهديد الأمني أحد أكثر المخاوف شيوعاً التي تواجه البلدان والجهات الحكومية والقطاع الخاص، لذلك، تساعد «تحالف» شركائنا وعملائنا في الحد من خطر تلك التهديدات، من خلال تزويدهم بخدمات، وحلول ومنتجات الأمن والسلامة. ويضاف الى ذلك، تخضع برامجنا لمراحل من الفحص الأمني والتقني، فضلاً عن تعاملنا مع شركاء متخصصين، لحماية أنظمتنا وضمان أمن المتعاملين معنا.

■ ما هي الأسواق الأكثر أهمية بالنسبة اليكم؟

- لا يزال السوق الإماراتي من أهم الأسواق بالنسبة لنا في الوقت الحالي، ونتطلع لتوفير حلول متقدمة في كل من المملكة العربية السعودية، والعديد من دول مجلس التعاون الخليجي. ولا نستبعد التوسع نحو أسواق جديدة مثل القارة الأفريقية. وبالتأكيد سيكون لدينا حلول ومنتجات جديدة في المستقبل، من خلال الاستفادة من الخبرات الموجودة داخل الشركة، بما يتيح لنا تطوير تقنيات، بإمكانها التأثير في الحاضر والمستقبل. ■

■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

- تأسست شركة تحالف الإمارات للحلول التقنية عام ٢٠١٥، ويتركز نشاطها في مجالات تقنية المعلومات والتحول الرقمي، والعديد من الحلول التقنية الأخرى. كما تدخل خدماتنا في شتى القطاعات مثل التعليم، الصحة والقطاعات الحكومية المختلفة. ولدى الشركة تواجد في العديد من الأسواق، سواء تواجد فعلي أو عن طريق مشروعات بالتعاون مع قطاعات متعددة. كما نتطلع حالياً للمزيد من التطور والنمو.

■ ما هي أهم الانجازات التي حققتها خلال مسيرة عملكم؟

- حققت الشركة إنجازات عديدة أهمها إطلاق منتجات خاصة بنا، وانتقلنا في عملية التحول الرقمي إلى درجات أعلى، مما يساعدنا في دعم عملية التحول الرقمي، للعديد من عملائنا المحليين في دولة الامارات، وبعض الدول الاقليمية. وتضم الشركة حالياً حوالى ٨٠٠ موظف، ونقدم خدماتنا في مجالات متنوعة كالمدينة الذكية، إنترنت الأشياء، أنظمة النقل والعديد من القطاعات الحيوية.

■ ما هي أبرز المشروعات التي نفذتها الشركة في الدول التي تتواجد فيها؟

- نفذت الشركة العديد من المشروعات بهدف تحسين نوعية الحياة، من خلال تطوير حلول تكنولوجيا المعلومات الحديثة والمتقدمة. كما كان لنا تعاون مع جهات حكومية عديدة، في مشاريع مراكز البيانات والذكاء الاصطناعي، ومستودعات البيانات الضخمة. حيث طورت الشركة حلول برمجية متقدمة لهذه القطاعات وفي مختلف المجالات، وقد اكتسبت خبرة واسعة ساعدتها في تعزيز مكانتها في الأسواق، وباتت اليوم من أسرع شركات تكنولوجيا المعلومات، المدرجة في دولة الامارات.



## أسامة ذهبية (الرئيس التنفيذي INJAZAT)؛

### شركتنا رائدة إقليمياً في مجال التحول الرقمي والحوسبة السحابية والأمن السيبراني

تهدف شركة «إنجازات» ومقرها أبوظبي، إلى زيادة قاعدة إيراداتها إلى مليار دولار في السنوات الخمس المقبلة، حيث تتطلع إلى التوسع في سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ويؤكد أسامة ذهبية الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «أن طموحاتنا قابلة للتحقق، نظراً لأن البنية التي نعمل فيها والفرص التي نراها أمامنا ستجعل ذلك ممكناً».

ويعطي مثالا للنجاح الذي حققته «إن كلاود» التي تديرها الشركة، وهي منصة الحوسبة السحابية المتكاملة، الأولى من نوعها في منطقة الخليج العربي والتي تتضمن حلولاً عامة (خدمة ذاتية) وخاصة وهجينة.

وتستفيد المنصة من السجل الحافل لإنجازات من سنة ٢٠٢٠، وخبراتها في مجال التطبيقات، وخدمات تكنولوجيا المعلومات والأمن الرقمي. كما وتجسد منصة «ملفي» ومنصة «حصنك» استراتيجية الشراكة بين القطاعين العام والخاص التي تنتهجها إنجازات. ويكشف ذهبية عن توقيع الشركة شراكة مع شركة Lamprell لتتويج رحلة الابتكار المشتركة حيث ستميز بتطوير أربعة برامج في مجالي الذكاء الاصطناعي وقطاع النفط والغاز لخدمة هذه الشراكة وعملاء كل من الشركتين.

المعلومات الصحية الهامة، بين مقدمي الرعاية الصحية في الوقت الفعلي، بهدف توفير قاعدة موحدة لسجلات المرضى، وتحسين خدمة الرعاية الصحية، وتحقيق أفضل النتائج للمرضى.

■ هل من شراكات جديدة ستبصر النور قريباً؟

– يتم إطلاق مشاريع أخرى في مجال النفط والغاز والرعاية الصحية الرقمية. وفي المقابل، سنوقع شراكة مع شركة LAMPRELL لتتويج رحلة الابتكار، التي أنتجت هذه الشراكة، والتي من خلالها سنقوم بتطوير أربعة برامج في مجالي الذكاء الاصطناعي وقطاع النفط والغاز، لخدمة الشركة، وذلك سيعود بالنتائج الايجابية للطرفين.

■ هل لديكم خطط توسعية في العام المقبل؟

– تخطط الشركة للتوسع في المنطقة في المدى القريب، وسيتم الاعلان عن الوجة في الوقت المناسب وبالتالي للشركة القدرة على نقل هذه الخبرات إلى خارج السوق الاماراتية، بعد جهد كبير خلال ١٦ عاماً في تكوين قاعدة ضخمة من الخبرات والكفاءات.

■ إلى أي مدى أنتم محصنون ضد الاعتداءات الإلكترونية في ظل ارتفاع حجم الاختراقات خلال الفترة الماضية؟

– أطلقنا خلال العام ٢٠٢٠ مركزاً للأمن السيبراني، الذي يخدم أكثر من ٢٠ عميلاً. كما نعمل باستمرار على إضافة خدمات جديدة لمركز الأمن السيبراني، بهدف تقديم حلول متطورة، من شأنها حماية عملائنا ومواكبة التحديات الجديدة، للقضاء على المخاطر الناشئة.

■ ما الذي يميز إنجازات عن باقي الشركات المماثلة؟

– ان شركة «إنجازات» تسعى لتسخير خبراتها في مجال التصميم والابتكار، لتوفير أفضل الحلول الرقمية، التي تمكّن الشركات من تعزيز قدرتها التنافسية، وتحقيق الاستدامة، إلى جانب المساهمة في خلق المزيد من فرص العمل، وخلق مجتمعات آمنة، فضلاً عن المساهمة في العيش ضمن بيئة متكاملة وبالتالي هذه الاهداف تتماشى مع رؤيتنا، حيث نقوم بتقييم أداء العمل وفق هذه الاهداف الموضوعية، كوننا نحرص على تحقيق أهداف التحول الرقمي في الدول والمنطقة، كما تتمثل أولويتنا بـ «العمل – المواطن – المساهمين»، فعندما نستثمر بشكل صحيح في العملاء والمواطنين المحيطين بنا، سنتمكن من كسب عوائد مرتفعة تعود بالمنفعة على المساهمين. ■

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على الشركة؟

– إستحوذت مجموعة 42 GROUP في نهاية العام ٢٠٢٠ على شركة INJAZAT، وبالتالي أصبحنا جزء من هذه المجموعة الرائدة في مجال الذكاء الاصطناعي والسحابة الإلكترونية. وقد ساهمت "42 GROUP" من خلال عملية الاستحواذ في تسريع عملية إعادة الابتكار وإعتماد نهج جديد في تقديم الخدمات.

وخلال مشاركتنا في معرض «جيتكس ٢٠٢١»، أطلقنا منتجات جديدة ومبتكرة، أبرزها منصة تضم مجموعة من البرامج والخدمات المتكاملة مع بعضها البعض، بهدف تمكين العملاء من الاستفادة من هذه الخدمات بطريقة سهلة وسريعة، بالإضافة إلى أنها توفر أيضاً عملية الربط بين مجموعة من السحب الإلكترونية، لتقديم برامج عن طريق السحابة الإلكترونية، وخدمات الأمن السيبراني.

■ بماذا تساعد هذه الخدمات والحلول التقنية، وماذا عن منتج INGENIUS VENTURES؟

– تساعد هذه الخدمات والحلول التقنية على دعم شركائنا في تحقيق خطوات كبيرة في مجال التحول الرقمي. وعلى مدى السنوات ١٦ الماضية، حرصت إنجازات بأن تكون في ريادة الشركات في مجال التحول الرقمي، وبالتالي ما نقوم به هو طريقة جديدة ومختلفة لتفعيل هذا التحول. وبالنسبة للمنتج الثاني INGENIUS VENTURE من شأنه مساعدة الشركات على بناء نظام الكتروني داخلي، فضلاً عن مساعدة عملائنا على تأسيس شركات رقمية تتمكن من خلالها تحقيق المزيد من العوائد، وأكثر ما تتميز به «إنجازات» أنها شريك حقيقي لعملائها، تساعدهم في رحلة الابتكار وتكوين رأس المال.

■ ما هي أبرز مشروعاتكم؟

– ومن أبرز مشروعاتنا «منصة حصنك» وهو أول نظام إنذار آمن، للتنبية من الحرائق لحماية الأرواح، والحل الرقمي لمراقبة أعمال الصيانة ومصمم لكي يطبق على نطاق البلد ككل. ونعتز بكوننا الشريك الموثوق والموكل إليه دعم هذا النظام الحيوي للسلامة، بالتعاون مع الدفاع المدني ووزارة الداخلية، لتطوير قدرات دولة الامارات للاستجابة للحالات الطارئة. بالإضافة إلى «منصة ملفي» النظام الأول من نوعه على مستوى المنطقة لتبادل المعلومات الصحية، الذي يعمل على ربط مؤسسات الرعاية الصحية العامة والخاصة في أبوظبي ربطاً آمناً، كما تتيح «منصة ملفي» تبادل

## محمد الأمين

(النائب الأول للرئيس - منطقة الشرق الأوسط وروسيا وأفريقيا وتركيا في Dell Technologies)



## هدفنا مواكبة التحول الرقمي الضخم

تعد Dell Technologies إحدى الشركات الرائدة في القطاع التكنولوجي في المنطقة والعالم، وتحرص دائماً على تبادل الأفكار والخبرات وتعزيزها بما يضمن إسهاماً أكبر للتكنولوجيا في صياغة وتحقيق النجاح المستقبلي للشركات.

ويقول محمد الأمين النائب الأول للرئيس لمنطقة الشرق الأوسط وروسيا وأفريقيا وتركيا في الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن الشركة تتمتع بمجموعة غنية من الحلول المبتكرة، المكرسة بشكل كامل للشركات، وعموم المواطنين في المنطقة والعالم، مشدداً على أهمية تسريع وتيرة ورش التحول الرقمي.

ويضيف الأمين، أنه وانطلاقاً من كون التحول الرقمي يشكّل مستقبل القطاعات في سبيل تقديم الدول خدمات أفضل وأسهل لمواطنيها، تسلط الشركة الضوء في البلدان المتواجدة فيها، على مجموعة من الأساليب الواجب على الشركات في القطاعين العام والخاص تبنيها، من أجل تعزيز قدرتها على التحمل، والمرونة وتحقيق النجاح المطلوب، ما ساهم بالتالي بتحسين الإنتاجية وتعزيز قوتها الإيرادية. ويعطي الأمين مثلاً على ذلك على غرار السحابة، الجيل الخامس من الإنترنت، الذكاء الاصطناعي، التعلم الآلي وإدارة البيانات وضمان الأمن الإلكتروني.



■ كيف تصفون التحديات السلبية للجائحة على القطاع التكنولوجي؟  
- سرّعت أزمة «كورونا» من وتيرة الاعتماد على الخدمات الإلكترونية على مستوى العالم، كما دفعت بالعديد من الأشخاص والشركات للانتقال للعمل عن بُعد، ومن هنا أهمية وجود بنية تحتية أساسية، لتسهيل عملية الانتقال. وعلى مستوى منطقة الشرق الأوسط، بدأت العديد من الشركات التحضير لعملية التحول الرقمي، باعتبارها مستقبل القطاعات، ومن خلالها تستطيع الدول تقديم خدمات أفضل وأسهل لمواطنيها. كما أن العالم أدرك أهمية التكنولوجيا، بعد أزمة «كورونا»، خصوصاً وأنها كانت الطريقة الوحيدة لاستمرار الحياة، وإستكمال العديد من القطاعات لأعمالها، كالتعليم والخدمات المصرفية، وقطاعات البيع بالتجزئة.

### أبرز التحديات: الأمن السيبراني

■ برأيكم ما هي أبرز التحديات الناتجة عن عملية التحول الرقمي؟

- هناك تحديات عديدة، أبرزها الأمن السيبراني، بالإضافة الى التكلفة المرتفعة التي تتطلبها عملية التحول الرقمي، وإعداد البنية التحتية الملائمة في بعض البلدان، التي لا تمتلك القدرات نفسها، كالدول المتقدمة ذات الإمكانيات الضخمة. ولكن بات هناك حاجة ملحة، لتحسين الشركات وضمان أمن المعلومات، إنطلاقاً من إزدیاد الهجمات الإلكترونية خلال الفترة الماضية.

### محفظة متكاملة ومتنوعة من الحلول

■ في ظل المنافسة الحادة في مجالكم، ما الذي يميزكم عن مثيلتكم من الشركات؟  
- المنافسة موجودة في شتى المجالات، لكن أكثر ما تتميز به شركة «إيل تكنولوجيز»، هو المحفظة المتكاملة والمتنوعة من الحلول، حيث تقدم للعميل حلاً متكاملاً على المستويات كافة، من تطبيقات وخدمات حوسبة سحابية، الأمر الذي يجعل من الصعب منافستنا. بالإضافة الى ذلك، تمتلك الشركة أفضل الخدمات المتخصصة على مستوى المنطقة، الأمر الذي عاد بالمنفعة على عملائنا، خلال الجائحة، الى جانب الاستثمارات على

المستويات كافة، الأمر الذي من شأنه تعزيز دورنا بين الشركات الأخرى العاملة في المنطقة.

في المقابل، تتركز أعمالنا حالياً ضمن تكنولوجيات محددة: ARTIFICIAL INTELLIGENCE - MULTI CLOUD الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات (DATA ANALYSIS) بالإضافة الى تقنيات الجيل الخامس (5G) وEDGE COMPUTING أو ما يسمى حوسبة الحافة بحيث أنه في العام ٢٠٢٥ نسبة ٧٥٪ من المعلومات ستصبح مخزنة على «حوسبة الحافة».

مع الإشارة، الى أن الدول التي لن تبادر حالياً في إعداد البنية التحتية الخاصة بالتحول الرقمي، لن تتمكن من مواكبة التحولات، ما سيولد هوة كبيرة بين الدول المتقدمة وتلك الفقيرة في استعدادها للإقتصاد الرقمي. وهنا تكمن أهمية مواكبة التغيرات في السوق في ظل التوجه نحو إقتصاد رقمي، قائم على البيانات.

في المقابل، وفي ظل التحول القائم، سيكون الجميع جزءاً من العالم الرقمي، إنطلاقاً من أننا أصبحنا شبكة مترابطة، ولكن هذا الأمر يجب أن يجعلنا نعيد النظر في كيفية توفير سبل الحماية لأنظمتنا.

### نخدم خمسة آلاف عميل على مستوى المنطقة

■ كيف تصفون تجربتكم بالتوسع والتواجد الفعلي في أكثر من سوق ضمن خطتكم التوسعية في المنطقة؟

- نخدم شركتنا ما يقارب خمسة آلاف عميل على مستوى المنطقة، الى جانب إمتلاكنا إستثمارات ضخمة في محفظة أعمالنا. كما أن للشركة تواجد في المملكة العربية السعودية، الإمارات، المغرب، مصر، قطر، تركيا وروسيا، الى جانب حصتنا السوقية المرتفعة، في بعض الحلول والمنتجات التي نقدمها.

■ ما مدى أهمية معرض جيتكس غلوبال ٢٠٢١؟

- يشكل هذا المعرض منصة مهمة لتعزيز شبكة العلاقات، والتواصل مع العملاء والشركات، كما يتيح الفرصة للشركات لتحديد أهدافها المستقبلية، وإيجاد البدائل، لمواكبة التحول الرقمي الضخم الذي نعيشه. ■



# REIMAGINING BUSINESS IN THE ERA OF DIGITAL TRANSFORMATION

Comviva is a leading global provider of digital solutions catering to Telecom service providers, Banks & Financial institutions. The company is a subsidiary of Tech Mahindra and a part of the \$ 21 billion Mahindra Group.

We enable customers with solutions to enable digital payments, enhance customer experience, build integrated digital business support systems and monetize data using real-time AI & analytics. Our extensive portfolio of solutions span Digital Payments, Digital Business Support systems, Real time Marketing, Digital Business Management, Integrated Messaging and Customer Value Management platforms.

Comviva solutions are deployed by over 130 Telecom service providers, Banks and Financial institutions in 90+ countries and enrich the lives of over 2 billion people.

**comviva**  
A TECH MAHINDRA COMPANY



## جهد طيارة (الرئيس التنفيذي EVOTEQ):

### شركتنا ماضية قدماً في تسريع وتيرة التحول الرقمي في الإمارات

أطلقت شركة «إيفوتك»، المزود الرائد لحلول التكنولوجيا، مؤخراً «السوار الذكي» الذي يعد الأول من نوعه على مستوى دولة الإمارات العربية المتحدة، وذلك بالتعاون مع شركة «تشاينا موبايل الدولية»، وبالإستعانة بمنظومة «إنترنت الأشياء ضيقة النطاق». وقال جهد طيارة الرئيس التنفيذي لـ «إيفوتك»، في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية»: «تعزز الشركة نشر الإبتكار التكنولوجي الجديد لدى ١٠٠٠ من طواقم العمل في شركة تنظيف التابعة لـ «بيئة»، وسط خططنا الطموحة في توسيع نطاق استخدامه ليشمل كافة طواقم شركة «تنظيف»».

#### إطلاق منصة «تطمين» الأولى من نوعها في المنطقة

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة إيفوتك؟  
- حققت شركتنا إنجازاً مهماً خلال فترة الجائحة، حيث أبرمت إتفاقية مع وزارة الصحة ووقاية المجتمع لإطلاق منصة «تطمين» الأولى من نوعها في المنطقة لتعقب وتتبع مراحل تصنيع المنتجات الدوائية التي تدخل الى الدولة من المنشأ، مروراً بشبكات التوزيع والمستشفيات، وصولاً للمستهلك. وتكمن أهمية هذا المشروع في دوره المحوري في ضبط عمليات التهريب، على الرغم من أنها

■ كيف تمكنت «إيفوتك» من التأقلم مع الواقع الجديد الذي فرضته الجائحة؟

- عانت معظم القطاعات والأعمال في مختلف دول العالم نتيجة إنتشار الجائحة، باستثناء القطاع التكنولوجي، الذي كان الأقل تأثراً بالأزمة الصحية. ورغم ذلك، بذلنا جهداً كبيراً للاستمرار في دعم الشركات المتعاملة معنا، ونجحنا في مساندتهم في عملية التحول الرقمي، وكيفية التأقلم مع متطلبات جائحة «كوفيد-١٩».



حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي رئيس المجلس التنفيذي، بتحويل إمارة دبي مكان آمن للدراجات الهوائية عام ٢٠٢٥.

ويهدف تصميم مسار الدراجات الذكي، الذي يقوم على تقنيات الذكاء الاصطناعي، الى إكتشاف راكبي الدراجات على المسار، وتحديد نسبة إشغال المسار وسرعة الدراجات، فضلاً عن تعقب ومراقبة مدى التزام مستخدمي المسار بارتداء الحوذ الواقية.

كما يعمل النظام على توظيف تقنيات «التنبؤ الذكي» لتفادي حدوث إزدحام المسارات وحوادث التصادم، بالإضافة الى تنبيه السلطات المختصة بالمخاطر المتزايدة، بناء على البيانات التي تم

تحليلها. وبالتالي، ستساهم هذه التقنية بتحويل هوية الدراجات الهوائية، في الامارات الى هوية آمنة. ■



كارلا نجيم تحاور جهاد طيارة

## » «السوار الذكي» ..

### أحدث مشاريعنا الرقمية

المسار أكثر أماناً لراكبي الدراجات الهوائية من خلال تبني الحلول الرقمية الكفيلة، وذلك تماشياً مع المبادرة التي أطلقها سمو الشيخ

محدودة في دولة الامارات، الى جانب تقليص السوق المرادف والمساعدة في عملية نقل الادوية بين إمارة وأخرى. وبالإضافة إلى ذلك، يساعد المشروع في تحديد مواقع تخزين الادوية، وإمكانية سحبها من الصيدليات، وهذا من شأنه ضمان صحة المواطنين والسكان في دولة الامارات.

أما المشروع الثاني، فاشتمل على استعراض حلول «استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي في مسارات الدراجات الهوائية» خلال «معرض جيتكس». وكنا قد أجرينا في «إيفوتك» تجربة عملية لإثبات كفاءة الحل المبتكر، وذلك في «ند الشبا» بالتعاون مع «هيئة الطرق والمواصلات بدبي». وجاءت النتائج واعدة للغاية على صعيد جعل

## ESKADENIA تزود ZAIN بحزمة من الأنظمة لإدارة التحصيل والمدفوعات

والتحصيل، وإدارة الموظفين القانونيين. لقد تم دمج النظام بشكل شامل، مع جميع أنظمة الاتصالات الحالية اللازمة لتوفير عمليات مؤتمتة بالكامل تعمل بتناغم. سررنا بالتعاون المذهل من موظفي تكنولوجيا المعلومات، ذوي الكفاءة العالية في شركة زين الأردن لتسليم المشروع في الوقت المحدد بالضبط، وبمستوى عال من جودة المنتج واستقراره. وتأسست شركة أسكادنيا للبرمجيات عام ٢٠٠٠ وحصلت على أعلى مستوى من شهادة CMMI المستوى الخامس. وتختص بتطوير وتقديم البرامج والأنظمة المتميزة للعديد من القطاعات والمجالات منها: «التأمين والاتصالات والصحة والتعليم والانترنت وشركات المنتجات الاستهلاكية والشركات الصناعية». وتعمل الشركة من مقرها في الأردن، وفروعها في كل من السويد



نائل صلاح  
ESKADENIA

زودت شركة أسكادنيا ESKADENIA شركة زين ZAIN الأردن بمجموعة من الأنظمة الغنية بالمزايا المتعلقة بإدارة إجراءات التحصيل المختلفة، لدى شركات الاتصالات.

وتشتمل أنظمة أسكادنيا لإدارة التحصيل على مجموعة متكاملة لأتمتة وإدارة العمليات المختلفة، لتحصيل المطالبات والديون، من خلال وظائفها المتنوعة، التي تغطي مختلف مراحل إدارة التحصيل، وتتكون المجموعة من ثلاثة أنظمة رئيسية، وهي نظام أسكا لإدارة التحصيل ومتابعة المدفوعات، ونظام أسكا لإدارة الخلافات ونظام أسكا لإدارة الشؤون القانونية، وتعمل هذه الأنظمة معا بتناغم لإدارة وتنسيق ومراقبة شتى العمليات في النواحي المختلفة لإدارة التحصيلات.

ويأتي هذا التعاون تأكيداً من الطرفين لأهمية التكنولوجيا وتوظيفها في جميع العمليات الادارية وإجراءات العمل، في قطاع الاتصالات لزيادة الانتاجية والايادات، وتحسين الجودة، مع تقليل عبء العمل وتطوير طرق الاتصال.

وقال نائل صلاح، الرئيس التنفيذي لشركة أسكادنيا: يسعدنا أن نكون المورد المفضل لشركة زين الاردن في مجالات المطالبة

والامارات، ولديها نشاطات في الشرق الاوسط واوروبا وافريقيا وزبائن في أكثر من ٢٥ دولة حول العالم. تركز الشركة جهودها على منتجات وحلول متقدمة لتلبية احتياجات ومتطلبات السوق، تمكن عملائها من استخدام التكنولوجيا والحلول التقنية الفعالة، لتنفيذ خططهم الاستراتيجية، وتحقيق أهدافهم التجارية والتشغيلية.

## مروان نصر (مدير قطاع التسويق - شركة شور SHURE)؛ أطلقنا أنظمة صوتية متطورة ومتكاملة في «جيتكس ٢٠٢١»



أطلقت شركة شور SHURE في معرض «جيتكس ٢٠٢١» أحدث حلول التكنولوجيا الصوتية، وهي منتجات جديدة تتوافق مع حلول شركاء شور الإستراتيجيين لضمان نقاء الصوت، وتتضمن الحلول تطبيقات مايكروسوفت وزووم وهودلي وباركو وكريسترون وغيرها.

ويؤكد مروان نصر مدير قطاع التسويق في الشركة، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «رستخت التكنولوجيا الصوتية بعد الجائحة مكانتها كواحدة من الأدوات الضرورية للعمل والترفيه، وشاركنا في المعرض بهدف عرض أحدث حلول التكنولوجيا الصوتية. وكانت لقاءاتنا مع الشركاء مثمرة، حيث ناقشنا في الدور الذي يمكننا تأديته معاً لتقديم تجارب صوتية رائعة». ووفق نصر، فإن الشركة تتمتع بخبرات تقنية صوتية بمعايير عالمية، لتقديم حلول تقنية لعدد كبير من القطاعات العامة والخاصة في منطقة الشرق الأوسط.

كما تركّز الشركة حالياً على قطاع التعليم نظراً لاعتماده الكبير على عملية التواصل عن بُعد، حيث أن الجائحة سرّعت من وتيرة التحول الرقمي والتعليم عن بُعد. هذا الواقع ساهم بارتفاع الطلب على منتجاتنا في المؤسسات التربوية الرسمية والخاصة من مدارس وجامعات ومعاهد التي نضع فيها كل خبراتنا ونزودها بأحدث التقنيات بحسب نصر. ونماشياً مع خطة العمل الجديدة تستهدف الإستراتيجية الحالية فئات جديدة من المستخدمين والوصول إليهم عن طريق التجارة الإلكترونية.

سرّعت من وتيرة التحول الرقمي والتعليم عن بُعد HYBRID EDUCATION، الأمر الذي ساهم في ارتفاع الطلب على الأنظمة الصوتية في الجامعات والمدارس، ومن هنا تأتي النماذج التي نقدمها لخدمة هذه الفئات فضلاً عن أنها سهلة التركيب والإستخدام، ويمكن وصلها عبر تقنيين في هذا المجال.

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية والتوسعية للشركة على مستوى المنطقة للعام المقبل؟

– بدّلت الجائحة الاستراتيجية الموضوعية سابقاً، ونعمل حالياً وفق خطة عمل تتلائم مع الظروف الراهنة. لدينا حالياً مكتب يخدم منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالإضافة إلى أننا نولي أهمية لأسواق عديدة كالإمارات، السعودية، مصر، تركيا وجنوب أفريقيا. كما تتضمن الاستراتيجية الحالية إستهداف فئات جديدة من المستخدمين، إلى جانب عملائنا الحاليين، ضمن فئة MUSICIAN AND CONSUMER AUDIO والوصول إلى أكبر عدد منهم عن طريق التجارة الإلكترونية، ووسائل التواصل الاجتماعي، إلى جانب فئة المحترفين مثل RENTAL COMPANIES وEVENTS وWORKSHOPS، بالإضافة إلى فئة الشركات وقطاع التعليم والضيافة وغيرها من المجالات. ولكننا في الوقت الحالي، نعطي أولوية كبرى لقطاع التعليم الذي يعد من أكثر الجهات المساهمة في عملية التواصل عن بُعد.

■ ما هي أهم الأسواق المستهدفة للعام ٢٠٢٠؟

– إلى جانب الأسواق المهمة والأساسية لعملائنا التي ذكرتها سابقاً، هناك مخطط لاستهداف الدول الناشئة في القارة الأفريقية، انطلاقاً من تطور هذه الأسواق خلال السنوات المقبلة. ■

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة ضمن فعاليات معرض جيتكس؟

– نشارك في هذا المعرض للعام السادس على التوالي، ولكن المميز هذا العام هو إنتقالنا إلى الباحة رقم 7 HALL المخصص لقسم تكنولوجيا المعلومات، بحيث أن هدفنا هذا العام إستهداف هذه الفئة، إنطلاقاً من إطلاق منتج STEM ECOSYSTEM بعد استحوادنا على الشركة في ديسمبر العام

الماضي. في حين يخدم هذا المنتج المستهلك النهائي، وهو عبارة عن حل تقني يستخدم في الاجتماعات والمحاضرات، فضلاً عن أنه سهل على مستوى التركيب والإستخدام، ويندرج ضمن حلول التكنولوجيا الصوتية. بالإضافة إلى ذلك تقدم الشركة مجموعة واسعة من الحلول الصوتية، التي تستهدف الشركات التجارية والمؤسسات الأكاديمية والمختصين الراغبين في تحسين الأدوات الصوتية، في منازلهم، وأثناء تنقلهم. كما نسعى، لتعزيز دورنا في تقديم تجارب لحلول صوتية رائعة.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركتكم خلال فترة الجائحة؟

– فرضت الجائحة نمط حياة مختلف دفع الكثيرين للعمل والتعلم عن بُعد لفترات طويلة، ومن هنا أطلقت شور مجموعة متنوعة من المنتجات، تحت إسم SHURE MOTIV ومن أكثرها استخداماً MV7 وهو عبارة عن ميكروفون، يمكن وصله بالحاسوب، والمنتج الآخر MVSC ميكروفون رقمي متطور DIGITAL CONDENSER MICROPHONE بهدف حصول المستخدم على منظومة صوتية متكاملة، تساعد أثناء العمل وعقد الاجتماعات، وأيضاً للطلاب خلال المشاركة في صفوف التدريس عن بُعد، كما تتضمن الحلول تطبيقات مايكروسوفت تيمز وزووم وغيرها. مع الإشارة إلى أن الجائحة



# Complete Visibility for Any Network

Eliminate blind spots and reduce risk

Secure with application intelligence

Reduce load on networking infrastructure

Avoid network outages caused by tools

[gigamon.com](http://gigamon.com)

إسماعيل الحوراني (الرئيس التنفيذي لشركة هايسنس HISENSE الشرق الاوسط):

## نوفر محفظة متكاملة من المنتجات في الاستخدامات كافة

## ونعمل على ترسيخ علامتنا التجارية في السوق الإماراتي لموقعه الريادي في المنطقة



منذ تأسيسها عام ١٩٦٩، تصدّرت شركة هايسنس HISENSE سوق الإلكترونيات لتصبح واحدة من أكبر شركات الإلكترونيات والتجهيزات المنزلية في العالم. تباع منتجات هايسنس في أكثر من ١٣٠ دولة ولديها ١٨ شركة حول العالم بما في ذلك منطقة الشرق الأوسط، والتي أعلنت مؤخراً أن «إكسبو ٢٠٢٠» في دبي أسهم بتسريع التعافي من تأثيرات جائحة «كورونا» في المنطقة، في مجال الشاشات التلفزيونية بشكل خاص، ودعم زيادة المبيعات في الأسواق وخصوصاً في الإمارات العربية المتحدة.

ويقول إسماعيل الحوراني، الرئيس التنفيذي للشركة في منطقة الشرق الأوسط، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «إن المعرض رفع مبيعات هذه الشاشات ٦٠٪ منذ بداية العام ٢٠٢١ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي». لافتاً إلى وضع الشركة خطاً لدفع نمو حصصها السوقية عبر عقد شراكة جديدة مع مؤسسة إف جي تي زد إ في قطاع التوزيع والتوريد في الإمارات.

ويبدو أن الشراكة الجديدة ستسهم في مضاعفة الحصة السوقية لـ «هايسنس» في الإمارات، لتصل إلى ٢٠٪ بحلول العام المقبل، فيما ستدعم نمو أعمال الشركة بشكل عام بنسبة تقدر بـ ٥٠٪ بحلول العام ٢٠٢٢.

أما أبرز ما يميز الشركة، فهي توفيرها محفظة متكاملة من المنتجات في شتى الاستخدامات، على عكس العلامات التجارية الأخرى، التي تقدم منتجات متخصصة في مجالات محددة.

عمليات الصيانة، إلا أننا مصممون على الإستمرار، كونه يشكل هدفنا الإستراتيجي.

مع الإشارة إلى أنه لدى «هايسنس» الشهية للاستثمار في المنطقة، والدليل على ذلك ارتفاع معدلات العمالة بنسبة ٦٠ في المئة عن العام الماضي، بحيث تبحث الشركة عن الموارد البشرية المتخصصة وأصحاب الخبرات في قطاع التكنولوجيا والتقنيات الرقمية الذكية، وهذا الاستثمار في الجانب البشري يساعدنا على تحقيق المزيد من النمو وزيادة حصتنا السوقية.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس العالمي وما القيمة المضافة لتواجدكم؟

– يعد هذا المعرض من أهم المعارض التقنية على مستوى المنطقة والعالم، لذا نحرص على مشاركتنا فيه باستمرار كونه يتيح لنا فرصة التسويق لمنتجاتنا، وتعزيز شبكة علاقاتنا مع شركائنا وعملائنا في المنطقة. وفي الوقت نفسه التواصل المباشر بعد غياب عامين تقريباً. في المقابل، تعتبر الإمارات بوابة لأسواق الشرق الأوسط، ومن هنا نحرص على تعزيز تواجدها وترسيخ علامتنا التجارية، إنطلاقاً من أهمية سوق الإمارات، كمركز أساسي ورائد على مستوى المنطقة، لتطوير مختلف الأنشطة. ■

بأن للشركة مكاتب وصالات عرض، ومراكز صيانة، وأقسام تسويق في هذه الأسواق.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– بعيداً عن الجائحة، ومع الأخذ بعين الاعتبار أن العام الماضي كان إستثنائياً، هناك تحديات كثيرة تتمثل في المنافسة الشديدة، نظراً للإقبال الكبير من الشركات العالمية على المنطقة، وهذا يتطلب منا التميز وتقديم منتجات مبتكرة وفريدة من نوعها لنتمكن من الاستمرارية والمحافظة على موقعنا.

أما التحدي الثاني، فيتمثل في المعرفة الدقيقة التي يمتلكها المستهلك النهائي حول مميزات الأجهزة الإلكترونية، حيث يمتلك القدرات لتحديد وإختيار الأفضل، لذلك يتوجب علينا البقاء على إطلاع مستمر لنتمكن من تسويق الأجهزة الذكية على مختلف أنواعها.

### محفظة متكاملة

■ ما الذي يميز منتجاتكم عن منتجات العلامات التجارية الأخرى الموجودة في المنطقة؟

– أكثر ما يميزنا، أننا نوفر محفظة متكاملة من المنتجات في شتى الاستخدامات، على عكس العلامات التجارية الأخرى، التي تقدم منتجات متخصصة في مجالات محددة. بالإضافة إلى ذلك، نعطي أولوية قصوى لخدمات ما بعد البيع، على الرغم من التكاليف الباهظة التي نكبدها في

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها في المنطقة؟

– تُعدّ هايسنس – الشرق الأوسط من الشركات الصينية القليلة التي تقوم بإدارة المنطقة من الداخل وليس عن بُعد، وذلك من خلال توفير مجموعة متكاملة من الأجهزة الإلكترونية، حيث تُعد من الشركات الرائدة في هذا المجال، عبر تقديم محفظة متكاملة من المنتجات، المكيفات، الغسالات، الثلاجات والتلفزيونات. ومؤخراً أطلقنا هاتف ذكي A7 الجديد المزود بتقنية الجيل الخامس 5G. كما تتميز جميع منتجاتنا بالجودة وتطبيق المعايير العالمية في التصنيع.

### انتشار وتوسيع قاعدة العملاء

■ ما هي الاستراتيجية المعتمدة لأسواق المنطقة؟

– تركزت استراتيجية الشركة على التوسع ضمن منطقة الشرق الأوسط. وعلى الرغم من الجائحة وآثارها السلبية، تمكنا من الانتشار في أسواق عدة منها دول المشرق العربي كالعراق، لبنان، الأردن، بالإضافة إلى ليبيا والمملكة العربية السعودية، فضلاً عن إتخاذ قرار بإعادة تنظيم الوكلاء الموجودين في منطقة الخليج، بهدف بناء شبكة من العلاقات وتوسيع قاعدة العملاء، والعمل على البنية التحتية للوكلاء. علماً

# Kamal Ballout (Head of Enterprise, NOKIA MEA)

**“We are and will always be a good partner to our CSP customers and industrial customers when they need us”**



**K**amal Ballout is the Head of Enterprise MEA at NOKIA, leading the company’s sales and go-to-market activities related to Energy, Government, Smart Cities and Transportation Business in the MEA region.

With more than 20 years of experience in telecommunications and networking, he is also an industry thought leader in smart grid communications challenges and solutions.

In a Q&A with Al Bayan Magazine, Mr. Ballout evaluated the Gitex Technology Week and talked about Nokia’s main achievements. He further shed lights on the main challenges the company is facing and commented about the importance of cybersecurity. Ballout also expressed Nokia’s outlook for 2022 and gave us an idea about the company’s expansion plans. Below is an account of the interview.

**\* How do you evaluate the Gitex Technology Week 2021?**

- Gitex has been a very important platform for Nokia; it brings an ecosystem of vendors, industries, service providers into one place and creates a good forum for conversation about what the digitalization holds for us, how it can help us, etc. So overall we look at Gitex as an important event and our participation in it has been very rewarding so far. Obviously, we have now gone through a very unique time due to the COVID-19 pandemic; however, this difficult period taught us the value of being connected and the value of the real time connectivity.

Connectivity spans beyond just us being at home and online for school and work. There is a significant reliance on technology, and this is what I always call the silent heroes, who are the operators of these networks, behind the scene connecting people. The reality is that there were a lot of silent heroes who relied heavily on the value of connectivity and the virtual presence to make sure that the operations continue. Nokia was a partner for those operators to make sure that there is continuous, reliable networking.

## NOKIA is in the core of this transformation

**\* What were your main achievements recently?**

- Nokia helped its customers sustain operations which include everything from being there for them as a value added partner, providing services and support, making sure we attend to outages and treat all the outages in a super urgent way because we recognize the service providers’ dependency on the network is extremely high. Our biggest achievement related to the pandemic is being a good partner to our service provider customers and industrial customers when they needed us. Besides this involvement during the pandemic, our achievement was to bring the concept of industrial revolution into the region. Major industries such as oil and gas, mining, the emerging smart cities, airports, ports, etc. are rising to the concept of digitalization. They all have in mind that what we want to do is having lots of physical assets and we want to translate these assets into a digital universe where we can operate, optimize our operations, do simulations on our operations, what if scenarios, that concept of taking an industry which is heavy on physical assets and put a digital platform on top of it. For this to happen we need a super intelligent logical layer on top of it, this is what Nokia is promoting right now. We are providing this into minds in North Africa and the Gulf region, we are providing this concept in oil and gas platform, we are now key partner in the rise of smart cities that you see in the region and in really providing that digital platform which is 4G, 5G along with IoT and mapping from physical to digital. Nokia is in the core of this transformation that is happening in the region.

**\* What are the main challenges facing you?**

- Every industry has different priorities, so to go into an industry and demonstrate how these priorities can all be translated into one digital story is a significant challenge because there are different compartments with different objectives within each industry. The digitalization story is a horizontal story which means it is a story that can benefit multiple compartments within the same industry.

One challenge that we face is getting one sector or one industrial customer to think about the digitalization as a horizontal technology that can serve multiple departments. It is really a new concept and complicated because the legacy organizational structure is designed to manage the business differently between departments. In this region, we have been lucky because there are a lot of pioneers advocating this concept. The second major challenge is the availability of spectrum to be used. Spectrum has always been the exclusive ownership of service providers. When an oil and gas company, factory or airport wants to build their own 4G or 5G system, they usually hit the fact that they do not have access to the spectrum. This creates a significant challenge for them. The third chal-

lenge is the pandemic, although it is also an opportunity. With the COVID situation, there has been quite a slowdown in spending, but we are starting to see the post COVID era rising and significant investment in technology because people recognize that it is very important to invest in technology and connectivity. They saw the value of that clearly in the last one and a half year.

**\* What is your comment about cybersecurity in light of the cyber-attacks that we have been witnessing lately?**

- You cannot build a network that is so versatile and flexible and offers a lot of value at the expense of complexity and security. We want to make sure that as we build a digital platform, this platform provides the diversity and the flexibility that we want, but at the same time, we need to keep it simple and ensure high security. Both of these dimensions are extremely important. We are extremely proud that we build a cybersecurity layer that is deep into the application, which means that not only do we secure the connectivity layer, but also our cybersecurity technology has the ability to detect any user that is trying to clone good traffic. The weakest point in a network most of the time defines the strength of the overall network. We secure the overall network, but we also have technologies that allow the operator to detect somebody trying to clone a good user and choke these bad behaviors out of the network. The only way you can achieve complete security is by making sure you train the network to learn and adapt to good behavior and to detect bad behavior.

**\* Do you have any expansion plans?**

- We have been extremely effective in public safety, defense, oil and gas, mining, power utilities, transportation, rail, airports and maritime. We now see new segments presenting themselves as good opportunities for Nokia in education and healthcare. We are also witnessing countries, which didn’t realize the value of building a digital infrastructure but are now prioritizing it. There are many places in Africa where we didn’t have much opportunities previously but are now emerging due to geopolitical and economic changes, which has created a market for us.

**\* What is your outlook for 2022?**

- In 2022 and beyond, we have a significant focus on helping the industries realize the vision of digitalization. This is really the big common goal because this in itself is going to drive the demand for the digital technology that we make. The important thing is to help our customers via use cases, references, and suitable business cases. We want to help them realize the value of digitalization in their environment, localize the environment and take it from being a big conceptual idea and impose it into real use cases that we can utilize. The oil and gas industry is revolutionizing itself, we see the rise of multiple smart cities in the region, which really represents a significant opportunity because, by definition, smart city lives on a digital platform, so this is a crucial focus area for us.

We see that most logistics and transportation hubs in the region are exploring how to automate and do things more efficiently because we have just gone through a significant period of on and off and the changing of the rules and seeing technology as a major driver toward that realizing efficiency. We also see a significant spend on safety and defense in the region where the value of connectivity is really extended into the public safety and defense where the more you see, the more you are aware and the more you can educate the public safety personnel on the ground, the safer they are and the better decision they are able to make. Therefore, I see bright future for the region as well as for Nokia. The GCC market is transforming extremely aggressively and there is a significant transformation happening in Egypt and we are a key part of this transformation. Africa overall is transforming, especially with respect to mining and oil and gas. We see the opportunity in the entire region, but different segments represent themselves as higher opportunities in different parts of the region.



كمال بلوط خلال أحد الاجتماعات في جناح NOKIA

محمد البقمي (رئيس EJAD TECH):

## قطعنا مراحل متقدمة من التألق والتميز



هي ليست خطة للتحوّل الرقمي وخارطة للطريق فحسب، بل أدوات تضمن حوكمة عمليات التطوير والتشغيل لمشاريع التحوّل الرقمي، وتحقيق الرؤية المؤسسية. إنها شركة «إيجاد التقنية لتقنية المعلومات»، أفضل شريك لاختصار زمن وتكلفة التحوّل الرقمي.

ويقول محمد البقمي رئيس مجلس إدارة الشركة في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية»: «إن منصتنا حصدت الكثير من الجوائز، أبرزها أفضل منصة

خدمات حكومية على مستوى ١٩٦ دولة عامي ٢٠١٩ و٢٠٢٠، بفضل توفيرها ميزة تعدد الفروع، وتوفير واجهات لأتمتة العمليات الداخلية، مع واجهات لتقديم الخدمات للمستفيدين والعملاء.

ويؤكد البقمي على أن الشركة السعودية توفر قدرات عالية على التواصل والتعاون بين فرق العمل وبما يوفر القدرة على تطوير ونشر الميزات الجديدة بسرعة وبشكل موثوق.

■ ■ ■  
حققت الشركة نجاحات كبيرة خلال مسيرة عملها ونالت خلالها العديد من الجوائز

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وطبيعة عملها، وما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس ٢٠٢١؟

– EJAD TECH هي شركة سعودية رائدة في مجال تطوير حلول التحوّل الرقمي، كما حققت الشركة نجاحات كبيرة خلال مسيرة عملها، ونالت خلالها العديد من الجوائز، أبرزها أفضل منصة خدمات حكومية على مستوى ١٩٦ دولة عامي ٢٠١٩ و٢٠٢٠.

وبالتالي توفر منصات للتحوّل الرقمي تتضمن جميع أنواع التطبيقات، التي تحتاجها الشركات، لتحقيق هذا التحوّل، وفي الوقت نفسه تحقيق الغاية من عملية التحوّل الرقمي، على مستوى تقليص التكاليف، رفع مستويات الانتاجية، حوكمة العمليات والمبادرات والمشاريع، ربط الخدمات والأهداف الاستراتيجية.

بالإضافة الى منصة للتواصل، وهي بديل لكل أدوات التواصل التجارية ووسائل التواصل الاجتماعي، حيث تقوم هذه المنصة بجمع جميع الإتصالات ما بين فرق العمل، كما تتكامل أيضاً مع الأنظمة الإلكترونية.

■ ما الذي يميز الشركة عن مثيلاتها من الشركات؟

– أكثر ما يميزنا أننا لا نقدم فقط حلول للتحوّل الرقمي، إنما تحقيق الغاية منه أيضاً، فضلاً عن السرعة في التحوّل الرقمي، والأهم توفير منصة متكاملة للمتعاملين معنا،

دون الحاجة الى فريق تطوير، ومشاريع للتكامل ما بين الأنظمة.

■ مع إزدياد الإختراقات الإلكترونية، هل تواجهون صعوبات في حماية أنظمتكم؟

– لا يمكن تحقيق أمن المعلومات والبيانات دون القيام بتوطين التقنية، من خلال التحكم وتطوير الحلول واكتشاف الثغرات ومعالجتها، وهذا يشكل الركيزة الأساس لأمن المعلومات. وبالتالي هذا النهج الذي نعتمده في عملنا

وتعاملاتنا مع شركائنا. ■

من اليسار: محمد البقمي ومحمد الشمري

م. لؤي بن صالح لبني (رئيس SOLUTIONS BY 42):

## نقوم بتطوير حلول برمجية ذكية باستمرار



توفر SOLUTIONS BY 42 حلولاً مخصصة وموجهة ومبتكرة تستفيد من التقنيات المتطورة من كل قطاعات البرامج والأجهزة في الصناعة.

ويقول المهندس لؤي بن صالح لبني رئيس مجلس إدارة الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان

الإقتصادية»: «أن الشركة تركز على كيفية تسخير التكنولوجيا في حل التحديات الرقمية الكبيرة التي تواجهها الشركات»، مشيراً إلى أن خدماتها تشمل البنية التحتية، والإدارة التطبيقية، والأمن السيبراني، وإدارة الأجهزة المحمولة، والتطبيقات.

ووفق م. لبني فإن الشركة تتمتع بشبكة علاقات مميزة مع الإمارات والبحرين ومصر، تعمل الشركة على تزويدهم بالحلول والتقنيات الأفضل لسوق العمل، بما فيها جبل الشباب الخريجين. وإذ يكشف عن سعي الشركة إلى الإنتقال إلى السوق الأوروبية، يضيف بأن الشركة تقدم مجموعة متنوعة من الإجابات التي تواجه العميل، بدءاً من منتجات وخدمات البرامج وحتى الابتكار، حيث تسمح مهارات فريقها بإنشاء حلول برمجية متخصصة تلبي متطلبات السلامة ومعايير الجودة الخاصة بكل عميل، أو شركة، ضمن ثلاثية التكامل والتخصّص ودعم الصيانة.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

– SOLUTIONS BY 42 هي واحدة من شركات

مجموعة (GROUP 42 HOLDING) متخصصة في مجال

حلول التطبيقات، وحلول البنية التحتية، الى جانب الحلول

المبتكرة INNOVATIVE SOLUTIONS، كما تتعاون الشركة

مع الحكومة السعودية، في تنفيذ العديد من المشروعات

للقطاعين العام والخاص، في ظل الطفرة العمرانية

والاستثمارات الضخمة، التي تشهدها المملكة خلال الفترة

الماضية. ومن أبرز المشروعات التي ساهمنا في تطويرها

«مشروع بلدي»، الى جانب العديد من مشروعات البنية

التي تحتية الضخمة، بالتعاون مع الدولة منها وزارة الموارد

البشرية، حيث تم تزويد المشروع بأنظمة حماية متطورة

وأجهزة مراقبة.

■ مع ارتفاع معدلات الإختراق الإلكتروني هل تقدمون حلول في هذا

المجال؟

– نوفر حلول الأمن السيبراني بالتعاون مع شركات

متخصصة في هذا المجال، محلية ومنها أجنبية، تمتلك

خبرات متقدمة، في مجال أمن المعلومات. ■

## Siddhartha Murthinty

(Chief Solutions Architect - Spire Solutions):

**Our solutions are catered to solve the ongoing challenges in the Middle East and Africa**

Siddhartha Murthinty, Chief Solutions Architect, at Spire Solutions provides cybersecurity thought-leadership, advisory, expertise on complex initiatives to enterprises in the Middle East & Africa. As the Head of Cyber Security Solutions & Services, he currently helps his clients with Crisis preparedness and response, Digital-security transformation, and Defensive Cyber Operations. He also had the opportunity to speak at prestigious events to serve the cybersecurity community with his share of experiences advocating solutions for risk-based management practices, Building cybersecurity for future resilience and attack surface reduction. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Mr. Murthinty on the sidelines of GITEX Technology Week and conducted the following interview with him.



From Left : Naveen Bharadwaj & Siddhartha Murthinty

### \* How do you evaluate GITEX Technology Week 2021?

- I think GITEX this year has been amazing because people missed face-to-face connection and understanding the value proposition of the solutions which are in the market better. GITEX this year has delivered this message very well. We see so many technologies vendors participating from Cybersecurity, Big Data, Cloud, 5G, AI out there in various halls and they are exactly showcasing what value they can deliver to their clients. Therefore, GITEX has done a great job this year.

### \* What are your showcasing at GITEX Technology Week?

- Just like every year with its proven track record of establishing niche solutions, Spire has launched and introduced new solutions this year too. One of these solutions is Cribl which helps save money even before spending it! Every organization's data is increasing tremendously so Cribl helps collect, reduce, and transform the observability data and route it to the right set of technologies. In this way, one can save a lot of money on infrastructure and compute cost of any cyber security technology avoiding vendor lock-in. Spire's main theme for GITEX this year is securing Middle East and Africa's digital assets which is in line with regional goals and the main theme of GITEX which is creating a bolder digital future together. Spire is also showcasing several niche solutions and services such as:

- \* Elastic solutions for enterprise search, observability, and security
- \* Gigamon to enable network visibility, analytics and packet brokering,
- \* XM Cyber to break the critical path in the attack kill chain, identifying choke points i
- \* Corelight for network detection and response platform,
- \* Sectrio for proven OT, IoT, IT and 5G converged network protection
- \* Spire Data for enabling Digital transformation with Sourcing the Data, ensuring quality of Data, modernize storage & management, and monetize with Analytics and AI

### \* How much are your solutions viable for cyber attacks?

- Cybersecurity is everyday challenge that we are trying to solve, and we've got very niche cybersecurity solutions. Our approach has always been to understand what the adversaries are bringing to the game as we call TTPs (tactics, techniques, and procedures). We want to look at these challenges from an offensive mindset.

For instance, we've got solution called XM Cyber which looks at an attackers' path leading to critical assets and the solution aims to disrupt it with its attack path management. We provide the right remediation by pinpointing exactly what one needs to fix in order to have a solid response to intruders breaking the critical points in the attack chain.

### \* What will be your upcoming plans?

- We continue our vision on niche cyber security solutions and emerging regional data privacy challenges. We have recently started Spire data where we can help clients handle their data requirements. We help them in their ETL which is transformation of logs & understanding and building data practice for them because at the end of the day we all need observability and visualization of the data. With Spire Data, our mission is to deliver simplified analytics, with modernize data assets enabling customer to accelerate digital transformation.

We have been in the industry for 14 + years now, we understand what the regional trends and challenges are on the converged IT, IoT & OT environments especially in the Middle East and Africa. So, our solutions are catered to solving these challenges and securing our valuable clients.

## «رسن» السعودية تسلط الضوء على حلولها المبتكرة في التقنيات التأمينية والمالية



مؤيد الفلاج

عرضت شركة «رسن» الرائدة في مجال التقنيات التأمينية الإقليمية من خلال منصتها المبتكرة «تأميني»، ابتكاراتها المختلفة في مجال التأمين على السيارات والتأمين الطبي ضمن فعاليات «فينتك سيرج»، حيث تهدف الشركة إلى تسليط الضوء على ثلاث نقاط جوهرية تميز حلولها التقنية. ١ - السهولة: مشاركة قصة نجاحها في تبسيط تقنياتها لتتناسب مع جميع المستخدمين.

٢ - الريادة: طرح حلول مبتكرة وغير مسبوقه في مجال التقنيات التأمينية.

٣ - الإستدامة: تعزيز النمو الإقتصادي المستدام وتحسين الإنتاجية.

وعلق مؤيد الفلاج الرئيس التنفيذي للشركة: «نحن متحمسون وفخورون بالمشاركة في فعاليات «جيتكس ٢٠٢١»، لكونها منصة مؤثرة من حيث عرض المنتجات المبتكرة على الجمهور الباحث عن التقنيات الجديدة والحلول المبتكرة، ونرغب في إبراز مدى إسهام رؤية المملكة ٢٠٣٠ في تحقيق نقلة نوعية في السعودية في تطوير التقنيات المالية والتأمينية ودعمها، وانعكاساتها الإيجابية من خلال دعم وتطوير قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجال التقنية المالية».

وأضاف الفلاج: «إن منصاتنا التقنية - تأميني وتريزا - التي صممت وطوّرت في المملكة العربية السعودية تتسم بتكاملها التام مع كافة الأطراف المعنية ومنها شركات التأمين ومزودي البيانات وهما «نجم» و«علم» إضافة إلى بوابات الدفع الإلكتروني، مما يتيح للعملاء إمكانية الحصول على معلومات دقيقة عن وثائق التأمين وأسعارها في ٢ و٣ دقائق فضلاً عن شراء التأمين على الفور وفي

مدة قصيرة جداً، وهذا ما يتوافق مع رؤية شركة رسن في تقديم حلول مبتكرة ومريحة لمساعدة المجتمع وتقديم خدمة عملاء متميزة وعلى مستوى عالمي».

rsn



# Bridging Networks. Sparking Opportunities.

Manama Internet Exchange (MN-IX) is the internet traffic exchange platform interconnecting global networks within the Global Zone, the neutral transit zone.

MN-IX meets the demands of the global network operators and content providers from a comprehensive integrated platform. It also contributes toward the development of internet services across the region including interconnecting regional Internet Exchanges, Cloud service providers, CDNs, Data Centers and retaining regional traffic, leading to ultimately enhancing the user experience.

<https://www.mn-ix.com>

## Adel Qahwash (General Manager – Al Jammaz – Technologies):

### Al Jammaz Technologies is the leading Value Added Technology Distributor in the GCC and the Middle East

Al Jammaz Technologies have actively participated this year at the Gitex Technology Week at the Dubai World Trade Center together with some of the leading vendor partners to meet with the IT Reseller Partners, connect with peers, network with System Integrators, learn from the vendor experts and experience demos and of course to share experiences and know-how to further develop AlJammaz IT Resellers Partner community and their capabilities. Adel Qahwash, General Manager at Al Jammaz Technologies was among the prominent people who attended the event along with several of his colleagues. Al Bayan Magazine met Mr. Qahwash on the sidelines of the event and conducted the following interview with him. Below is the Q & A.



FROM LEFT: Adel Qahwash, ASIM AL JAMMAZ WITH EXTREME DIRECTOR

**\* What are your recent realizations?**

- As you know, the world is changing and more than 90 percent from the data that has been created were developed only the last two years and more than one billion devices have been acquired the passed two years and the communication on social media contributes more than 80 percent. Therefore, the world is changing towards digital transformation and since we are diverting our business to the digital transformation, requirements for this transformation became mandatory for all the businesses such as security, cloud-based, 3D printing, robotics, AI, IoT, etc.. The growth in IT year after year is contributing more than 4 to 5 percent, the demand is increasing for IT and the solution itself has been changed. All businesses faced a disruption period, either to adapt to this transformation or they will be out of the market. In our culture, in order to be eligible for growing more and more, we have to cope with the digital transformation requirements, which is the cloud and establishing a dedicated business unit called Al Jammaz Cloud. We provide the platform for our partner who in return can sell our platform as if it were his platform. Al Jammaz Cloud empowers partners by connecting them with the world's largest cloud ecosystem, enabling partners to better manage their cloud services and grow revenue. Recently, we established also a dedicated business unit for security, we made agreement with F5 and FireEye in order to develop, engage, inspire and enable IT channel partners to provide the latest cybersecurity solutions to customers in the region. Through these strategic partnerships, we can now resell, service and support customers by offering them a wide range of intelligence-led security solutions. We became the leading value-added technology distributor in Saudi Arabia and other Middle East countries because of our focus on identifying, aggregating and distributing cutting edge cyber security solutions to our channel partners and their customers. Thus, we look forward to delivering secure and extraordinary digital experiences by simplifying traditional application delivery, enabling modern app delivery at scale, securing every application wherever deployed, and using data to unlock the value of insights and automation.

**\* What differentiate Al Jammaz Technologies from other similar companies?**

- Al Jammaz Technologies is the leading Value Added Technology Distributor in the GCC and the Middle East, which distributes advanced technology products, solutions and services in the areas of Data centers, infrastructure, cloud, IoT, networking, Collaboration, Cyber Security, Servers, storage, wireless mobility, broadband & Internet access, consumer gadgets and Life



style. We have the unique and the only interactive platform. We do business through our channel partners; Al Jammaz Technologies serves the financial, industrial, education, Telecom, hospitality, healthcare, government, SMB and consumer sectors, offering high-demand products at the lowest possible cost including leading technology suppliers such as: DELL Technologies, Hewlett Packard Enterprise, Veritas, Technicolor, Honeywell, Linksys, Lenovo, etc... We mainly look after the distribution business through 1st and 2nd tier targeting the Retail, SMB/ commercial Mid-Market and Enterprise segments. After 20 years of working in the field of information Technology, we succeeded to establish strong business with coverage and reach about 85% of the Middle East territory. Our mission has always been to provide the Saudi, GCC and the Middle East market a wider range of technology products and services across a broad vertical spectrum of business units. We strive to expand and diversify through development of our financial investment capability together with long-term business alliances. Moreover, we are committed to being a credible benchmark with our selective business interests and we are strongly committed to remain a positive contributor to the IT community, employees and partners. Our main management divisions are sales, marketing, service, and administration. The service department handles hotline service requests, repairs, technical support and training. We work with the System integrators; VAR's, Retails; network solution providers and service providers as our main partners; therefore, Al Jammaz Technologies policy is to serve its partners as a trusted ally, providing them with the loyalty of a business partner and the economics of an outside vendor. We make sure that our partners receive what they need to run their businesses as well as possible, with maximum efficiency and reliability, so we give them the assurance that we will be there when they need us. We develop a strong sales channel including partners and IT pro-community and tightly connect our product marketing initiatives to ensure proper channel fulfillment. Our aim is always to choose the right mix of sales channels and optimize their performance; this includes putting the channel in place, putting the programs in place to support the channel, and putting the measurements in place to assure they are accomplishing what we expected. Continually monitoring performance and tuning the organization in their execution of the strategy is critical to achieving the business results we want.

**\* What are your insights about the future?**

- I bet that within five years all the structure of the distribution process will change hundred percent. There will no longer be any physical approach.

## Markus Golder (CEO - Intigral)

### Intigral offers a one-stop digital entertainment destination that meets & anticipates viewing trends and preferences across KSA & the MENA region

Intigral is a leading provider of IP video products and billing services in the MENA region. By delivering fully customizable digital entertainment and sports solutions, it drives broadband, opens new revenue opportunities, and creates rich consumer engagement channels. Markus M. Golder, CEO at Intigral, supervises the overall strategy, operations, and performance of the company. His impressive track record is derived from prominent regional and international executive appointments within both incumbents and challenger telecom operators across Western and Eastern Europe, and the Middle East markets. Prior to joining Intigral, Golder has held various leadership roles with STC in Saudi Arabia, including vice president of marketing in the consumer business unit and CEO of Jawwy. He has served as chief commercial officer at GO in Malta, where he led a 300-strong team and managed commercial activities. He started his career as a consultant with AWK Engineering in Switzerland, and was the marketing director and a member of the executive management team of Vivacom in Bulgaria and the Zurich-based Swiss telecom provider Sunrise Communications AG in Switzerland. He also served as chief marketing officer with Nawras, now known as Ooredoo in Oman. Al Bayan Magazine met Mr. Golder and conducted the following interview with him.



#### Intigral's history - inception and objectives

Intigral was founded in 2009 as the digital media and entertainment arm of the stc group. Today, we are one of MENA's leading providers of digital entertainment and sports media services through our market-leading solutions Jawwy TV and Dawri Plus. As a Saudi-based firm, we actively contribute to the development of Saudi Arabia's digital entertainment industry, thus supporting Saudi Vision 2030's goal of enhancing the quality of life for individuals and families. Over the last few years, Intigral has earned global recognition. Most recently, Intigral won the Global Economics Award for the "Fastest Growing VOD Platform" in 2021 from the UK-based Global Economics Limited. The company has also received the "Streaming Service of the Year" award at the ASBU Broadcast Pro Summit for the high quality and exceptional service of its Jawwy TV platform.

#### Growth of digital entertainment and OTT subscriptions in MENA

The media and entertainment industry in the MENA region has seen exponential growth over the recent years driven by the ongoing digital transformation and accelerated by the pandemic-inspired trends. Paid OTT video subscriptions rose by nearly 77% year-on-year (YoY) in MENA in 2020, reaching just over six million. The majority, 70% of the total of these subscriptions, came from the GCC, with 33% from Saudi Arabia.

With the large-scale digital transformation in the Kingdom, Intigral finds itself at the epicenter of growth by leveraging a young community, an evolving culture, and the huge potential of local talent in the development and production of new entertainment offerings.

#### Intigral's strategy to accommodate Saudi Arabia's market, the largest in the region with the highest demand for OTT streaming services

Through its user-centered strategy, Intigral offers a one-stop digital entertainment destination that meets and anticipates viewing trends and preferences across Saudi Arabia and the MENA region. Through its primary platform, Jawwy TV, Intigral offers over 190+ live and free to air channels covering various genres in both Arabic and English and 40+ SVOD channels, and a library with over 28,000 entries of Arabic and Western titles.

Additionally, the platform leverages Intigral's wide network of international partnerships offering content curated from 30 global and regional networks, including OSN, Fox, Starzplay, Widekhaliji, Discovery, and many others. Exclusive titles are also delivered soon after their screening in theatres through partnerships with global production names, including Disney, Fox, Paramount, Warner Bros, and Sony. Seeking to offer an enhanced customer experience, Intigral continues to enrich and diversify its digital content investing in original productions and expanding its strategic partnerships. This year Jawwy TV partnered with Discovery to offer the global provider's international linear channels, brands and content, adding value to the viewers' experience by making their favourite shows and popular channels available through one top-quality OTT service.

#### The most prominent technological innovations Intigral rolled out into the digital entertainment industry

Saudi Arabia's digital transformation, the rollout of the 5G network, and the allocation of more than SAR3.3B for media and culture projects are inspiring

innovation in digital entertainment. Intigral harnesses the nation-wide digital transformation to deliver innovative solutions that ensure a world-class, immersive viewing experience. As such, Intigral offers multiple subscription tiers through which customers can select the tier that presents their preferred content offering, features, video and sound quality. Intigral has also launched smart TV apps across numerous devices for its Jawwy TV platform which customers can download on their Samsung Smart TVs via Smart Hub, LG AndroidTV and AppleTV. This is in addition to Jawwy TV's enhanced accessibility features including the web playout, content bookmarking, video start over, rewind programs, recommendation engine, to name a few.

#### Intigral's contribution to achieving economic diversification and augmenting Saudi GDP

The entertainment sector plays a major role in fulfilling the goals of Saudi Vision 2030. Official figures predict household spending on local entertainment to grow by 6% creating an SAR30B market (Ministry of Investment). At the same time, Saudi digital entertainment will be a main contributor to the Kingdom's diversified economy, driven by projected SVOD revenues of SAR2B by 2025.

Intigral is gaining more influence in the Saudi market with its broad offerings and its original productions. During the first half of 2021 we saw a 52% surge in paid subscriptions compared to the corresponding period from the previous year.

#### Intigral's expansion beyond the Kingdom and its contribution to the development of digital entertainment in the region

Intigral currently operates in seven countries, namely KSA, Bahrain, Kuwait, Oman, Egypt, UAE, and Jordan and continues to expand its footprint across the MENA region, delivering technology-driven solutions that ensure a world-class, immersive-viewing experience.

Intigral brings an ingenious digital entertainment solution that fits the demands and preferences of MENA viewers through offering engaging solutions through a diverse and broad content offering delivered through a rich and personalized viewing experience.

#### Intigral supports and empowers local talent in the digital entertainment industry

Intigral demonstrates its commitment to develop entertainment in Saudi Arabia and the MENA region through its content which inspires the youth and resonates with the Arab culture. Through its Saudi-based production house, the company invests in skilled local talents to bring original content. It also focuses on reflecting Saudi Arabia's evolving social and cultural environment through acclaimed original releases, including Al Awael program which sheds lights on the inspirational journeys of celebrated Saudi female pioneers. Since July 2019, Intigral has produced and broadcast 17 original shows for Jawwy TV which contributed to 22% of total 2020 Arabic Original Output, as per the data intelligence platform VYND.IO.

By endorsing a home-grown digital entertainment ecosystem that brings viewers quality entertainment choices, encourages creativity, and promotes local content production, Intigral redefines MENA's digital entertainment.

## Sunil Paul (Managing Director - FINESSE):

### The future looks very promising for us FINESSE has continuously proven that it is a force to be reckoned with

**S**unil Paul, Managing Director at FINESSE is a transformational dreamer who empowers others to drive with passion and vigor. Recognized as thought leader and a transformation strategist, Sunil is an active contributor and expert opinion provider in industry talk shows and gets regularly featured in a wide range of prestigious IT / Business publications around the globe. Sunil has a wealth of expertise in identifying, designing and driving the strategy and growth while focusing on value creation for all their stake holder. His deep understanding of the technology and the market potential led Finesse to globally foray into providing focused solutions in a mix of industry verticals, more notably in the Banking and Financial Services, Energy, Education, Healthcare, Public and Retail segments. He has been instrumental in positioning Finesse as a leading global digital transformation provider. His meticulous and focused approach in delivering value-centric solutions and services has resulted in key customer acquisitions and brought in several industry recognitions and accolades for Finesse. Al Bayan Magazine met Mr. Paul and following is the interview conducted.



**\* Finesse celebrated a decade of successful regional operations, what is your comment?**

- UAE-headquartered Finesse, a transformative pure play systems integration company, highlighted and celebrated a decade of success and credence in the regional market. Since our inception, 10 years ago, we have consistently grown in all dimensions such as manpower, revenue, portfolio, operations and geographies, despite the evolving and dynamic market circumstances. Having a clear focus from a domain, technology and delivery perspective has greatly contributed to our success. The company was founded with the mission to revolutionize IT landscapes through superior systems integration capabilities while simultaneously empowering customers to digitally transform business processes to accelerate growth. Finesse boasts proven market expertise in areas such as AI chatbots, blockchain, RPA, CRM, customer experience management and so on. The systems integrator has recently introduced its new cybersecurity portfolio of products and solutions to enable customers to securely transform into the digital era. Digital transformation agendas are increasingly dominating business discussions and priorities. Traditional cybersecurity approaches that protect endpoints, networks and perimeters are no longer sufficient in today's dynamic landscape. At Finesse, we are seeking to be the trusted partner for our customers and cater to their evolving digital requirements. The biggest factor for our success as a well-established company in the regional market is the trust we have built with our customers over the years. Through our professional and competent services and world-class solutions, regional customers know they can rely on our strengths and that

we will always strive to deliver beyond expectations. Customer satisfaction and loyalty are critical elements of a business and we have been able to personify these two aspects in everything we do. Over the years, Finesse has continuously proven that it is a force to be reckoned with by bagging more than 50 global awards and supporting over 350 enterprise customers including 120+ financial institutions to capitalise on transformative technologies.

### Finesse got more than 50 international awards

**\* What differentiate you from other similar companies?**

- Finesse is a global system integration company. We assist large number of enterprise clients, driving their digital transformation by encompassing business process re-engineering, digital design, and architecture, deployment, and maintenance of business critical solutions and services. We stand to build a world-class institution to positively impact the lives of people around us. At Finesse, we have an aesthetic approach to help businesses go digital in their processes and transform their business processes by deploying innovative technologies. We deliver meticulously designed solutions and services through our expert solution architects. These solutions are harmonized to sync in with the unique demands of our enterprise clients in the aviation, BFSI, education, energy, government domains, healthcare, infrastructure, pharmaceuticals, telecom and retail. Finesse offers solutions and services for WhatsApp business API, AI chatbots, Business Intelligence (BI) & Analytics, ECM, GRC, CPM, CEM, CRM, Robotic Process Automation (RPA),

blockchain, core banking, treasury and capital markets, mobile banking, real-time fraud management and intelligent automation. Finesse has received more than 50+ international awards as the best digital transformation/system integration company and we look forward to assisting more businesses in their digital journey. Finesse clients are spread across the MENA, APAC, and Americas. Moreover, since its establishment, Finesse strived to deliver a superior experience at all touchpoints to our employees, customers, and partners, enabling businesses by providing cost effective technology solutions to access anytime, anywhere, including on-premise, cloud, mobile or social media, focusing on education, healthcare, and financial services, as well as developing human capital and building collaborative teams through knowledge sharing. Finesse has a multicultural environment with over 450 people representing 20+ nationalities. Finesse operates across 10 locations globally facilitating to their 350+ enterprise clients around the world.

**\* What will be your upcoming plans?**

- We will be leveraging on the advancement of communication infrastructure with 5G and shall introduce several IoT solutions. Finesse is also investing heavily on AI & ML technologies, to come up with futuristic solutions. Hence the way forward is looking very promising for us.

**\* Any last message to your customers?**

- Thank you for partnering with us throughout all these years, we really appreciate your support and we look forward to further engage with new technology solutions and services to banking, education, energy, healthcare, hospitality and retail segments.

## جمال مرقة (الرئيس التنفيذي PRO TEChnology)؛

# نتمتع بجذور عميقة في المنطقة وتوسعنا إلى مجال توفير حلول تكنولوجية



تقدم شركة «بروتكنولوجي» PRO TEChnology مزود حلول تكنولوجيا المعلومات، منتجات فريدة من نوعها، وحلول حديثة في مجال تكنولوجيا المعلومات لأسواق الشركات والمؤسسات، وتسعى إلى اعتماد معايير عالية في مجال تكنولوجيا المعلومات.

ويقول جمال مرقة الرئيس التنفيذي للشركة، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»: «نركز على استمرارية الأعمال وحماية البيانات والأرشفة والإمتثال والمحاكاة الافتراضية وغيرها»، معرباً عن فخره بالشراكة الجديدة التي وقعتها الشركة مع «كناجورو» في أيلول الماضي.

وأكد مرقة ان الشركة تتمتع بجذور عميقة في هذه المنطقة إنطلاقاً من دبي التي نتخذ منها مقراً لنا، مشيراً إلى أن مسؤولي أمن تكنولوجيا المعلومات، حريصون على المراقبة واتخاذ الإجراءات المناسبة، في حال تم استخدام أجهزتهم خارج السياسات الأمنية الخاصة بهم.

وتابع مرقة، بان الشركة تدعم المفتشين التقنيين والعملاء في أسواق المنطقه بمنتجات وتجارب وخدمات مبتكرة، مذكراً ان الشركة كانت على مدار ٢٥ عاماً الشريك الأول لمراكز التحكم الفنية المستقلة.

والعمل على تنقيته للمحافظة على صحة الناس. وبالتالي تقوم هذه الأجهزة الموجودة في الأماكن العامة بإصدار تقارير حول نوعية الهواء، ومن ثم يتم تحليلها، وبناء عليها نقدم معلومات لأنظمة التكييف والتنظيف. علماً أن هذه الأجهزة تستخدم التكنولوجيات المرتبطة بالـ ULTRAVIOLET LIGHT و بدون استخدام المواد الكيميائية.

في المقابل، كل هذه الأجهزة معتمدة من جهات عالمية، وحاصلة على تراخيص من منظمة الصحة العالمية، وجهات معتمدة في دولة الإمارات. بالإضافة إلى ذلك، أدخلنا أيضاً وكالة جديدة من الولايات المتحدة الأمريكية، وهي شركة متخصصة في أنظمة التخزين المحمولة، حيث يتم توفير أنظمة الحماية لهذه الأجهزة وتعقبها، لتحديد طريقة استخدامها، وفي حال فقدان جهاز التخزين من المستخدم، هناك خاصية فورية لمسح المعلومات.

■ هل لديكم مشاريع وخطط مستقبلية؟

– مستمرون بإطلاق منتجات جديدة ومبتكرة لخدمة عملائنا. وانطلاقاً من التحول الكبير الذي يشهده القطاع التكنولوجي، نلاحظ خروج علامات تجارية مهمة من الساحة، ودخول أخرى جديدة، وهذا يؤكد على التغييرات الكبيرة التي تقوم بها الصناعة الرقمية، بما يتلائم

مع المتطلبات الآنية والمستقبلية. ■



من اليسار: عبدالله عبيدات، جمال مرقة ورجا سلمان (PRO TECHNOLOGIES)

■ برايكيم ما القيمة المضافة من مشاركتكم في معرض جينكس بدورته الحالية؟

– بعد انتشار جائحة «كوفيد-١٩» بات هناك توجه أكبر نحو الحلول والتطبيقات الرقمية، الأمر الذي دفع بالعديد من شركات تكنولوجيا المعلومات إلى طرح خدمات ومنتجات جديدة، تتناسب وبيئة الأعمال، التي فرضتها الجائحة، والتحول للعمل عن بُعد، بسبب إجراءات الإغلاق.

ومن هنا، ارتفع الطلب على التطبيقات المرتبطة بالأمن والحماية والتواصل المرئي. أما بالنسبة لمشاركتنا في هذا المعرض، فهو يعدّ المنصة الرئيسية التي نتمكن من خلالها مقابلة زبائننا وشركائنا من مختلف دول العالم، على الرغم من ترددنا في البداية من المشاركة إلا أننا قررنا العودة عن قرارنا، بعد الاتصالات التي تلقيناها من عملائنا في

المنطقة، بأنهم سيتواجدون في «جينكس» هذا العام، ومن الملاحظ أن الإقبال كان جيداً ومشجعاً.

■ انطلاقاً من تبدل متطلبات العملاء نحو تقنيات جديدة ومختلفة، ما الذي تقدمونه لمواكبة التطور الحاصل؟

– الشركات التي لم تتمكن من إحداث تغيير كبير في خدماتها ومنتجاتها، من الصعب عليها الإستمرار في السوق، إنطلاقاً من التحول الواضح لدى الجهات

## Santosh Sansare (General Manager - Hiperdist): 2021 has been one of our best years and the IT industry will see accelerated growth in the next five years

Santosh Sansare is the General Manager of Hiperdist, one of the fastest growing IT Solutions distributors, headquartered in the UAE. With over 20 years of experience in the distribution business, he has deep expertise in sales, marketing and business development across India, Africa and the Middle East. As the General Manager for Hiperdist, he is responsible for driving distribution opportunities for the firm, expanding into new geographies and positioning the business as one of the leading & preferred distributors for suppliers and the channel. His strategy is centred on innovative solutions and upcoming technologies with a special focus on futuristic vendors who are pioneers in their respective fields.

Al-Bayan Magazine met Mr Sansare on the sidelines of Gitex Technology Week and conducted the following interview with him.



### \* How do you evaluate Gitex Technology Week 2021?

- Gitex has been a quality response. The first day took us by surprise – we were here in 2019 as well, but this year we saw an unprecedented number of potential customers. Thus, the first and second days were extremely productive for us, with the gaming sessions becoming especially popular with the attendees. Overall, Gitex 2021 has been a success, since we met our objectives and reconnected with partners while highlighting 'Technologies for the digital future' at the most exciting technology event in the region.

### \* Do you think "Covid-19" affected the industry in a positive way?

- 2021 has been one of the best years for our business, ever since we set up in Dubai over seven years ago. The COVID-19 pandemic brought in the importance of technology, in a way that had not been seen before. This has been a substantial shift, resulting not only in sales of technology solutions but that of technology devices as well. While our channel has stayed more or less the same, the quantum of purchase from our reseller channel has grown, owing to increased end-user demand. This considerable surge will sustain for the foreseeable future, positively impacting the business in the long term.



### \* What are you showcasing at Gitex Technology Week?

- This year, we showcased our entire range of innovative solutions, with a key focus on 'Technology for the digital future'. The pandemic showed businesses the clear benefits of keeping pace with technology. IT platforms have allowed organizations to stay connected, converged, and secure. Technologies such as cloud computing, cybersecurity, unified communications, and online collaboration have helped fast-track the digital transformation of businesses across the region. In addition, the scope of digital infrastructure technologies such as storage and networking are immense, since they provide access to scalable, highly available and resilient services while ensuring data residency, security and compliance needs.

As a future-focused distributor, our strategic emphasis is on the building blocks of organizations of the new age and we aim to demonstrate these solutions to our partner ecosystem. We have accentuated our readiness via GITEX, and further cemented our enduring approach to this region and the channel. We are committed to helping our partners distinguish themselves successfully with a suite of world-class vendors and services, empowering them in the Middle East, Africa and the Levant.

### سيارة VISION AVTR من مرسيدس- بنز تعرض للمرة الأولى في المنطقة



ظهرت سيارة مرسيدس-بنز التجريبية VISION AVTR للمرة الأولى على مستوى منطقة الشرق الأوسط خلال، أسبوع «جيتكس للتقنية ٢٠٢١». وتستوحى السيارة تصميمها من مفهوم الرفاهية المستقبلية، وتشكل قفزة إلى الأمام، في ما يتعلق بالسعي نحو التنقل المستدام المقترن بالتصميم الرائع. وقد عرضت سيارة VISION AVTR

للجمهور في جيتكس جنباً إلى جنب مع سيارة EQS الجديدة، السيارة الرائدة من مرسيدس-EQ، والتي تعيد صياغة مفهوم الرفاهية المستقبلية، والتشغيل الكهربائي الكامل في المنطقة، وتقود طموح مرسيدس-بنز MERCEDES BENZ لتأسيس أسطول من المركبات الكهربائية بالكامل، بحلول نهاية العقد.

واستوحى التصميم الداخلي والخارجي المميز للسيارة، من مخلوقات فيلم أفاتار، وهو ما ينعكس على شكلها الخارجي العملي، ولغة التصميم الطبيعية الخاصة بها. وعوضاً عن عجلة القيادة، يسمح عنصر التحكم متعدد الوظائف في الكونسول الوسطي، بالاندماج بين السائق والمركبة.

وفي ما تجسد سيارة EQS الرؤية المستقبلية للمصممين والمهندسين والباحثين المتميزين في مرسيدس-بنز، تمثل سيارة VISION AVTR من مرسيدس-بنز حلول التنقل المستقبلية، التي جرى الكشف عنها في الوقت الحالي.

### أحمد الدوسري رئيساً تنفيذياً لشركة BNET



أعلنت شركة بي نت BNET، الشركة الوطنية المسؤولة عن تزويد خدمات شبكة النطاق العريض في مملكة البحرين، عن تعيين أحمد جابر الدوسري رئيساً تنفيذياً لها. وشغل الدوسري سابقاً العديد من المناصب البارزة في مجال أمن المعلومات والاتصالات اللاسلكية في الجهاز المركزي للمعلومات، فضلاً عن منصب مدير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وأمن الشبكات بهيئة تنظيم الاتصالات، كما شغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة بدالة إنترنت البحرين وكانت آخر مهامه قبل تعيينه بالشركة تقديم الاستشارات لحكومة البحرين بشأن مسائل أمن الشبكات والأنظمة.



# Data Centre Infrastructure Solutions

Copper and Fibre Cabling  
Cabinets and Racks  
Automated Infrastructure Management  
Intelligent PDUs  
Aisle Containment

**A TOTAL END-TO-END SOLUTION FOR  
YOUR NETWORK INFRASTRUCTURE**

**CONNECTING THE WORLD TO A HIGHER DATA CENTER STANDARD**

[www.siemon.com](http://www.siemon.com)



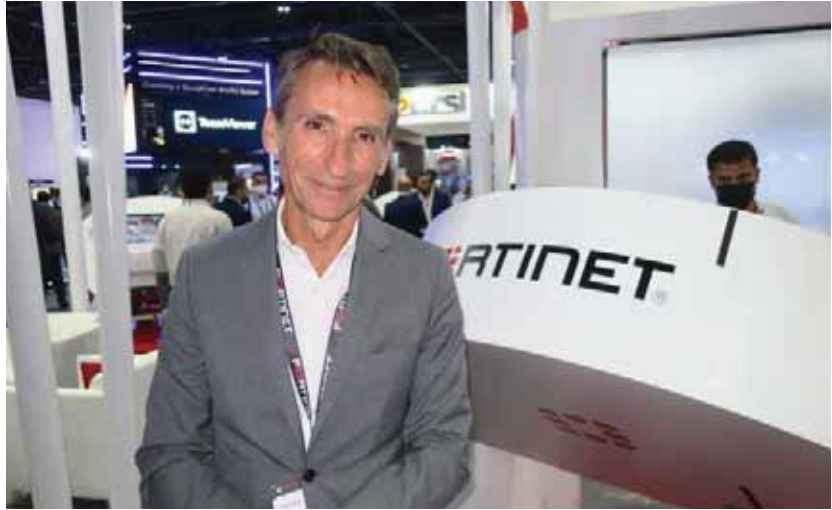
## Mr. Alain Penel

(Regional Vice President Middle East & Pakistan FORTINET):

### **FORTINET secures the largest enterprise, service provider and government organizations around the world**

**A**lain Penel, Regional Vice President – Middle East & Pakistan at FORTINET participated along with number of well known personalities in technology at Gitex Technology Week. Al Bayan Magazine caught up with Mr. Penel to discuss how the company's differentiated vision enables customers to future-proof their digital transformation investments, enabling them to secure their remote workforce anytime and anywhere.

Below is an account of the interview.



**\* How do you evaluate Gitex Technology week 2021?**

- We witnessed a lot of attendees not only from UAE but from outside as well, we saw people from Saudi Arabia, Qatar and the whole GCC. At Gitex, we are exposing what we are doing on cybersecurity, we are showcasing the Fortinet Security Fabric, an integrated platform designed to span the extended network while providing consistent security and performance across all edges. We are also demonstrating the capabilities of FortiXDR, a cloud-native, cross-product detection and response solution and the Fortinet Adaptive Cloud Security Solutions, which makes it possible to address cloud security at the platform, application, and network levels all under one umbrella. Additionally, the company is shedding light on the importance of Secure Access Service Edge (SASE), a cloud-delivered service that combines network and security functions with WAN capabilities to address the need for dynamic security in today's hybrid environments. Gitex serves as a platform for companies to encourage organizations to look at their technology investments from a new perspective, one that will ensure and improve their businesses' overall security positive and boost business continuity. Events like this help to gather people who want to share their knowledge and help to push the global digital transformation agenda ahead.

**\* What are the main challenges facing you in the region?**

- The need for skilled cybersecurity professionals is more crucial than ever, with shortages in talent affecting organizations at the Global level. It is difficult to find talents so we are focusing on training. Fortinet's TAA and NSE Training Institute programs provide cybersecurity training and certifications, career growth resources and hiring opportunities to make a career in cyber attainable for all, including women, minorities, veterans and students. Fortinet is furthering its commitment to significantly reduce the cyber skills gap pledging to train 1 million people globally across the next 5 years. We are also automizing our solutions so that it will be easy for customers to manage their cybersecurity environment.

**\* What differentiate you from other similar companies?**

- We continue to differentiate ourselves by accelerating the convergence of networking and security. For the past 21 years, Fortinet has been focused on developing a comprehensive security platform designed to protect all network edges, adapt to digital innovation requirements, and unify networking and security functions into a single solution. As an integral part of the Fortinet Security Fabric, our FortiGate Next-Generation Firewalls (NGFWs) enable a Security-driven Networking approach to protect any network edge and any user at scale, while ensuring high performance. This is why the world's largest enterprises, service providers, and government organizations choose Fortinet to securely accelerate their digital journey.

**\* Any message for your customers in the region?**

- Today's digital marketplace is in a constant state of flux. As networks continue to evolve, security leaders across industries are looking to improve security posture by implementing cybersecurity best practices to keep pace with innovation and ensure operations continuity.

Fortinet's top investment priorities are focused on those technologies that today's organizations require to compete securely in the digital marketplace. As an example, the zero-trust model stipulates that organizations restrict user access to only the resources that are necessary for a given role and that they support the identification, monitoring, and control of networked devices.

Fortinet is also preparing for the next generation of solutions organizations will need to support, whether it's the 5G networks now being developed, hyperconnected systems such as smart buildings, cities, or manufacturing floors, or increasingly mobile users building temporary networks to develop and share critical information, applications, and workflows.

**Du partners with DEWA to provide new 5G use case for smart grids**



From Left: Marwan Bin Haidar and Fahad Al Hassawi

Du, from Emirates Integrated Telecommunications Company (EITC), has announced a new collaboration with Digital DEWA, the digital arm of Dubai Electricity and Water Authority (DEWA) and its subsidiary, InfraX, to develop a new 5G use case for smart grids in the city.

The leading UAE telco provider has made invaluable 5G contributions to Emirati society since rollout activities began, providing residents, businesses, and industries with valuable connectivity benefits through the technology. With 5G housing the capabilities to drive transformative and sustainable impacts, InfraX will now access a highly capable 5G network to deliver a seamless use case that bolsters on-site operational efficiency. The collaboration was announced at GITEX Technology Week 2021.

**Fahad Al Hassawi**, CEO, EITC, said: "du has always been immensely proud of its track record for supporting government entities on integral sustainability projects and ensuring they integrate the necessary technological capabilities for desired outcomes. Therefore, we are delighted to be honoring this tradition once more alongside Digital DEWA and its subsidiary Infra X. This year, we have worked together to deliver numerous tech-based use cases for digital transformation purposes, and the shared success we have enjoyed means we enter this latest project even more prepared. 5G is a fundamental pillar of our society now and in the future, and we are enthused by the prospect of facilitating 5G benefits to propel the industry to new heights."

**Marwan Bin Haidar**, Vice Chairman and Group CEO of Digital DEWA, added: "As Digital DEWA looks to the future, new technologies will be crucial to supporting the government's vision to promote sustainable development and drive energy and water usage efficiency. We are delighted to announce our collaboration between InfraX and du to meet upcoming technology and transformation aspirations for the local community".

**Sitecore launches first enterprise SaaS offering**

Digital experience platform software vendor Sitecore, has announced Sitecore Experience Manager Cloud – the first entirely cloud-native CMS offering the design flexibility, integration-friendliness and authoring experience for business users to create and deliver personalised digital experiences.

With this new addition to the Sitecore Digital Experience Platform (DXP), Sitecore offers the first SaaS offering of its kind that reimagines how content, experience orchestration, commerce and analytics support modern enterprises. The company also announces a range of new product updates that integrate recent acquisitions, and the launch of a subscription-based learning resource.

The launch comes at a crucial time for brands looking to deepen customer engagement, maintain digital customers gained during the pandemic and elevate their digital presence. The new products and services, announced at Sitecore Symposium, solve the industry-wide challenge of marketing during ever-evolving consumer digital behaviours.

**Steve Tzikakis**, CEO, Sitecore, said: "Today's announcement confirms our ambition to disrupt the market and help brands stay ahead with cutting-edge technology. Our recent acquisitions have been fundamental to building the most advanced composable platform available today, something we see as the future of DXP. Customer expectations are ever-changing, so it is essential brands are empowered to work in real-time, adapting experiences to keep up with the demand. We're supporting them with the technology to make this possible. By bringing our portfolio together in the cloud, brands can achieve this, and enjoy a truly integrated, flexible and scalable platform – delivering personalised experiences for their customers, whatever the channel".



Steve Tzikakis

**Redington Value announces upgrades to services portfolio**

Redington Value has announced upgrades to its robust services portfolio with dedicated tracks on cloud, security and data analytics.

**Sayantn Dev**, President, Redington Value, said: "Today's business landscape calls for companies to move their operations to the cloud and leverage the power of data to successfully function as a digital enterprise. Security is a critical layer in every step of a customer's digital transformation journey. Identifying the rising market demand for expert professional services across these key technologies that power digitalisation, we have restructured our services offering. Redington Value's upgraded services portfolio allows customers to accelerate their operations digitally without compromising on their primary business objectives. This is also exciting for our channel partners as they gain a competitive advantage and are better positioned to be customers' trusted advisors. Over the last few quarters, we have aggressively grown our services portfolio and delivered significant value to our partners as they have expanded their revenue streams using our services. Together with our channel partners, we will continue to empower and lead customers' digital revolutions".



Sayantn Dev

**VMware presents embracing multi-cloud for a distributed workforce at Gitex 2021**

VMware showcased its latest innovations in multi-cloud, apps modernisation, digital workspace, and security at Gitex Technology Week.

Aligning with Gitex's theme of Creating a Bolder Digital Future Together, VMware demonstrated how organizations can thrive amid current challenges by embracing a multi-cloud approach that provides the flexibility to launch modern applications and empower a secure, distributed workforce.

**Ahmed Auda**, Managing Director – Middle East, Turkey and North Africa, VMware said: "Enterprises increasingly recognise the value of technology as an enabler of innovation, and continuity amid challenging times. VMware helps organisations from both the public and private sector to embrace a multi-cloud approach that opens-up a world of innovation while enhancing security and increasing agility".



Ahmed Auda

**Barracuda showcases how Middle East businesses can securely embrace cloud**

Barracuda, a global provider of cloud-enabled security solutions, returned to GITEX Technology Week with a full range of cybersecurity solutions that enable businesses to secure their mission-critical applications and data in a digitally transformed world. The company's technology focus will be on its Cloud Application Protection solution which provides powerful application security that is easy to use and helps protect applications deployed on-premises, in the cloud, or hybrid.

"Middle East businesses have faced unprecedented change over the last 18 months and rapid digitalization has left many vulnerable to cyberattacks. While the threat landscape is indeed daunting, Barracuda's message to attendees is that robust protection is both affordable and easy to deploy. While packed with powerful features, Barracuda's enterprise-grade security solutions offer consumer-level ease of use, enabling organizations to focus on realizing their digital ambitions with confidence in the security of their digital services and assets", said **Chris Ross**, SVP International Sales, Barracuda Networks.

In its latest report titled "The state of application security in 2021", Barracuda found that 72% of organizations got breached through web applications. Moreover, the causes of these attacks varied, with top threats including bad bots (43%), software supply chain attacks (39%), vulnerability detection (38%) and securing APIs (37%). By leveraging Machine Learning, vulnerability scanning and remediation, and Advanced Threat Protection, Barracuda Cloud Application Protection provides active threat intelligence for powerful protection against these and other application threat vectors.



Chris Ross

## Demosthenis Strouthos (General Manager – ESET Middle East):

### We provide security solutions

**E**SET, a global provider of cybersecurity solution, participated at GITEX 2021, where it highlighted the capabilities of its cloud portfolio and focused on ESET PROTECT Platform during the event. The ESET PROTECT brings easy and automated management of ESET’s wide portfolio of security solutions with two deployment options: on-premises and cloud. Since the launch of the solution earlier this year, it has now become the new cornerstone for security management in ESET’s cloud-based business offering, capable of catering to organizations of all sizes. Demosthenis Strouthos, General Manager at ESET Middle East declared that they are thrilled to be part of the biggest technology show in the region that offers them a perfect platform to engage with partners, peers, industry experts, security professionals, consultants and customers under one roof in same time, adding that they are proud to present their solution for businesses of all sizes that are implementing a “cloud-first” strategy for their IT security. Al Bayan Magazine met Mr. Strouthos and conducted the following interview with him.



### ... We want to make sure that people enjoy safer technology in the future ...

**\* What were your achievements since you handled the management of the company?**

- The idea was to make sure that we manage to keep a good relationship with our channel partners. It was a difficult period when I joined ESET Middle East as it was at the same period when Covid-19 started so our main scope was to help our customers remain protected and at the same time expand more. We tried to maintain the relationship with our partners, help them by providing the right solutions so that they can support their customers.

**\* What differentiate you from other similar companies?**

- We are a security company, we provide security solutions. We started long time ago and we have been providing software to help people get protected from threats and we are still doing this. We are focusing more now towards the enterprise and expanding our product line but we always keep the same initiatives that we had in the beginning.

### Our solutions are available on cloud

**\* How are you facing cyber-attacks that have increased lately due to the development of digital transformation?**

- We are trying to have solutions for all the needs and to keep our solutions in all possible environments. Our solutions are also

available on cloud for people who do not have the ability to implement the infrastructure locally. We improve our products and we are providing additional security layers if the customer needs because you cannot protect yourself from all those threats through a single solution. Customers need to be very careful especially the enterprise ones, they need eventually to start thinking on working towards the zero trust initiative, so only users which are authenticated and authorized can work in the network.

**\* Are you satisfied from your presence in the Middle East?**

- We are happy to be here, UAE is a great country to work in, an excellent market but at the same time it is very competitive and challenging.

**\* What is your outlook for 2022?**

- We have been protecting people for more than 30 years and we will continue working towards this direction. ESET’s goal is to make sure that everybody can enjoy the opportunities that technology offers. Our philosophy and values remain the same – to help build a more secure digital world where everyone can truly Enjoy Safer Technology through our solutions.



## Lisa Davidian (Enterprise Marketing Director) & Javed Tufail (Head of Sales & Business Development) – Jabra GN

**Jabra is a global brand with a passion to connect the world by pioneering technology that helps humans hear more of what matters**

**L**isa Davidian, Enterprise Marketing Director & Javed Tufail, Head of Sales & Business Development at Jabra<sup>GN</sup>, were among the prominent people who participated at Gitex Technology Week held in Dubai. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, they gave us an idea about the company and shed lights on the markets they are looking forward to integrate in the GCC region. They further explained how they surpassed the Covid-19 pandemic and how they are helping businesses to adapt to the future. Also, they talked about the purpose behind their participation in Gitex and stated the characteristics that differentiate their products from other similar companies. There is a lot going on at Jabra<sup>GN</sup>.



**\* Can you give us an idea about your company?**

- Jabra is a global brand with a serious passion for sound. Thanks to our expertise in consumer, professional and medical audio grade technology, our passion is backed up by unrivaled knowledge of the human ear. We're in the business of helping you hear what you want to hear, from letting the right sound in, to filtering disruptive noise out, but our products are about so much more than that, packed with intuitive features to make life sound better. As part of GN Group, we've been dedicated to sound for over a century. We were the first to lay telegraph cables connecting Europe and Asia, the first to create ultra-noise-cancelling microphones, and the first to put an in-ear heart rate monitor in a pair of sports earbuds. So, when it comes to high quality sound in all its forms, you could say we're the experts. We're the only company in the world to combine consumer, professional and medical grade sound together under one roof, and it's this combined expertise that allows us to create the intuitive solutions Jabra is so well-known for. Our founder started GN with a vision; to connect the world. 150 years later, we're still working hard to make that vision a reality, by pioneering technology that keeps you connected, helping you hear more of what matters.

**\* Which market are you looking forward to integrate in the GCC region?**

- Basically, we are established in the UAE, and we are expanding our focus on Saudi Arabia and also to cover others regions like Egypt, Pakistan & Levant. We are building our sales and marketing team. Our background is telecommunications and AV but the verticals we address are many. We see a lot of opportunities especially after the pandemic and many organizations are starting to adopt a hybrid working philosophy and concept. They need solutions to adapt and create a hybrid working environment with new work spaces and that is across many verticals whether finance and banking, education or healthcare and telemedicine.

**\* How did Covid-19 affect your business?**

- We have been telling the story of the future of work and new ways of working for at least ten years. We live it and showcase it; a lot of our employees already are used to living with a flexible working approach so we have been doing this for a long time. When the pandemic hit, it was a great opportunity for us not just to talk about how work can evolve but actually showcase it. We adopted video to sell and we have really utilised all our solutions during the last one and a half years.

This is the first time that I have travelled in two years, I have not been able to travel but I have recruited five people in the last twelve months using audio and video. If I didn't have a video solution, I wouldn't have been able to emotionally connect and see the candidate. We are aware that the increased spread of Covid-19 is causing a lot of uncertainty globally. From the first developments of Covid-19 in China, we have been working hard to take all the necessary steps with our suppliers to ensure our supply chain is kept in place and we continue to work daily to ensure that this remains the case so we can deliver the support our partners and customer's needs. The health and wellbeing of our employees, partners and associates is our number one priority. Like many businesses, we have also deployed a working from home policy in some locations. Furthermore, in the beginning, we have taken the decision to priorities emergency, frontline and sup-

port services and will continue to do so. We are always committed to work with all our customers to find the best available solution. We are as transparent as we can and we will also, wherever possible, seek to be flexible and find solutions to our customers' challenges. We have a wide range of Jabra products and while each are engineered for a specific purpose, we can and will work with our customers to see if we can adopt available solutions to their purposes and immediate needs.

**\* How can you help all kind of businesses to adapt to the future?**

- Due to the pandemic, organisations needed to rethink the management, culture and style of workplaces. The trend to develop and re-adapt the huge open offices to think about how to initiate a hybrid working concept and support employees coming into the office 2 or 3 days a week. It means there needs to be a new organisational culture, it is about mindset, trust, culture, management and leadership styles.

**\* What is the purpose behind your participation in Gitex Technology Week?**

- We are showcasing at Gitex Jabra PanaCast 50. In a world where we're more physically separated than ever, we need great audio and great video for our remote meetings. But we also need to make the offices and collaboration spaces safer for everyone who uses them. With our industry leading professional audio, advanced and innovative 180° video technology and a range of unique intelligence features, PanaCast 50 gives you the power to put safe, socially distanced meetings back on the table- whatever your "new normal" looks like. We are also showing PanaCast 20. These are very unique products that take video conferencing to the next level.

**\* To what extent do you care about after sales?**

- We have Jabra sales & service support which is called Jabra Service Support. All our products come with two year warranty. The warranty covers any upgrades or features that we introduce. They can download them on their PCs and then easily update their devices.

**\* What differentiate your products from other similar companies?**

- Our products come with a unique feature which you will not find in any other product. The PanaCast 180° Panoramic 4K Conferencing Camera from Jabra features three sensors which capture real time video in a synchronized fashion. The images are then stitched in-camera using Jabra's algorithms to provide an immersive 1800 image. With this field of view, the camera delivers a panoramic image in 4K resolution. Generally, everyone inside of a room can be captured in a shot. This capability is especially useful in smaller meeting rooms or home offices. With the PanaCast 20 and PanaCast 50, you have the capability to receive dual video streams from each of these devices. There is not any other competitor that can offer you dual videos streams from a single device. Jabra is known for great audio products (headsets, headphones, earphones). In 2019, we added video to our product portfolio and now we are able to bring these video products to our end customers, and we are expanding more on the consumer and electronic side as well. We are looking forward to expand in the region and bring all the wonderful products that we have for our end customers and partners.




Jabra<sup>GN</sup> يتوسط فريق عمل NICOLAS BLIAUX



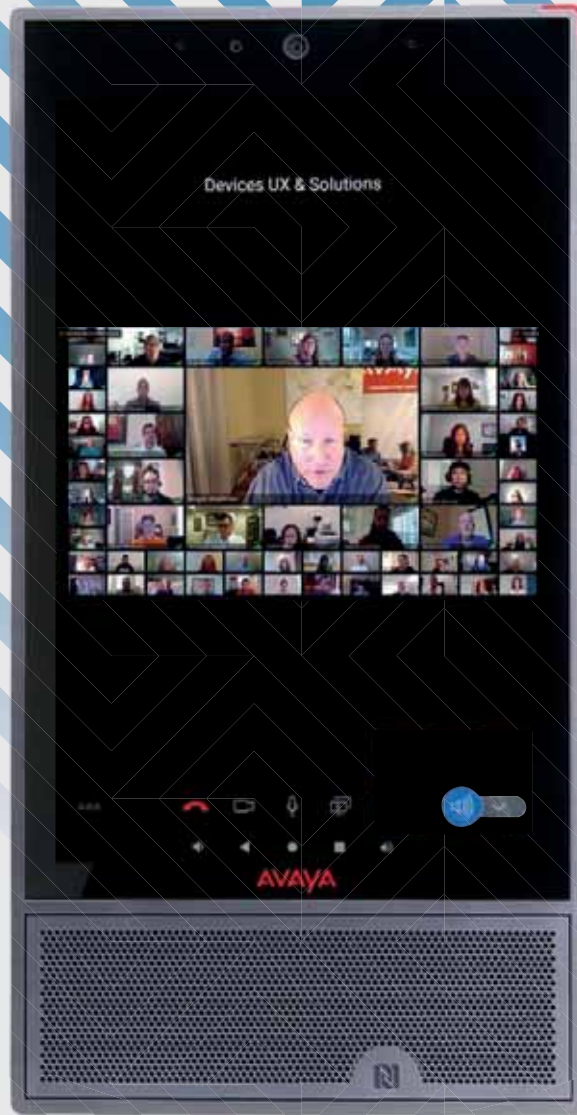
شركة العرض المتقن  
Perfect Presentation

# تاريخ صناعة المستقبل

 @2PCompanySA

 2P Perfect Presentation

[www.2p.com.sa](http://www.2p.com.sa)



## تعاون فَعَال للمكتب الرقمي

جهاز Avaya Vantage مكتبتي للتعاون يتيح تجربة تواصل مرئية وسمعية سهلة، ويتكامل مع Avaya Spaces لتقديم تجربة اتصال بسيطة وفورية وسلسة، بنقرة واحدة فقط



احصل على  
نسختك  
التجريبية  
المجانية اليوم

اختبر تجربة تواصل افضل مع  
**Avaya Spaces**