



SPECIAL خاص
GITEX
GLOBAL



AL BAYAN MAG

العدد ٦١٢ • السنة الثالثة والخمسون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٢٢
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 612 • 53 YEARS • NOVEMBER 2022



نضال أبو لطيف:
تتمتع AVAYA
بقدره متناهية
في مجال الابتكار

This part is
sponsored by

AVAYA

Experiences That Matter

هذا الجزء
يصدر برعاية



Bahrain: BHD • Egypt: EGP • France: EUR • Jordan: JDS • USA: USD • Kuwait: KWD • Lebanon: L.L25,000 • Morocco: DHS50 • Oman: OMR • Qatar: QAR • Syria: SLD • UAE: DHS25 • Yemen: YR.350

ENVNT.

Fitting examples



innovative solutions,
to reinvent the future
of people

envnt.co
info@envnt.co

استثمر في السعودية

**INVEST
SAUDI** 



EXPLORERS WANTED.

Saudi Arabia is one of the last undiscovered travel destinations, full of cultural riches and breathtaking scenery. There's never been a better time to invest in the future.

NOW IS THE TIME

الشيخ مكتوم بن محمد مفتتحاً معرض جيتكس ٢٠٢٢: ريادة المستقبل ستكون لمن يمتلك زمام التكنولوجيا



من اليسار: د. معتز بن علي وفي الوسط مجد سنان مع فريق عمل TREND MICRO



AVAYA



فريق عمل THALES



Kamal Ballout - Nokia



مروان نصر - SHURE



من اليمين: دكتورة نادين شريف وسهيل العبد
و ESRI - CHRYSTELLE QURZIK

إفتتح الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم، نائب حاكم دبي نائب رئيس مجلس الوزراء وزير المالية، معرض جيتكس غلوبال ٢٠٢٢ ضمن دورته الثانية والأربعين التي تعد الأكبر في تاريخ المعرض بمشاركة ٥٠٠٠ شركة من أكثر من ٩٠ دولة. ورحب الشيخ مكتوم بالعارضين والمشاركين وقال: «دبي أدركت منذ عقود أن ريادة المستقبل ستكون لمن يمتلك زمام التكنولوجيا.. وبفضل هذه الرؤية.. تمتلك دبي اليوم بنية تحتية تقنية تعد من بين الأفضل في العالم.. وشركات راسخة مع أكبر صناعات التكنولوجيا حريصون على توثيقها وتنميتها... لدينا أهداف واضحة حددتها القيادة الرشيدة ونعمل على تحقيقها بمنظومة توظف أحدث التقنيات وأكثرها فاعلية.. كذلك نسعى لتأكيد دعم دبي لقطاع التكنولوجيا العالمي ودورها في تشكيل ملامح المستقبل».



فريق عمل NINTEX



مسعود محمود - e&



من اليمين: د. احمد علي، عمر الشامسي وفريد نبوي - e&



إحسان دغمان - 2P



أبل محمدي - ENVNT



Nicolas Blixell - Ericsson



يحيى الهامي - TAHALUF



فريق عمل PROW



جان وغسان جبريل - GLOBALIS



Alaa Bawab - Lenovo



Abdul Rahman Mohammed - Gulf IT Network



Talal Al Kaissi - G42 Cloud



Phil Andrews - Red Hat



من اليسار: سليمان آل علي ورؤوف خليفة - THURAYA



Ussama Dahabiyeh - Injazat



رولان دكاش - CROWDSTRIKE



من اليمين: عبد الدبيخي ومحمد بن سعيد العلوش - AJ CYBER



من اليسار: غنى درغام و AYSHA KARUMBAYA - DELL



مدراء MIPMAP TECHNOLOGIES



من اليمين: نزار غنام وروك صاروفيم - BMB



محمد هاشم - KASPERSKY

نضال أبو لطيف (رئيس شركة أفايا العالمية AVAYA):

تتمتع AVAYA بقدره متناهية في مجال الابتكار



تتميز شركة أفايا العالمية (AVAYA) بالاستراتيجية الفريدة بين الشركات التي تعتمد على تحويل مراكز الاتصال في مختلف المؤسسات العامة والخاصة مثل البنوك والمستشفيات وغيرها إلى مراكز تعتمد المفاهيم والحلول الذكية القادرة على تقديم خدمات متكاملة للعملاء عبر أي قناة يفضلونها والاستغناء تماماً عن الوصول إلى فروع مزودي الخدمة، وهذه النقلة النوعية تساعد المؤسسات على خفض نفقاتها والإرتقاء في خدماتها. كما أن أفايا هي شريك تجاري من الطراز الأول وتعتبر من الشركات المطورة والمجددة في أنظمة وتكنولوجيا اتصالات الأعمال وإدارة الشركات.

ونضال أبو لطيف رئيس أفايا العالمية، ذو النظرة الناقبة في قطاع الاتصالات والتكنولوجيا، يتمتع بالمزايا القيادية المطلوبة للدفع بالشركة نحو تحقيق معدلات نمو قياسية لترسيخ موقعها كواحدة من كبرى الشركات العالمية القادرة على تقديم قيمة مضافة في المجالات والقطاعات التي تعمل فيها. أشار أبو لطيف في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إلى أن توفير الحماية هو مطلب أساسي في أوقات الأزمات إذ يزداد الطلب على أنواع مختلفة من التأمينات وبخاصة منذ انتشار جائحة «كورونا» والتحديات المتلاحقة من بعدها، لذا قامت الشركة بابتكار كل جديد للمواجهة. وأشار نضال أبو لطيف أن الشركة استعرضت خلال معرض جيتكس غلوبال الحلول التي تساعد العملاء في مجال الابتكار السحابي. من ناحية أخرى أفاد أن أفايا تتمتع بقدرات استثنائية بوجود منصة «وان كلاود» والنظام الإلكتروني الشامل، وهذا ما يميزها عن غيرها من المؤسسات التي تبقى بحاجة إلى ميزات وقدرات لتقديم الخبرات التي يحتاجها عملاؤها للوصول إلى مرحلة متقدمة كالتي حققتها أفايا. ولدى إجابته عن القطاعات التي تستفيد من حلول الشركة قال إنها تخدم أي عميل، كما توفر الحلول لمعظم القطاعات منها الحكومية والمصرفية والصحية والتعليمية والتأمين وغيرها، وفي سياق آخر أكد أن جائحة «كورونا» أثرت على جميع القطاعات فضلاً عن الحرب الروسية الأوكرانية ما انعكس سلباً على أداء المؤسسات، إلا أن الوضع في أفايا كان مختلفاً إذ زادت إصراراً على تحقيق التقدم والتطور وبالتالي القدرة في مجال الابتكار والثقة الممنوحة لها من الأسواق العربية والعالمية.

معرض جيتكس غلوبال الحلول التي تساعد العملاء على تبسيط وتسريع الابتكار والكفاءة في تقديم تجارة استثنائية من دون مقاطعة أنشطة الأعمال، إذ توضح كيف يمكن للشركات والمؤسسات الاستفادة من الابتكار السحابي لتحسين المرونة والاستجابة لتحديات البيئة الاقتصادية الحالية، سواء تلك المتعلقة بسلسلة التوريد العالمية أو بنقص المهارات وكوادر العمل. لذا، تدعم أفايا عالم الأعمال من خلال حلولها التي تتيح ترشيح نشاطات الشركات، بالإضافة إلى توفيرها الأدوات الضرورية لرفع القدرات التنافسية، بغض النظر عن المستوى التكنولوجي الذي تمتلكه المؤسسات حالياً، كما أنها تقدم نموذج عمل «الابتكار المستدام» من خلال مجموعة حالات استخدام محدودة في قطاعات متعددة، لتوضيح مكان القوة في منصة تجارب «أفايا كلاود» وكيف يمكنها مساعدة المؤسسات على تقديم تجارب سلسلة للعملاء والموظفين دون الحاجة إلى إجراء تحديثات تكنولوجية شاملة تعطل العمليات القائمة. «ما يميز أفايا هي العلاقة الوطيدة الممتدة على مدى سنوات عديدة مع عملائنا، الأمر

■ يواجه العالم أجمع في الوقت الحالي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، الحرب الروسية - الأوكرانية، المخاطر السيبرانية، التكنولوجية والتغير المستمر في رغبات العملاء.. كيف بالإمكان التأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– لا شك أن التكنولوجيا في سباق مستمر مع كل التحديات المذكورة إذ إنه كلما تطورت التكنولوجيا ازدادت في المقابل عمليات الاختراق بوتيرة متسارعة. وكما هو معروف أن توفير الحماية الضرورية يصبح مطلباً أساسياً في أوقات الأزمات، والظروف غير المستقرة التي يعيشها العالم اليوم تجعل الحماية على رأس أولويات الشركات والأفراد، خصوصاً وأن التحديات بدءاً من جائحة «كوفيد-19» وما تبعها من أزمات أبرزت الدور الحاسم الذي تؤديه تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من أجل استمرار سير المجتمعات ودوران عجلة الاقتصاد بغض النظر عن الظروف المحيطة إذ لا يعقل أن توقف وتؤجل الشركات أنشطتها وعملياتها إلى حين انتهاء أزمة معينة. من هنا، استعرضت أفايا خلال

الترابط والعلاقة
الوطيدة التي
تجمعنا مع
عملائنا بحيث
نضحي صوتهم
ونواكبهم في كل
خطواتهم



باستطاعتنا خدمة أي عميل

■ ما هي القطاعات التي يمكنها الاستفادة من حلول أفايا؟
- باستطاعتنا خدمة أي عميل. ومن أبرز القطاعات التي توفر أفايا حلولاً لها الحكومية، المصرفية والصحية. بالإضافة إلى ذلك، نقدم منتجاتنا إلى قطاعات التعليم، الضيافة، التأمين، مزودي الخدمة (PPO)، فضلاً عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل العيادات وشركات المحاماة.

أفايا أقوى من أي وقت مضى

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدها خلال الفترة المقبلة؟
- قمنا بتغيير نموذج عملنا خلال السنوات الثلاثة الأخيرة من الدائم (PERPETUAL) إلى الاشتراك (SUBSCRIPTION) ولا شك أن تداعيات جائحة «كوفيد-19» أثرت على القطاعات كافة، ثم جاءت الحرب الروسية - الأوكرانية لتلقي بعبئها علينا خصوصاً أننا كنا نمتلك حجم أعمال كبير في روسيا. لذا، نسعى حالياً إلى وضع الشركة على الطريق الصحيح من جديد مع العلم أن أفايا أقوى من أي وقت مضى ومستعدة للتعامل مع كل التحديات المستقبلية مستندة بذلك إلى قدرتها المتناهية في مجال الابتكار والثقة التي منحتها إياها الأسواق العربية والعالمية.

والدليل أن خلال فترة الجائحة لم نستغن عن أي موظف من موظفينا ولم نلجأ إلى تخفيض أي من العلاوات والامتيازات المخصصة لهم، كما أننا لم نقفل أي من مكاتبنا وهذا يدل على الإرادة الصلبة التي نتمتع بها وحرصنا على الاستمرار بغض النظر عن كل الظروف المحيطة. فالتحديات أمر بديهي في عالم



الذي يخولنا متابعة سير عملهم والبيئة المحيطة بهم فنصبح قادرين على تدارك أي مشكلة قد تطرأ بسرعة بما يضمن استمرار الأنشطة والعمليات دون انقطاع».

قدرات أفايا الاستثنائية تتيح لها تقديم خدماتها على السحابة مباشرة

■ برأيكم، ما الذي يميّز أفايا عن مثيلاتها من الشركات الأخرى في المنطقة في ظل التهافت الكبير على الحلول الرقمية من قبل الشركات والمؤسسات في القطاعات كافة؟

- ببساطة، إنها العلاقة الوطيدة التي تجمعنا مع عملائنا بحيث نضحي صوتهم، وهذا الترابط هو الذي يجعلنا ندرك ما يحتاجونه دون حتى أن يطلبوا لأننا نواكبهم في كل خطواتهم ونعي طبيعة عملهم. فهم مصدر قوتنا وعصب شركتنا، وعلى الجانب الآخر، في ظل المنافسة التي تشهدها المؤسسات في ميادين الاقتصاد القائم على القيمة التي تنطوي عليها التجربة، هي بحاجة إلى ميزات وقدرات متقدمة لتقديم الخبرات التي يطلبها عملاؤها وموظفوها، كما أنها بحاجة أيضاً إلى مسار للانتقال إلى حالة تشغيلية تتيح الحصول على هذه الإمكانيات من دون الاضطرار إلى الدخول في متاهة الاستبدال الشامل للحلول

التكنولوجية التي يستند إليها نظام العمل، خصوصاً وأن هذا الأمر يتسبب بخضات إدارية وتشغيلية، لذا، إن القدرات الاستثنائية التي تتمتع بها أفايا بوجود منصة «وان كلاود»، بالإضافة إلى نظام عملها الإيكولوجي الشامل، يتيح لها تقديم قدرات قائمة على السحابة مباشرة ضمن الأنظمة الموجودة لدى الشركات، وهذا الأمر بغاية الأهمية بالنسبة إلينا ولعملائنا.



حلّ تجربة الميتافيرس الجديد يوضّح كيف يمكن للمؤسسات توسعة مراكز الاتصال وفق نموذج الميتافيرس، والاستفادة من الابتكارات المتقدمة دون التأثير على الاستثمارات القائمة حالياً في مراكز الاتصالات. ويظهر حلّنا المبتكر «حالة استخدام» لافتتاح شركة في دولة الإمارات وفق نموذج عالم الميتافيرس، وتلقي الدعم من مسؤولي مركز الاتصال بسلاسة

على امتداد مسيرة التطوير. فهذا النوع من الابتكار المستمر من شأنه أن يساعد الشركات من جميع الأحجام على أن تصبح جزءاً من رؤية دبي للميتافيرس. جدير بالذكر أنه إلى جانب الميتافيرس كقناة عمل، استعرضت أفايا حلولاً تمكن الشركات من ضم العملاء إلى عالم خدماتها وحلولها بشكل رقمي انطلاقاً من إعلانات تطبيقات التواصل الاجتماعي مروراً بالدرشة المدعومة بالذكاء الاصطناعي عبر وسائل التواصل الاجتماعي، فضلاً عن إدارة العلاقات بشكل استباقي من خلال استخدام ميزات التعاون المتقدمة لإدارة علاقات العملاء بشكل أفضل والاتصالات الخارجية التي تجريها المؤسسات لزيادة المبيعات والقياسات الحيوية المدعومة بالذكاء الاصطناعي للمصادقة على هويات العملاء بشكل رقمي. إلى جانب ذلك،

استعرضنا الطريقة التي يمكن من خلالها للمؤسسات استخدام القياسات الحيوية الخاصة بالوجوه وروبوتات الدردشة وتحليل الكلام المحكي، والذكاء الاصطناعي الخاص بالمحادثات لتحسين تجربة العملاء، والسلامة العامة عبر حلول ترأسل ذكية وإخطارات جماعية، جنباً إلى جنب مع تكامل في مجال إنترنت الأشياء للوصول إلى مدن أكثر أماناً. ■

ندعم طموح إمارة دبي بأن تصبح من أفضل ١٠ مدن في إقتصاد الميتافيرس في العالم

الأعمال وبغض النظر عن نوعها، نبقى في أفايا دائماً إلى جانب الشركات ومؤسسات القطاع العام التي وثقت بنا واعتمدت على تقنياتنا. ليس المهم ما نواجهه من أوضاع صعبة، لكن الأهم ما الذي نفعله إزاء التطورات وكيف نتعامل معها. لدينا التزام راسخ وجدي تجاه عملائنا، وهذا ينبع من ثقافتنا في أداء الأعمال ورؤيتنا لمستقبل الأسواق والتزامنا أيضاً بتطوير أعمال عملائنا في شتى

القطاعات. إن الصعوبات قد تفرض أحياناً على الشركات أنماطاً ونماذج جديدة، لكن المؤكد أننا تماماً كما شركائنا وعملائنا موجودون دائماً لتقديم الدعم وتحقيق النمو والنجاح في كل الأسواق وعلى اختلاف القطاعات، وكما جرت العادة سنستمر في دراسة احتياجات السوق ونضع استشرافاً لمستقبل الأعمال ومتطلباته.

أفايا أبرز الشركات المبتكرة لحلول تجربة العملاء والأكثر استعداداً لتقديم أغنى تجارب الميتافيرس للمؤسسات الإماراتية

■ ماذا عن تجربة الميتافيرس التي استعرضتموها خلال معرض جينكس غلوبال؟ - طوّر فريق أفايا في دبي، بالتعاون مع «أفانزا» حلّ تجربة الميتافيرس لدعم طموح إمارة دبي في أن تصبح واحدة من أفضل ١٠ مدن عالمية لاقتصاد الميتافيرس، الذي ينتظر أن يخلق ٤٠ ألف وظيفة افتراضية بحلول العام ٢٠٣٠ ويساهم في تعزيز الازدهار الاقتصادي في الإمارة. وتعد أفايا أبرز الشركات المبتكرة لحلول تجربة العملاء والمفضلة لدى معظم المؤسسات الحكومية والشركات الكبرى في دولة الإمارات، ما يجعلها الأكثر استعداداً لتقديم أغنى تجارب الميتافيرس للمؤسسات الإماراتية. إن





«أفايا» تستعرض «تجربة الميتافيرس» في «جيتكس»

كشفت شركة أفايا عن كيفية تنفيذها لرؤية دبي في «عالم الميتافيرس». وطور فريق أفايا في دبي، بالتعاون مع «أفانزا»، حل «تجربة الميتافيرس»، لدعم طموح دبي في أن تصبح واحدة من أفضل ١٠ مدن عالمية لاقتصاد الميتافيرس، الذي يُنتظر أن يخلق ٤٠ ألف وظيفة افتراضية بحلول العام ٢٠٣٠ ويساهم في تعزيز الازدهار الاقتصادي في الإمارة.

وتعدّ «أفايا» أبرز الشركات المبتكرة لحلول تجربة العملاء والمفضلة لدى معظم المؤسسات الحكومية والشركات الكبيرة في دولة الإمارات، ما يجعلها الأكثر استعداداً لتقديم أغنى تجارب الميتافيرس للمؤسسات الإماراتية، مثلما يبيّن حل تجربة الميتافيرس الذي عرضه الشركة في جيتكس غلوبال.

وبهذه المناسبة، قال **نضال أبو لطيف** رئيس أفايا العالمية، إن حل «تجربة الميتافيرس» الجديد يوضّح كيف يمكن للمؤسسات توسعة مراكز الاتصال



وفق نموذج الميتافيرس، والاستفادة من الابتكارات المتقدمة دون التأثير في الاستثمارات القائمة حالياً في مراكز الاتصال. وأضاف: «يُظهر حلنا المبتكر كذلك «حالة استخدام» لافتتاح شركة في دولة الإمارات وفق نموذج عالم الميتافيرس، وتلقي الدعم من مسؤولي مركز الاتصال بسلاسة، على امتداد مسيرة التطوير، فهذا النوع من الابتكار المستمر من شأنه أن يساعد الشركات من جميع الأحجام على أن تصبح جزءاً من رؤية دبي للميتافيرس».

Avaya announces partnership with Uniphore to provide unparalleled, frictionless customer experience to MEA customers

Uniphore, a provider in Conversational AI and Automation, announced a strategic partnership with Avaya, a global provider in solutions to enhance and simplify communications and collaboration, to bring its integrated Conversational AI and communications platform to customers across the Middle East and African (MEA) region.

Uniphore's Conversational AI and Automation products will add deep functionality to the Avaya OneCloud CCaaS platform. Avaya OneCloud CCaaS makes it easy to connect chat, video, voice, and messaging to deliver enhanced experiences for customers and employees at every touchpoint. With Uniphore, Avaya OneCloud CCaaS users will be able to track, measure, and improve their contact center journey with increased self-serve capabilities, frictionless agent experience, and needle-moving insights. Avaya's customers will have access to Uniphore's conversational AI and automation solutions and will be well-placed to digitally onboard customers, including from social media platforms driven by AI-powered solutions.

Uniphore's comprehensive X platform is an integrated conversational AI and automation platform that combines natural language processing (NLP), robotic process automation (RPA), automatic speech recognition (ASR), including the Arabic language, emotion AI, and knowledge AI that enterprises need in today's tech-savvy consumer era. These technology components translate into specific customer offerings in chatbots, voice bots, conversational analytics for quality automation, real-time customer analysis, and agent guidance.

"In today's uncertain world, consumers want brands to address their needs quickly and efficiently; this makes the customer experience more important than ever", said Kennedy Pereira, VP, CCaaS Ecosystem, Global Alliances and Partnerships at Uniphore. "We are excited to partner with Avaya to enhance CX, better understand customer insights to achieve superior business outcomes, improve employee performances, and lower customer costs".

The integrated platform will also enhance employee productivity and efficiency by guiding agents in real-time with in-call alerts, next best action and reduce their after-call work by automating call summarization. This allows agents more time to focus on creating emotional connections with customers, delivering exceptional CX, and reducing operating costs by improving time to resolution and first call resolutions (FCR).

"With Avaya OneCloud CCaaS, we make it easy to connect customers, agents and back-office staff with the insights they need to deliver great experiences. And by adding the power of Uniphore's AI and automation tools to the platform, we're able to magnify the effects of these capabilities. We're excited about the solutions that our joint customers will be able to create with our technologies", said Ahmad Dorra, Customer Experience Solutions Sales Leader – Middle East, Africa & Turkey, at Avaya.



يحيى الهامي

(الرئيس التنفيذي لشركة تحالف الإمارات للحلول التقنية (TAHALUF):

قدمنا منتجاً عربياً يحمل رسالة دولة الإمارات



توفر شركة تحالف الإمارات TAHALUF خدمات تقنية وحلول ومنتجات الأمن والسلامة، بالإضافة إلى حلول تقنية تم تصميمها لتوفير وظائف شاملة وتطبيقات آمنة. ومن خلال مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع يحيى الهامي الرئيس التنفيذي للشركة الذي حقق مجموعة واسعة من الإنجازات والنجاحات في عمله، صرح بأن قطاع تقنية المعلومات استفاد من التحولات في عالم التكنولوجيا والبرمجيات بحيث أصبح هناك توجه أكبر من قبل الأفراد والجهات الحكومية والقطاع الخاص للانتفاع من الخدمات الرقمية التي تغيرت في أنماط العيش. كما أن الشركة توظف طاقاتها لتقديم أفضل التقنيات وتطويرها وتتعامل مع عدة قطاعات منها المدن الذكية وأنظمة الذكاء الاصطناعي AI ما يعزز تنوع الحلول وعملية تطويرها. في سياق متصل، إن تحالف الإمارات من الشركات القليلة التي تقدم المنتجات البرمجية والتي تحمل رسالة دولة الإمارات في التميز التقني وأتمتة الأعمال كما تعمل الشركة على التوسع نحو أسواق عدة في المنطقة بهدف تعزيز مكانتها.

وحول أبرز إنجازات الشركة، أوضح الهامي قيام الشركة بعقد اتفاقيات عدة مع جهات حكومية وخصوصاً مع البلديات وهيئات النقل وغيرها من القطاعين العام والخاص، وذلك بفضل تميز الشركة بتزويد الحلول في مجال التطبيقات التحويلية، ولفت أخيراً إلى أن الشركة تعمل على تأكيد موقعها في السوق الإماراتي والأسواق الأخرى بالإضافة إلى تسويق المنتجات بشكل أوسع والانتقال من تزويد الحلول إلى شركة مزودة لحلول ومنتجات بالاعتماد على خبرة فريق العمل.

الاعمال، كما تتعامل الشركة مع جهات عدة منها المواصلات، المدن الذكية، أنظمة الذكاء الاصطناعي وقطاع التعليم وغيرها، الأمر الذي عزز من تنوع الحلول التي نعمل على تطويرها.

وجدير بالذكر، أن تحالف الإمارات من الشركات القليلة على مستوى منطقة الشرق الأوسط التي تقدم المنتجات البرمجية، كما تتميز الشركة بتوسيع أنشطتها إلى أكثر من دولة حيث نقدم العديد من الحلول لسوق المملكة العربية السعودية وبعض الدول الأوروبية ونعمل على تعزيز وجودنا في السوق الإماراتي وبعض أسواق المنطقة أيضاً بهدف الوصول إلى طموحات غير محدودة وذلك باستمرار التعاون مع شركائنا في القطاعين العام والخاص.

■ تسعى معظم الشركات لمواكبة التحول الرقمي المتسارع رغم التحديات الكثيرة الموجودة، ما هي أبرز الحلول التي تقدمونها؟

– استفاد قطاع تقنية المعلومات من التحولات الأخيرة في عالم التكنولوجيا والبرمجيات المبتكرة، حيث بات هناك توجه أكبر لهذا القطاع من جانب الأفراد والجهات الحكومية والقطاع الخاص للاستفادة من الخدمات الرقمية التي لعبت دوراً بارزاً في تغيير أنماط العيش.

ونحن بدورنا كشركة تحالف الإمارات للحلول التقنية نحصر على توظيف خبراتنا لتقديم أفضل التقنيات والعمل على تطويرها باستمرار لخدمة قطاعات متعددة منها الخدمات التقنية وأتمتة



Data-Warehousing



AI-Robotics



Education Solutions



Application performance monitoring

حلول مبتكرة وفريدة من نوعها توفر قيمة مضافة للجهة التي تتعامل معها.

الانتقال من شركة مزودة للطلول إلى شركة مزودة لطلول ومنتجات

■ ما هي أبرز مشاريع TAHALUF للعام ٢٠٢٣؟

– تركز أبرز المشاريع للعام المقبل على تعزيز وجودنا في السوق الإماراتي والأسواق الأخرى التي نوجد فيها في الوقت الحالي. إلى جانب العمل على تسويق منتجاتنا بصورة أوسع والانتقال من شركة مزودة للطلول إلى شركة مزودة لحلول ومنتجات من خلال إنشاء فريق عمل متكامل ويمتلك مهارات واسعة في مجال التسويق. ■



نعمل على تعزيز وجودنا في بعض أسواق المنطقة



توقيع العديد من الاتفاقيات

■ وقعت الشركة العديد من الاتفاقيات بالتعاون مع القطاعين العام والخاص، ما هي أبرز الاتفاقيات التي يمكن الحديث عنها؟

– صحيح، توزعت هذه الاتفاقيات بين جهات حكومية وخاصة ومن أبرزها توقيع

العديد من الاتفاقيات مع البلديات والهيئات الخاصة بالطرق والنقل، إلى جانب جهات مهمة في الدولة انطلاقاً من تميز الشركة بتزويد الحلول في مجال التطبيقات التحولية، في حين أن كل هذه التحالفات الاستراتيجية تهدف إلى تزويد الجهات باختلاف أنواعها بتطبيقات مبتكرة تسهم في تسريع العمليات وإدارة المحتوى. كما نجحت الشركة منذ إنطلاقها بتعزيز موقعها في السوق وطرح



Infrastructure-Consulting



Immigration & Law Enforcement Solutions



Software-Development



LoT & AI Solutions

Sebastien Pavie

(Vice President, Southern EMEA for Data Protection Products at Thales):

Trust is essential for societies to flourish, with humans playing a central role in every critical decision

With more than 22 years' experience in IT security, Sébastien Pavie, Vice President, Southern EMEA for Data Protection Products at THALES, is a passionate and experienced business leader, having managed a number of regions across EMEA with a focus on the Middle East and Africa for the last 18 years. Throughout his career, Pavie has always strived to bring substantial value to customers and partners as well as establishing and scaling expert and high performance teams. He also brings deep awareness of cultural and working differences across regions and offers deep expertise and high-level counsel in data protection, identity protection and digital banking security – particularly in the context of cloud computing, as cloud adoption grows rapidly across the META region to many of the world's largest organizations on their IT security approach.

Al Bayan Magazine met Pavie and following is the interview conducted.



• What are you showcasing in Gitex?

- Gitex Global is the biggest security and technology event and exhibition in the Middle East especially as it features every major technology player, trend, and vertical, and it covers sectors including smart cities, cyber security, the data economy, mobility, healthcare and telecoms.

This year we have a Thales Demo Station where our technical team show-cased our Data Protection and Access Management Solutions. As data breaches continue to happen with increasing regularity and impact, compliance mandates are also becoming more stringent and it has become more important than ever for organizations to protect their sensitive data wherever it resides, whether on-premises or in cloud environments. Thales helps organizations move past silos of encryption and crypto management solutions to attain central and uniform deployments of data protection solutions, to prepare their organization for the next security challenge and compliance requirements at the lowest TCO.

Additionally, every digital interaction begins with the validation of an identity. We also help our customers build trusted identity and access management for their customers and employees. Our Access Management solutions protect applications and the data behind them, by ensuring the right user has access to the right resource at the right level of trust. Through these solutions, one can control access by setting granular policies so that authorized individuals can do their jobs efficiently and effectively. One can also monitor user access permissions and the risks associated with each login, applying step-up authentication only when the user's context changes and the level of risk is concerning. Access Management can make life easier for workers, hiring managers, IT teams, and CISOs.



• What make Thales different from other similar companies in the region?

- The sophistication of threats is evolving rapidly and cloud adoption, which initially started a little slow in this region, is now happening extremely fast. This acceleration opens many organisations up to additional attacks on top of the fact that they are required to comply with many regulations from both a regional and vertical perspective. Thus, Thales provides data protection, access management, secure file sharing, network encryption solutions to support our customers in overcoming this challenge. Our group is investing 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' high-tech solutions, services and products help companies, organizations and governments to achieve their goals and ambitions. In each of our five vertical markets, digital identity & security, defence & security, aerospace, space and transport, our customers play a vital role in society.

• Which market is the best for Thales in the region?

- As a business line in cybersecurity, we are probably having the best year ever in the entire geography. We are on track to over achieve on

our goals globally this year, with the Middle East being one of the fastest growing regions again this year. The UAE and Qatar are very active, but Saudi Arabia is leading the pack for us at the moment showing spectacular growth.

Overall, we are very satisfied with our results in the region and we are expanding our teams and scaling up to keep up with the region's growth.



شركة العرض المتقن
Perfect Presentation

مجموعة شاملة من خدمات وحلول تقنية المعلومات والاتصالات

- ◆ وحدة تطوير البرمجيات
- ◆ وحدة التشغيل والصيانة
- ◆ وحدة تجربة العملاء

WWW.2P.COM.SA

🐦 @2PCompanySA 🌐 2P Perfect Presentation

بعد فوزها كأفضل مبتكر لتقنية الجيل الخامس لهذا العام دور ريادي لشركة إريكسون في قيادة التحول الرقمي عبر مختلف القارات



فيدا كبي في لقاء تلفزيوني



NICOLAS BLIXELL وزينة الشيخ



رندا الساوي وفيدا كبي

وأهداف الاستدامة لمزودي خدمات الاتصالات. أطلقت إريكسون سبعة أجهزة راديو وهوائيات وميزات برمجية جديدة لتوفير الطاقة وزيادة أداء شبكة الجيل الخامس، وزيادات في السعة تصل إلى عشرة أضعاف مع تقليل إجمالي لاستهلاك الطاقة.

والجدير بالذكر، تم تكريم إريكسون كأفضل مبتكر لتقنية الجيل الخامس لهذا العام في حفل توزيع جوائز ITP للريادة التكنولوجية لعام ٢٠٢٢. وتؤكد جائزة مبتكر العام للجيل الخامس مكانة إريكسون كشركة رائدة في تقنية الجيل

الخامس 5G، وحلول الاتصال المتنقل للصناعات، ودورها في قيادة التحول الرقمي عبر مختلف القارات. وقال **لاكي لاريكا**، نائب الرئيس ورئيس الخدمات الرقمية في إريكسون الشرق الأوسط وأفريقيا: «يشرفنا الفوز بهذه الجائزة. مع أكثر من ٦٠,٠٠٠ براءة اختراع في محفظتنا، و١٣٢ من أصل ٢١٨ شبكة الجيل الخامس حية على مستوى العالم من إريكسون و٢٧,٤٠٠ موظف في مجال البحث والتطوير، نؤكد بذل جهوداً هائلة في ابتكار تقنية الجيل الخامس. فالاتصال غير المحدود يؤدي إلى احتمالات غير محدودة».



اعتبر **إيكو نيلسون**، نائب الرئيس في إريكسون ERICSSON الشرق الأوسط وأفريقيا ومدير عام الشركة في الإمارات أن العام ٢٠٢٢ هو الأهم بالنسبة إلى الحدث العالمي الرائد في قطاع التكنولوجيا.

وحول خطط الشركة السويدية في الإمارات على المديين القصير والمتوسط، قال **نيلسون**: «تسعى الإمارات لتكون أفضل دولة في العالم مع احتفالها بالذكرى المئوية على تأسيسها في عام ٢٠٧١. ونحن في إريكسون ملتزمون بدعمها في تحقيق هذه الرؤية للخمسين عاماً المقبلة. وتركز خطتنا

على استخدام تقنية الاتصال الرقمي المتطورة كمحرك للتحول الرقمي للحكومة والصناعة والمجتمع على حد سواء في الدولة. ويمكن هدفنا في إنشاء روابط اتصال تجعل ما لا يمكن تخيله ممكناً». وأضاف: «إن جيتكس فعالية عالمية فريدة من نوعها للتكنولوجيا تجذب حضوراً حكومياً واسع النطاق، الأمر الذي يساعد مجتمع الأعمال من خلال الترويج للشراكة بين القطاعين العام والخاص».

في حين أن جهود إريكسون مستمرة لتعزيز محفظتها لشبكات النفاذ الراديوي RAN من خلال إضافة حلول تتعامل مع نشر شبكات الجيل الخامس،

Nicolas Blixell

(Vice President and Head of Gulf Council Countries at Ericsson Middle East & Africa):

Listening to what our customers want and fulfilling their needs is our main priority and strategic objective

Nicolas Blixell, Vice President and Head of Gulf Council Countries at Ericsson Middle East & Africa, has been with Ericsson for more than 16 years, holding various leadership positions across Europe, North America, Asia, and Africa. His journey with Ericsson began through an internal talent training program, where he gained expertise in a range of disciplines including project management, business and leadership. Blixell is passionate about the telecommunications industry and, along with the rest of the Ericsson executive team, he is focused on advancing the company's leadership through innovation, technology, services, and sustainable business solutions. He holds an MSc in Financial Economics from the School of Economics and Management, Lund Sweden, and a Master of Entrepreneurship from Stockholm University, Sweden.

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Blixell during GITEX Global held in Dubai and conducted the following interview.



• **How do you evaluate the GCC region in terms of technology evolution?**

- I arrived in the region just a couple months ago and I am astonished by the level of advanced technology adoption I see here. I am also in awe at the eagerness of all participants in the market (operators, consumers, and governments) in embracing new and emerging digital technologies which bring the opportunity to GCC on achieving economic diversification and developing a more sustainable future. I also see a desire in organizations across the GCC to be at the forefront of technological leadership and see various accomplishments on many GCC nations which have been making strides in digital government in alignment with their national strategies.

- Suffice to say that I am excited to work alongside our regional partners to accelerate regional technological evolution.

• **The world nowadays is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: The Russian-Ukrainian war, inflation, climate change, cyber security, etc... How can technology diminish the impact of these challenges?**

- Technology has so much potential to reduce the world's energy consumptions and carbon footprint. We've seen this firsthand as an outcome of the pandemic when technology enabled us to work remotely, cutting down the need to travel to a physical workspace, which in turn resulted in lower emissions on the road.

- Internet and digital technologies like artificial intelligence (AI), machine learning (ML), and the internet of things (IoT) have opened a world of potential and promise in trade, governance, and society. They are making access to employment opportunities easier for disadvantaged groups in society. Connectivity, along with digital literacy, are opening more opportunities for these groups to sustain themselves economically. Moreover, by enabling services like mobile money, they are driving financial inclusion, allowing the financially excluded and underserved populations access a variety of financial services like loans.

- IoT is also enabling smarter, more sustainable cities and greener transportation systems such as autonomous vehicles. Digital technologies like robotics and sensors powered by next generation networks like 5G are also enhancing efficiency and productivity across a variety of industries. An outstanding example to highlight is in the field of smart farming where we've observed 5G and digital technologies showing great potential in protecting the local ecosystem, improving crop yields, and increasing the quality of the produce.

- Technology will play a massive role in the realization of the UN Sustainable Development Goals. As a leader in technological space, we are determined to support businesses and governments around the world leverage innovative and advanced technologies to overcome global challenges and pave the way for a more equitable and sustainable future.

Ericsson's sustainability strategy

• **What is the role of Ericsson concerning climate change and sustainability?**

- We view climate change as the defining issue of our times and we believe that communications technology, specifically 5G wireless networking, will play an important supporting role in mitigating the challenges it brings and advancing sustainability. We spend four billion dollars every year in R&D and have teams around the world working on greener and more energy efficient network systems and solutions.

- We leverage a circular economy approach in everything we do, and work to reduce environmental impacts and emissions from our operations. We are

committed to developing a more sustainable and energy efficient portfolio. An excellent example of this is our innovative new triple-band, tri-sector Radio 6646 that cuts energy consumption by 40 percent compared to single-sector radios while doing the job of nine single-band radios.

- Our products are designed with energy performance in mind, and we make sustainable material choices that enable a high level of recycling. We also invest significant time and effort in developing innovative solutions to help our customers improve energy efficiency and also offer recycling programs like our Global Product Take-Back Program that ensures that our solutions at the end-of-life stage are recycled with high environmental standards.

• **What will be your strategy for the GCC region for the coming months?**

- We want to assist our regional partners in their network and infrastructure projects and support them in enhancing their connectivity as digitalization spreads across the region. Listening to what our customers want and fulfilling their needs is our main priority and strategic objective. We will mobilize our innovation and technology leadership to accelerate industry 4.0-led digital transformation. And to do this, we are committed to bolstering our collaboration with private partners as well as key government institutions, regulators, and policymakers.

- As the demand for 5G services increases across the region and the need for more network capacity becomes pivotal to the digital age, we are working alongside communications service providers (CSPs) to evolve and modernize their network infrastructure through our industry-leading portfolio of cellular technologies. With 5G deployment going strong in region. We are also focusing on collaborating with our local partners on technologies such as Private 5G and Voice over New Radio (NR) to enhance the 5G experiences and support them in introducing new smart and innovative IoT products to their network ecosystem.

Looking ahead, at Ericsson we envision a future where limitless connectivity means limitless possibilities. Along with the service providers, we have seen successful different monetization models for enhanced Mobile Broadband and Fixed Wireless Access for consumers and small and medium businesses. This will sure be extended for GCC region in the near future.

6G Journey is underway

• **Where is Ericsson from the 6G approach?**

- 6G is expected to become available in the early 2030s, however the 6G research journey is already well underway. As 6G will provide truly omnipresent wireless intelligence, its primary objective will be to enable a seamless reality that merges both the digital and physical world. This merged reality of the future will provide new ways of meeting and interacting with people, new possibilities to work from anywhere and new ways to experience faraway places and cultures. As accelerating automatization and digitalization continue to simplify people's lives, the emerging cyber-physical continuum will continuously improve efficiency and ensure the sustainable use of resources.

- Partnerships will be the way to 6G. We strongly believe early phase of research should be precompetitive in nature, enabling close collaboration with academia and the wider industry, leading to openly available published outcomes. This is why we actively work with organizations around the world in several research projects including Hexa-X project, IMT-2030 and the Next G Alliance to explore breakthrough technologies that will help us develop 6G standards and products in the near future.

غسان جبرائيل (الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة GLOBALIS INTERNATIONAL)؛

أطلقت شركة غلوباليس مجموعة من الحلول في قطاع المؤسسات والقطاع المصرفي



شركة غلوباليس انترناشونال GLOBALIS INTERNATIONAL هي شركة رائدة في مجال حلول الطباعة التقنية المتخصصة لكافة الأعمال والنشاطات للعديد من القطاعات وقد توسعت قاعدة عملائها لتنتشر في أفريقيا وآسيا، وأمريكا الوسطى إلى جانب منطقة الشرق الأوسط والدول العربية. وعلى هامش معرض جينكس حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد غسان جبرائيل العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة فأشار إلى إطلاق مجموعة من الحلول الجديدة المبتكرة الخاصة بقطاع المؤسسات والقطاع المصرفي، وذلك ضمن مشاركة الشركة في معرض جينكس العالمي للتقنية لهذا العام وطرح النوافذ الرقمية (Multiple Purpose Kiosk) في جميع الاسواق العربية والأفريقية انطلاقاً من رغبة المصارف في اعتماد التحول الرقمي في الخدمات. وستسهل هذه الخدمة مختلف العمليات المصرفية عبر البطاقات الائتمانية وقد لاقت اقبالاً جيداً من قبل الشركاء والمستخدمين.

من جهة أخرى أشار جبرائيل الى التوأمة بين شركتي غلوباليس و Digital Check الرائدة في مجال الماسحات الضوئية وتسويقها بالإضافة الى منتجات أخرى، ويتم الاقبال على هذه المنتجات حسب حالة البلدان التي تعتمد نظام المقاصة الإلكترونية. وبُعيد تعليقه على ابرز المشاريع، أكد جبرائيل أن أغلبها يستهدف منطقة الشرق الأوسط، أفريقيا، آسيا، وأمريكا.

– نتعاون منذ ١٥ عاماً مع شركة DIGITAL CHECK الرائدة في مجال الماسحات الضوئية للشيكات المصرفية ومستمرون بهذا التعاون، حيث نعمل على تسويق هذه الماسحات عالمياً وعلى مستوى المنطقة، كما أن هذه المنتجات حديثة وعالية الدقة والأكثر مبيعاً عالمياً، بالإضافة إلى التي CHECK SCANNING SORTING و CHECK SORTING MACHINE.

وفي ما يتعلق بقطاع الماسحات الضوئية نطرح مساحة متطورة وLASER PRINTING تشهد إقبالاً واسعاً في العديد من الأسواق. وجدير بالذكر، أن الاقبال على هذه المعدات يختلف بين سوق وآخر بحسب الحاجة. ففي سلطنة عمان على سبيل المثال هناك طلب كبير ومتزايد على الطابعات، لكن تبقى دول أميركا الوسطى وأميركا اللاتينية الأكثر طلباً على المنتجات التي نقدمها حيث حققت الشركة معدلات نمو كبيرة خلال العام الماضي في هذه الأسواق.

مشاريعنا تشمل منطقة الشرق الأوسط وآسيا والقارتين الأفريقية والأميركية

■ ما هي أبرز مشروعات غلوباليس انترناشونال وأليس تك وخطتها للعام ٢٠٢٠؟

– تتركز أعمالنا ضمن منطقة الشرق الأوسط وآسيا والقارتين الأفريقية والأميركية. ومع انتظار تحسن الأوضاع المالية في مصر لدينا مشروعات ضخمة في صدد العمل عليها، كما نحقق أداءً جيداً في السوق السوداني.

أما على صعيد منطقة الشرق الأوسط ليست لدينا خطط توسعية في الوقت الراهن إنما ستركز المشاريع التوسعية في دول أميركا اللاتينية والوسطى، بالإضافة إلى جنوب ووسط القارة الأفريقية. ومن جهة أخرى، سنعمل على إنطلاقة جديدة «للألواح التوقيع» SIGNATURE TABLETS التي إزداد الطلب عليها مؤخراً في القطاع المصرفي والفندقي والعديد من القطاعات الأخرى. ■



SRIDEVI & ENG MOHAMMED WEHBE

■ ما هي أبرز الخدمات والحلول التي تقدمون من خلال مشاركتكم في معرض جينكس ٢٠٢٢؟

– تشارك غلوباليس بصورة مستدامة في فعاليات معرض جينكس، والشركة بصدد اطلاق حزمة من الحلول والخدمات لعملائنا في العديد من القطاعات في مجال البرمجيات والأجهزة على سبيل المثال في كثير من البلدان التي تسعى للانتقال للتحول الرقمي في الخدمات والعمليات المصرفية واعتماد عمليات ايداع الشيكات عبر النوافذ الرقمية تماماً كما يتم في ايداع المبالغ النقدية وسحبها في ومن ماكينات الصراف الآلي مما يتيح هذه الخدمة سهولة ايداع الشيكات دون الحاجة للانتظار داخل المصارف، كما تسهل هذه الخدمة الكثير من العمليات المالية والتحويلات البنكية عبر البطاقات الائتمانية والدفع الإلكتروني حيث لاقت اقبالا واسعاً خلال المعرض، كما نعمل على اطلاق مجموعة متنوعة من حلول رقمية تخدم قطاعات متعددة .

وهناك حلول تقنية أخرى في مجالات ايداع الصكوك (الشيكات) للمؤسسات بالتنسيق مع المصارف المركزية عبر تملك المؤسسات المختلفة (حكومية – خاصة) أجهزة الماسح الضوئي للشيكات للقيام بعمليات الايداع من داخل المؤسسة دون الذهاب للبنوك.

هذا وتتميز غلوباليس بتوفير حلول الطباعة من التكنولوجيات المختلفة: الطابعات الحرارية، السطرية، النقطة، والليزر.

للمشاريع المستقبلية فقد أعلننا عن مجموعة من ألواح التوقيع الإلكترونية (Electronic Signature Tablets) التي إزداد الطلب عليها مؤخراً في القطاع المصرفي وقطاعات أخرى.

نعمل على تسويق هذه الماسحات عالمياً وعلى مستوى المنطقة

■ إنطلاقاً من تحولكم لشركة رائدة في قطاع الطابعات والماسحات الضوئية، ما هي أحدث الحلول في ظل التطور التكنولوجي المتسارع؟

حيث تزدهر الأعمال في أفضل مجتمع تكنولوجي للشركات الناشئة



- مركز أعمال بمرافق مساحتها 10,000 متر مربع
- منطقة حرة توفر إجراءات فيسرة لتأسيس الأعمال وإصدار التأشيرات
- دعم إصدار تراخيص الأعمال
- مرافق متكاملة جاهزة للتشغيل مع خدمة واي فاي عالية السرعة
- إمكانية الدخول على 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" على يد أمهر الخبراء، المستثمرين والشركاء ومن خلال الخدمات الحصرية المتوفرة لتيسير الأعمال.

أبل محملي (الرئيس التنفيذي لشركة ENVNT): أهدافنا الاستراتيجية ورؤيتنا الطموحة أوصلتنا إلى الريادة



تعد شركة إنفنت السعودية ENVNT سباقة في مجال تطوير البرمجيات وتقديم تجربة رائدة في استخدام أحدث التقنيات من خلال نهج تكنولوجي متفرد يساهم في تصميم حلول لكل المشكلات إنطلاقاً من امتلاكها فريق عمل متكامل بينهم العديد من الكوادر الوطنية السعودية.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي للشركة على هامش معرض «جيتكس جلوبال» أبل محملي الذي أحدث نقلة نوعية في مسيرة الشركة عبر إدخال تعديلات على استراتيجيتها العمل أكسبتها سمعة حسنة تخطت الحدود الجغرافية. وبعد إعادة الانطلاق بتطلعات جديدة تركز فيها على الإبداع والابتكار نتيجة تغير هويتها كشف محملي إلى تخطيط الشركة للتوسع أيضاً في فرنسا وألمانيا بعد كل من دبي والقاهرة وتونس. لافتاً إلى تعاونها مع أسماء وشركاء ذات شهرة عالمية في القطاع الحكومي وقطاعات الرعاية الصحية والتعليم والبنوك.

مشيراً إلى أن الهدف الرئيسي من المشاركة في المعرض هو الالتقاء برواد الأعمال وتكوين شبكة من علاقات التعاون تساعد في تحويل المؤسسات رقمياً باستخدام أحدث التقنيات، إلى جانب دعم برامج «رؤية ٢٠٣٠». وأضاف أن الانطلاقة القوية للشركة والنجاحات التي حققتها عززت من قدرتها على توسيع قاعدة المشاريع والجهات المتعاملة معها.

«منصة التوظيف الموحدة»

■ ما هي أبرز المشروعات التي نفذتها الشركة بالتعاون مع الحكومة؟
- بدأت الشركة أولى مشروعاتها مع الحكومة السعودية بالتعاون مع صندوق الموارد البشرية المتخصص في توظيف الكوادر السعودية، فضلاً عن التعاون مع وزارة الصحة خلال انتشار جائحة «كورونا». بالإضافة إلى مشروع ذات أهمية، وهو منصة التوظيف الموحدة الذي يلقي إقبالاً واسعاً داخل المملكة العربية السعودية.

نستخدم تقنيات عالية الدقة لشركة "OUT SYSTEMS"

■ تعد المملكة العربية السعودية من الدول عرضة للاعتداءات الإلكترونية، ما هي الإجراءات المتخذة من قبلكم للحفاظ على أمن المعلومات؟
- نستخدم في نطاق عملنا تقنيات عالية الدقة بالتعاون مع كبرى الشركات العالمية والأولى في مجالها OUT SYSTEMS، وهذا يتيح لنا استخدام تكنولوجيات محصنة غير قابلة للاختراق وهذا بدوره يؤمن أعلى معايير الحماية للجهات المتعاملين معها ضد أي عملية قرصنة محتملة.

بناء شبكة من العلاقات العامة مع مختلف الأطراف

■ ما هي أهداف مشاركتكم ضمن فعاليات جيتكس العالمي للتقنية بدورته الحالية ٢٠٢٢؟

البيان ■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

- تأسست الشركة عام ٢٠٠٩ تحت إسم CODELAB في المملكة العربية السعودية وهي متخصصة في مجال تطوير البرمجيات. وبعد انضمامي للشركة عام ٢٠١٩ عمدت إلى إدخال بعض التعديلات على استراتيجية العمل والدخول في تكنولوجيات جديدة ومختلفة تحت مسمى «الترميز الخفيف» ودخلنا من خلالها في شراكة مع صندوق الموارد البشرية في المملكة وحققنا نجاحاً باهراً، وتمكنا من نقل الأنظمة القديمة إلى أخرى أكثر ابتكاراً فضلاً عن تخفيف التكاليف المتوجبة على الصندوق الأمر الذي أتاح لنا فرصة الفوز بجائزة لقاء هذا المشروع.

وانطلاقاً من النجاحات التي حققتها الشركة توسعت قاعدة المشاريع والجهات المتعاملة معنا الأمر الذي أعطانا حافزاً كبيراً للمزيد من التقدم. كما توزعت المشاريع بين القطاعين العام والخاص أبرزها مع بنك الراجحي، بنك الصادرات السعودي وغيرها. إلا أن الجزء الأكبر كان بالتعاون مع جهات حكومية ومعظمها مشروعات استراتيجية شكلت انطلاقة قوية ومميزة للشركة. وجدير بالذكر، أنه مع إدخال تعديلات على الخدمات التي تقدمها الشركة وتحولها من إدارة البرمجيات إلى مساعدة الجهات الحكومية على التحول الرقمي بما يتماشى مع أهداف «رؤية ٢٠٣٠» تم تعديل الإسم إلى ENVNT.



■ ■ ■ الأصداء الإيجابية لمشاريعنا أكسبت الشركة سمعة حسنة تخطت الحدود الجغرافية ■ ■ ■



بالإضافة إلى وجود مشروعين آخرين في دولة الإمارات وهي مشاريع ضخمة وعالية المستوى. كما أن للشركة وجود في دولة الإمارات من خلال امتلاكنا لمكتب في إمارة دبي منذ أكثر من خمس سنوات وآخر في مصر، كما افتتحنا مؤخراً مكتب في تونس كوننا نلنا جائزة أفضل شريك لشركة (OUT SYSTEMS) على مستوى أوروبا ومنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. كما لدينا خطة توسعية للقارة الأوروبية حيث سيتم افتتاح مكاتب في كل من فرنسا وألمانيا من خلال عقد شراكات مع جهات متعددة، والشركة ماضية في خطى ثابتة نحو المزيد من التوسع على مستوى المنطقة والعالم بما يتلائم مع أهدافنا الاستراتيجية ورؤيتنا الطموحة للوصول إلى الريادة في مجالنا إنطلاقاً من النجاحات الباهرة التي تحققت على مستوى المملكة وستنسحب لمختلف الدول. ■

– تتركز أبرز أهداف المشاركة في هذا المعرض بناء شبكة من العلاقات العامة مع مختلف الأطراف الموجودة، بحيث أن عدد المشروعات التي نرفض المشاركة فيها يفوق بكثير تلك التي عملنا على تنفيذها انطلاقاً من اعتماد سياسة إنتقائية في اختيار المشاريع الاستراتيجية التي تتلائم مع رؤية ٢٠٣٠ وفي معظمها بعيدة الأمد وذات استثمارات ضخمة.

سمعتنا الحسنة تخطت الحدود الجغرافية

■ هل تتركز المشروعات ضمن المملكة العربية السعودية دون سواها؟

– يتركز الجزء الأكبر من مشروعاتنا داخل المملكة العربية السعودية، لكن الأصداء الإيجابية لعدد كبير من المشاريع التي قمنا بها أكسبت الشركة سمعة حسنة تخطت الحدود الجغرافية، حيث تلقينا زيارة من ممثلين عن محاكم دبي لتنفيذ عمل مشابه كالذي أنجزناه بالتعاون مع الهيئات القضائية في المملكة.



إحسان دغمان

(الرئيس التنفيذي لشركة (PERFECT PRESENTATION (2P):

نجحنا بإتمام عملية طرح الشركة بالسوق الرئيسية في المملكة العربية السعودية



شركة (PERFECT PRESENTATION (2P هي واحدة من أبرز الشركات الرائدة في مجال خدمات وحلول تقنية المعلومات والاتصالات في المملكة العربية السعودية، وتقدم خدماتها للعملاء عن طريق وحدة تطوير البرمجيات، ووحدة التشغيل والصيانة، ووحدة تجربة العميل، أما رؤيتها فتتمثل في تعزيز موقعها والمحافظة عليه في إطار قطاع الأعمال. وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد إحسان دغمان الرئيس التنفيذي للشركة أورد أنها أتمت عملية طرحها بالسوق الرئيسي في المملكة العربية السعودية وتم الإعلان عن فتح الاكتتاب للطرح العام للشركة وهذا بحد ذاته إنجاز عظيم ويعود الفضل إلى جهود فريق العمل والمستشار المالي للشركة حيث تمت العملية بنجاح.

ولفت السيد دغمان أن الشركة ستحصل على دعم حكومي ووزاري من وزارة الاتصالات ووزارة الاستثمار وعدد من المشرعين والعاملين في القطاع وعلى رأسهم معالي الوزير المهندس عبدالله السواحة كما أن طرح الشركة للاكتتاب يزيد الثقة بأدائها وبنوعية الخدمات التي تستهدف جميع المواطنين، وبالتالي، فإن الشفافية التي تتعامل بها الشركة وجودة الخدمات التي تقدمها وخبرة فريق العمل، كلها عوامل أوصلتها إلى ما هي عليه اليوم. إضافة إلى هذه الخطوة تمكنت الشركة من تحقيق نمو جيد بلغت نسبته ١٨٪.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة 2P أن الشركة حصدت هذه الإنجازات بفضل وجودها في بيئة سريعة النمو بالإضافة إلى قراراتها البناءة في ما يتعلق بالاقتصاد الرقمي وإمكاناتها الكبيرة على المستويين الفني والمالي وتطوير مهارات الكوادر البشرية، إشارة إلى محاولتها الحصول على حصة سوقية وازنة من البرامج بفضل عوائدها الإيجابية وأدائها المميز. وفي سياق آخر، قال دغمان أن المملكة تقوم باستثمارات ضخمة في مشروعات كبرى ومراكز الداتا والأتمتة للوصول إلى اقتصاد رقمي يعمل وفق تقنية إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي وهذا هو طموح المملكة في تحقيقه على المدى المنظور.

■ ■ ■ حققنا نسبة نمو جيدة جداً بلغت ١٨٪ ■ ■ ■

بالنسبة إلينا. علماً أن هذه الخطوة تتطلب الكثير من الإجراءات المالية والتقنية لإتمامها إلا أنه بفضل جهود فريق العمل والمستشار المالي شركة السعودي الفرنسي كابيتال تمت العملية بنجاح حيث قدموا الكثير من الدعم والمساندة على المستويات كافة.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة العرض المتقن ضمن استراتيجيتها للعام ٢٠٢٢؟

– نجحت شركة العرض المتقن في إتمام عملية طرحها بالسوق الرئيسي في المملكة العربية السعودية وتم الإعلان عن فتح الاكتتاب للطرح العام للشركة، في حين أن الجهات المشاركة اكتتبت في كامل الأسهم المطروحة، وهذا يعد إنجازاً مهماً



إمكانات كبيرة لتطوير نشاطنا على المستويين الفني والمالي وتطوير مهارات الكوادر البشرية.

ومن جهة أخرى، نحاول الحصول على حصة سوقية وازنة من البرامج التي تطرحها الحكومة بناءً على العوائد الإيجابية للطرح والمهارات الفنية التي نمتلكها، بالإضافة إلى الأداء المميز.

الارتقاء بجودة الحياة

■ من الملاحظ مواكبة القطاع الحكومي في المملكة للتحول الرقمي يسير بوتيرة أسرع من القطاع الخاص، أين يكمن دور الحكومة في هذا المجال؟

– مع إطلاق «رؤية ٢٠٣٠» بدأ العمل

على الارتقاء بجودة الحياة وتفعيل

الأدوات الممكنة لتطبيقها في مختلف

الشؤون الحياتية منها التحول نحو الخدمات

الإلكترونية والحكومة الرقمية التي تفوقت على

الكثير من الجهات في العالم بحسب التصنيفات العالمية. ومن

الملاحظ وجود استثمارات ضخمة في المشروعات الكبرى ومراكز

البيانات والأتمتة للوصول في نهاية المطاف إلى اقتصاد رقمي يعمل

وفق تقنية إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي، وبالتالي هذا ما تطمح

المملكة للوصول إليه على المدى القريب.

دخلت الشركة في مشاريع متعددة وضخمة

■ ما هي أهم المشاريع التي عملت عليها شركة PERFECT PRESENTATION (2P) خلال العام ٢٠٢٢؟

– دخلت الشركة في مشاريع متعددة وضخمة على مستوى

العوائد المالية من ناحية وعلى صعيد الابتكارات من ناحية أخرى

وأبرزها مشاريع بالتعاون مع وزارة التعليم ووزارة الدفاع

وغيرها من الجهات الحكومية. بالإضافة إلى ذلك، هناك توجه أيضاً

نحو المشروعات التابعة للقطاع الخاص حيث أن العوائد المحققة

من الخدمات المقدمة للقطاع التجاري تتراوح ما بين ٢٥ إلى ٣٠٪

من إجمالي محفظة أعمالنا.

ونحن في صدد العمل على

خطة لاستهداف المستهلك

بصورة مباشرة خلال

السنوات الخمس المقبلة

وذلك من خلال طرح خدمات

جديدة مبنية على تقنية

السحابة والتي ستستهدف

المستهلك النهائي بطريقة

مختلفة وتقديم حزمة من

الحلول المبتكرة. ■



من اليمين: عبد الكريم العجلان، حسين الشقحاء، صالح المزروعى، عبد الله الغامدي وعمر عويطات

نمو الشركة وتحولها إلى شركة مساهمة

■ ما القيمة المضافة للشركة بعد طرحها للاكتتاب في سوق المملكة العربية السعودية؟

– تحمل هذه الخطوة الكثير من الإيجابيات والمنافع أبرزها نمو

الشركة وتحولها من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة

مساهمة وهذا بهدف ضمان الاستمرارية والاستقرار الإداري

وعلى مستوى الإيرادات والحكومة بكل مكوناتها.

كما ستلتقى الشركة دعماً حكومياً ووزارياً من وزارة

الاتصالات ووزارة الاستثمار والعديد من

المشرعين العاملين في قطاع الاتصالات

وتقنية المعلومات، وعلى رأسهم

معالي الوزير المهندس عبدالله السواحة

الذي يلعب دوراً بارزاً في دعم الشركة. علماً

أن طرح الشركة للاكتتاب سيشكل نقطة تحول في

عمليات الإقراض والتشغيل، فضلاً عن أن نشر دفاتر الشركة

وميزانياتها وتقاريرها يعطي المزيد من الوضوح والثقة بأدائها المعلن

وطريقة عملها انطلاقاً من أن الخدمات التي نقدمها تستهدف جميع

المواطنين والمقيمين في المملكة العربية السعودية بشكل مباشر وغير

مباشر. وبالتالي، كل هذه الإيجابيات والمنافع تشكل لنا قيمة مضافة

وتنافسية أعلى في السوق المحلي، على مستوى الشفافية وجودة الخدمات

والقدرات التقنية لفريق العمل الذي أثبت مهارة في التعامل وبذل مجهوداً

مضاعفاً للوصول الشركة إلى ما هي عليه الآن من ريادة في تقديم الخدمات

ضمن أعلى المستويات من الحرفية ونحن بدورنا نعول على قدراتنا الفنية

في تقديم الحلول للعملاء وفقاً للمعايير العالمية.

ويضاف إلى ذلك تسير الشركة بخطوات مدروسة وناجحة مع

تحقيق زيادة في معدلات النمو بلغت ١٨٪ مقارنة بالفترة نفسها

من العام الماضي.

القرارات الصادرة والمتعلقة بالاقتصاد الرقمي خلفت إمكانات كبيرة

■ كيف نجحت الشركة في حصد هذا الكم من الإنجازات في ظل التهافت الكبير على سوق المملكة من الشركات الأجنبية؟

– توجد الشركة في بيئة

سريعة النمو، كما أن العمل

على تطبيق أهداف «رؤية

٢٠٣٠» ساهم إلى حد كبير

في نمو قطاع التقنية

وتكنولوجيا المعلومات

والاتصالات، فضلاً عن أن

القرارات الصادرة والمتعلقة

بالاقتصاد الرقمي خلقت

مروان نصر (مدير قطاع التسويق لشركة شور - SHURE)؛

SHURE ٩٧ عاماً من النجاح والتألق



تقدم شركة شور SHURE أفضل الحلول التقنية والاستشارية بمعايير عالمية لعدد كبير من القطاعات العامة والخاصة. ويذكر مروان نصر مدير قطاع التسويق في الشركة في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن الشركة حققت نتائج باهرة هذا العام وسجلت ارتفاعاً في حجم المبيعات وذلك يعود إلى زيادة الثقة بمنتجاتها كما حرصت الشركة على تقديم تقنيات صوتية ذات إقبال واسع في قطاعات عدة لتلبية متطلبات المتخصصين في التقنيات الصوتية والبصرية مثل أجهزة الميكروفون الرائدة في السوق باعتبارها الخيار الأفضل للمؤتمرات والاجتماعات، ولفت مروان إلى أن شور نجحت في إثبات موقعها أينما وجدت متعاونة مع الجهات الحكومية والبنوك وقطاعات أخرى متنوعة. وفي ما خص مميزات الشركة عن مثيلاتها فلها مسيرة مشرفة في مجال التعامل مع كبرى الشركات والفنانين وتواكبهم في كافة احتياجاتهم، وختم مروان حديثه بالإشارة إلى أنه مع ازدياد الطلب على التقنيات الحديثة تم استبدال الاجتماعات المباشرة بأخرى هجينة معتمدة على تطبيقات التواصل الاجتماعي، وهذا ما زاد الطلب على المنتجات التي تقدمها الشركة مع التطلع إلى طرح حلول أكثر ابتكاراً مستقبلاً.

■ ■ ■ نحن مستمرون في التطوير وطرح حلول أكثر ابتكاراً لخدمة المتعاملين معنا ■ ■ ■

– تتعاون شركة شور مع العديد من الجهات الحكومية والبنوك وقطاع الشركات العاملة في مجالات متنوعة كالطبابة والتعليم والضيافة.

■ ■ ■ بفضل التصاميم المميزة أتاحت شور سلسلة التواصل بين المشاركين

■ ما الذي يميز شركة شور عن مثيلاتها في ظل المنافسة الشرسية في السوق؟
– نتميز بـ٩٧ عاماً من الخبرة في مجال الصوتيات ومواكبة أشهر الفنانين بالإضافة إلى جهات حكومية متعددة.

وبفضل التصاميم المميزة والمبتكرة أتاحت شور سلسلة التواصل بين المشاركين أياً كان الموقع الذي يكونون فيه، ومع تراكم الخبرات باتت لدينا المعرفة للارتقاء بحلول التقاط الصوت ورفع مستوى الجودة، ما جعل الشركة من رواد تقديم التقنيات الصوتية على مستوى المنطقة.

■ ■ ■ نتأجنا مميزة

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام الحالي مقارنة بالسنوات الماضية؟
– سجلت الشركة نتائج مميزة على مستوى القارة الأفريقية وجميع أماكن وجودها محققة مستويات نمو مرتفعة.

ومع ارتفاع الطلب على التقنيات الرقمية نتيجة التطور التكنولوجي المتسارع تقلصت الحاجة إلى عقد الاجتماعات المباشرة وتم استبدالها بالاجتماعات الهجينة عبر تطبيقات التواصل عن بُعد وتعد تقنية الصوت الرقمية، ومن هنا ازداد هذه المنصات الرقمية، وتقدمها الشركة ونحن مستمرون في التطوير وطرح حلول أكثر ابتكاراً في المستقبل لخدمة المتعاملين معنا. ■ ■ ■



■ ■ ■ تتميز SHURE بابتكاراتها سنوياً، ما هي آخر مستجدات الشركة؟
– حققت الشركة خلال العام الحالي أداءً متميزاً وسجلنا ارتفاعاً

في حجم المبيع منذ بداية العام ٢٠٢٠ نتيجة زيادة الثقة بمنتجاتنا من قبل العديد من الشركات المتعاملة معنا وخصوصاً بعد التوجه نحو الاجتماعات والتعليم الهجين بسبب الإغلاقات الناجمة عن الأزمة الصحية. كما حرصت الشركة على تقديم تقنيات صوتية عالية الجودة لاقت إقبالاً واسعاً في قطاعات متعددة لتلبية متطلبات المتخصصين في تكامل التقنيات الصوتية والبصرية، أبرزها أجهزة الميكروفون MXA910 الرائدة في السوق. وحالياً تم تطوير نسخة جديدة MXA920 فائقة الكفاءة طرحناها في معرض جيتكس، حيث يعتمد الميكروفون على الجيل القادم من تصميم "GENERATION ARRAY" لتعزيز التقاط الصوت فائق الوضوح ما يجعله الخيار الأفضل للمؤتمرات والاجتماعات والصفوف الدراسية الهجينة. ويسهم كل من الشكل المربع والدائري للميكروفون في تعزيز تكامل التصميم لكي يلائم جميع المتطلبات مع ضمان سهولة النشر والتقاط الصوت بجودة لا مثيل لها.

ويضاف إلى ذلك، نجحت شور في إثبات قدراتها على صعيد أسواق الخليج وباتت تملك المعرفة الكاملة لاحتياجات القطاعات التي تستهدفها وخصوصاً قطاع تكنولوجيا المعلومات المتداخل في مجال الصوتيات في المكاتب والشركات الكبرى.

■ ■ ■ تعاونت شور مع الجهات الحكومية والبنوك والشركات متعددة الخدمات

■ ما هي أبرز القطاعات والجهات التي تعاملتم معها؟



برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية
E-GOVERNMENT PROGRAM

AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.



Policies & Procedures



Capacity Development



Solution Development



Innovation

مجد سنان (المدير العام لشركة TREND MICRO - الإمارات):



نشعر بفخر كبير بتعاملنا مع جهات مرموقة على مستوى الدولة الإماراتية

تعد شركة تريند مايكرو TREND MICRO شركة عالمية رائدة في مجال الأمن السيبراني تساعد في جعل العالم آمناً لتبادل المعلومات الرقمية، كما توفر منصتها رؤية مركزية لاكتشاف واستجابة أفضل وأسرع.

وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع مجد سنان مدير عام الشركة والذي له اسهامات جدية في عمله، أفاد بأن التحديات التي تواجه اقتصادات العالم أجمع هي على عدة مستويات منها التقني والاقتصادي والنقدي، ففي ظل التحول الرقمي يعتبر الأمن السيبراني من أكبر التحديات نظراً لاعتماد الشركات على الحلول الرقمية القائمة على الحوسبة السحابية حيث يتيح لموظفيها الدخول إلى مراكز البيانات عن بُعد. وعن مشاركة TREND MICRO في GITEX أشار إلى أنها تقدم مجموعة متنوعة من الابتكارات الرقمية، وقد أطلقت استراتيجية مختلفة عبر مفهوم فريد هو ZERO TRUST يوفر أعلى درجات الحماية في ظل الهجمات السيبرانية المتفاقمة، وعلى صعيد المنافسة بين الشركات، تشهد تريند مايكرو مزيداً من التفوق والنجاح وتسعى لتقديم الحلول الأمنية بمساعدة فريق عمل متميز، إضافة إلى تقديم برنامج مكافآت لجميع الأفراد يتيح التواصل مع الشركة والإبلاغ عن أي ثغرة ينال بموجبها الشخص مكافأة عينية.

وفي آخر حديثه تطرق سنان إلى مشاركة الشركة في مشاريع استراتيجية على مستوى المنطقة ما يشكل مصدر فخر لتعاملها مع جهات مرموقة على مستوى دولة الإمارات.

وخلال مشاركتنا في النسخة الحالية أطلقنا مفهوماً فريداً من نوعه وللمرة الأولى (ZERO TRUST) وهو عبارة عن استراتيجية مختلفة وجديدة تتضمن تقنيات متنوعة في العديد من الحلول الرقمية تمكن الشركات من التأكد بنسبة مئة في المئة أن المستخدم حقيقي ويسمح له بالولوج، وذلك بهدف توفير أعلى معايير الحماية في ظل الارتفاع غير المسبوق في الهجمات السيبرانية التي تزداد ضراوة.

لدينا فريق عمل متخصص في تحديد الثغرات وإيجاد الحلول التقنية لها

■ كيف تمكنت تريند مايكرو من تعزيز حضورها على مستوى دول المنطقة في ظل المنافسة القوية؟

– ما نشهده من منافسة قوية على صعيد المنطقة تعد صحية وتزيد من الإصرار على المزيد من التفوق والنجاح وطرح الأفضل للشركاء الاستراتيجيين والعملاء. كما نسعى من خلال الحلول الأمنية التي نقدمها لاتخاذ التدابير الاستباقية لاحتواء جميع أنواع التهديدات

■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة أبرزها التضخم، تغير المناخ، الأمن السيبراني. ما هي الحلول التي تقدمها شركتكم للتأقلم مع كل هذه الأزمات؟

– تعيش الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات الضخمة سواء تقنية أو اقتصادية أو نقدية. وبالتزامن مع عملية التحول الرقمي التي تشهدها مختلف الشركات والقطاعات والمؤسسات يبقى الأمن السيبراني التحدي الأكبر انطلاقاً من اعتماد معظم هذه الشركات على الحلول الرقمية القائمة على الحوسبة السحابية والتي تتيح لموظفيها الاطلاع على المعلومات والدخول إلى مراكز البيانات عن بُعد بواسطة التطبيقات الرقمية، الأمر الذي خلق تحدياً كبيراً لها. وفي إطار مساعيها الراسخة لتمكين المؤسسات من حماية رحلتها الرقمية من الهجمات الإلكترونية نقدم مجموعة متنوعة من الابتكارات الرقمية خلال مشاركتنا في المعرض وإتاحتها أمام الشركات لحماية أصولها الرقمية وعملياتها في العديد من المجالات مثل الشبكات والأجهزة والسحابة بما يضمن تمكينها من النمو بأمان.





من اليسار: د. معتز بن علي وفي الوسط مجد سنان مع فريق عمل TREND MICRO

” بهدف توفير أعلى معايير الحماية أطلقنا ZERO TRUST “



من اليمين: مجد سنان وأسعد عرابي

وتمكن المؤسسات من حماية البيانات الرقمية الخاصة بها، وذلك من خلال وجود فريق عمل متخصص في البحث عن أحدث التقنيات وتحديد الثغرات الأمنية الموجودة في مختلف الحلول.

كما تقدم تريند مايكرو برنامج مكافآت لجميع الأفراد حيث بإمكان أي شخص التواصل معنا والإبلاغ عن ثغرة معينة ينال بموجبها مكافأة عينية تحت مسمى "ZERO DAY INITIATIVE".

لدينا شركاء ومشاريع استراتيجية في القطاعين العام والخاص

■ ما هي أهم مشاريع الشركة على مستوى المنطقة؟

– دخلت الشركة في العديد من المشاريع الاستراتيجية على مستوى المنطقة، ونشعر بفخر كبير بتعاملنا مع جهات مرموقة على مستوى دولة الإمارات مثل حكومة أبوظبي وقطاع البنوك بالإضافة إلى حكومة عجمان والعديد من القطاعات الاقتصادية في الدولة كالنفط والغاز وقطاع النقل وغيرها. ■

شراكة Trend Micro وMegamind

المبتكرة والكفيلة بتمكين الشركات في المملكة من تسريع نموها وقطع أشواطاً جديدة في رحلتها نحو التحول الرقمي». و جدير بالذكر، أن شركة تريند مايكرو أصدرت مؤخراً تقريراً أمنياً شمل النصف الأول من العام الجاري، سلط الضوء على سطح الهجوم الذي يشهد توسعاً مستمراً، فضلاً عن مشهد التهديدات السيبرانية الذي يزداد ضراوة، كما يؤكد التقرير على الحاجة الملحة لحلول الأمن السيبراني المتطورة. وعلى صعيد منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، قامت حلول تريند مايكرو في أول ستة أشهر من عام ٢٠٢٢ باكتشاف وحظر أكثر من ٤٠٠ مليون تهديد عبر البريد الإلكتروني، وتصدت لأكثر من ٣٤ مليون هجوم عبر الروابط الضارة. وبالإضافة إلى ذلك، تم تحديد وإيقاف ما يقرب من ٥٧ مليون هجوم ببرمجيات خبيثة. وتعكس كل هذه الأرقام الكبيرة مدى حجم الهجمات الشرسة التي تحيط بالمنطقة إلى جانب وجود ضرورة لإعادة صياغة استراتيجيات الأمن السيبراني بالنسبة إلى المؤسسات.



أعلنت تريند مايكرو إنكوربوريتد Trend Micro، الشركة الرائدة عالمياً في مجال الأمن السيبراني، عن توقيع شراكة استراتيجية مع ميغا مايند Megamind، الشركة المختصة في توفير حلول تكنولوجيا المعلومات في منطقة الشرق الأوسط وباكستان، وذلك على هامش مشاركة الشركتين في معرض جيتكس العالمي للتقنية ٢٠٢٢.

ويهدف هذا التعاون إلى تقديم أفضل حلول الأمن السيبراني المتطورة للمؤسسات في المملكة العربية السعودية، وتمكين المؤسسات من تقوية بيئاتها الرقمية وتسريع نمو الأعمال عبر الصناعات المتعددة.

وفي هذا الصدد، قال محمد مراد، مدير قناة الشرق الأوسط وأفريقيا في تريند مايكرو: «يسرنا دوماً بناء الشراكات الجديدة القادرة على الارتقاء بمشهد الأمن السيبراني في مواجهة تعقيدات عالمنا الرقمي الآخذ بالتزايد. ويتسنى لنا بفضل شراكتنا الاستراتيجية مع ميغا مايند طرح العديد من حلول الأمن السيبراني

Alaa Bawab

(General Manager MEA Infrastructure Solutions Group (ISG) - Lenovo):

We are committed to the MEA region driving growth through our immersive solutions

Alaa Bawab, General Manager, MEA, Infrastructure Solutions Group (ISG) at Lenovo, is well known in the region as a strong business leader, having over 25 years of experience with leading technology companies. He is very well known as an experienced professional and a decisive business leader who brings determination, motivation, and energy to his role. He has significant customer and channel exposure, and a good record of securing major wins by focusing on relationships and building trust. Bawab is committed to deliver results beyond expectations and to bring the Middle East & Africa countries to the next level of successful growth. His journey as a sales leader has allowed him to gain years of insightful experience. His experience spans across a large portfolio of multi-national technology companies, which have helped him build his expertise by collaborating with multiple stakeholders and formulating value propositions.

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Bawab on the sidelines of GITEX Global and conducted the following interview.



• **What is the purpose behind your participation in GITEX Global?**

- It is always very important to be part of GITEX because that is a reflection of our commitment to the business, country and region. Our participation is crucial and the presence of our partners whether local, regional, or global is also very important for us. From a solution perspective, we are tackling multiple areas, but I want to highlight one of the important areas that we are focusing on which is related to the Omniverse. This is an end-to-end collaboration and simulation platform that fundamentally transforms complex design workflows, creating a more harmonious environment for creative teams. The solution enables enterprise teams to achieve seamless 3D design collaboration, or design and operate real-time physically accurate digital twins.

• **What is Lenovo's view on sustainability and climate change challenge?**

- Lenovo outlined its vision to become net-zero by 2050 and is working with the Science Based Target Initiative to establish goals that support this vision. We have set aggressive, science-based greenhouse gas emission reduction goals for 2030. Lenovo's research and development teams



have been working with suppliers to include post-consumer content (PCC) in the manufacture of new Lenovo products. Lenovo products are continually evaluated for ease of disassembly and recycling as part of the "circular economy".

• **What are Lenovo's plans for the future?**

- Innovation is essential as a growth driver for Lenovo, an imperative for customers, and to solve humanity's greatest challenges. We are doubling R&D investment over three years and hiring 12,000 R&D professional focused investments across all business groups in order to drive further innovation. The investment plan will center around the "Client-Edge-Cloud-Network-Intelligence" architecture, with a focus on short-, medium- and long-term payback. The intention is to optimize between technology with quick market returns and foundational research, and between continuous improvement and breakthrough innovation. R&D is focused on new product and business model innovation, incubating technologies from edge computing to technology, helping businesses capitalize on the metaverse, and emerging and disruptive innovation like next-generation AI and heterogeneous computing to help them prepare for the future.



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>



الأول من نوعه على مستوى العالم: شراكة بين هواوي وتيانجين لإنشاء ميناء بخط نقل ذكي خالي من الانبعاثات الكربونية وسائقي المركبات

حل النقل الأفقي من هواوي

«بالاعتماد على تآزر قدرات الحوسبة السحابية مع الحافلات ذاتية القيادة»

Beidou و الجيل الخامس و HD ونظام الاستشعار على الطريق لضمان تحديد المواقع بدقة فائقة على المسار. ونتيجة لذلك، تم وضع ٩٠٪ من رافعات الرصيف في مكانها من المحاولة الأولى مما ساهم في تحسين الكفاءة التشغيلية بشكل كبير.

ثالثاً، طورت هواوي منصة MDC للقيادة الذكية، حيث توفر المنصة المحدّثة للسيارات قدرات الحوسبة السحابية المتكاملة وعمر الخدمة الطويل بالإضافة إلى تنفيذ عمليات التشغيل والصيانة بسلاسة من خلال توفير الأجهزة الموحدة.

وتتجسد الميزة الرابعة بتكامل النظام الأساسي، حيث يمكن لنظام النقل الأفقي الذكي من هواوي الاتصال بأنظمة الخدمة الطرفية في وقت قصير بالإضافة إلى أنظمة الخدمة الأساسية مثل شروط الخدمة (TOS). وبفضل نظام التوجيه والشحن الذكي من هواوي، يمكن شحن السيارات الذكية الموجهة في وقت قصير مما يمنع انقطاع خدمات الأسطول. ومن خلال نظام التوجيه المتقاطع الذكي من هواوي، يمكن للمنافذ تحديد سياسات حركة المرور على التقاطعات بشكل مسبق لضمان وصول المقطورات اليدوية والشاحنات ذاتية القيادة بشكل ملائم.

وتعتبر عملية فصل السيارات التي تعتمد على المنصة السحابية الميزة الحيوية الخامسة، حيث تتيح هواوي فصل المنصة السحابية عن السيارات من خلال النظام الإيكولوجي المفتوح. ولذلك، يدعم الحل العديد من نماذج السيارات ذاتية القيادة مما يساهم في تعزيز كفاءته من حيث التكلفة وتمكين نشره بسهولة.

وتعتمد السيارات الذكية الموجهة على شبكات الجيل الخامس، حيث توفر هواوي تصميم المسار القصير الديناميكي لمنع تقاطع مسارات السيارات مع بعضها البعض، مما يحد من حوادث التصادم حتى عندما يتم قطع الاتصال بالشبكة بشكل مفاجئ. وفي حالة حدوث عطل في السيارة الذكية الموجهة، يمكن للمشغل التحكم بالعمليات عن بعد. وتتراوح نسبة التحكم بتوفير الخدمة في حال حدوث خطأ وفق حل القيادة الذاتية الأساسي بين ٥٪ و ٦٠٪، فيما تصل النسبة في حل هواوي إلى أقل من ١٪ مما يساهم في تعزيز سلامة العمليات وزمن توفير الخدمة وكفاءتها.

ويجب أن يلي النقل الأفقي الذكي ثلاثة متطلبات أساسية وتشمل إمكانية تشغيله على خمسة خطوط في وقت واحد لدعم السفن الكبيرة. كما يجب أن يساعد على إدارة الأساطيل الكبيرة وتمكين التوجيه في سيناريوهات الموانئ الصعبة. وتعتبر المحطة الطرفية في القسم C في منطقة بايجيانغ بميناء تيانجين أول محطة طرفية ذكية تعتمد على نظام النقل الذكي الذي ينفذ العمليات الأساسية على نطاق واسع.

تعاونت هواوي HUAWEI وميناء تيانجين في العاصمة الصينية بكين على تصميم وإنشاء وتنفيذ حل النقل الأفقي منخفض الكربون وبدون سائقي مركبات «بالاعتماد على تآزر قدرات الحوسبة السحابية مع الحافلات ذاتية القيادة». وتضمن المشروع الأول من نوعه على مستوى العالم والأكثر تطوراً في عالم الموانئ قيام هواوي بتصميم نظام النقل الأفقي الذكي في المحطة الطرفية في القسم C في منطقة بايجيانغ بميناء تيانجين. وحقق المشروع المستوى الرابع من القيادة الذاتية الأكثر تطوراً على مستوى العالم، والذي ساهم في تمكين عمليات التنسيق والتعاون بكفاءة عالية بين ٧٦ سيارة ذكية موجهة من خلال نظام توجيه المركبات بالاعتماد على الحوسبة السحابية لتعزيز كفاءة الميناء.

تؤدي الموانئ دوراً محورياً في تعزيز التجارة الدولية باعتبارها نوافذ توريد على المستوى العالمي. ولا تزال العديد من الموانئ التقليدية في العالم تعتمد على العنصر البشري لتشغيل رافعات الحاويات ومركبات النقل في بيئات عمل صعبة وتتطلب زحماً كبيراً للقوى العاملة. وتسعى جهود تطوير الموانئ والنقل البحري على المستوى العالمي لمواجهة هذه التحديات، ما أدى لزيادة التركيز في مجال تبني نظم التشغيل الآلي في الموانئ والاعتماد على التقنيات الذكية لتوفير الجهد والتكاليف وتفعيل مزيد من عوامل الاستدامة.

ويزداد الاعتماد على التشغيل الآلي في الموانئ في جميع أنحاء العالم بالاعتماد على التقنيات الحديثة مثل الجيل الخامس والحوسبة السحابية والذكاء الاصطناعي للتعامل مع مختلف عمليات الموانئ التقليدية التي تشمل وصول السفن ومغادرتها والعمليات على الشاطئ والنقل الأفقي والعمليات في ساحة الميناء والنقل اليدوي ونقل المقطورات وعمليات البوابة. ويعتبر التشغيل الآلي للنقل الأفقي الذي يتعامل مع حركة البضائع داخل الميناء من المقومات الأساسية لتحقيق التحول الرقمي في الموانئ، حيث يواجه النقل الأفقي التقليدي ثلاثة تحديات رئيسية تتمثل ببيئات العمل الصعبة ومخاطر السلامة الناتجة عن إجهاد السائقين والتوجيه اليدوي الذي لا يتمتع بالكفاءة. يتمتع نظام النقل الأفقي الذكي من هواوي بخمسة مزايا رئيسية أولها دقة تصميم المسار وفق حركة السيارات لضمان التزامها بخطوط محددة بعيداً عن أية مشاكل اختلاط في المسارات. كما يتيح النظام للسيارات الذكية الموجهة الانعطاف بسلاسة سواء كانت تسير في اتجاه واحد أو في كلا الاتجاهين، مما يساهم في تعزيز كفاءة التعاون بين السيارات ويختزل وقت حركتها. كما يوفر الحل تصميم المسار القصير الديناميكي من خلال المنصة السحابية ويلي متطلبات العمليات الطرفية المتعددة ويتيح تعديل المهام في الوقت الفعلي.

الميزة الثانية هي تحديد الموقع بدقة فائقة حيث تعتمد هواوي على خرائط

Huawei and Tianjin Port jointly build intelligent transport system



Huawei and Tianjin Port have jointly collaborated on a driverless, zero-carbon “vehicle-cloud synergy” horizontal transportation solution and built an intelligent horizontal transport system at Tianjin Port. The project has achieved Level 4 autonomous driving, enabling 76 Intelligent Guided Vehicles (IGVs) in a fleet to collaborate efficiently. Huawei used cloud-based centralized dispatching to increase port-wide efficiency. As hubs of global supply chains, ports play a critical role in promoting international trade. Traditional ports rely on humans to operate container cranes working under harsh working environments, are labor intensive and suffer from workforce shortages. These challenges hinder the rapid development of global sea transportation. Therefore, port automation and intelligent reconstruction have emerged as the industry’s overarching goals.

Ports worldwide are going through a process of automation driven by the latest technologies like 5G, Cloud, and AI. A typical port deals with vessel arrivals and departures, shore-side operations, horizontal transport, yard operations, manual tractor-trailer transport, and gate operations. One of the key steps in port digitalization is automating horizontal transport that handles cargo within the port. Currently, conventional horizontal transport faces three major challenges: harsh working environments, safety risks due to driver fatigue, and inefficient manual dispatching.

Huawei’s intelligent horizontal transport system has five key advantages. First, it offers global path planning. Huawei has designed a global path planning algorithm based on vehicle kinematics, which ensures that individual vehicles stay on their path. The algorithm enables multiple IGVs to make turns smoothly, whether traveling in one or both directions. This is the key to safe and efficient multi-vehicle cooperation. The solution also features dynamic short path planning on the cloud, responding to many terminal operations and adjusting tasks in real-time.

The second advantage is its high-precision positioning. Huawei uses BeiDou, 5G, HD maps, and roadside sensing assistance to assure high-precision lane-level positioning. As

a result, 90% of quay cranes successfully align on the first try, significantly improving operational efficiency.

Third, Huawei developed the MDC intelligent driving platform. The upgraded Huawei MDC offers automotive-grade assurance, including ultimate computing power and long service life. It also simplifies O&M by providing standardized hardware.

The fourth advantage is core system integration. In addition to core service systems such as TOS, Huawei’s intelligent horizontal transport system can quickly interconnect with other peripheral service systems. With Huawei’s intelligent charging dispatching algorithm, IGVs are charged at the best possible time, preventing interruptions to fleet services. Using Huawei’s intelligent intersection dispatching algorithm, ports can preset intersection traffic policies to ensure proper access by manual tractor-trailers and autonomous trucks.

The fifth advantage is cloud-vehicle decoupling. Huawei decouples the cloud from vehicles through an open ecosystem. As a result, the solution can support a wide range of intelligent driving vehicle models, making it more cost-effective and easier to promote.

In the event of an IGV fault, an operator can remotely take over operations. The service takeover rate for a regular autonomous driving solution is about 5% to 6%. For Huawei’s solution, it’s less than 0.1%, ensuring safer operations.

IGVs rely on 5G networks. Huawei performs dynamic short-path planning to ensure that IGV paths never cross each other. This prevents collisions even if the network is abruptly disconnected.

Intelligent, horizontal transport must meet three conditions. More than five operation lines must function simultaneously to support large vessels, while the system should be able to also manage large-scale fleets. Furthermore, it must support dispatching in complex port scenarios.

Section C terminal in the Beijing Port Area of Tianjin Port is the first smart terminal of its kind to deploy an intelligent horizontal transport system that performs large-scale, normalized operations.

PROW تعلن عن توسّعها إلى البحرين وأوزبكستان وتطلق برنامجها الإرشادي للمواهب الشابة في مجال الأمن السيبراني في المنطقة



يبرع **طنوس** بالقرصنة الأخلاقية وقد نجح في اجتياز اختبارات عديدة في مجال الأمن السيبراني حاصداً العديد من الشهادات، وهو الآن يتابع تدريبه على يد فريق «براو» التقني الذي يزوّده بالإرشاد اللازم على أرض الواقع وفي مشاريع فعلية.

وفي هذا الإطار، علّق **طنوس** قائلاً: «إنني ممتنٌّ للفرصة التي أتاحتها لي «براو» من أجل تنمية معرفتي في مجال الأمن السيبراني الذي يستحوذ اهتمامي بشكل كبير. ومع مخزون «براو» من خبرة وحلول تكنولوجية متطورة، وبدعم من فريق الشركة، تمكّنت من الوصول إلى مرحلة جديدة من المعرفة في هذا القطاع، وهي مسيرة لا تنتهي نظراً إلى التطور الدائم في هذا المجال».

كما عرضت «براو» حلولها الخاصة بالأمن السيبراني وإدارة البيانات، بما في ذلك مركز عمليات الأمن المُدار (MSOC) ومنصة تنظيم البيانات Data Orchestration Platform.

إضافةً إلى ذلك، ومن بين الحلول والخدمات العديدة الأخرى، تقدّم «براو» مجموعة متطورة من تقنيات حماية البيانات، وتكامل خدمات البنية التحتية السحابية والأنظمة. وتعمل «براو» على تصميم خدماتها بما يتوافق مع احتياجات كلّ عميل من خلال تحليل وتقييم البيئات التي يعملون فيها، وبالتالي تطوير وتنفيذ الحلول الأكثر سلاسة وأماناً وتخصيصاً والتي بدورها تضمن نمو أعمالهم بأمان وكفاءةٍ من حيث التكلفة والوقت والتميز.

أعلنت «براو» PROW، الشركة المتخصصة في خدمات الأمن السيبراني وإدارة البيانات في دولة الإمارات العربية المتحدة، عن توسّعها إلى سوقين أساسيين هما البحرين وأوزبكستان. جاء هذا الإعلان خلال معرض جيتكس ٢٠٢٢، حيث سلّطت «براو» أيضاً الضوء على برنامجها لدعم المواهب الشابة في هذا القطاع في المنطقة والذي انطلق مع الشاب **إيليا طنوس**، ١٥ عاماً، الذي حضر مع فريق الشركة للمشاركة في المعرض.

بعد ١٢ عاماً في مجال الأمن السيبراني وإدارة البيانات، يُعتبر توسّع «براو» إلى البحرين وأوزبكستان مرحلة جديدة في تاريخ الشركة ونموّها الإقليمي بحيث تهدف إلى أن تصبح واحدةً من الشركات الرائدة في المنطقة في تقديم خدمات شاملة ومتكاملة في مجال الأمن السيبراني وإدارة المعلومات.

وتعليقاً على توسّع الشركة، صرّح **رولان هاشم**، الشريك الإداري في «براو»، قائلاً: «نحن نفتخر بتنمية أعمالنا وتوسيع حضورنا في المنطقة مع دخول «براو» إلى سوقين رئيسيين هما البحرين وأوزبكستان. فهدفنا يتمثّل في توفير مجموعة شاملة وعالمية المستوى من حلول وخدمات الأمن السيبراني وإدارة البيانات للعملاء في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخارجها، وبهذا التوسّع نتقدّم خطوة جديدة تجاه تحقيق هذا الهدف».

كما أعلنت «براو» خلال المعرض عن إطلاق برنامجها الإرشادي لدعم المواهب الشابة في مجال الأمن السيبراني في العالم العربي والذي بدأ مع الشاب **إيليا طنوس**، الذي بدأ بتنمية موهبته منذ سنّ صغيرة جداً.





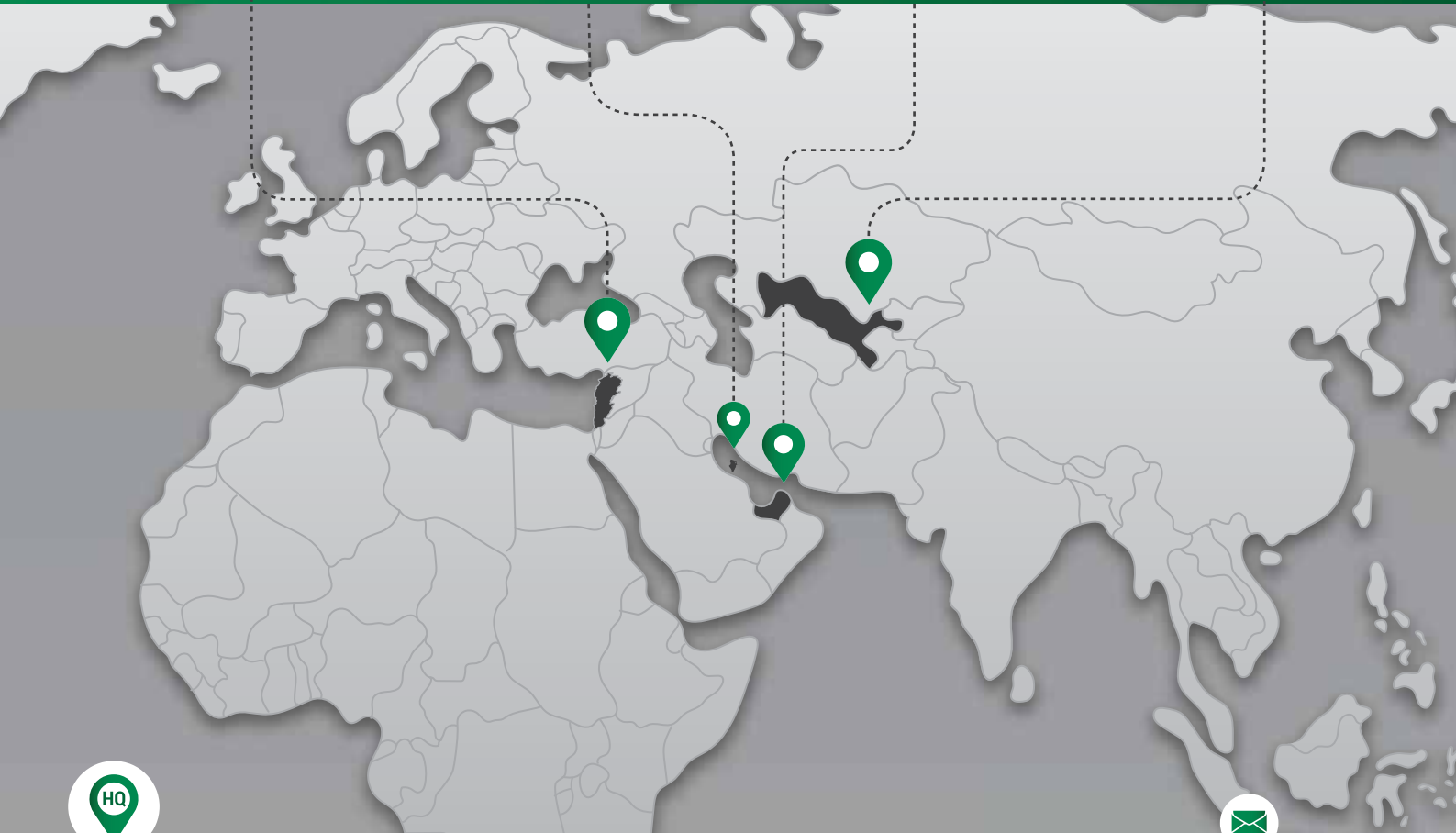
SECURING AND MANAGING YOUR DATA WHEREVER YOU ARE

LEBANON

BAHRAIN

UAE

UZBEKISTAN



UNITED ARAB EMIRATES

Business Bay, Bay Square,
Bldg12, 207
P.O. Box:417908; Dubai – UAE
Mobile: +971 4 5802662

Lebanon

Saint Joseph University of Sciences
& Technology Campus
Berytech Mar Roukoz – Lebanon
Tel. +961 4 533040 ext. 2045

Kingdom of Bahrain

Petrodar Tower, Floor 5 - Office 2,
Bld. 739, Rd 831, Block 408.
Mobile: +973 33066255
Mobile: +973 33066244

Uzbekistan

Kichik Beshyogoch Street 128/1,
Tashkent 100013, Uzbekistan
Mobile: +998 90 914 97 57



www.prowme.com
info@prowme.com



Kamal Ballout (Head of Nokia Enterprise - CHIMEA - Nokia)

Nokia provides enterprises the technology to digitalize their assets

Kamal Ballout, Head of Enterprise, China, India, Middle East and Africa at Nokia is one of the most perceptive and conscientious leaders in the telecoms industry. With more than 20 years of experience in telecommunications and networking, Ballout is an industry thought leader in critical network infrastructure for all enterprise verticals such as energy, Transport and public safety companies, as well as smart grid communications. He has a thorough understanding of various challenges faced by the industry and tailor-made solutions for them.

Ballout's ambition is to help the industry verticals accelerate their digital transformation toward 4th industrial revolution and talked about this in detail in his interview with Al Bayan Magazine during GITEX Global. He further gave us an idea about Nokia's recent achievements, stating the values that differentiate Nokia from other similar companies. Below is the Q & A.



• What is the added value behind your participation at Gitex Global 2022?

- Gitex has proven to become a very reliable and important platform for all enterprises and service providers to come to one place and talk about the journey towards digitalization. If we look at what is happening now specifically in the region, there is major digitalization effort that is happening among enterprises which are looking at more ways to automate their operations and to improve their efficiency.

There are quite a bit of experiences that need to be shared with the industry stakeholders, considering that digitalization is a fairly a new domain. Thus, companies are looking for ideas and things that have been tried and learning from what others have developed so they can benefit from previous experiences. Gitex thus provide this platform in the Middle East and Africa for sharing and exchanging ideas. It brings service providers, multiple solution providers, and key enterprises to one place where they can have this conversation. Our participation in Gitex this year has tripled and this is based on the successes that we've been having in Gitex for the last few years.

• What solutions is Nokia providing to cater for the challenges that the whole world is facing nowadays such as climate change, inflation, high interest rates, etc...?

- The most profound challenge that enterprises face right now is that they have quite a bit of physical assets which are not always accounted for and run to their most optimal usage, so we have a high dependency on a workforce that is not up to the latest requirements. Enterprises nowadays are looking at digitizing their infrastructure in such a way that they can account for their asset, automate it, and get the best usage out of it. Nokia brings the digital platform that sits on top of the enterprises' physical assets and with a net effect of digitalizing and creating digital twins for these physical assets so that they can perform automation, preventative maintenance, production optimization, etc...

Competition is an opportunity

• No doubt that there is a big competition in the region. How are you differentiating yourselves from other similar companies?

- It is a very healthy sign to see that most international companies find this region very attractive — and indeed it is. There is a huge opportunity in the region to bring value and experiences. I don't find that as a threat to Nokia but a sign that this region needs a large ecosystem of multinational players who come together to solve the problem. Sometimes those international players compete and sometimes they collaborate, so the more we see multinational companies coming in, even though they can compete sometimes, it is a healthy sign for the industry and an opportunity for us to have a dialogue with other companies to see how we can collaborate together to bring even a better value customized for the region.

Nokia is present in most new smart cities in the region and has the experience needed in Oil & Gas segment, among others.

• What were your main achievements during 2022?

- Right now, Nokia is present in most new smart cities that are developing in the region. We are also present in large oil and gas companies where we are enabling their digital journeys. We are starting to penetrate the power utility segment quite a bit and we are bringing the experience that we have in North America and Europe in power utilities into the region. Moreover, we are working with multiple defense forces to bring secure communication for the defense environment, as well as playing a key part in interior ministries' projects where we are providing the digital solution for critical communication between the public safety and first responders.

StarLink partners with OutSystems



StarLink, an Infinigate Group Company, announced the signing of a partnership agreement with OutSystems, a global leader in high-performance application development, for MEA distribution, to empower enterprises to develop powerful applications with a holistic approach that caters to speed, convenience, and consistency, across an entire digital journey and to ensure delivery of a greater customer experience.

OutSystems offers state-of-the-art, AI-powered development tools and a visual, model-driven approach to reduce the time to value in development and increase the productivity of developers from varied backgrounds and skill levels.

Ahmed Diab, COO of StarLink, commented that this is a milestone for them and for OutSystems, adding that StarLink will be the first distributor to lead and represent such a unique and market leading technology in the MEA region. "With our extensive channel network and market expertise, we are looking forward to delivering the entire OutSystems business solutions portfolio across different business verticals and cater to the growing demand for customized applications."

"Our partnership with StarLink sets the foundation for our continued growth across the Middle East and Africa", says Rodrigo Castelo, Vice President Middle East, and Africa, adding that StarLink will help bring the power of OutSystems high-performance low-code to technology service providers in their ecosystem, enabling their customers to rapidly build, deploy and manage their own business-critical applications.

Ready
4.0
anything
@nokiaindustries

Purpose-designed networks built for Industry 4.0 digitalization and beyond.

To learn more, visit nokia.ly/industry40

NOKIA

سليمان آل علي (الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في الياه سات):

الخبرة الطويلة والتي تزيد عن ٢٥ عاماً أكسبتنا معرفة كبيرة حول احتياجات الأسواق



شركة «الثريا للاتصالات»، هي شركة تابعة لشركة الياه للاتصالات الفضائية «الياه سات» ومختصة في تزويد خدمات الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الصناعية وحلول الاتصالات المبتكرة للعديد من القطاعات بما في ذلك الطاقة والإعلام المرئي والمسموع والنقل البحري وغيرها، كما توفر الشركة خدمات اتصال عالية الوضوح عن طريق الأقمار الصناعية.

سليمان آل علي الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في الياه سات أبقى في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» وجهة نظره في أهمية معرض جيتكس للتقنية باعتباره الحدث الأقوى في مجال التقنيات الحديثة ومنصة مثالية لعدة شركات في عرض منتجاتها في كافة المجالات، وأفادنا أن الشركة تركز حالياً على قطاع إنترنت الأشياء وتمكنت من حصد ثمار استثمارها في هذا القطاع الواعد وحقق نجاحاً ونسائج جيدة، لذا عقدت شراكة استراتيجية مع شركة (eSAT Global) المتخصصة في مجال إنترنت الأشياء، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية تعاون للتوزيع التجاري في المناطق التي تغطيها الشركة حيث تمتلك وتدير «الثريا ٢» و«الثريا ٣» وهما قمران صناعيان ثابتان يغطيان ما يقارب ١٥٠ دولة حول العالم.

وعن التحول التكنولوجي والمنافسة بين الشركات أكد سليمان آل علي أن الثريا تقدم خدمات ومنتجات فريدة من نوعها بفضل خبرة ٢٥ عاماً في الأسواق ما وفر لها معرفة شاملة حول الاحتياجات والإمكانات. ولفت أخيراً إلى البرنامج المتكامل الذي أطلقتته الشركة حديثاً ويتعلق بدقة المعدات التي تختص بالأقمار الصناعية بالإضافة إلى سعة فضائية أكبر ما يمهّد للوصول إلى نتائج إيجابية ويوفر خدمات فريدة لأكثر عدد من المستخدمين على مستوى دولة الإمارات والمنطقة.

■ ■ ■ عقدنا شراكة استراتيجية مع شركة (eSAT Global) المتخصصة في مجال إنترنت الأشياء

■ ■ ■ لما توفره من قدرات إضافية نقدمها للمستخدمين

أطلقنا نظام الثريا NGS-4 لدعم إستمرارية خدمات النطاق الترددي L-band

■ ما هي أحدث الحلول التي ستقدمها شركة الثريا؟

بدأنا في إنشاء قمر «الثريا ٤-NGS»، وهو الجيل القادم من حلول الاتصالات الفضائية التي ستوفرها الثريا، والذي سيساهم في دعم استمرارية خدمات النطاق الترددي L-band للثريا، وسيعمل على تعزيز مكانتنا في السوق كرواد في حلول الاتصالات الفضائية المتنقلة. كما سيحفّز النظام الجديد نمو الشركة عبر العديد من خطوط الإنتاج الاستراتيجية، مثل الحلول الحكومية والبحرية وإنترنت الأشياء والبيانات، وسيتيح مجموعة واسعة من إمكانيات النقل وأعلى سرعات متوفرة في السوق. وسيعتمد قمر الثريا NGS-4 على المنصة الكهربائية الجديدة Airbus Eurostar Neo، حيث سيمنحه ذلك المزيد من المرونة والكفاءة وإمكانيات فائقة. وسيتيح النظام نطاق تغطية أوسع، حيث أنه مصمم بطريقة فريدة من نوعها للأقمار الصناعية لتغطية ممتدة عبر أفريقيا وأوروبا، آسيا الوسطى، والشرق الأوسط، وستشمل التغطية أيضاً مساحات شاسعة من المحيطين الأطلسي والهندي. كما يتمتع النظام بقدرات متقدمة عالية الأداء حيث تسمح بمجموعة كبيرة من معدلات البيانات تصل إلى أكثر من ١ ميجابت في الثانية، فضلاً عن مرونة المركبة الفضائية لدعم الإندفاع الديناميكي في المناطق التي تشهد كثافة طلب على خدمات الاتصال. ونظراً لسعة حمولة القمر، يمكن للقمر الصناعي الجديد أن يستوعب أكثر من ثلاث أضعاف عدد المستخدمين مقارنة بأقمار الاتصالات المتنقلة التقليدية، إلى جانب دعمه لتقنيات متعددة وقدرته على التكيف مع الحمولة. بالإضافة إلى ذلك، سيتيح النظام الفرص للإبتكارات وتطوير المنتجات والحلول الجديدة، كما أن المرونة التي يتمتع بها ستدعم مجموعة متنوعة من المنتجات (أجهزة إنترنت الأشياء الصغيرة جداً، المحطات المحمولة باليد، ومحطات البيانات القابلة للنقل)، مع إتصال قوي وإمكانية تنقل عالية، إلى جانب منصة مرنة مصممة لمجموعة واسعة من الخدمات الحالية والمستقبلية (الصوت، التحدث، البيانات، التدفق، والرسائل القصيرة) والقدرة على تطوير منتجات وحلول وتطبيقات خاصة. ■

■ ما مدى أهمية مشاركتكم ضمن فعاليات النسخة الثانية والأربعين من معرض جيتكس العالمي للتقنية ٢٠٢٢؟

يعتبر معرض جيتكس للتقنية الحدث العالمي الأبرز في مجال التقنيات الحديثة والتكنولوجيا المتطورة وبشكل منصة مثالية للعديد من الشركات والجهات لاستعراض حلولها ومنتجاتها في مختلف المجالات. وتهدف مشاركتنا في هذا الحدث لأهميته من جهة ولعرض آخر الابتكارات التي توفرها كل من شركة الياه سات والثريا في مجال الاتصالات عبر الأقمار الصناعية من جهة أخرى.

كما تتميز شركة الثريا بتقديم حلول الاتصالات المبتكرة للعديد من القطاعات، مع التركيز حالياً على قطاع إنترنت الأشياء الذي يعد من أكثر القطاعات أهمية وتحققاً لمعدلات نمو خلال السنوات الخمس المقبلة، ونجحت الشركة في حصد ثمار استثمارها في هذا القطاع الواعد وتحقيق نتائج إيجابية. ومن هنا عقدنا شراكة استراتيجية مع شركة (eSAT Global) المتخصصة في مجال إنترنت الأشياء، حيث توفر لنا هذه الشراكة قدرات إضافية نقدمها للمستخدمين والمتعاملين معنا، فضلاً عن تطوير العديد من التقنيات والمعدات للمستخدم النهائي، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية تعاون للتوزيع التجاري في المناطق التي تغطيها الشركة حيث نمتلك وندير اثنين من الأقمار الصناعية الثابتة «الثريا ٢» و«الثريا ٣» واللذان يغطيان ما يقارب ١٥٠ دولة حول العالم مثل مناطق أوروبا وأفريقيا وآسيا الوسطى والشرق الأوسط ودول المحيط الهادئ وأستراليا. وفي سياق متصل، تعد هذه الشراكة الأولى من نوعها بالنسبة للشركة نظراً لأهمية قطاع إنترنت الأشياء وتطوره خلال السنوات المقبلة وستوفر لنا عوائد إيجابية.

معرفةنا كبيرة بالسوق وبالطول المتقدمة التي تلبى متطلبات المستخدمين

■ تشتد حدة المنافسة بين الشركات في ما يتعلق بالتحول التكنولوجي، ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم؟

– تتميز الشركة منذ انطلاقتها بالإبداع وتقديم خدمات ومنتجات فريدة من نوعها انطلاقاً من المنافسة القوية الموجودة. وبالتالي، الخبرة التي تتمتع بها في السوق والتي تزيد عن ٢٥ عاماً أعطتنا معرفة كبيرة حول احتياجات الأسواق والحلول المتقدمة التي تلبى متطلبات المستخدمين.



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

Almost **70%** of respondents thought ICS adversaries posed either a **medium** or **high** risk to organisations in the Middle East.

Understand OT security challenges and priorities for Middle East organisations.

READ THE REPORT



SCAN FOR REPORT

DRAGOS 

Founded by the experts trusted to investigate and analyse the most significant cyberattacks on operational technology in history. Dragos is the largest, most experienced team in the industry – with proactive and reactive service teams that understand your specific OT environment.

For more information visit: dragos.com

Talal Al Kaissi (CEO, G42 Cloud): 2023 will be exponential in terms of the growth of Cloud Computing

Talal Al Kaissi is the CEO of G42 Cloud, the MENA region's leading Cloud Computing company and a subsidiary of G42, a technology group that harnesses the latest advances in artificial intelligence to invent a better everyday. Prior to this role, Talal served G42 as the Vice President of Special Projects & Space Program in the Group CEO's office, while effectively assuming the role of the Group Chief of Staff. His other experiences include two years at the UAE Space Agency where he served as Senior Advisor to the Director General and UAE Embassy in Washington DC where he worked as a Sr. Advisor for Commercial Affairs at the UAE Trade & Commercial Office. Al Bayan met Al Kaissi on the sidelines of Gitex Global 2022 and below is the interview conducted.



• **What are the latest realizations of G42 Cloud?**

- I've been in my current role as the CEO of G42 Cloud for about 9 months, however due to my prior role at the Group level, I am also able to represent the G42 family at large. It is the first time G42 has exhibited at Gitex and it happens to be the 42nd anniversary of Gitex which is an exciting coincidence. We have four companies from G42 represented at Gitex – Bayanat, G42 Smart Nation, G42 Cloud and Khazna. Each one of them has a lot to offer. For example, Khazna has recently announced the signing of an agreement with e& (Etisalat) to merge their data center offerings, creating the UAE's largest data center provider and further supporting the digital ecosystem in the UAE and beyond. Khazna now operates a total of 12 data centers, has 13 data centers under construction with a further three in the pipeline, amounting to a total of over 300-megawatt planned capacity by end of 2023 across its sites across the UAE. G42 Smart Nation continues to grow, enabling cities of the future to be smarter, more sustainable and enhance the public, government, and commercial experience. Bayanat is also a growing exponentially in its areas of focus – smart mobility, environmental and geospatial services. As for us, G42 Cloud is focusing on building the region's largest and most powerful AI optimized cloud infrastructure. Moreover, data sovereignty is a very critical element of what G42 Cloud does and we are unique in our Sovereign Cloud value proposition. We are of course also continuing to develop innovative products and expand our partner ecosystem to deliver the best value to our clients.

“We are looking into Financial Services, Healthcare, Energy and Education sectors as our next areas of focus”

• **What are the main challenges you are facing as the CEO of G42 Cloud?**

- The inspiration behind the G42 name is from the book "The Hitchhiker's Guide to the Galaxy", in which the meaning of life is "42". However, sometimes it feels more like G24/7 for me - the biggest challenge I personally have is not enough hours in a day.

• **You mentioned the partner ecosystem you are building, could you expand on it?**

- As a leading cloud provider, we are looking to build and enable an ecosystem of channel partners to jointly activate more robust solutions and offer clients the most comprehensive services. In our ecosystem, we have a range of partners of all sizes and expertise areas - managed services companies, professional services partners, technology companies that have onboarded to our cloud.

• **Who are your main customers?**

- We have been very selective in the past and the public sector has been the predominant focus for us. Recently, we have been increasingly looking into financial services, healthcare, energy and education sectors as well. Data residency and data sovereignty are the priorities for them and this is where G42 Cloud has vast expertise. To address these new sectors, we are working on ways to offer specific bundled solutions in these verticals.

• **How is G42 addressing such challenges such as inflation, climate change and cyber security?**

- I think the effect of what G42 as a group provides in terms of AI solutions helps companies and governments become more commercially efficient and sustainable. Given the economic conditions globally, most markets and companies have budgetary constraints and are exploring ways to outsource infrastructure management. Rather than them having to think about replenishing equipment and life cycles and managing that infrastructure, we take on that burden and provide the service with a significant commercial impact to their bottom line.

• **Why are you participating at Gitex?**

- Firstly, Gitex is an important platform to meet a lot of companies and create interesting, compelling partnerships and synergies to complement what we offer. Most importantly though, Gitex is a huge awareness driver of what G42 does and it is our first public appearance of this size and scale as a group. The event is a great opportunity to bring to life our promise of realizing "Exponential Possibilities. Today." through our new brand and to showcase our capabilities through four key businesses on the stand, generating business opportunities as Abu Dhabi's and the UAE's flag bearer tech company.

“We have always been committed to support our ecosystem of partners”

• **What can you tell us about partnerships that you have signed during Gitex Global 2022?**

- It has been a very successful week so far! For example, we have entered into a strategic partnership with Software AG. As part of the collaboration, Software AG's SaaS cloud native offerings, will be deployed on G42 Cloud. This will aid governments, special industries and enterprises to achieve the truly connected vision, where systems integrate seamlessly, technology works effectively, and processes run effortlessly. We also signed MOUs with companies such as Accenture and PwC, to enable regional organizations in their journey to modernize and become "cloud first" businesses. Such exciting partnerships mark a milestone in enabling regional customers in their digital transformation experience, to ensure the security and strength of their solutions and applications. G42 Cloud's scalable cloud infrastructure aims to support both enterprises and government entities in the UAE to smoothly transition to a modernized cloud-based infrastructure and allow them to further enhance their data practice to become data-driven corporations.

• **What is your outlook for 2023?**

- I am optimistic that next year will be exponential in terms of growth of the business and Cloud Computing industry as a whole. Most companies and government organizations are seeing more and more value of cloud offering and as a result we'll see a further acceleration of migration to cloud across markets and industries. On top of this organic growth, G42 Cloud plans to double down on our data management capabilities. We have the necessary infrastructure and use innovative data management platforms - we want to further expand on that and maximize the value of data for our clients. We'll also continue educating our audience on data sovereignty and developing products and solutions in this area.



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

www.comviva.com

Phil Andrews

(Vice President and General Manager CEMEA region-Red Hat):

Imagination is all we can do with digital technology

Phil Andrews, Vice President and General Manager CEMEA region at Red Hat holds 30+ years of experience in running Sales & Marketing organizations as a Sales or Managing Director selling high value, complex solution sales in EMEA, APAC and international markets selling into Blue Chip organizations. Andrews was among the prominent people who participated at Gitex Global 2022. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Andrews gave us a glimpse about their company and shed light on what they are showcasing at the exhibition. He further talked about the main challenges facing them and described the next digital universe.

Below is an account of the interview.



“ Finding the right talents is the main challenge facing us ”

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

- Founded in 1993, Red Hat is the world's leading provider of enterprise open source solutions, using a community-powered approach to deliver high-performing Linux, cloud, container, and Kubernetes technologies. We have a broad portfolio, including hybrid cloud infrastructure, middleware, agile integration, cloud-native application development, and management and automation solutions. Red Hat delivers hardened, open source solutions that make it easier for enterprises to work across platforms and environments, from the core datacenter to the network edge. By operating transparently and responsibly, we continue to be a catalyst in open source communities, helping you build flexible, powerful IT infrastructure solutions.

• **What is the purpose behind your participation at Gitex Global?**

- At Gitex Global 2022, Red Hat aims to increase awareness for its open hybrid cloud solutions and showcase impact of its portfolio through verticals with the end goal of driving demand in the region. We are outlining the vast benefits and capabilities that these innovations offer, as well as subject matter experts in various industries, including telecommunications, financial services, and healthcare. At Red Hat we are setting the standard for what hybrid cloud can be and do, and with a flexible portfolio to help companies take the next defining step for their industry. This year we are showcasing several products and solutions set to empower communities of customers and clients in their respective digital migration journeys. These include the latest, most influential solutions across hybrid cloud, edge computing, automation, digital transformation, and Kubernetes native. Since the Covid-19 pandemic, most organizations are well into their digital transformation.

They stood up new technologies, launched new customer experiences, and adapted to dramatic changes in both processes and culture. According to Red Hat, digital transformation is not a product or a solution. Instead, it's a continuous process involving new technologies and ways of working to compete successfully through continued innovation. It must encompass technology, culture, and processes—in concert with one another. As Red Hat continues to be an enabler of change and better meet the needs of the global communications industry, we are evolving our approach to accelerate our commitment to be the number one hybrid cloud partner.

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

- I think the challenge is really the amount of organizations who want to make this digital journey. There is a huge amount of opportunities and it is difficult being able to satisfy all. There are a lot of people who use our technology and as we grow, our organization can reach more of those customers. Also, another challenge is finding new people to work in our organization because most people love to work in Red Hat. We have employer of choice awards everywhere but more and more the battle for talents becomes a bigger one.

• **How do you describe the next digital universe?**

- I think it will be an amazing environment; it is probably the point at which you can be the most creative. If you were a digital software engineer, you will have the ability for dealing with this meta-universe where people can live digital lives in a completely immersed digital experience. I really think that what we can do with digital technology is just to imagine. The limit is just to have enough imagination to dream of the next digital engagement product.

Dr. Ray O. Johnson CEO Technology Innovation Institute (TII):

We exist to help create a better world

Dr. Ray O. Johnson is the Chief Executive Officer of the Technology Innovation Institute (TII), the applied research pillar of Abu Dhabi's Advanced Technology Research Council (ATRC). Under his leadership, TII has grown to become one of the world's leading research institutes pushing the frontiers of knowledge, attracting the best global talent, and pioneering R&D breakthroughs across new technologies. His collaborative approach has delivered game-changing partnerships with governments, research institutes, universities, and industry partners around the world, which help drive solutions to some of society's most pressing challenges. Dr. Johnson brings to TII decades of experience in global technology leadership, making strategic investments in disruptive technologies and developing business strategies that resulted in several new billion-dollar lines of business. He has collaborated with leaders in the highest echelons of government, industry, and academia, and he is frequently sought after as a speaker at global forums on business, strategy, innovation, and education.



Al Bayan Magazine had the privilege to meet Dr. Johnson during GITEX Global and the following is the interview conducted.

We are committed to inspiring innovation for a better tomorrow

• Can you give an idea about TII?

- The Technology Innovation Institute is the leading global research center dedicated to pushing the frontiers of knowledge. We are part of the Abu Dhabi Government's Advanced Technology Research Council (ATRC), which oversees the research and development ecosystem in the emirate. Our teams of scientists, researchers, and engineers work in an open, flexible, and agile environment to deliver transformative technologies. We are committed to inspiring innovation for a better tomorrow, forging new and disruptive breakthroughs in advanced materials, AI and digital science, autonomous robotics, biotechnology, cryptography, directed energy, propulsion and space, quantum computing, renewable and sustainable energy, and secure systems. As a disruptor in science, we are setting new standards and serve as a catalyst for change. Faced with a future of limitless possibilities and supported by strategically funded investments, we are encouraging a culture of discovery. Our work reinforces Abu Dhabi and the UAE's status as an R&D hub and a global leader in breakthrough technologies. We have 640 people from 63 nationalities, so we are a truly global institute. We have more than 60 partnership agreements with 35 universities and research institutes from around the world. We develop proofs-of-concept, and we work with partners to commercialize those proofs of concept into commercial ideas. Also, under the ATRC umbrella is, ASPIRE, the program development pillar that funds research and launches challenges and competitions. VentureOne is the third and final arm – an incubator accelerator that drives the commercialization of the technologies developed within TII.

• Do you have plans to expand outside the UAE?

- From a product point of view, yes, but from a development point of view, no. We will keep the development inside the UAE, as we build sovereign capabilities. Of the 640 people, we have 140 UAE nationals; we give locals the opportunity to get Masters and Ph.Ds. at global institutions and then come back to the UAE with a high-level education and then join a research institute or become a professor at a university while raising the average level of capability in the country. So, we are building capability and intellectual property. All these components are part of this ecosystem of innovation that will result in the transformation of the economy.

• On what did you focus on in your panel during GITEX Global?

- I talked about how research and development spending and especially how governments can translate this into economic benefit for nations. We looked at what investments other nations have made, particularly the US, in R&D and what has been the economic impact. In looking at hundred years of economic growth, roughly 50 percent of the growth was attributed to investments in R&D.

• What makes TII special and unique?

- We exist to help create a better world. We develop the most advanced, disruptive technological innovations designed to solve society's greatest challenges. We attract the best scientific talent by offering world-class facilities and resources, as well as partnering with the best academic, and scientific partners by offering access to knowledge and research collected from a diverse, distinguished talent base. Moreover, we service the best clients by offering proprietary knowledge and data, a clear path from research to innovation, and a shared commitment to advancing the long-term public good. Today, we have built a research environment focused on solutions and driven by proprietary and partnership research. We partner internationally from research institutes and academic bodies to pioneering start-ups. Together, we enable pioneering advances, IP development, and product and system improvements. We conduct research across 10 key areas of focus. Outcomes are deployed to help solve the challenges of our partners and customers, or they are developed for commercialization. Our leadership team brings a passion for innovation, along with expertise, having studied and worked at some of the most prestigious and pioneering universities and companies in the world. In addition, each of our research centers is supported by its own independent consultative scientific panel comprised of accomplished scientists with expertise in their respective fields.

• What is your outlook for 2023?

- The region has never been better positioned to excel. It has gone through the pandemic better than any other country; it is an attractive place to do business and thus the UAE is the place to be.

Dr. Kamil Eren
(President - MipMap Holding):

We have more automation than any other competitor and we are one of the very few platinum partners in Esri's Partner Network outside USA



MipMap Technologies is an international company with offices on 3 continents and over 20 years of experience in geomatics engineering, GIS and geospatial applications, mainly in the Middle East and Africa. As a Platinum partner in the ESRI Partner Network, the company focuses on expanding business in Europe, Asia and the USA. Dr. Kamil Eren, President of MipMap Holding, was among the prominent people who participated at Gitex Global 2022. In a Q & A with him on the sidelines of the event, Dr. Eren declared that Gitex Global has been a truly satisfying experience in meeting with prospective clients and building business relations. He further talked about the characteristics that differentiate MipMap from other similar companies he mentioning that the company will focus on the metaverse technology as the value of its market could reach \$2.5 trillion threshold by 2030, and shedding light on their latest realizations.

• Can you give us an idea about your company?

- With more than 40 years of experience in geomatic engineering, GIS, 3D data collection, processing and digital twin creation, R&D and technology development, I founded MipMap Technologies at the end of 2020 in the Netherlands. MipMap specializes in geomatics engineering, ranging from geodetic networks to 3D/2D geospatial data generation, processing, establishment of enterprise geodatabase and geoportals, geospatial applications, and analyses. Our member companies bring together a vast experience in the sector, having completed over 100 projects in Europe, Middle East, and Africa. We are a Platinum partner in Esri's Partner Network. Esri is the global leader in location intelligence – a leading international supplier of geographic information system software, web-based GIS and geodatabase management applications. MipMap has also signed an agreement with Esri to provide consultancy services until the end of 2022. It has entered into R&D and project agreements with the Massachusetts Institute of Technology (MIT) and the World Bank. Leveraging our vast business experience in the Middle East, our growth strategy focuses on expanding business in Europe, Asia, and USA. Nowadays, we are going into smart buildings and hospitals.

• What differentiate MipMap from other similar companies?

- MipMap Technologies disrupts the digital twin generation by shortening the production time while reducing the cost with the help of extensive experience in geomatics engineering, AI and game engines. A multi-scale digital twin can be briefly defined as a map-based representation of a city down to a single room within a building. It addresses smart

cities and businesses that place the digital twin at the heart of their operations. MipMap Technologies has created the 3D digital twin of major cities, many large facilities, universities, airports and even heritage sites in the MEA region. Offering the use of a 3D digital twin, the company has also helped its clients improve their operations and visualize their environment in a life-like 3D realm. Thus, we provide excellent GIS services in every part of the world. Whether you plan to set up your GIS fundamentals, encompassing the full range of requirements from data collection to value added geospatial applications, MipMap can be your solution partner at every step. Moreover, a strong company culture is absolutely vital. We are proud of our staff members. MipMap employs over 200 qualified staff members, many with advanced degrees in their respective fields. Also, we have more automation than any other competitor and we are one of the very few Platinum partners in Esri's Partner Network outside USA.

• What are your latest realizations?

- We provide our solutions worldwide. We were engaged in numerous strategic projects in the Middle East. The group's customers are mainly global players such as Zurich Technical University, NEOM in Saudi Arabia, besides ESRI in USA. Also, the group is engaged as one of the core suppliers to put Jeddah, Saudi Arabia on the map as one of the top 100 smart cities in the world. We are providing digital solutions to AIUla as well, and our next step will be VR and AR on the Metaverse, especially that the Metaverse technology market place is expected to be valued at \$800 billion by 2025 and could possibly reach the \$2.5 trillion threshold by 2030.



رولان الدكاش (كراود سترايك CROWDSTRIKE):

نساعد الشركات على حماية بياناتها ضد الاختراقات الإلكترونية



غيرت كراود سترايك CROWDSTRIKE مفهوم حماية الحواسيب عبر توحيد حماية الجيل الحالي من الفيروسات والرصد والاستجابة إلى الهجمات على مستوى الحواسيب والرصد الاستباقي عن التهديدات وإدارته، بالإضافة إلى ابتكار كيفية تأمين الحماية للحواسيب بفضل هندستها الرائدة المركزة على الشبكة السحابية.

رولان الدكاش مدير الأنظمة السيبرانية في الشركة، قال في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» إن اللافت في معرض جينكس العالمي للتقنية وجود شركات جديدة تشارك للمرة الأولى ويعود ذلك إلى أهمية المعرض وما يقدمه من حلول وخدمات جديدة متعلقة بالتهديدات السيبرانية بالإضافة إلى الاختراقات الإلكترونية وعمليات الابتزاز وكيفية الحماية منها. من جهة أخرى أوضح الدكاش أن الهجمات الإلكترونية تستهدف كافة القطاعات فقد أضحت اليوم قطاعات التعليم والاستشفاء وغيرها عرضة لهذه الاعتداءات. ومن هنا يدعو الشركات إلى تحسين أنظمتها الدفاعية من خلال الاستثمار وتخصيص ميزانية خاصة لذلك، وعلى صعيد الإنجازات ابدعت الشركة استراتيجية الاستجابة إلى متطلبات العملاء وذلك لوجود تعطش نحو الخدمات السيبرانية، كما عملت على مضاعفة فريق العمل بما يتناسب مع متطلبات السوق، وبالتالي، فإن أي خطوة نحو التحول الرقمي تحتاج إلى أمن سيبراني لذلك تسعى الشركة إلى مضاعفة الاستثمار على صعيد الكوادر البشرية والخدمات.

ومن ناحية أخرى تطرق إلى أهم الأسواق في المنطقة والدول المتطورة تكنولوجياً ولاسيما المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات المتحدة، وهناك طموح للتوسع نحو أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا على أمل تحقيق النجاح في الارتقاء بمستوى تقديم الخدمات.

لدينا خطة طموحة لتوسيع نطاق خدماتنا نحو معظم أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا

يتوجب على تلك الشركات تخصيص ميزانية للاستثمار في هذا الجانب انطلاقاً من ارتفاع حجم التكاليف.

الاستجابة إلى متطلبات العملاء

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة كراود سترايك على مستوى المنطقة؟
- عمدت الشركة إلى اتباع استراتيجية واضحة في العمل ألا وهي الاستجابة إلى متطلبات العملاء المتعاملين معهم على مستوى المنطقة انطلاقاً من وجود تعطش كبير للخدمات السيبرانية على مستوى المنطقة، لذلك قررنا مضاعفة فريق العمل وتوفير خدمات أوسع للسوق الإماراتي والمملكة العربية السعودية إلى جانب عدد كبير من أسواق المنطقة. ونحن مستمرون في تطوير هذا النهج على الرغم من الأوضاع الاقتصادية الصعبة عالمياً، لكن يبقى للأمن السيبراني أولوية وأفضلية لدى معظم الشركات والجهات الحكومية التي تسعى إلى التحول نحو الخدمات الرقمية وأتمتة عملياتها، وبالتالي لا يوجد تحول رقمي دون الحديث عن الأمن السيبراني وانطلاقاً من هذه النقطة نسعى جاهدين لمضاعفة الاستثمار على الصعيدين البشري والخدمات.

نطمح للتوسع نحو معظم أسواق الشرق الأوسط

وأفريقيا وتركيا

■ ما هي أهم الأسواق بالنسبة لـ «كراود سترايك»؟

- نتطلع بشكل كبير إلى الدول التي تتمتع بتطور تكنولوجي ضخم وتحتاج إلى الأمن السيبراني مثل المملكة العربية السعودية والإمارات. ولكن في الوقت نفسه لدينا خطط توسعية نحو القارة الأفريقية وباقي دول الخليج إلى جانب جمهورية مصر العربية. ■



البيان ■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في معرض جينكس العالمي؟

- تسلط النسخة الحالية من المعرض الضوء على مواضيع مهمة وتحاكي متطلبات المرحلة الحالية والمتمثلة في الأمن السيبراني والذكاء الاصطناعي. واللافت في المعرض وجود شركات جديدة تشارك للمرة الأولى في هذا الحدث التقني العالمي، وهذا دليل على أهمية هذا المعرض الذي يعكس حركة التحول الرقمي الطموحة على مستوى الإمارات والمنطقة. ومن هذا المنطلق تهدف مشاركتنا هذا العام لعرض أبرز الحلول والخدمات الجديدة والمرتبطة بالتهديدات السيبرانية وما يعرف بالـ ATTACK SURFACE MANAGEMENT وكيفية مساعدة الشركات لحماية بياناتها ضد الاختراقات الإلكترونية وعمليات الابتزاز الإلكتروني بمساعدة الذكاء الاصطناعي وذلك من خلال الخدمات الخاصة بنا وعملنا على تطويرها وتحديثها منذ سنوات عديدة.

الهجمات الإلكترونية تستهدف مجمل القطاعات

■ لا تزال هناك العديد من القطاعات والمؤسسات على مستوى المنطقة عرضة لعمليات الاختراق والتهديد الإلكتروني، هل لديكم القدرة على توفير حلول متكاملة لكل هذه الجهات؟

- باتت الهجمات الإلكترونية تستهدف مجمل القطاعات على عكس ما كنا نشهده خلال السنوات الماضية حيث كانت تتركز في القطاعات الحكومية والمصارف. أما اليوم أضحت قطاعات التعليم والاستشفاء وغيرها مهددة انطلاقاً من عدم امتلاكها لآليات وبرامج لتحسين أمن شبكاتهما. ومن هنا ندعو جميع الشركات الصغيرة التي تمتلك القدرة على الاستثمار في أنظمتها الدفاعية التواصل مع مقدمي الخدمات لمساعدتهم وتحسين أنظمتهم ضد أي اعتداء سيبراني محتمل. وبالتالي،



Hilal Computers

Managed Security Operation Center (SOC) - Monitor | Secure | Protect

- CBB and BDPL Compliance
- Security Incident Handling
- Network Performance Monitoring 24/7
- Data theft, Extortion and Malware solutions
- SOC2 Certified by American institute of CPAs
- Fast Detection, Analysis and Response to Digital Security Threats

Give your company that extra protection through Hilal's complete range of Cybersecurity related Services



☎ BAH: +973 1729 3749 | KSA: +966 13 892 9250 | UAE: +971 4 551 5434

✉ consult@hilalcomputers.com 🌐 www.hilalcomputers.com

Every Threat. Every Device. Every Second.

**SentinelOne.
The End of
Passive Security.**

Using artificial intelligence to track and contextualize every single activity across your entire network, SentinelOne pinpoints malicious acts in real time and automatically hunts them down—before they become a threat.

Trusted by the Best

ASTON MARTIN

norwegian 

flex.

MCKESSON

 **SentinelOne**

sentinelone.com

Rock Sarouphim (Marketing Director - BMB):



Digital transformation is the name of the game in this era

Al-Bayan discusses with Rock Sarouphim, the Marketing Director at BMB, the company's role in digitalization, cybersecurity, and business transformation across the region.

• In a world where AI, AML & Data Universe are keys to digitalization and business transformation, how is BMB group providing those solutions to its partners?

- Most businesses have come to realize the significant role that data plays in providing them with insights into markets, customers, products, and operations. However, since most data is locked in silos and exists within different formats, its management poses a real challenge for business decision-makers. Traditional Data Warehouses and ETL tools are no longer capable of coping with increased complexity.

Accordingly, Artificial Intelligence (AI), Data Universe, and Automated Machine Learning (AML) have become pivotal for digital transformation. These solutions are well recognized for their ability to resolve pressing business issues, drive operational efficiency, provide insights, enable organizations to keep up with customer expectations and improve business indicators.

Through our long-standing experience in analytics solutions and profound understanding of available data management technologies, we, at BMB, support our customers in their digital automation journeys. We have partnered with top vendors in Business Intelligence and Analytics, AI, AML, and Robotic Process Automation (RPA) platforms to provide our clients with best-of-breed solutions delivered by dedicated, certified, and experienced teams.

Based on the customer's existing data architecture and business requirements, we offer through our network of specialized data management partners, a range of value offers from Data Strategy consulting to full on-cloud or on-premises AI & Data platforms. The scope includes data governance, data acceleration, data virtualization, data exchange and monetization solutions, and Intelligent engagement platforms.

• Cybersecurity is a must; where the attacks are increasing and what is your company doing to provide this solution?

- Cybersecurity is critical for business continuity as it plays a major role in protecting all categories of data from theft and damage. Recently, with the expansion of the digital footprint of organizations, cybercriminals are getting more sophisticated and creative in their tactics. The fastest-growing segment of cybercrime that we are witnessing today is information theft. This growth is driven by the increasing exposure of identity information to the web via cloud services. Moreover, industrial controls that run power grids and other infrastructure are equally the targets of a cyberattack where data can be disrupted or destroyed to breed distrust in a government or an institution.

Cybersecurity is one of the main pillars at BMB. For more than 20 years, we have been partnering with leading cybersecurity vendors to provide our clients with a broad range of solutions that enable them to mitigate risk. Our dedicated cybersecurity team, which encompasses presales, sales, consultants, and engineers, continuously undergoes training to obtain the most recent certifications needed to stay on top of cybersecurity developments. We constantly evaluate the market offerings and benchmark our partnerships. We also closely monitor the tactics and techniques employed by the malicious actors and tailor solutions to combat threats. Most recently, we have developed an approach, based on international cybersecurity frameworks such as NIST and ISO. This approach enables our clients to leverage their security posture.

• How do you describe the Metaverse economy?

It is indisputable that the buzzword, "the metaverse" has taken its toll on our present world. Although the concept may still be unconceivable by a majority of the general public, the metaverse market is already there. The metaverse economy holds immense potential and countless opportunities. However, its success hinges on several factors:

* Creativity plays an instrumental role in making businesses stand out. If businesses are seeking longevity in the metaverse, they must create a space that is exciting enough to attract people and get them to participate.

* The metaverse will remain, however, dependent on the real world. Thus, businesses should be aware that their metaverse activities will always be connected to the traditional economy – an extension of their real-world dealings.

* No metaverse business is an island. Partnerships in the real world will shape those in the metaverse and accordingly determine business survival.

Our metaverse arm, Innoarea Projects, has been established to support businesses planning to kickstart their metaverse journey. The company aims to bring innovation close to businesses and promote the messages of big brands through Extended Reality (XR) solutions and smart devices. Through intuitive and collaborative technology, Innoarea connects people with people irrespective of place and distance.

Throughout the last five years, Innoarea has supported several key brands from all sectors and verticals to generate engaging solutions for their operations and marketing efforts. This underscores the company's ability to design innovative and forward solutions that reduce time, increase security, boost sales, and most importantly enable businesses to get ready for the metaverse and Web 3.0.

• What are the benefits of enhancing connectivity through fiber?

Fiber is the transmission medium of choice for main providers. It enables data to travel faster granting 20 times faster speed than regular cables. Fiber cables are designed for long-distance, high-performance AV transmission, data networking, and telecommunications. It also provides greater security compared to copper-based transmission. We, at BMB, pride ourselves to be connectivity leaders in the region and beyond. We have been managing prime projects that have added great value to our clients' businesses. BMB was recognized for its role in contributing to the FTTx national deployment project in Lebanon. The project consists of designing and engineering the complete FTTx solution, deploying thousands of kilometers of fiber optic cables and active cabinets / OLTs, in addition to performing the needed configurations and migration.

• What kind of projects are you undertaking to support your clients with digital transformation?

Digital transformation is the name of the game in this era as it is bringing to businesses across the globe numerous benefits such as increased market share and customer engagement, higher employee morale, and greater revenue. Within this context, we have been undertaking big-scale projects for key players across the region tackling the needs of all sectors and verticals. Through our solid partnerships with prominent solution providers, we are offering state-of-the-art solutions such as Hyper-automation, Intelligent Business Automation, Enterprise Content Management Solutions, Low-Code Content, and No-code CRMs. We are happy to see that our services are bringing a tangible change wherever they are implemented highlighting our genuine efforts to enable our customers to take their businesses to the next level.

6. Are there any other solutions that you would also like to highlight?

We have created a world-class Mobile Sales force Automation Solution. We powered it with Mobility – AWS – Analytics – and Real-time collaboration so that it serves companies in selling more. iSell360 is a cloud-based sales and field force management platform equipped with what is needed to manage teams in movement, optimize routes, track KPIs, browse real-time reports, and utilize the power of automation to expand marketing strategies. Since 1996, we have been providing our customers with enterprise mobility turnkey solutions including our sales force automation platform, mobile hardware, consumables, and professional services.



Shaping the networks of the future

Connectivity is the key to efficiency and enriching lives in smart cities. CommScope has a global scale, resources, and expertise to create tomorrow's connected communities by delivering insight and ingenuity in fiber, copper. Adding WiFi and switching from Ruckus Networks, now part of CommScope, we can address your wireless solutions as well in a fast-changing marketplace.

Find out more at www.commscope.com/smart-cities/

CommScope (NASDAQ: COMM) helps design, build and manage wired and wireless networks around the world. As a communications infrastructure leader, we shape the always-on networks of tomorrow. For more than 40 years, our global team of greater than 20,000 employees, innovators and technologists have empowered customers in all regions of the world to anticipate what's next and push the boundaries of what's possible.

Abdul Rahman Mohammed

(MD Gulf IT Network Distribution):

Finding the right talent is a major challenge facing us in the region

Since its inception, Gulf IT Network Distribution strived to be the number one trusted distributor for information security solutions in the Middle East, and to provide top notch quality of services through trusted channel partners that elevates organizations across GCC to higher levels of protection. Gulf IT Network Distribution is one of the few IT Value added distribution, professional service, and software development companies in GCC that works with Enterprise systems and companies. It is experienced in delivery, installation, and support of large cybersecurity and networks; and maintains a high qualified consultants and engineers. Its team operates with enthusiasm and flexibility. They are focused on the customers, being their reliable partner for IT services and solutions, working together on a partnership basis, helping them face the challenges of the modern times. Al Bayan Magazine met Abdul Rahman Mohammed, Managing Director at Gulf IT Network Distribution on the sidelines of Gitex Global, and conducted the following interview.



• **What is the purpose behind your participation at Gitex Global 2022?**

- Basically, Gitex is one of the largest global tech exhibition centers that happens in the Middle East and Europe. The main purpose of Gulf IT to be in this exhibition, is to connect with the channel, people, and end users to showcase what kind of technologies we are representing in the market and how best we can help them to execute their programs, projects, and solutions as per compliance and regulations by the local government and authorities.

• **What differentiate Gulf IT from other similar companies?**

- We are in the same league, everybody is doing the best in his

own arena. The advantage with Gulf IT is that, whatever the solutions that we sell in the region, we do help customers with resale and post-sale activities and help vendors to identify the right customers for their solutions, because if you do not find right customers and channel then it is like wasting time. Thus, all companies are giving their best, and competition is healthy between companies because it pushes us to make our brand more visible in the market.

• **What are you showcasing at Gitex?**

- Currently, we are representing our complete IGA Practice with the following products: Ping Identity, SailPoint, Netwrix, Imperva, Resolve, Array Networks, Cato

networks CyberArk, Niagara Networks and SealPath. We are also announcing our big partnerships with Pentera, an amazing automated security validation product which is also said by many peers in the market as next big thing in security. We also have joined hands with Cyble, a threat intel provider, which can help predict future attacks and also protect your brand against malicious campaigns on internet.

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

- Finding the right talent is a major challenge especially that talent is very scarce in the region. Thus, we are building our own resource pools.

سهيل العبد (المدير الإقليمي لشركة ESRI الشرق الأوسط وأفريقيا والأسواق الناشئة):



تميز ESRI في نطاق عملها حيث أن العدد الأكبر

من المشروعات الضخمة والمدن الذكية تستخدم حلولنا المتقدمة

تعد شركة إيسري ESRI رائدة السوق العالمية في أنظمة المعلومات الجغرافية (GIS) ومعلومات المواقع، وتواصل ابتكارات الشركة في معلومات المواقع دعم مئات الآلاف من الشركات والمستخدمين، وأيضاً تساهم بتمكين أكثر من مليون مستخدم حول العالم. ووفقاً لسهيل العبد مدير تطوير الأعمال الدولية والاستراتيجية لشركة إيسري، فإن ٩٠٪ من شركات فورتشن ٥٠٠ حول العالم تستخدم تقنية إيسري.

تساعد شركة ESRI المؤسسات على تقوية بياناتها وأمن معلوماتها الجغرافية من أجل الدفع بمنطقة الشرق الأوسط نحو الأمام وجعلها أكثر قابلية للاتصال الرقمي. وتمتلك الشركة عقوداً من الخبرة المحلية في المنطقة والتي تم تعظيمها من خلال مركز الدعم والتطوير وأيضاً مكاتب الخدمات الاحترافية. وللتعرف أكثر على الشركة، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» سهيل العبد المدير الإقليمي للشركة الذي حدثنا عن رأيه في المشاركة بمعرض جيتكس العالمي باعتباره من أهم المعارض على مستوى الشرق الأوسط.

سيسهم في تمكين المواطنين من العيش برفاهية

■ كيف تنظرون إلى العالم الرقمي في المستقبل؟

– تحاول جميع المدن والهيئات على مستوى المنطقة اعتماد مفهوم جديد ومختلف في التحول الرقمي وهو التوجه نحو التوأمة الرقمية وأتمتة جميع العمليات والإجراءات. وبالتالي، اعتماد الحلول الذكية في بناء المدن الحديثة يساهم إلى حد كبير في إدارة العمليات الداخلية وتسهيل أسلوب العمل والعيش في داخلها. وهو الأمر الذي يمكن المواطنين من العيش برفاهية والوصول إلى جميع الخدمات التي يحتاجون إليها، ما يعزز مفهوم التطور المستدام. وبالتالي، بات هناك تحول واضح نحو الرقمنة في مختلف القطاعات والأنشطة والأمور الحياتية اليومية انطلاقاً من أهمية هذه الحلول في تسريع الأعمال والربط ما بين العديد من الجهات من أي مكان في العالم.

التحديات والعقبات التي كانت موجودة في السابق بدأت بالانحسار

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– تتمثل التحديات الرئيسية التي نواجهها في ندرة الكفاءات البشرية. فإن بناء كوادر في مجال نظم المعلومات الجغرافية يحتاج إلى دورات تدريبية مكثفة حول كيفية استخدامات في القطاعات المختلفة وأيضاً تقديم قيمة مضافة. وعلى صعيد آخر، فإن التحديات والعقبات التي كانت موجودة في السابق بدأت بالانحسار تدريجياً وذلك انتشار الوعي عن نظم المعلومات الجغرافية مما أدى إلى إدراك الحكومات والهيئات في المنطقة العربية لأهمية قطاع تكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي في تسريع وتيرة العمل وجعله أكثر اتقاناً.

السرعة في إصدار البيانات

■ في رأيكم، ما الدور الذي يلعبه الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين والتحول الرقمي في تطور المؤسسات؟

– يساعد الذكاء الاصطناعي في تطوير مجموعة من الأعمال وتحليل البيانات وبت من الضروري بالنسبة لكافة المؤسسات التي تسعى إلى تطوير وتحسين خدماتها وتسهيل وصولها إلى المستفيدين وتعزيز كفاءتها التشغيلية. وقد أصبحت الضرورة ملحة عما مضى لتحول المؤسسات رقمياً وتوظيف التكنولوجيا بالشكل الأمثل لخدمة سير الأعمال. وبالنسبة إلينا تمكنا بفضل الحلول الذكية من إصدار المعلومات لعملائنا خلال فترة محدودة، وهذه السرعة في إصدار البيانات تساعد مختلف الجهات في وضع خطط مستقبلية أكثر فاعلية. حيث بات الذكاء الاصطناعي نقطة تحول أساسية في معظم القطاعات والأنشطة.

فيما خص الذكاء الاصطناعي، فهو يساعد في التطوير وتحليل البيانات ويحسن الأداء الرقمي والخدمات المقدمة للمستخدم النهائي. وينطبق هذا على شركة ESRI نفسها وذلك من خلال السرعة في إصدار بياناتها وتفعيل خططها المستقبلية باعتماد الذكاء الاصطناعي الذي أضحي نقطة تحول مهمة في مختلف القطاعات. ■

■ ما الذي يميز ESRI عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتعاون الشركة مع معظم الحكومات في المنطقة العربية، كما تستعين العديد من المشروعات الحيوية الضخمة بالأنظمة الخاصة بنا في الشرق الأوسط وأفريقيا ووسط آسيا. ويرتكز نجاح ESRI على منتجها الأساسي أرك جي أي إس ArcGIS والدعم الهائل والمتواصل للهيئات الحكومية. وكأمثلة على المساعدة المتواصلة التي تعزز خدمات الحكومة، هناك التعاون بين الدوائر والأقسام في مشاركة البيانات في أبوظبي، والنمذجة ثلاثية الأبعاد للأبنية والمدينة في بلدية دبي، والمبادرة الوطنية الرقمية المصرية مع وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصرية، والعاصمة الإدارية في مصر، وتطبيق الخرائط متعدد الاستخدامات للهيئة العامة للمعلومات المدنية الكويتية، والمبادرة الوطنية الرقمية المصرية مع وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصرية، ونظام جنوب أفريقيا لقاعدة البيانات لمدينة كيب تاون، ونظام إدارة الأراضي وسلامة البيئة في أذربيجان.

وتتملك ESRI سابقة اعمال طويلة في المملكة العربية السعودية – على مدى عقود طويلة، تزود ESRI عملاءها الاستراتيجيين في السعودية بخدماتها في قطاعات متنوعة، بشركات الخدمات الأساسية مثل مشروع نيوم، شركة أرامكو، وزارة الشؤون البلدية والقروية MOMRA، وأيضاً الهيئة العامة للمساحة والمعلومات الجيومكانية GASGI. ذلك بالإضافة إلى مشروع جزر البحر الأحمر والهيئة الملكية للعلل وذلك بالإضافة لعملاء في قطاع البنية التحتية مثل الشركة السعودية للكهرباء SEC وشركة المياه الوطنية NWC فضلاً عن شركات الاتصالات مثل إس تي سي STC وموبايلي، – وذلك على سبيل المثال لا الحصر.

وأعرب العبد ان مشاركة ESRI في هذه الفعالية تهدف لتعزيز التواصل مع العملاء وتبادل الأفكار من خلال إطلاعهم على أحدث التقنيات التي تمتلكها الشركة. وفي سياق مختلف، أشار العبد إلى تبني مفهوم مختلف من قبل المدن والهيئات لاتباع الحلول الذكية في بنائها، مما يسهل سبل العيش ويجعل المواطنين أقرب إلى تحقيق الخدمات التي يحتاجونها.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض جيتكس العالمي للتقنية، وما القيمة المضافة من وجودكم؟

– يمثل معرض جيتكس منصة مهمة تجمع ما بين الشركات العاملة في المجالات المختلفة لتكنولوجيا المعلومات لتبادل الآراء والأفكار. كما تهدف مشاركتنا في هذه الفعالية لتعزيز التواصل مع عملائنا في المنطقة وإطلاعهم على أحدث التقنيات الموجودة لدينا من خلال عروضنا التكنولوجية. ومن خلال المشاركة في هذا الحدث التكنولوجي الضخم، نتاح أمامنا فرص واعدة لمزيد من التعاون مع الحكومات والهيئات المختلفة في المنطقة العربية، كأهم المعارض على مستوى الشرق الأوسط. باعتبارها واحدة من أهم ١٠ شركات لتكنولوجيا المعلومات في المنطقة، تحرص ESRI على المشاركة بصورة مستمرة وطرح أحدث الحلول لدينا كل عام.

SYNOPSYS®

**Application security is your No. 1 risk.
How are you mitigating it?**



Only Synopsys has the solutions, expertise, and flexibility to help you manage security comprehensively, across your organization and throughout the application life cycle.

Any software. Any development model. Any stage.

Lead with the leader. Lead with Synopsys. AppSec know-how you can trust.

www.synopsys.com/software-integrity

Ruckus Cloud

Cloud simplicity meets better Wi-Fi

RUCKUS Cloud is our AI-enabled converged network management-as-a-service platform that enables IT to deliver exceptional user experiences, simply!

Contact us



ruckus.ssa@westcon.com



Ussama Dahabiyeh (CEO of Injazat):

Injazat leading the way for digital transformation in the region

Injazat has developed a vast customer base as UAE's leading provider of digital transformation, cloud, cybersecurity, and smart cities solutions. Injazat provides industry-specific end-to-end digital solutions and platforms. As a company with an experienced team of specialists, Injazat aims to compete with the worldwide industry standards while excelling in the regional market as well.

In a special interview with «Al Bayan Economic Magazine» Ussama Dahabiyeh, CEO of Injazat reviews the achievements of the company and expresses his pride in the growth of Injazat, and also talks about its recent expansion into Saudi Arabia, where it has formed an important partnership with Nesma Infrastructure and Technology.

Ussama Dahabiyeh shows optimism for the future with the goal of setting up another office within the region and developing many capabilities in the field of digital transformation.



• **What are INJAZAT's most important achievements in digital transformation?**

- Injazat is a homegrown digital technology champion providing the best cloud computing solutions, latest emerging technologies, and robust cybersecurity services, and we are one of the region's leading technology and digital transformation providers.

We are very proud to be responsible for establishing a few region firsts such as:

• **The region's first Cyber Fusion Centre- empowering businesses to gain a holistic overview of cybersecurity processes, in order to operate with greater awareness and efficiency.**

•The region's first fully functional Multi Cloud service in the GCC with Public , Private and Hybrid Cloud capabilities.

•The region's first Health Information Exchange Platform (Malaffi)- public-private partnership between Injazat and the Department of Health-Abu Dhabi (DoH). The first of its kind in the MENA region, Malaffi is revolutionizing the delivery of healthcare in the emirate by connecting more than 2,000 healthcare providers, that collectively serve more than three million people.

•Hassantuk - a smart IoT-based fire and life-safety monitoring solution, in partnership with the UAE's Ministry of Interior. Hassantuk optimizes the UAE's key response to fire and emergency alerts through a 24x7 connected fire alarm system by utilizing advanced Artificial Intelligence smart technologies to monitor and report fire incidents

Last year we announced AiFlux - a joint venture between Injazat and Lamprell, a leading service provider to the international energy sector, to create and market digital solutions focusing on the renewables and oil and gas industries.

Our latest milestone is the recently formed joint venture with Nesma Infrastructure and Technology (NIT), a leading Saudi company that provides high-quality solutions for communication technology, power systems, and energy infrastructures across the country. As Saudi Arabia undergoes rapid digital transformation, Injazat's joint venture with Nesma will provide key digital services across the Kingdom.

• **Do you have any intention to do acquisitions or partnerships with new companies?**

- At Injazat, we strongly believe in the power of co-creating with our partners and in collaborating to solve some of the most pressing business challenges. Consequently, our solutions are not only technically innovative and powerful, but

also relevant to the industry and highly flexible, in order to meet all possible requirements in a world of constant change.

We offer industry-specific solutions and platforms for the most promising markets in the region. Our partnerships are across the industry ranging from large players to startups. We have collaborated with industry leaders and are constantly looking to widening our ecosystem of partners.

We have demonstrated our ability to succeed in large-scale Public Private Partnerships such as Malaffi and Hassantuk. With the right partner, Injazat will continue to expand its footprint and are looking at a number of lucrative business opportunities in multiple markets to leverage partnerships in the best interests of the company.

• **Are you still serving the same sectors or is there an expansion towards new and different sectors?**

- With the world constantly changing, there is a greater focus on metaverse and other Web 3.0 solutions. Injazat is forward thinking with the intent to digitally transform the future and our solutions reflect latest and evolving technology.

While we have various solutions in cybersecurity, cloud, and digital transformation, Injazat has always had industry leading experts in health, smart cities, defense, and energy sectors providing digital advisory to our valued customers.

Being industry, market, and technology agnostic; we have the flexibility to serve any sector as long as there is a technology demand that we can fulfil.

• **In light of the challenges facing global markets from high inflation and cybersecurity, how do you think you would do in the next stage?**

- We have an optimistic outlook when it comes to the next phase of our plans.

We are constantly monitoring global economies to keep ourselves abreast of the situations and are also mindful of collaborating with partners of high reputation having a strong hold of their individual markets. Despite the fluctuations in the market, we believe in the need to drive digital transformation and build resilient digital economies.

Although there is an economic slowdown, the region's markets remain in a state of continuous shift towards digital services and the adoption of smart solutions in various sectors and activities. There is robust growth currently and we aim to keep up the momentum to promote and help transform the technology landscape in the region and beyond.



إميل أبو صالح

(المدير الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا لدى شركة بروف بوينت):

بات الذكاء الاصطناعي جزءاً لا يتجزأ من ممارساتنا اليومية لما يوفره من دعم كبير في مجال الأمن السيبراني ومكافحة الجريمة



شركة بروف بوينت (PROOF POINT) الشرق الأوسط هي شركة متخصصة في الأمن السيبراني وتتبع للشركة الأم في الولايات المتحدة الأميركية، كما تعمل عبر مجموعة متكاملة من الحلول السحابية على مساعدة الشركات حول العالم في التصدي للتهديدات السيبرانية التي تستهدفها وحماية بياناتها وتعزيز قدرة مستخدميها على تجنب الهجمات الإلكترونية.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع إميل أبو صالح المدير الإقليمي للشرق الأوسط وتركيا وشمال أفريقيا في الشركة علق على أهمية معرض جينكس العالمي بنسخته الحالية باعتباره الحدث الأبرز في مجال التقنيات الحديثة والتكنولوجيا المتطورة، وقال: أن العالم اليوم هو في طور أتمتة العمليات والتحول الرقمي في كافة الخدمات ما يزيد من معدلات القرصنة والاعتداء الإلكتروني، ومن أجل التصدي للتحديات القائمة لا بد من تطوير برامج وتطبيقات توفر الحماية ضد هذه المخاطر بالإضافة إلى الدور البارز في زيادة الوعي لحماية الموظفين والمؤسسات، ناهيك عن السباق الحاصل بين المؤسسات والجهات المقرصنة بحيث يدفع العملاء ثمناً باهظاً نتيجة عمليات الاختراق التي

تهدف إلى الربح المادي وطلب فدية معينة، لذا تلعب الجهات الحكومية دوراً بارزاً في رفع مستويات الوعي لدى الأفراد والمؤسسات. وأخيراً تطرق أبو صالح إلى مساهمة الذكاء الاصطناعي في تحسين أداء القطاعات والمؤسسات من خلال أتمتة العمليات ودور الكوادر البشرية في الوصول إلى الأهداف المرجوة.

يجب تعزيز مستويات الوقاية وكيفية التعامل مع التصيد والهجمات الإلكترونية

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– تتمثل أبرز التحديات في السوق السباق الحاصل ما بين المؤسسات والجهات المقرصنة، حيث يتعرض العديد من عملائنا لعمليات اختراق أساسها طلب فدية والربح المادي. ومن هنا يجب تعزيز مستويات الوقاية وكيفية التعامل مع التصيد والهجمات الإلكترونية في المؤسسات على امتداد الشرق الأوسط انطلاقاً من ممارسة المقرصنين العديد من الضغوط والترهيب على الأشخاص بهدف اللعب على عامل الوقت والتهديد بخسارة البيانات والمعلومات.

في حين أن العديد من الجهات الحكومية على مستوى منطقة الشرق الأوسط تلعب دوراً بارزاً في زيادة مستويات الوعي بين الأفراد والمؤسسات، وهذه تعد خطوة مهمة جداً لتقليص المهمات والتصدي لها مع الوقت.

يساعد الذكاء الاصطناعي في الوصول إلى الأهداف بطريقة أسرع

■ برأيكم ما الدور الذي يلعبه الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين والتحول الرقمي؟

– تعمل تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي AI على تحسين أداء وإنتاجية مجمل القطاعات والمؤسسات عن طريق أتمتة العمليات والمهام التي كانت تتطلب قوة بشرية، الأمر الذي يساعد في الوصول إلى الأهداف بطريقة أسرع. وانطلاقاً من أهمية هذه التكنولوجيا استحوذنا مؤخراً على شركة متخصصة في تصنيف البيانات باستخدام الذكاء الاصطناعي (DATA CLASSIFICATION IN ARTIFICIAL INTELLIGENCE)، بحيث بات الذكاء الاصطناعي جزءاً لا يتجزأ من ممارساتنا اليومية، كما توفر هذه التكنولوجيا دعماً كبيراً في مجال الأمن السيبراني ومكافحة الجريمة وتتيح لنا إمكانيات أوسع للتصدي للهجمات وحماية المؤسسات والأفراد. ■

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض جينكس العالمي للتقنية في دورته الحالية، وما القيمة المضافة من وجودكم فيه؟

– تشهد النسخة الحالية من الحدث التقني العالمي مشاركة كبيرة من جهات وشركات محلية وإقليمية وأجنبية متعددة انطلاقاً من أهمية هذا الحدث الأبرز في مجال التقنيات الحديثة والتكنولوجيا المتطورة. ومن هذا المنطلق نهدف من خلال مشاركتنا في المعرض إلى تسليط الضوء على أبرز الحلول التي تقدمها بروف بوينت لعملائها في المنطقة بعد فترة طويلة من الانقطاع والتواصل عن بُعد بسبب انتشار الجائحة. وبالتالي، من المهم عودة الفعاليات والمعارض المباشرة لاستكشاف مجالات جديدة للتعاون كونه يستقطب الآلاف من المختصين والمهتمين بقطاع التكنولوجيا.

تعمل الشركة في مجال الأمن السيبراني

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة بروف بوينت وطبيعة عملها؟

– تعمل الشركة في مجال الأمن السيبراني والهدف من تأسيسها حماية أمن المعلومات وزيادة معدلات الوعي لدى المؤسسات والموظفين العاملين لديها بالإضافة إلى الحماية ضد الهجمات عبر البريد الإلكتروني.

نحن في سباق طويل مع المقرصنين

■ ما هو تعليقكم على أهمية الأمن السيبراني في ظل ارتفاع هذه الهجمات خلال الآونة الأخيرة؟

– يتجه العالم مؤخراً نحو أتمتة العمليات والتحول الرقمي في شتى أنواع الخدمات وهذا ينتج عنه ارتفاع معدلات القرصنة والاعتداءات الإلكترونية. ونحن الآن في سباق طويل مع المقرصنين وأماننا تحديات كثيرة للتصدي للهجمات المحتملة، وذلك من خلال تطوير برامج وتطبيقات توفر أعلى درجات الحماية ضد الثغرات الموجودة، كما يكمن دورنا في زيادة الوعي لحماية الموظفين والمؤسسات والبيانات الخاصة بها.

Roman Poludnev (GM Safety and Productivity Solutions Middle East, Russia, Turkey and Africa-Honeywell):

Honeywell is continually evolving to shape the future for a brighter tomorrow

With ever-increasing demand for faster delivery, the ongoing global supply chain disruption and rapid adoption of automation technologies, Honeywell has highlighted fast-emerging trends that are having significant and increasing impact on the warehouse and automation industry. Roman Poludnev, GM Safety and Productivity Solutions Middle East, Russia, Turkey and Africa at Honeywell, talked to AI Bayan Magazine on the sidelines of Gitex Global about the purpose behind their participation in the exhibition, expressing his point of view about how AI, blockchain, and digital transformation can help any institution grow in light of the challenges facing the world nowadays. He further shed light on Honeywell's portfolio of next-generation technology. Following is an extract from the interview.



• **What is the purpose behind your participation in Gitex Global?**

- Honeywell theme for Gitex this year is “automate your future” so we are showcasing our technologies that help workers in their field to be more productive and safer. We are also meeting our customers and launching new software solutions that are playing a key role in advancing future growth in the retail, logistics and healthcare sectors. We are demonstrating how technology solutions can empower retailers, make supply chains faster and more agile transform distribution centers and enhance the future of healthcare. Honeywell is continually evolving to shape the future for a brighter tomorrow. At Gitex, we are demonstrating how Honeywell's technology solutions are helping customers increase throughput, productivity, safety and accuracy in the healthcare, retail, transportation & logistics, warehouse & DC sectors. We are featuring a highly – diversified portfolio that is heavily based on software – enabled technologies and digital transformation initiatives. These solutions will equip our customers in the region to pivot their businesses swiftly and efficiently in the post – pandemic environment, as more and more companies jump on the automation and digital transformation bandwagon.

• **In your opinion how AI, blockchain and digital transformation can help any institution to grow noting that today too many challenges exist such as inflation?**

- In the markets that we focus on, the digitalization that is happening in the field from smart meters, industrial IoT products, etc.. all the data has to be analyzed to have a meaningful result, and sometimes this data has to be analyzed in a very flexible way. This is where artificial intelligence steps in. Also, the flow of information needs to deliver a result and pain points in the process. Thus, Honeywell focuses on making this data visible and meaningful for our customers in order to help them make their operations more productive. One of the breakthrough technologies that we have is a voice solution, it is a voice guided process for workers in the field to focus on their specific task and be guided by the system. In the Middle Eastern market and UAE specifically, it is very popular in maintenance and inspection application and distribution centers.

• **What does Honeywell's portfolio of next-generation technology includes at GITEX 2022?**

- Honeywell is showcasing the following:

- Retail solutions: Honeywell is showcasing how its solutions and technologies are empowering the retail associate. Bringing together people, assets and merchandise in powerful new ways, Honeywell ensures mobile computers, scanners and software come together to enable mobile workers to efficiently execute tasks and access business-critical data.

- Logistics solutions: Honeywell is demonstrating how, together with FarEye, its solutions such as the rugged mobile computer and handheld computer are empowering enterprises to have complete visibility of goods while in transit from the plant, right through to the final destination with seamless integration with all available data sources. This means businesses can manage, track, and monitor their delivery operations anytime, anywhere, with visibility to optimize the movement of goods from the first mile to the last mile, improve operations performance in real-time, and deliver a customer-centric experience.

- Healthcare solutions: Committed to developing technology-led solutions for the future of healthcare delivery, Honeywell is displaying its robust portfolio of healthcare technologies that are driving better patient outcomes, delivered in efficient, safe and secure environments for caregivers and the communities they serve. Visitors can expect to see enterprise-class mobile computers and scanners that provide reliable and secure connectivity between frontline workers and backend systems.

- Warehouse solutions: With rising service level agreements dictating order fulfillment process improvements, Honeywell is demonstrating how its wearable scanners, handheld computers and voice guided workflows are helping bring stability and predictability to unlock greater efficiency to warehouse operations. Through intelligent, data driven and automated processes, Honeywell's portfolio enables the digital transformation of a warehouse to increase accuracy and maximize productivity.

محمد بن سعيد العلوش

(المدير العام لشركة (AJ CYBER BY AJLAN & BROS HOLDING GROUP):

نوفر قيمة مضافة للمشاريع التي ننفذها مع تحقيق نقلة نوعية في قطاع التقنية



من اليمين: عبد الديخي ومحمد بن سعيد العلوش

تعتبر شركة العجلان القابضة AJ CYBER BY AJLAN & BROS HOLDING GROUP من الشركات الرائدة في المملكة العربية السعودية، وتمتلك خبرة طويلة في قطاعات عديدة بالإضافة إلى المصداقية في التعامل مع العملاء والثقة التي تمنحهم إياها، ومن أبرز أهدافها أن تكون مجموعة عالمية محترفة تستقطب أفضل الكفاءات، تعزيز مستوى الشراكة مع أقوى الشركات العالمية في مختلف المجالات، الاستمرار في توسيع دائرة القطاعات المستثمر بها، والمساهمة في تحقيق مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ بشكل حيوي وفعال.

وقد كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع محمد بن سعيد العلوش المدير العام للشركة أشار فيه إلى الهدف الرئيسي من المشاركة في معرض جيتكس للتقنية هو عرض آخر الابتكارات والتقنيات التي تقدمها الشركات التابعة للمجموعة، ومن جهة أخرى فإن خدمات الشركة تقدّم إلى القطاعين العام والخاص والقطاع المصرفي، بالإضافة إلى مبادرات لتطوير مفهوم الأمن السيبراني بهدف دعم الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم على تطوير منظومة الأمن السيبراني.

وفي سياق آخر أكد العلوش على توقيع الشركة اتفاقية تعاون مع الجهات المختصة في مشروع البحر الأحمر ونيوم بالإضافة إلى أنها تسعى لأن تكون مجموعة رائدة تسهم في ازدهار المملكة، ثم تطرق إلى عملية المنافسة في السوق واعتبر أن وجود الشركة يعطي قيمة مضافة للمشاريع المنفذة ويقدم دفعا للقطاع لمزيد من التطور والنجاح داخل الدولة، مشيراً أخيراً إلى أن أبرز إنجازات الشركة رفع مستوى الوعي والتطوير المحلي المستمر.

■ ■ ■ نعد شريكاً أساسياً في بناء مركز مراقبة البيانات في العديد من الجهات الحكومية ■ ■ ■

نوفر خدماتنا إلى القطاعين العام والخاص والقطاع المصرفي

■ ما هي أبرز الجهات التي تتعاملون معها في المملكة؟

– نوفر خدماتنا إلى القطاعين العام والخاص بالإضافة إلى القطاع المصرفي أيضاً. فضلاً عن أننا نقدم العديد من المبادرات لتطوير مفهوم الأمن السيبراني لقطاع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم بهدف دعمها على تطوير منظومة الأمن السيبراني.

وقّعنا اتفاقية تعاون في مشروع البحر الأحمر ومشروع نيوم

■ هل دخلتم في شراكات مع المشروعات الاستراتيجية التي يتم تنفيذها داخل المملكة العربية السعودية؟

– وقّعنا اتفاقية تعاون مع الجهات المختصة في مشروع البحر الأحمر ومشروع نيوم. كما نحاول أن نكون قادة في القطاعات ذات الصلة بتحقيق الرؤية وعقد شراكات دولية للوصول إلى أهدافنا والتحول إلى مجموعة رائدة ومتنوعة مما يسهم في ازدهار المملكة.

نسعى لتوفير قيمة مضافة في المشروعات التي نوجد فيها

■ هل تواجهون منافسة شرسة في نطاق عملكم؟

– على الرغم من المنافسة يبقى السوق أكبر منها ونحن بدورنا لا نتجه نحو هذه المسارات الضيقة بل نسعى فقط لتوفير قيمة مضافة للمشاريع التي ننفذها وتحقيق نقلة نوعية في قطاع التقنية داخل الدولة.

تعمل المجموعة على رفع معدلات الوعي والتطوير المحلي المستمر

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها AJ CYBER في مجال الأمن السيبراني في ظل ارتفاع معدلات الجريمة الإلكترونية؟

– تعمل المجموعة على رفع معدلات الوعي والتطوير المحلي المستمر على الرغم من أن معظم الجهات الحكومية والمؤسسات على اختلاف أنواعها باتت على درجة عالية من الوعي حول أهمية الاستثمار في أنظمة الحماية. ■

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تهدف مجموعة عجلان القابضة للاستثمار ضمن محفظة متنوعة من المشروعات الاستراتيجية عبر أبرز قطاعات النمو الاقتصادي في المملكة، وذلك تماشياً مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ التي أطلقها الأمير محمد بن سلمان. كما نفذت المجموعة عدداً من المشروعات الداعمة لتحقيق التنوع الاقتصادي على المستويين المحلي والدولي. ويضاف إلى ذلك، تضم المجموعة عدداً من الشركات ومن ضمنها AJ CYBER المتخصصة في الأمن السيبراني نظراً إلى أن المملكة تشهد نمواً قوياً على مستوى الداتا وأمن المعلومات والتحول الرقمي والحكومة. كما نعد بين أفضل ١٠ دول إستهدافاً للأمن السيبراني ومن هنا حرص في AJ CYBER إلى توطين التقنيات والمحتمل المحلي ونقل الخبرات العالمية داخل المملكة العربية السعودية. كما أننا في صدد توقيع اتفاقيات مع شركات عالمية لنقل الخبرات وأحدث الابتكارات إلى المملكة. بالإضافة إلى ذلك نعد شريكاً أساسياً في بناء مركز مراقبة البيانات في العديد من الجهات الحكومية. أما الشركة الثانية "AJ TECH" متخصصة في إنترنت الأشياء والمدن الذكية وشركة ثالثة متخصصة في تقنيات البلوك تشين أما الشركة الرابعة "AJLAN AI" المتخصصة في عالم الذكاء الاصطناعي والتي تستهدف قطاعات متعددة منها التقنية والرعاية الصحية وحالياً سندخل مجال OMATION-PHARMACY AUT وسنعد العديد من اتفاقيات التعاون. ومؤخراً وقّعت المجموعة اتفاقية تعاون مع دولة ماليزيا بهدف نقل الخبرات والتقنيات إلى المملكة والعمل على توطينها محلياً وإثراء المحتوى المحلي. ومن جهة أخرى تمتلك المجموعة ٤٥ مكتباً حول العالم ونحن مستمرون في النمو ودعم أهداف «رؤية ٢٠٣٠».

عرض لأخر الابتكارات والتقنيات

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس للتقنية، وما القيمة المضافة من وجودكم في دولة الإمارات؟

– أحد أهدافنا الأساسية تمثيل إحدى الشركات الوطنية السعودية وعرض آخر الابتكارات والتقنيات التي تقدمها الشركات التابعة للمجموعة. وإلى جانب مشاركتنا في معرض جيتكس، للمجموعة وجود في العديد من المعارض العالمية الأخرى.

See Everything. Fear Nothing.

Rapidly detect and respond to today's targeted attacks with the NetWitness.



Fazalur Rahman

(Director of Marketing Dept. Hisense MEA):

Hisense is one of the fastest growing brands in terms of revenue and volume in the Middle East

Fazalur Rahman, a seasoned marketing professional, is a postgraduate in Marketing, with over 24 years of experience. He has in-depth knowledge in developing brands and businesses across varied industries, including Consumer Electronics, FMCG and Service. Currently working as the Regional Marketing Director – Middle East and North Africa, for Hisense, Rahman's key expertise areas include designing and re-shaping strategies for Consumer engagement brand experience, retails/shopper marketing to drive brand equity, influence consumer behaviour, and to accelerate the business momentum. He has spent around 20 years in the region and is well versed with the Middle East and Africa market.

Al Bayan Magazine met Rahman on the sidelines of Gitex Global 2022 and conducted the following interview.



“ Football is our key focus to develop the brand globally ”

• What is the purpose behind your participation at Gitex Global?

- In this region, Gitex is the most important platform for our company. Hisense is really changing very fast and thus we need to have the right platform to showcase our products and solutions. We are very ambitious and excited to be part of this exhibition and we had a lot of customers visiting our booth, good inquiries especially for the B2B segment which we are focusing on. Apart from this, we are also displaying B2C segment and smart appliances which are essential for today's living.

Hisense witnessed increased brand awareness

• How do you evaluate your presence in the Middle East?

- We entered this region pretty late specifically in the year 2012; yet the way we have grown is quite exponential and today we can say with pride that Hisense is one of the fastest growing brands in terms of revenue and volume. We have been focusing a lot on the entire region particularly GCC, Levant, Jordan, Iraq, Lebanon, etc... which are key focus markets for us, and the response from the consumers is very encouraging. That's why we were able to increase our market share both for the televisions and home appliances. Moreover, Hisense has ambitious plans to elevate its brand awareness across the region, with the recent Official Sponsorship of the upcoming FIFA World Cup Qatar 2022™. Through this collaboration, Hisense has witnessed increased brand awareness that has translated into not only increased sales but also high brand awareness in the Middle East region. This sponsorship comes along with the launching of "Connect Life", an innovation in our extensive line of consumer electronics that is smart app-based technology to control appliances from smart-phones. Through this technology, customers can connect their home appliances to their phones via an app, making it easier in connectivity of appliances. For instance, switch on the AC before you enter home, control the temperature of the refrigerator, time your washer, quick start your dishwasher regardless of where you are.

• What are you also showcasing at Gitex Global?

- Hisense is showcasing its comprehensive line-up of advanced technology spanning multiple industry verticals, with a view to upgrade the technological standard of the industry. It has been a mission of Hisense to pursue scientific and technological innovation, take the lead in the advanced manufacturing with intelligence as the core, and bring happiness to millions of families with high-quality products and services. At the GITEX Global 2022, demonstrating Hisense's recent foray into the medical sector, one of the brands newest products on display is the Ultrasound imaging technology developed in-house by a team of R&D engineers. Equipped with an advanced GPU architecture, the range focuses on high-definition image quality and various imaging modes suited to general and specific requirements. We are also announcing the availability of a 55" endoscopic monitor that features innovative technology for image clarity and connectivity in the region. Alongside these are Hisense's latest commercial display sets, including a vision board, video wall, digital signage, LED, and its crown jewel: a new 138" all-in-one boardroom display (HAIO138). Outside of the 160-degree viewing angle, the display offers 7,000:1 high-contrast ratio, seamless splicing, cinema grade color gamut, and can be used across Windows, IOS, and Android. Moreover, to ensure it is catering for the consumer and home experience segment, Hisense is allowing visitors to go hands-on with its new Laser TV (100L9G), the latest large-screen product from the TriChroma Laser TV series. The 100-inch TV has revolutionized the market, providing an immersive, eye-friendly experience for home cinema viewers. Also on display is the most recently announced 8K mini-LED TV with user friendly and advanced VIDAA OS.

• What will be your marketing strategy for the upcoming period?

- Football as a sport is our key focus to develop the brand globally, we have sponsored the FIFA World Cup 2016™, Euro Cup 2016™, Euro Cup 2020™ and we also signed a three-year sponsorship deal with internationally renowned football club Paris Saint-Germain (PSG) This will be our strategy going forward to link the brand with the youth, connect with the high passionate football sport which is the highest followed sports globally.

John Morrison (Extreme Networks):

We are innovating by building simple and easy-to-use networks

Extreme Networks' business relies on being functional at all times. The ability to automate certain functions while keeping the secure segmentation intact is something that offers it a great deal of operational simplicity and control. Since 1996, Extreme Networks has been pushing the boundaries of networking technology, driven by a vision of making it simpler and faster as well as more agile and secure. But its higher purpose has always been helping its customers connect beyond the network, strengthening their relationships with those they serve.



John Morrison is the Senior Vice President EMEA Sales and Services at Extreme Networks. In his role, he is responsible for overseeing the company's Sales and Services Strategy across the region. He is an experienced professional, with extensive direct and matrix management experience globally in the IT Telecoms sector, and a proven track record of exceeding targets through creating passionate high performing Direct and Channel sales teams. Al Bayan Magazine conducted an interview with Morrison and following is the Q & A.

• What is the purpose behind your participation at Gitex Global 2022?
 - Gitex is one of the most important exhibitions in our industry partly because we see the Middle East as an area of fast innovation. UAE and Saudi Arabia are doing things which very often leapfrog technology innovation globally and networking is a huge part of innovation. With digital transformation, everyone engages whether customers, consumers, patients or students in a digital environment and the experience they have is defined by the quality of the network; so an idea of such innovation is important for Extreme Networks to be present because we are innovating by building simple, easy-to-use, experience focused networks, and we are here to deliver the infinite enterprise where everyone is connected and has a true application quality of experience. That's why we are participating at Gitex.

• What are the main challenges facing your business?
 - I see it more as opportunities. The world is changing fast as people engaged digitally, and the challenges that customers face are related to how to deal with all the different ways through which they can connect and communicate with the different applications and devices. So the challenge is to build a network that can allow the innovation activity to be easy to manage and to gather data so that customers know what experiences they are having and how they can optimize them.

We launched Extreme Cloud SD-WAN

• What are you showcasing at Gitex Global?
 - We just launched New Solutions Extreme Cloud SD-WAN which enables customers to manage wired, wireless and SD-WAN networks from a single platform, while optimizing application performance and improving total cost of ownership. We are also showcasing CoPilot that enables network administrators to monitor highly distributed network environments more easily, reducing the risk of missing potential network issues and lessening time spent on network management. Moreover, we have the ExtremeLocation which delivers insights into customer preferences and traffic patterns, enabling businesses to create highly personalized customer experiences and increase employee efficacy, as well as ExtremeCloud IQ which enables businesses to extend cloud management to third party and non-cloud native devices, enabling automation, strengthening security and compliance, and unlocking the potential for analytics-based decision making. Furthermore, we are launching our first Wi-Fi 6EAP which massively increases the bandwidth for wireless to deliver better wireless communications.

• What will be your upcoming plans for the near future?
 - We want to continue down the road of cloud managed networks and develop more softwares to simplify the management of networks to be able to gather and use data to optimize performance and deliver better end user experiences.



غرف صعبة، تغطية نشر واسعة
 النطاق، ضبط دقيق أو إعداد بسيط
 مهما كانت الحاجة، ميكروفون
 واحد في السقف جاهز

تعرف على MXA920 الجديد

Shure.com/MXA920

SHURE

سعيد العجو (شركة UNIFONIC):

نعمل على إطلاق ابتكارات جديدة تخدم العملاء وتحاكي تطلعاتهم



UNIFONIC هي منصة لبناء الجسور بين الشركات وعملائها لتمكين المشاركة من خلال تطبيقات الصوت والرسائل القصيرة والدفع والمراسلة وقد تم تصميمها لاتصالات المؤسسات لتنفيذ وإدارة استراتيجية إعلانية جديدة للمطورين ومستخدمي الأعمال من خلال التطبيقات المذكورة أعلاه والتي تغطي واجهة برمجة التطبيقات الفردية مثل واتساب وفيسبوك وغيرها.

سعيد العجو مدير عام الشركة في دولة الإمارات العربية المتحدة وفي مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية»، نوّه بالحضور القوي الذي تتمتع به UNIFONIC في أسواق المنطقة مشيراً إلى أن توسيع النشاط يجعل الشركة أقرب إلى عملائها وأكثر قدرة على معرفة احتياجاتهم وتلبيةها بالإضافة إلى إطلاق ابتكارات جديدة تحاكي تطلعاتهم وتجعل الشركة أكثر تميزاً وقدرة على المنافسة. وأشار العجو في سياق آخر إلى أن المشاركة في معرض جيتكس العالمي للتقنية ٢٠٢٢ هدفة الكشف عن الحلول التي توفرها الشركة لعملائها من خدمات رسائل نصية وصوتية إلى التواصل مع العملاء الحاليين والمستهدفين. وعن أبرز إنجازات الشركة، إضافة إلى تحقيقها مستويات مرتفعة من النمو والتوسع نحو أسواق جديدة، نجحت في الحصول على تمويل بقيمة ١٢٥ مليون دولار في جولة استثمارية بقيادة صندوق «رؤية ٢»، التابع لسوفت بنك وسنابل للاستثمار المملوكة لصندوق الاستثمارات العامة السعودي، بناءً على ذلك هناك مخطط لاستغلال التمويل الجديد للتوسع في أسواق جديدة، وبالتالي فإن قدرة الشركة على جمع هكذا تمويل تعود إلى الثقة بقدراتها ودورها البارز في دعم الاقتصاد السعودي والشركات التكنولوجية في المنطقة. وأخيراً لفت العجو إلى طموح الشركة نحو الريادة العالمية من خلال تطوير خدماتها وإطلاق ابتكارات جديدة بالإضافة إلى البحث عن خطط توسعية نحو القارة الأفريقية ودول آسيا وتركيا.

سرع من عملية التوسع ودخول أسواق جديدة مثل الإمارات العربية المتحدة وقريباً إلى باكستان وعدد من دول المنطقة. كما نجحت الشركة بالحصول على تمويل بقيمة ١٢٥ مليون دولار في جولة استثمارية بقيادة صندوق «رؤية ٢» التابع لسوفت بنك وسنابل للاستثمار المملوكة لصندوق الاستثمارات العامة السعودي. وبالتالي، تخطط الشركة لاستغلال التمويل الجديد لتسريع تطوير منتجاتها وتوظيف كوادر للتوسع في أسواق جديدة.

في حين أن قدرة الشركة على جمع هذا التمويل دليل على الثقة بقدراتها ودورها الريادي في دعم الاقتصاد السعودي والشركات التكنولوجية على مستوى الشرق الأوسط.

البحث في خطط توسعية نحو القارة الأفريقية ودول آسيا وتركيا

■ ما هي مشروعات UNIFONIC المستقبلية؟

– تتركز أبرز الأهداف المستقبلية للشركة البحث عن استثمارات في أسواق جديدة انطلاقاً من طموحنا الكبير نحو الريادة عالمياً، بالإضافة إلى الاستفادة من الفرص المتاحة واستغلالها في صالح الشركة لتطوير خدماتها وإطلاق ابتكارات جديدة ومختلفة على المستويين الإقليمي والمحلي. كما يتم البحث في خطط توسعية نحو القارة الأفريقية ودول آسيا وتركيا. ■



■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات العاملة في مجالكم؟
– لدى شركة UNIFONIC حضور قوي في العديد من الأسواق على مستوى المنطقة، فإلى جانب السوق الإماراتي لدى الشركة وجود في المملكة العربية السعودية، الأردن وباكستان. في حين أن توسيع نشاطنا في دول متعددة يجعلنا أقرب إلى عملائنا وأكثر قدرة على تلبية احتياجاتهم بسرعة وكفاءة. ويضاف إلى ذلك، نعمل على إطلاق ابتكارات جديدة تخدم العملاء وتحاكي تطلعاتهم بالدرجة الأولى، ما يجعلنا أكثر تميزاً في محيطنا وامتلاكنا القدرة على منافسة الآخرين.

تسليط الضوء على أبرز الحلول

■ ما هي الأهداف الرئيسية وراء مشاركتكم ضمن فعاليات معرض جيتكس العالمي للتقنية ٢٠٢٢؟

– الهدف الأساسي من وجودنا ضمن فعاليات هذا المعرض هو تسليط الضوء على أبرز الحلول التي توفرها الشركة لعملائها باعتبارنا منصة اتصالات سحابية تتيح للشركات التواصل مع عملائها عبر خدمات رسائل نصية وصوتية من خلال واجهات برمجة التطبيقات الخاصة بنا، بالإضافة إلى ذلك تتيح لنا المشاركة التواصل مع عملائنا الحاليين والمستهدفين.

الوصول إلى مستويات مرتفعة من النمو والتطور ودخولنا أسواقاً جديدة

■ ما هي أبرز إنجازاتكم منذ بداية مسيرتكم؟

– استطاعت الشركة خلال فترة زمنية قصيرة من الوصول إلى مستويات مرتفعة من النمو والتطور وإثبات وجودها الأمر الذي

Jason McMillan (Sales Director Middle East - Epson)

We are always looking to innovate and create new solutions that can support the needs of customers

Jason McMillan, Sales Director Middle East at Epson, is an experienced leader with a demonstrated history of working in the information technology and services industry and a strong business development professional skilled in Business Planning, Customer Relationship Management (CRM), Sales Management, International Sales, and Management. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of Gitex Global, McMillan talked about the purpose behind their participation in the exhibition, and shed light on the features that differentiate them from other similar companies. He further gave us an idea about their expansion plans. Following is an extract from the interview.



• What is the purpose behind your participation at Gitex Global 2022?

- Gitex has always been an ideal platform in the Middle East for us to be able to launch and showcase innovative technology. This year as one of the longer standing members of the Gitex family, we are showcasing innovative sustainable technologies for construction, engineering, education and hospitality industry and delivering solutions that address some of the region's most pressing challenges. As sectors continue to grow around the region, Epson has developed industry-specific focus areas for its Gitex stand that will enable decision-makers to see how Epson can enhance their organization. Thus, our focus will be showcasing our range of sustainable, energy-efficient solutions that address the pressing concerns of many of the region's leading industry sectors.

• What differentiates Epson from other similar companies?

- We are a sustainable innovation company and we have been innovating particularly on the side of print, projection, wearables and robotics. They are the four major pillars where we operate. In the Middle East, we have had an office for more than 20 years, we have more than 80 staff members ranging from sales all the way to service employees. The core part of our business is our EcoTank consumer inkjet technology, it is a tank-based printing technology, which enables customers to save money as well as get about three thousand pages out of a tank. We see that ink in the most sustainable way to print in the future and our tank-based business inkjets is a completely heat free putting process, which saves up to 90 percent of power when printing. Moreover, we offer laser

projectors, including home cinema and gaming solutions, wearable technology such as the Moverio smart glasses, and Point of Sales (POS) printers.

• Did you expand your solutions to other diverse sectors?

- Yes of course. In healthcare, Epson solutions such as Work Force printers and scanners and ultra-short throw projectors help enable faster and more secure patient care. While in education, Epson technology can help create an engaging and optimal learning environment. We also support hospitality organizations, museums, and visitor attractions, enabling them to differentiate customer experiences with more impactful signage and experiential immersive displays. Furthermore, we focus on creating technology, that not only saves businesses and consumers money and time, but also helps to save energy, reduce water consumption and pushes boundaries. We are always looking to continuously innovate and create new solutions that can support the needs of customers and create a more dynamic, engaged, and sustainable business environment.

• Do you have any expansion plans in the region?

- We continue to expand in the Middle East. In the past three years we've added more than 30 staff members in the region and we are continuing to expand our office in Saudi Arabia; we've added 3 new people into Egypt as well as into Qatar. Most recently, we started a graduate program for young Saudis to get into the technology industry and we hope it will be another successful innovation for us in Saudi Arabia.



مسعود محمد شريف محمود؛ (الرئيس التنفيذي لشركة «إتصالات من e&»):

نؤمن بأن أسبوع جيتكس للتقنية بوابتنا لتقديم مستقبل قطاع الإتصالات لعملائنا

تحدث مسعود محمد شريف محمود، الرئيس التنفيذي لشركة «إتصالات من e&» عن تفاصيل مشاركة e& و«إتصالات من e&» في أسبوع جيتكس للتقنية، مشيراً إلى أن مشاركة «إتصالات من e&» من خلال جناح مجموعة e& هذا العام تركز على أحدث الابتكارات التقنية في مجال شبكات الجيل الخامس والذكاء الاصطناعي. وأكد مسعود أن «إتصالات من e&» تواكب المستقبل الرقمي وتحرص على تقديم تجارب مبتكرة للعملاء في كافة القطاعات، كما أكد على حرص «إتصالات من e&» على تقديم أحدث التجارب الحية والفريدة من نوعها في مجال التكنولوجيا في جيتكس ٢٠٢٢ والتي تعكس استراتيجية التحول التي تتبناها المجموعة. ولقد اشتملت هذه التجارب على الميتافيرس، الذي يشكل ثورة في عالم تقنيات الأجيال المتعاقبة وتقنيات الجيل الخامس والتنقل والتجزئة الذكية والرعاية الصحية الذكية والمنزل الذكي وغيرها من تقنيات الذكاء الاصطناعي. ولفت إلى التغيير المتسارع في قطاع الإتصالات العالمي الذي بات معيار الأداء فيه هو الاستثمار في التحول الرقمي وشبكة الجيل الخامس والأجيال المتعاقبة، الأمر الذي دفع «إتصالات من e&» للمضي قدماً في التركيز على استثماراتها بهذا الشأن لإحداث نقلة نوعية في مستقبل خدمات الإتصالات محلياً وعبر عملياتنا المختلفة ما جعلها تصل إلى ٩٥٪ نسبة تغطية شبكة الجيل الخامس للمناطق المأهولة بالسكان في الدولة، والذي ساعد على تنامي أعداد المشتركين في شبكة الجيل الخامس في الدولة ليصل إلى ١,٨١ مليون مشترك بنهاية النصف الأول من العام ٢٠٢٢.

لمختلف الشبكات التي تقوم عليها عمليات قطاع الإتصالات المحلي، فعلى صعيد شبكات الهاتف المتحرك منذ إنشائها لشبكات الأجيال المتعاقبة وصلت نسبة تغطية شبكة الجيل الخامس إلى ٩٥٪ بسرعة تحميل تفوق ٣,١ غيغابايت في الثانية، باستخدام أجهزة هواتف الجيل الخامس، والذي ساعد على تنامي أعداد المستخدمين لتقنية الجيل الخامس ليصل إلى ١,٨١ مليون خلال النصف الأول من العام الحالي، كما وصلت نسبة تغطية شبكة الجيل الرابع المتقدم إلى ٩٩,٧٤٪ بسرعة تحميل ٤٨٠ ميغابايت في الثانية من المناطق المأهولة بالسكان داخل الدولة. وكذلك الحال بالنسبة لشبكة الألياف الضوئية فكان لنا السبق إقليمياً ودولياً في عملية التحول من الشبكات النحاسية للشبكات الأرضية إلى شبكات الألياف الضوئية حتى باتت الإمارات في طليعة دول العالم من حيث نسبة ومعدلات نفاذ الشبكة وتوصيلها للمنازل والمؤسسات (FTTH).

■ ما هو دور «إتصالات من e&» في دعم توجهات الدولة في تنمية قطاع الأعمال وخاصة قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة؟

- تسير إتصالات خلف خط الدولة التنموي في شتى المجالات وتؤمن بأهمية دعم وتطوير القطاع الخاص كجزء أصيل من ثوابت الاقتصاد الوطني خاصة قطاع الشركات المتوسطة والصغيرة. وعطفاً على ذلك فقد عمدت «إتصالات من e&» إلى توفير أحدث خدمات الإتصالات والحلول الرقمية لتلبية الاحتياجات المتغيرة للشركات الصغيرة والمتوسطة خلال رحلة التحول الرقمي، ودعم إنتاجية قطاع الأعمال بشكل عام وبطريقة مبتكرة وبما يحقق تطورات الحكومة الرشيدة نحو التقدم والريادة للمستقبل الرقمي. ونوفر الكثير من الحلول التي ترتقي بأداء قطاع الأعمال مثل المنصات الرقمية المتخصصة وأدوات الإتصال الديناميكي وحلول الأمن السيبراني، والخدمات السحابية، ومراكز التحكم المخصصة لتطبيقات إنترنت الأشياء، وحلول الذكاء الاصطناعي، وغيرها من الشركات في إطار تعزيز تواجد ووفرة مراكز البيانات الأمر الذي ينعكس إيجابياً على أداء وخدمات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

حريصون على أن نبقي الخيار الأول للتحول الرقمي في الدولة في خدمات الأفراد والأعمال

■ على صعيد خدمة العملاء ومراكز الأعمال ما هي أهم خطط «إتصالات من e&» المستقبلية؟

- نحن حريصون على أن نبقي الخيار الأول والأفضل للعملاء ومن هذا المنطلق نضع العميل في صلب أولوياتنا فلقد كانت أولى أهدافنا هي تنمية الخدمات الأساسية والرقمية التي تعد أساس النمو المستقبلي من خلال تعظيم قيمة العمليات في الدولة بما ينعكس على خدمة العملاء، ويبقى التميز والتفوق في إثراء تجربة العملاء حجر أساس في رحلة تحول «إتصالات من e&» إلى مشغل إتصالات رقمي. وتسخر الشركة إمكانيات تحليل البيانات لتوفير تجارب مصممة حسب الطلب للعملاء عبر قنوات الخدمة الرقمية ومراكز الخدمات لتمكين هذه النقلة النوعية في تجارب الخدمات من خلال تبسيط كلي لنموذج التشغيل، ما سيساعد على خلق قيمة مضافة بطريقة مبتكرة وأكثر كفاءة.

الشعار الجديد «إتصالات من e&» يحقق المواءمة بين التكنولوجيا وإتصالات

■ بعد تغيير العلامة التجارية الخاصة بكم إلى «إتصالات e&»، كيف تصفون مشاركتكم في جيتكس لهذا العام؟ وما هو المميز الذي سنشاهده في جناح e&؟

- إن معرض جيتكس ٢٠٢٢ يحمل معنى خاص بالنسبة لنا، فهو الأول منذ أن شرعنا في رحلة تحولنا كشركة إتصالات رقمية وإطلاق علامتنا التجارية المحدثة «إتصالات من e&» وذلك بعد تغيير العلامة التجارية للمجموعة إلى e& والتي تضم e& «المؤسسات»، وe& «الحياة» وe& «الاستثمار» و«إتصالات من e&»، والتي تهدف من خلال استراتيجيتها إلى تسريع النمو عبر نموذج أعمال مرن يمثل قطاعات الأعمال الرئيسية للمجموعة. ويأتي قطاع الإتصالات على رأس تلك القطاعات، للحفاظ على إرث المجموعة وتميزها في تقديم خدمات إتصالات متنوعة في دولة الإمارات وعلى المستوى الدولي. وللتركز على الاستثمار التكنولوجي بما يرتقي بتجارب العملاء، ويعزز نمط حياتهم، وتأتي e& «الحياة» لتجعل العالم الرقمي من الجيل التالي من الخدمات الرقمية موكباً وملياً لمطالبات الحياة اليومية للعملاء، وتشمل خدمات الترفيه والبيع بالتجزئة وخدمات التنقل والتكنولوجيا المالية. ومن أجل تعزيز الاستثمار التكنولوجي للحكومات وقطاع الأعمال والمشاريع، تركز e& «المؤسسات» على زيادة القيمة التي تقدمها e& للشركات والحكومات إلى أقصى حد من خلال حلول الأمن السيبراني القوية والحوسبة السحابية وإنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي، فضلاً عن خدمة المشاريع الضخمة. وستركز «e&» من خلال «الاستثمار» على الفرص الاستثمارية وعمليات الاستحواذ، لتعزيز حضورها عالمياً والعوائد المقدمة للمساهمين.

وفي جيتكس هذا العام، نعد بتجربة لا مثيل لها، حيث نقدم للزوار وجمهور المتابعين عبر المنصات الإعلامية المختلفة لمحة عن الميتافيرس ومستقبل التنقل والرعاية الصحية وتجارة التجزئة والتعليم والترفيه المنزلي والأعمال التجارية، كما نعرض استخدامات متنوعة على شبكة 5G تعمل على تطبيق الحلول المبتكرة لتمكين واقع رقمي متفوق، وفي نسخة ٢٠٢٢ من جيتكس، نريد أن نأخذ زوارنا في رحلة فريدة نحو آفاق المستقبل القادم.

يضم جناح مجموعة e& في جيتكس ٢٠٢٢ العديد من التجارب الحية والعروض المبتكرة التي تقدمها ركائز الأعمال المختلفة، وبالنسبة لنا في «إتصالات من e&» فمعرضاتنا ستشمل بشكل رئيسي على عروض شبكات الجيل التالي وأمن البيانات وأحدث تقنيات البث بتقنية 5G، بالإضافة إلى أحدث عروضنا للمؤسسات والأفراد.

٩٥٪ نسبة تغطية شبكة الجيل الخامس للمناطق المأهولة بالسكان في الدولة
بسرعة تحميل تفوق ٣,١ غيغابايت في الثانية

■ أين تقع «إتصالات من e&» اليوم على صعيد الشبكات وخصوصاً شبكات الجيل الخامس "5G" وكذلك شبكات الألياف الضوئية؟

- لقد عكفت «إتصالات من e&» على تبني أفضل النماذج العالمية في مسيرة التطوير والتحديث

في مرحلة جديدة على مسار تطورها من أجل تحقيق النمو والتحول والتميز، انطلاقاً من نموذج أعمال يدعم استدامة موقعها الريادي ويعزز التجارب الرقمية للعملاء.

وفي إطار استراتيجيتنا، ستعمل «إتصالات من e&» على تنمية خدماتها الرقمية، من خلال إثراء تجارب العملاء كما ستواصل

«إتصالات من e&» القيام بدورها كشريك موثوق لقطاع الأعمال، من خلال توفير أحدث إمكانات الربط والاتصال، ما يؤدي إلى تسريع وتيرة الاقتصاد الرقمي.

منصة مثالية للشركات الناشئة

■ كيف تدعم «إتصالات» الابتكار كأحد التوجهات الحكومية المستقبلية في دعم مسيرة التنمية الشاملة؟

– يتقرب الاقتصاد العالمي تغيرات كبيرة في السنوات المقبلة. ولمواكبة هذه التغيرات المحتملة، تهدف الحكومة الرشيدة إلى جعل دولة الإمارات واحدة من أبرز المنصات العالمية في مجالات الاقتصاد والسياحة والتجارة. وتسعى لتحقيق ذلك من خلال بناء اقتصاد قائم على المعرفة يشجّع على الابتكار والبحث والتطوير في كافة المستويات. كما تركز القيادة أيضاً على أن تصبح دولة الإمارات واحدة من أفضل دول العالم في مجال ريادة الأعمال، مما يساهم في توجيه التركيز على تنمية قدرات وإمكانات المواطنين ليكونوا قوة فعالة في تعزيز تقدم ونمو الدولة.

وتماشياً مع هذه الرؤية، تركّز جهودنا خلال السنوات الماضية على تطوير المدن الذكية عن طريق تقديم حلول ذكية شاملة ومبتكرة فضلاً عن الاستفادة من الاستثمارات الكبيرة التي أنجزناها في السنوات الماضية والتي تساهم في دعم الأهداف الوطنية لتحقيق رؤية التحول الرقمي في الدولة.

ومن خلال وحدة المجموعة الرقمية "e&interprise"، نعمل على توفير منصة مثالية للشركات الناشئة للتواصل مع خبراءنا، والوصول إلى شبكتنا القوية والاستفادة من التقنيات الرقمية التي نملكها في خلق منتجات ومصادر دخل جديدة. ومن بين

المبادرات التي اتخذتها "e&interprise" لتحقيق هذا الهدف شراكتها مع برنامج «مسرعات دبي المستقبل»، الذي يعد من أكبر مسرعات الدعم الحكومي في العالم، ويجمع بين أفضل الشركات الناشئة مع هيئات حكومة دبي، ما يسمح لهم ببناء واختبار ونشر حلول عالمية المستوى لمواجهة تحديات القرن الحادي والعشرين. ■

الإمارات في صدارة دول العالم من حيث توصيل شبكة الألياف الضوئية للمنازل FTTH



ولقد شهدنا انخفاضاً بنسبة تزيد عن ٥٠٪ في طلبات الدعم الفني للعملاء مقارنة بأعدادها في السنوات السابقة، وتقوم وحدة التشغيل لمركز قيادة خدمة العملاء على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع بمراقبة ومحاسبة معاملات العملاء المختلفة على التطبيقات والخدمات المختلفة التي يستخدمونها مثل تطبيق My Etisalat UAE والموقع الإلكتروني، ولا بد

هنا من الإشارة إلى تطبيقنا الخاص My Etisalat UAE والذي نحرص دائماً على تطويره وتزويد الخدمات التي يقدمها للعملاء منذ إنطلاقه عام ٢٠١٤، حيث تم اليوم ربطه بتطبيق الهوية الرقمية الإماراتية UAE Pass، حيث يمكن للمستخدمين الدخول إلى التطبيق مباشرة باستخدام معرف الهوية الرقمية بصورة سهلة وآمنة ودون الحاجة إلى زيارة مراكز الخدمات.

لعبت إتصالات الإمارات دوراً كبيراً في بناء جسور التواصل بين الناس

■ كيف ترون مستقبل «إتصالات من e&» خلال الفترة المقبلة وكيف تتلاءم «إتصالات من e&» مع الهيكل الجديد للمجموعة؟

– على مدى أكثر من أربعة عقود، لعبت إتصالات الإمارات دوراً كبيراً في بناء جسور التواصل بين الناس، وتربط الآن ماضينا كشركة إتصالات عملاقة بمستقبلنا كمجموعة إتصالات رقمية شاملة. وتجسد علامتنا التجارية المطورة «إتصالات من e&» الشعار الأحدث للمجموعة بما يحقق المواءمة بين قدراتنا التكنولوجية وخبرتنا الواسعة في قطاع الاتصالات، والذي يسلط الضوء على الطموحات القوية لاستراتيجيتنا.

إن رؤيتنا لإتصالات من e& الإمارات، هي أن تكون شركة الاتصالات الرقمية التي تشكل الخيار الأول للعملاء في عالم رقمي شديد الترابط، وهي منبثقة من طموحات مجموعة e& في تمكين المجتمعات رقمياً، وبذلك نهدف إلى تحويل نموذج التشغيل لدينا، في مجال الشبكات وتكنولوجيا المعلومات، حيث ستكون الأولوية لتسريع التكنولوجيا المبسطة والمتقاربة، وتشغيل حالات الاستخدام المبتكرة. والوصول إلى إنشاء نموذج الأعمال الخاص بنا والقائم على إنشاء مؤسسة رقمية تتسم بالمرونة والفعالية.

لنك ترمز هذه الخطوة إلى أكثر من مجرد تغيير في هوية العلامة التجارية، حيث تعمل جنباً إلى جنب مع إستراتيجية محدثة تدعمها ثلاث ركائز: «النمو» و«التحول» و«التميز»، وتمضي «إتصالات من e&»

globalis
international

Leading Provider of Banking and Industrial Printing Solutions

Teaming up with technology leaders, Globalis operates in 40 countries of the Middle East, Africa, Central Asia and Latin America, to supply Banking and Specialized Printing Solutions

INDUSTRIAL / CORPORATE PRINTING:



Dotmatrix Printers



Card Printer



Printronix Line Printer



Continuous Forms Laser Printer



M48 Van Sales Printer



Label Printer



Barcode Scanner and Mobile Computer

BANKING:



Check Scanners / Sorters



Multipurpose Kiosk



PR90 Passbook Printer

WORKFLOW MANAGEMENT

Turnkey Check Clearing & Check Processing Solutions

ZAIN تصدر السوق الكويتي والعالمي بتصنيف «فوربس» لأفضل أرباب العمل



أعلنت مجموعة زين ZAIN أن علامتها التجارية جاءت في القائمة العالمية لـ «أفضل أرباب العمل» الصادرة عن مجلة الأعمال الأميركية فوربس للمرة الثانية، إذ تصدرت المجموعة السوق الكويتي كأفضل جهة توظيف، وحافظت على موقعها في قائمة أفضل ١٠ شركات في التوظيف في أسواق الشرق الأوسط. وأوضحت المجموعة الرائدة في الابتكارات التكنولوجية أن القائمة العالمية لتصنيف أفضل «أرباب العمل» سيطرت عليها في التصنيف الأخير قطاعات الاتصالات والمصارف. وفي هذا السياق، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين بدر ناصر الخرافي: «تحرص مجموعة زين على تحقيق فرص عمل مثمرة عبر شبكة أعمالها الواسعة والمنتشرة في أسواق الشرق الأوسط، ومن خلال دعم الموظفين والموزعين وحاملي الامتيازات والمنافذ، توفر زين فرص عمل مربحة للأفراد وعائلاتهم، حتى يتوافر لديهم وسيلة أفضل لتحسين نوعية الحياة». وأضاف الخرافي، قائلاً: «تقوم زين بدور محوري عندما يتعلق الأمر بتوليد تأثيرات اقتصادية إيجابية ملموسة على مجتمعاتها، فخلق فرص عمل مباشرة وإقامة الشراكات الاستراتيجية يضع المؤسسة كمحفز وعنصر تمكين للنمو الاقتصادي والتنمية».

وأكد الخرافي أن «مجموعة زين تدرك أنها في عالم يتغير على نحو سريع، لذلك فهي تؤمن بأن الاستثمار في الموارد البشرية يساعد المجتمع على تحقيق مكاسب كبيرة، ويعمل على تطوير ثقافة العمل، وكقائد إقليمي في مجالها، تأمل زين أن تحدث تغييرات مؤثرة، حيث ستواصل دفع أجندتها في ممارسة الأعمال المسؤولة».

تصنف مجموعة زين بأنها من أقوى الشركات في الابتكارات الرقمية في أسواق الشرق الأوسط، إذ تعتمد استراتيجية طموحة لمساعدتها في خطط التحول الرقمي، فهي تملك أكبر شبكة اتصالات للجيل الخامس في منطقة الشرق الأوسط، كما أنها كانت من أولى الشركات التي بدأت في اتجاه تشارك البنية التحتية، إذ كانت صاحبة الريادة في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا في اتفاقيات أبراج الاتصالات، بعد أن أبرمت أول صفقة بيع وإعادة استئجار أبراج اتصالات في المنطقة، وهدفت الشركة من ذلك خلق قيمة كبيرة لمساهميها من خلال تحسين أداء أصول البنية التحتية، ولعب دور مهم في تطوير البنية التحتية الرقمية في المنطقة.

ZainTech تستحوذ على BIOS Middle East الرائدة في الخدمات السحابية المدارة

بدر الخرافي: الصفقة خطوة في استراتيجيتنا التوسعية لجعل ZainTech المزود الرائد للخدمات الرقمية



من اليمين: أندرو حنا و DOMINIC DOCHERTY

استحوذت شركة ZainTech على شركة BIOS Middle East، مزود الخدمات السحابية المدارة.

وأوضحت ZainTech (الكيان التكنولوجي لمجموعة زين) أن هذا الاستحواذ الخاضع لموافقة الجهات الرقابية، سيؤدي إلى الدمج الكامل لعمليات BIOS في شركة ZainTech خلال ١٢-١٨ شهراً المقبلة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين السيد بدر ناصر الخرافي «تمثل هذه الصفقة خطوة رئيسية في الاستراتيجية التوسعية لـ ZainTech، وتؤكد عزمنا على تحويل زين إلى شركة رائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وأنماط الحياة الرقمية».

وأوضح الخرافي قائلاً «تعد ZainTech جزءاً أساسياً من استراتيجيتنا (4 Sight) التي تركز على التطور النوعي لمحفظتنا، والبناء على نقاط القوة العديدة والاستثمار في مجالات النمو التي تتجاوز خدمات الاتصالات التقليدية».

وقال الرئيس التنفيذي لشركة ZainTech أندرو حنا «تعد السحابة المدارة من مجالات العمل المهمة للغاية في أسواق منطقتنا، ومع وجود قاعدة عملاء قوية لدى شركة BIOS، وما تتمتع به من خبرات كبيرة، بفضل فريق عملها الاستثنائي، فإن هذا الاستحواذ الاستراتيجي سوف يعزز قدراتنا في الخدمات المدارة المتعددة السحابية».

من جانبه، قال دومينيك دوشيرتي المدير العام لـ BIOS Middle East: «تشارك BIOS شركة ZainTech هدفها بأن تصبح مزود الخدمات المدارة المتعددة السحابة الرائد في المنطقة، لذا نحن متحمسون لنكون جزءاً من فريق ZainTech لأن هذه الصفقة ستتيح لنا تسريع وتيرة تحقيق هذا الهدف وجلب الفوائد لكل من عملائنا وموظفينا».



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
email: info@vad.ae
Tel : +971 43456423

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



في محاولة لتسريع نمو الشركات الرقمية مجموعة stc تضخ استثمار ٣٠٠ مليون دولار إضافية في STV

على ثققتها في STV من خلال مضاعفة مشاركتها والذي يعد علامة فارقة أخرى في رحلة الصندوق لبناء منصة للاستثمار التكنولوجي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.



أوضحت مجموعة stc أنها خصصت مبلغ ٣٠٠ مليون دولار إضافي، بالإضافة إلى ٥٠٠ مليون دولار أميركي لـ STV أكبر شركة استثمار تكنولوجي مستقلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ومنذ إطلاقها عام ٢٠١٨، استثمرت STV في مجموعة من شركات التكنولوجيا في عدد من القطاعات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع التركيز بشكل أساسي على الفرص المتاحة مع وجود فجوة بين العرض والطلب الرقمي في الصناعات الكبيرة تقليدياً من أجل مضاعفة هذه الفرص ودعم شركاتها الناشئة الحالية.

وهذا الدعم الإضافي لـ STV سيساهم في ترسيخ مكانته بصفته المستثمر الأكثر نشاطاً في المنطقة، بالإضافة إلى أنه أصبح من الفاعلين في القطاع نظير التوسع الذي حققه في جميع أنحاء المنطقة وعلى الصعيد الدولي. ومع زيادة التوسع في رأس المال الاستثماري، أصبحت السعودية أسرع أسواق رأس المال الاستثماري الكبير نمواً في المنطقة مع نمو سوق رأس المال الاستثماري بنسبة ٢٤٤٪ على أساس سنوي لتبلغ ٥٨٤ مليون دولار أميركي في النصف الأول من عام ٢٠٢٢ إضافة إلى أن برامج رؤية ٢٠٣٠ ساهمت في تعزيز الرقمنة والابتكار، وخلق بيئة اقتصادية قوية، إلى جانب التدفق الكبير لرأس المال المؤسسي الدولي، والتي من المقرر أن تتسارع معها وتيرة خلق القيمة في المملكة خلال السوات القادمة.

وتوقعت STV أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تستعد لإنشاء ٤٥ شركة يونيكورن بحلول عام ٢٠٣٠ وتعتزم STV أن تستحوذ على جزء كبير من عملية إنشاء اليونيكورن المتسارعة ووضع بصمته كمستثمر في رأس المال الاستثماري في الأسواق الناشئة في الربع الأول ليكون قوة دافعة وراء الابتكار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الرئيس التنفيذي لمجموعة stc المهندس **عليان بن محمد الوتيد** قال: «يؤكد هذا الاستثمار الإضافي رؤية مجموعة stc المستقبلية ومساهماتها في مساعي التحول الرقمي في المملكة العربية السعودية وخارجها».

وأضاف **الوتيد**: «لقد حققت استثماراتنا في STV عوائد استثمارية كبيرة كانت هي المحفز الأبرز لمضاعفة مشاركتنا اليوم، إضافة إلى أننا نسعى من خلال استراتيجيتنا الشاملة إلى تقديم الدعم والتحفيز للشركات الرقمية الرائدة بهدف النمو وتوسيع نطاق استثمارات المجموعة في القطاعات التقنية الحديثة».

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ STV **عبد الرحمن طرابزونى**: «نحن فخورون بتأكيد stc

logitech®

VIDEO MEETINGS THAT RAISE THE BAR

Introducing Logitech Rally Family



RALLY
BAR MINI



SMALL
ROOM SOLUTION



RALLY
BAR



MEDIUM
ROOM SOLUTION



RALLY
PLUS



MEDIUM
ROOM SOLUTIONZ



أرباح «Ooredoo» ترتفع ٣٣٪ إلى ٢,١ مليار ريال قطري

وبلغت إيرادات Ooredoo عمان ١,٩ مليار ريال مرتفعة بنسبة ٨٪، وارتفعت الأرباح إلى ٩٨٣ مليون ريال.

حققت Ooredoo الكويت ارتفاعاً بنسبة ١٢٪ في إيراداتها ووصلت إلى ٢,١ مليار ريال، كما حققت زيادة في أرباحها قبل اقتطاع



عزيز العثمان فخرو

الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين بنسبة ٣٪.

بلغت إيرادات آسياسل - العراق ٢,٧ مليار ريال مع انخفاض بسيط في الأرباح.

بلغت إيرادات Ooredoo الجزائر ١,٧ مليار ريال، فيما ارتفعت الأرباح بنسبة ٣٪ ووصلت إلى ٦٢٥ مليون ريال.

بلغت إيرادات Ooredoo تونس ١,١ مليار ريال والأرباح ٤٩٧ مليوناً. أدى اندماج إندوسات Ooredoo مع 3 Indonesia، والذي تم الانتهاء منه في ٤ يناير إلى تأسيس شركة Indosat Ooredoo Hutchison (IOH)، والتي تُعد الآن مشروعاً مشتركاً بدلاً من كونه شركة تابعة. وبذلك، تحصل مجموعة Ooredoo على ٣٣٪ فقط من أرباح IOH كمساهمة في صافي دخل المجموعة، وبذلك لا تكون إيراداتها وأرباحها قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين موحدة مع المجموعة.

على الرغم من استمرار إغلاق خدمات الإنترنت في أجزاء من منطقة ساغينغ، ورفع الضرائب على خدمات البيانات، إلا أن إيرادات Ooredoo ميانمار ارتفعت من ١٩٪ إلى ٧٩٨ مليون ريال وارتفعت الأرباح نحو ٣٠٪.

يذكر أن مجموعة Ooredoo كانت قد أعلنت في سبتمبر الماضي عن بيع شركة الاتصالات التابعة لها في ميانمار إلى شركة Nine Communications وذلك بقيمة بلغت ٥٧٦ مليون دولار أميركي، وتعد هذه الصفقة إنجازاً مهماً ينسجم تماماً مع القرارات الاستراتيجية للمجموعة التي تهدف للتركيز على الأسواق التي تعتبر فيها Ooredoo شركة رائدة.



الشيخ فيصل بن ثاني آل ثاني

قفزت الأرباح الصافية لمجموعة Ooredoo بنسبة ٣٣٪ إلى مستوى ٢,١ مليار ريال قطري خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٢. وتعليقاً على النتائج، قال الشيخ فيصل بن ثاني آل ثاني، رئيس مجلس إدارة

المجموعة: «حققت مجموعة Ooredoo مجموعة قوية من النتائج خلال التسعة أشهر الأولى من ٢٠٢٢، فقد بلغت إيرادات الشركة ١٧ مليار ريال قطري، وعودة الشركة لتحقيق صافي ربح قوي مما يُعد شهادة على رؤيتنا لتوفير خدمات اتصالات قوية، وتجربة رفيعة المستوى لعملائنا، وزيادة القيمة لعملائنا. فنحن، وانطلاقاً من استراتيجيتنا للتحويل الرقمي، حريصون على الاستفادة من الفرص التي تتاح لنا في السوق، مما يقودني إلى القول وبكل ثقة إننا مهياؤون الآن لتحقيق عائدات قوية مع استمرارنا بالتخلي بالمرونة، وبقدرتنا على التأقلم بسرعة مع الطبيعة المتغيرة في الأسواق التي نوجد فيها».

ومن جانبه قال السيد **عزيز العثمان فخرو**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة «تواصل مسيرة مجموعة Ooredoo مع تحقيق الشركة لمجموعة قوية من النتائج، وأسواقنا في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية هي التي قادت في ذلك النمو الكبير، حيث ارتفعت تلك الإيرادات في الكويت بنسبة ١٢٪، وفي سلطنة عمان بنسبة ٨٪ وفي قطر بنسبة ٦٪».

حققت Ooredoo قطر نمواً جيداً خلال الفترة، فقد ارتفعت إيرادات الشركة بنسبة ٦٪ مقارنة بما كانت عليه في الفترة المقابلة العام السابق وبلغت ٥,٧ مليار ريال وبلغت الأرباح ٢,٨ مليار ريال.

13:00



We develop
modern and advanced
IT SOLUTIONS



9999 like
#tahalufuae





تعاون فَعَال للمكتب الرقمي

Avaya Vantage جهاز مكثبي 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