



SPECIAL خاص
GITEX
GLOBAL



AL BAYAN MAG

العدد ٦٢٤ • السنة الرابعة والخمسون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٢٣
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 624 • 54 YEARS • NOVEMBER 2023



نضال أبو لطيف (نائب الرئيس الأول والرئيس العالمي لقطاع المبيعات - شركة أفيا العالمية):
عملاؤنا هم محور إهتمامنا وأولويتنا

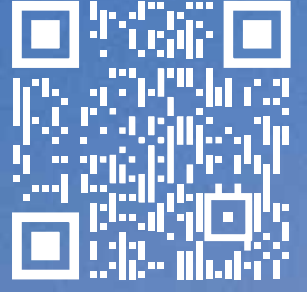
This part is
sponsored by

AVAYA

هذا الجزء
يصدر برعاية



Bahrain: BBS • Egypt: EPO • France: EMO5 • Jordan: JDS • USA: SPZ5 • Kuwait: KQ2 • Lebanon: Usl 1,50 • Morocco: Dns50 • Oman: OR3 • Qatar: QPZ5 • Syria: SLZ00 • Yemen: YR1,350



envnt
reinvent the future

reinvent the future

info@envnt.co

Saudi Office

The business gate building no.15
Qurtubah District, Riyadh, KSA
البوابة الاقتصادية مبنى رقم 10، الرياض
المملكة العربية السعودية

UAE Office

Office 2806, Business Central
Towers Dubai, United Arab Emirates
المكتب 2806، أبراج الأعمال المركزية دبي
الإمارات العربية المتحدة

Egypt Office

Sheraton Al Matar, El Nozha,
Cairo Governorate 4471433, Egypt
شيراتون المطار، النزهة، محافظة القاهرة
٤٤٧١٤٣٣، مصر



برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية
E-GOVERNMENT PROGRAM

AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.



Policies & Procedures



Capacity Development



Solution Development



Innovation

افتتح «جيتكس جلوبال» بمشاركة ٦٠٠٠ عارض الشيخ محمد بن راشد: شهادة دامغة على ثقة العالم بدبي كمركز تكنولوجي محوري



مطر الطاير يستمع الى شرح يحيى الهامي داخل جناح TAHALUF



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم امام جناح AVAYA



FROM RIGHT: ALAN MASAREK, MARIA PAGOLA & NIDAL ABOU LTAIF / AVAYA



محمد أمين / DELL



Kamal Ballout / Nokia



د. علاء الشيمي مع فريق عمل HUAWEI

افتتح الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، بحضور الشيخ أحمد بن محمد بن راشد آل مكتوم، النائب الثاني لحاكم دبي، فعاليات الدورة الـ ٤٣ من معرض «جيتكس جلوبال ٢٠٢١»، الحدث الأبرز على مستوى العالم في مجال التكنولوجيا، والذي استضافة مركز دبي التجاري العالمي خلال أكتوبر بمشاركة ما يزيد على ٦٠٠٠ جهة عارضة و ١٨٠ ألف مسؤول تنفيذي بمجال التكنولوجيا من أكثر من ١٨٠ دولة.

وأكد الشيخ محمد أهمية هذا الحدث العالمي وأثره كمنصة عالمية رئيسية لطرح أحدث المنتجات والحلول التقنية، إذ نجح الحدث في ترسيخ مكانته على مدار أكثر من أربعين عاماً كأحد أكبر التجمعات الاحترافية لصنّاع ومطوّري التكنولوجيا على مستوى العالم.

أضاف قائلاً: «يشكل النمو المطرد لمعرض «جيتكس» شهادة دامغة على ثقة العالم المتزايدة في دبي كمركز محوري لصناعة التكنولوجيا للغد وما بعده.



من اليسار: عبد العزيز الصنيع وجمال عطون / ISB



مروان الهاشم وإيلي الهاشم / PROW ME



د. احمد بن علي / E&



فادي فرعون محاطاً بفريق عمل ERICSSON



اركان ENVNT



من اليسار: بيتر أوغانيسيان، فضل سعد وعبدالله / HP



KD Dharshana Kosgalage / Redington



علاء يواب خلال أحد اجتماعات LENOVO



حسان الجهني / TAQNIYA ETS



من اليمين: جويل فرح ومن اليسار جورج محشي / FOREFRONT TECHNOLOGIES



فريق عمل TREND MICRO



لبنى إمنشال / LOGITECH



Luca Barbarossa / Jabra



Fazalur Rahman/Hisense



رنا صليبي / PROW ME



من اليسار: نزار غنام خلال أحد اجتماعات BMB



هلاهيلي / EXTREME NETWORKS



فيصل سلطان / LUCID



فراس قندلفت / LUCID



سليمان آل علي
«الثريا» والياه سات



من اليسار: غسان وجان جبرائيل
GLOBALIS INTERNATIONAL



من اليسار: بدر الخرافي ووزير الاقتصاد الرقمي الاردني احمد الهنانه
داخل جناح ZAIN



صورة جماعية لفريق عمل THALES



فريق عمل LINKSHADOW



م. إبراهيم المحمدي / UNIFONIC



معن الشكرجي / EXTREME NETWORKS



رولان دكاش / CROWDSTRIKE



عمار عناية / AJLAN TECH



زيد نصر / ACRONIS



Dr. Terence Liu / TXOne Networks



أيمن الجهني / BUILTOP



ساندرا سلامة / CRESTAN



AVAYA

DELIVER EXPERIENCES THAT MATTER WITH A HASSLE-FREE, ALWAYS ON CONTACT CENTER

Customer and employee experience matter more than anything else.

When you have engaged, empowered employees, it has a direct and positive impact on customer experience.

Avaya Experience Platform™ makes it easy for organizations to deliver effortless customer experiences across different channels and devices while helping maximize employee and team performance. Avaya Experience Platform empowers employees with faster, more responsive and always-on customer engagement.

Avaya Experience Platform helps organizations deliver effortless, consistent, and memorable experiences by:

- **Connecting all touchpoints** throughout the entire journey—from voice, email, messaging, chat, social and more.
- **Matching customers with the best employees** using business rules, internal and external context and desired business outcomes.

- **Getting ahead of every interaction** by predicting needs and proactively engaging customers with customer journey intelligence.
- **Personalizing employee experiences** with a modern workspace that easily brings customer insights from different applications and systems into a single pane of glass.

Avaya Experience Platform is designed for how you're working now and in the future.

Deliver the Experience Customers Expect

Customers want to use their smart phone or tablet to interact with organizations across a variety of channels including voice, email, text messaging and social. With Avaya Experience Platform, organizations can deliver the effortless experience that customers expect—across different touchpoints and devices. It's intuitive and proactive, delivering the consistent, personalized service that's needed to build customer loyalty and brand advocacy.

Alan Masarek (President & CEO – Avaya):

We have built the strategy “Innovation without Disruption” to support our customers

Alan Masarek, who joined Avaya as President and Chief Executive Officer in 2022, is an industry innovator with deep domain expertise in Enterprise Communications and transformational operational experience. He has over 30 years of experience leading communications, information technology and business services companies and has earned his M.B.A., with Distinction, from Harvard Business School and his B.B.A., magna cum laude, from the University of Georgia. In his position, he looks forward to leveraging his background and years of cloud communications experience to propel Avaya to renewed growth and profitability and at the same time, he intends to undertake a comprehensive strategic and operating review of all facets of the business with the goal of delivering industry-leading solutions to the company’s global customers and enhancing value for all stakeholders, especially that Avaya benefits from an industry-leading brand, world-class customer base and global reach, a rich history of innovation and strong partner ecosystem. AI Bayan Magazine met Mr. Masarek and following is the interview conducted.



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

- Since I have been the CEO of Avaya, we have made extraordinary amount of progress in terms of transforming the company both financially and redesigning the whole business strategy. Our international headquarters are in Dubai so what we do in the region is very important. The Middle East region is one of significant importance to Avaya and with our participation at GITEX we continue to reinforce our partners and customers’ trust in us as a leading and reliable communications vendor.

• **What will be your strategy for the coming years?**

- Our customers are traditionally the largest most complex deployments in the world. We are very large in sort of traditional industries around banking, hospitality, healthcare, aviation, government agencies, etc... throughout the world, so these are huge deployments. Therefore, we have built the strategy “Innovation without Disruption” to support those customers. People often say that companies are going directly to the cloud and small companies typically do. But very large complex deployments, which is the nature of our customers, have to do things much more gradually, so we coined the phrase “Innovation without Disruption”. Here, we’re saying that these companies can stay on their existing investments or go fully to the cloud, but much more often if you’re one of those big companies, you go gradually to the middle space, which is the migration space. They can have a mixed estate

between solutions that they want to control on premise and other things they get in the cloud. That is the nature of innovation without disruption.

• **What are you showcasing at GITEX Global 2023?**

- At the 2023 edition of GITEX Global, Avaya is illustrating how organizations can choose their own journey to delivering AI-powered customer experiences. We are showcasing a range of vertical-specific use cases that highlight the power of artificial intelligence (AI) in delivering outstanding experiences across the customer journey. Avaya is demonstrating solutions that harness AI to reimagine the way customer and employee experiences are delivered. The solutions on display will also show how organizations can chart their own path to delivering these AI-enhanced experiences without disrupting existing operations. As our global customers look to generative AI technologies, they are seeking a trusted partner to bring it all together without disrupting existing operations. Avaya plays that role both as the contact center incumbent and competitor.

Moreover, we are showcasing how organizations – both public and private – can empower their teams with advanced AI tools to better serve customers, as well as empower customers to create their own preferred journeys across multiple touchpoints. The solutions, demonstrated through real-world scenarios, will also reveal how existing investments can be expanded with new capabilities to deliver an even better experience.



From Left: Alan Masarek & Nidal Abou Lteif Visiting Dubai Police Stand

Protecting Your Digital Space and Enabling Business Growth.



Information Management
& Governance



Consulting, Integration
& Project Management



Data Management
& Cloud



Cybersecurity
Solutions



Managed SOC
& Managed Services



Data Orchestration
& Analytics



Support
& Maintenance

UNITED ARAB EMIRATES

Bldg 12, Office 207
Bay Square, Business Bay
P.O. Box: 417908- Dubai - UAE.
Mobile: +971 4 580 2662

LEBANON

Saint Joseph University of
Sciences & Technology Campus
Berytech Mar Roukoz — Lebanon.
Tel. +961 4 533 040 ext. 2045

UZBEKISTAN

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

KINGDOM OF BAHRAIN

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

نضال أبو لطيف

(نائب الرئيس الأول والرئيس العالمي لقطاع المبيعات - شركة أفايا العالمية):



الذكاء الاصطناعي سيكون له تأثير إيجابي على حياة البشر وسيساعد في تسريع عملية التنمية الاقتصادية

«أفايا» هي شركة عالمية رائدة في مجال تطبيقات وخدمات الاتصالات ولديها من الخبرة والإبداع والتطوير ما يزيد عن مئة عام في برمجة شبكة الاتصالات الرقمية.

وكانت قد أقامت مع شركة ALVARIA منذ أشهر قليلة، تحالفاً رائداً مصمماً لمساعدة أكبر العلامات التجارية في العالم على الانتقال من تجارب العملاء التفاعلية إلى التجارب الاستباقية في السحابة.

وفي لقاء خاص ومميز لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد نضال أبو لطيف نائب الرئيس الأول والرئيس العالمي لقطاع المبيعات في الشركة، والذي يتمتع بشخصية فريدة ذات مزايا قيادية، وبشغف كبير في مجال علم التكنولوجيا، كما أنه صاحب نظرة ثاقبة في الغوص إلى أعماق المستقبل، وبفضل سنوات من الخبرة العملاقة تم اختيار السيد نضال أبو لطيف ضمن قائمة الأشخاص الأكثر نفوذاً في المنطقة.

وعن معرض «جينكس جلوبال ٢٠٢٣»، كان للسيد أبو لطيف رأي خاص أكد من خلاله حرص شركة «أفايا» على أن تكون عنصراً فاعلاً ومركزاً أساسياً لإظهار مكانتها في عالم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والذكاء الاصطناعي، مشيراً إلى أن المعرض يشكل فرصة للتعرف على أحدث التطورات التقنية وتوسيع شبكة العملاء والشركاء المحتملين، مضيفاً أن أفايا باقية على عهدها بوقوفها إلى جانب الشركات التي وثقت بها واعتمدت على تقنياتها. وفي مجال آخر استعرض السيد أبو لطيف تأثيرات الذكاء الاصطناعي الإيجابية على حياة الناس وتسريع عملية التنمية الاقتصادية، فضلاً عن توسيع نطاق عمله

ليشمل قلب مركز الاتصال وهذا ما يتم تسليط الضوء عليه في «أفايا». ثم تطرق إلى ما تتيحه حلول «أفايا» من توفير خارطة لرحلة العميل الكاملة عبر نشرها على "AVAYA EXPERIENCE PLATFORM"، مشيراً إلى كيفية تمكين فرق عمل المؤسسات عبر أدوات الذكاء الاصطناعي المتقدمة بهدف توفير أفضل خدمة للعملاء معتبراً أن استخدام الذكاء الاصطناعي سيتطلب بعض الوقت ليعتاد الناس على تقنياته إلا أنه سيشكل نقلة نوعية في عالم التطور، ما سيصب في خدمة أفراد المجتمع جميعاً. أما من جانب العملاء فلفت السيد أبو لطيف أن الشركة

تعمل على تعزيز تجاربهم ومساعدتهم على تحقيق طموحاتهم وبالتالي تنمية أعمالهم عبر تقديم تجارب مهمة. ومن وجهة نظر أخرى، أفاد أن تحقيق التنمية المستدامة والرخاء المجتمعي هو الهدف العالمي الأسمى من خلال استخدام الذكاء الاصطناعي، إلا أن ذلك لا يكفي لحل مشكلة الاستدامة. فالحلول الحقيقية تكمن في تكافل وتضامن المجتمعات

والحكومات والمؤسسات كذلك الأفراد لإيجاد طرق جديدة وتبني الأفكار التي تجمع بين الاستدامة والتكنولوجيا بشكل شامل وفي المجالات كافة. وفي ختام المقابلة أكد نائب الرئيس الأول والرئيس العالمي لقطاع المبيعات في شركة «أفايا» حرص الشركة كعادتها التركيز على عملائها الذين هم محور اهتمامها وأولوياتها وتحقيق متطلباتهم واحتياجاتهم جميعاً، وتسهيل عملية انتقالهم إلى المجال الرقمي إضافة إلى طرح منتجات وخدمات وحلول مبتكرة جديدة، فضلاً عن عقد شراكات جديدة واستقطاب عملاء أكثر والدخول في



FROM RIGHT: ALAN MASAREK, MARIA PAGOLA & NIDAL ABOU LTAIF / AVAYA عمليات استحواذ.



■ ■ ■ نؤمن بأن المسؤولية الاجتماعية هي أساس لنجاح الأعمال وتنمية المجتمعات ■ ■ ■

نسلط الضوء في «أفايا» على كيفية توسيع نطاق عمل الذكاء الاصطناعي ليشمل قلب مركز الإتصال

■ تطغى على دورة هذا العام من المعرض توجهات مثل الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين وعلوم البيانات والإقتصاد الرقمي، كيف تستجيبون لها في شركتكم؟

– تستعرض «أفايا» في معرض جيتكس جلوبال رؤيتها لمستقبل تجارب العملاء والموظفين، الذي يدعمه الذكاء الاصطناعي التوليدي. ويُسلط مفهوم تجربة العملاء التوليدي Generative CX من «أفايا»، الضوء على الطريقة التي يمكن فيها للذكاء الاصطناعي التوسع في قلب عملية التحوّل الجارية في تجارب العملاء. وستشمل التأثيرات الإيجابية لهذا المفهوم الجديد تجارب الإستخدام المتعلقة بالموظفين ورضا العملاء وصولاً إلى العمليات. إن الذكاء الاصطناعي سيكون له تأثير إيجابي على حياة البشر وسيساعد في تسريع عملية التنمية الإقتصادية. كما أن إدماج قدرات الذكاء الاصطناعي التوليدي في منصة Avaya Experience Platform، يُظهر الإمكانيات التي تتيح مساعدة القادة الذين يعملون على تطوير تجارب العملاء وتنفيذ عمليات متعلقة بنماذج تدفق الأعمال، والحصول على رؤى إستشرافية دقيقة وقابلة للإستخدام بسهولة. لذا، نسلط الضوء في «أفايا» على كيفية توسيع نطاق عمل الذكاء الاصطناعي ليشمل قلب مركز الإتصال، وإنشاء مسارات تدفق العمل في المؤسسات وصناعة التقارير ومساعدة الموظفين على خدمة عملائهم على نحو أفضل. كما نركّز على القدرات الخاصة بالقادة الذين يطوِّرون نماذج تجربة العملاء خصوصاً في مجال رسم مسارات تدفق العمل في المؤسسات. وهذا يمكن أن يشمل

■ كيف تقومون بمشاركة شركتكم في معرض جيتكس جلوبال لاسيما أن هذه المشاركة تأتي في الوقت الذي تعمل فيه شركة أفايا العالمية على تحقيق التحوّل في أعمالها والتغلب على تحدياتها المالية؟

– نحرص على المشاركة في معرض جيتكس جلوبال منذ ١٧ عاماً لا سيما أنه حدث إستثنائي ونحن نواقون دائماً للمشاركة في نشاطاته خصوصاً أنه يعد الحدث الأبرز على مستوى العالم في مجال التكنولوجيا ومنصة مهمة ورئيسية لطرح أحدث المنتجات والحلول التقنية في مجالات مثل تكنولوجيا المعلومات والإتصالات والذكاء الاصطناعي والتحليلات الضخمة والأمن السيبراني، كما يعتبر فرصة ممتازة للتعرف على أحدث التطورات التكنولوجية وتوسيع شبكات العملاء والشركاء المحتملين. ولا شك أن جيتكس جلوبال نجح في ترسيخ مكانته على مدار أكثر من أربعين عاماً كأحد أكبر التجمعات الإحترافية لصنّاع ومطوِّري التكنولوجيا على مستوى العالم، ومنه انطلقت إستراتيجيات ورؤى وشراكات كان لها دورها المؤثر والواضح في دفع مسيرة التقدم التكنولوجي حول العالم. وتأتي مشاركتنا هذا العام بعد سلسلة التحديات الكبيرة التي واجهتها الشركة لنؤكد لعملائنا وشركائنا أننا وجدنا لنبقى وأنها قد نتعثّر لكننا لا ننع ولنبرهن أن التحديات أمر بديهي في عالم الأعمال، ولكن بغض النظر عن نوعها، نبقى في «أفايا» دائماً إلى جانب الشركات التي وثقت بنا واعتمدت على تقنياتنا. ليس المهم ما تواجهه مطلق أي شركة، بل ما الذي تفعله إزاء التطورات وكيف تتعامل معها، وإن «أفايا» اليوم أقوى من أي وقت مضى، ومستعدة للتعامل مع كل التحديات المستقبلية، مستندة بذلك إلى قدرتها المتنامية في مجال الإبتكار والثقة التي منحتها إياها الأسواق العربية والعالمية.





نحن في «أفيا» نعي حقيقة ما تحتاج إليه الشركات في عصرنا الحالي القائم على الابتكار والتحول الرقمي والانتقال إلى السحابة وتسخير فوائد الذكاء الاصطناعي لتقديم حلول تساهم، بشكل فعلي وحقيقي، في تكوين ثقافة مؤسسية تأخذ في الاعتبار تجربة العملاء والمستخدمين بكونها أهم ركائز نجاح الأعمال في عالمنا اليوم. لذا، ما أردنا تأكيده لعملائنا في جميع أنحاء العالم عبر هذا الشعار هو أن الرحلة إلى السحابة ليست رحلة متجانسة وموحدة، بما معناه أن أي شركة جديدة مبتدئة قد يكون من السهل عليها الانتقال إلى السحابة لأن إدارة عملية التغيير ستكون بسيطة للغاية، ولكن الشركة التي لديها مراكز اتصال وبيانات عديدة وقاعدة عملاء ضخمة لن يكون من السهل عليها الانتقال بين ليلة وضحاها لإعتبارات عديدة حيث أن عملية الانتقال السريعة غير المبنية على دراسة دقيقة قد تكلفها الكثير وتكون عواقبها وخيمة. وفي جميع الأحوال، مهما كانت رغبة العميل، نحن في شركة «أفيا» إلى جانبه لدعم المسار الذي يختاره بحيث نساعد على أن تكون رحلته سلسلة دون أي إنقطاع أو إخفاقات قد تؤثر على عملياته وقاعدة عملائه وتكلفه الكثير من الناحية المادية. فنحن في «أفيا» نعمل على تعزيز تجارب العملاء الغامرة والشخصية لمساعدتهم على تحقيق طموحاتهم الاستراتيجية والنتائج المرجوة، إنطلاقاً من التزامنا بالمساعدة في تنمية أعمالهم من خلال تقديم تجارب مهمة. فحلولنا تمكن الشركات من ترقية بنية الاتصالات والتكنولوجيا التي تملكها، من دون أن يعني ذلك استبعاد إستثمارات جرى ضخها سابقاً، أو التسبب بإنقطاع في الأعمال خلال عمليات ترقية الأنظمة الرقمية، خصوصاً أن حلولنا لا تأخذ بالاعتبار أهمية التطوير التكنولوجي فحسب، بل أيضاً كل التحديات التي تواجهها المؤسسات خلال رحلة التحول الرقمي والانتقال إلى السحابة.

حالات مثل مساعدة العميل في الحصول على الخدمة المناسبة من قسم تكنولوجيا المعلومات، لا سيما وأن حلول «أفيا» تتيح توفير خارطة رحلة العميل الكاملة على الفور والتي يمكن نشرها على Avaya Experience Platform. بالإضافة إلى ذلك، نظهر كيف يمكن لمديري مراكز الاتصال الوصول إلى معلومات إستشرافية تتيح ببساطة إتخاذ خطوات تنفيذية، من خلال استخدام اللغة الطبيعية ضمن واجهات الحلول التكنولوجية، فضلاً عن كيفية استخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي لتقديم توصيات عامة بشأن إجراء تحسينات في مركز الاتصال، وذلك بناءً على تحليل البيانات الذي تنتجه Avaya Experience Platform. كما نستعرض في المعرض كيفية تمكين فرق عمل المؤسسات سواء كانت عامة أو خاصة، من خلال أدوات الذكاء الاصطناعي المتقدمة لتوفير خدمة أفضل للعملاء، بالإضافة إلى تمكين العملاء من التخطيط لرحلتهم الرقمية المفضلة خصوصاً التي تشمل نقاط الاتصال المتعددة في ما بينهم، إلى جانب تقديم حلول الذكاء الاصطناعي الهجين التي تستفيد من روبوتات الدردشة التقليدية وأدوات الذكاء الاصطناعي التوليدي لتحقيق انتقال سلس بين الروبوتات والوكلاء. وباعتقادي، إن استخدام الذكاء الاصطناعي سيتطلب من الناس بعض الوقت للتعود عليه، ولكنه سيكون تطوراً إيجابياً وسيساعد في تقدمهم، وهذه مسؤولية الحكومات والشركات والأفراد تجاه الذكاء الاصطناعي، حيث يجب أن يتم تطويره لخدمتنا بدلاً من أن نخاف منه.

الرحلة إلى السحابة ليست رحلة متجانسة وموحدة

■ ما هي الرسالة التي تودون إيصالها من خلال الشعار الذي أطلقتتموه مؤخراً
«اختر أفيا. اختر رحلتك Choose Avaya. Choose your Journey»؟





عملاؤنا هم محور اهتمامنا وأولويتنا

أن نكون مسؤولين اجتماعياً وأن نساهم في تطوير المجتمع، من خلال دعم العديد من المشاريع الاجتماعية والبيئية التي تهدف إلى تحسين حياة الناس وحماية البيئة، كما نسعى لتعزيز مفهوم المسؤولية الاجتماعية في جميع جوانب أعمالنا، بدءاً من العمليات الداخلية وإنهاءً بعلاقتنا مع العملاء والشركاء التجاريين، فضلاً عن تطوير ممارسات الأعمال المستدامة وتعزيز الشفافية والنزاهة في كل تعاملاتنا. ونحن ندرك أن المجتمعات التي نعمل فيها تعتمد على إستدامة البيئة والمجتمع، ولذلك نعمل على تقليل أثرنا البيئي وتعزيز المبادرات البيئية، حيث نستخدم مواردنا بشكل فعال ونعتمد على مصادر الطاقة المتجددة بقدر الإمكان، كما نعمل على توعية موظفينا وعملائنا بأهمية المحافظة على البيئة وتبني الممارسات البيئية المستدامة. باختصار، نحن نؤمن بأن المسؤولية الاجتماعية هي أساس لنجاح الأعمال وتنمية المجتمعات، ونسعى جاهدين لتحقيق الإستدامة الاجتماعية والبيئية في جميع جوانب عملنا.

عملاؤنا هم محور اهتمامنا وأولويتنا

■ علام ستركون في إستراتيجيتكم المستقبلية؟

– سنحرص على التركيز، كما جرت العادة منذ تأسيس الشركة، على عملائنا الذين هم محور اهتمامنا وأولويتنا. وانطلاقاً من كونهم الأساس والأكثر أهمية بالنسبة إلينا، سنعمل على إبتكار منصة تتيح لهم الانتقال السلس دون أي إنقطاع خلال رحلتهم في مجال التحول الرقمي، فضلاً عن طرح منتجات وخدمات وحلول مبتكرة جديدة تواكب وتتلاءم مع إحتياجات ومتطلبات العملاء المتغيرة باستمرار وعقد شراكات جديدة وإستقطاب عملاء جدداً والدخول في عمليات إستحواذ. وبصفتي رئيساً عالمياً للمبيعات، سأواصل نشاطاتي مع فريق العمل لتبسيط إستراتيجية الوصول بالخدمات والحلول إلى الأسواق، بالإضافة إلى التركيز على الإستراتيجية المتعلقة بقنوات العمل، لتقديم تجارب إستخدام تنطوي على الأهمية والقيمة المضافة لعملائنا وشركائنا، وبشكل يغطي كل شرائحهم. كما سأواصل تزويد العملاء والشركاء بالدعم الكامل بينما يخوضون رحلتهم نحو السحابة. فإن المحافظة على عقلية الأعمال التي تتمحور حول العميل، ومعرفة أن عملاءنا هم في جوهر وصلب أعمالنا، يتيح لنا المضي قدماً في عملية التحول الناجحة التي تجري في «أفيا».

إستخدام الذكاء الإصطناعي في مجال الإستدامة أصبح المفتاح لتحقيق الهدف العالمي الأسمى

■ برأيكم، هل يعزز الذكاء الإصطناعي مفهوم الإستدامة؟

– لا شك بأن الإستدامة تشكل أحد أهم التحديات التي تواجه دول العالم في الوقت الراهن، حيث تتطلع المجتمعات إلى تلبية إحتياجاتها الحالية دون المساس بقدرتها على تلبية إحتياجات الأجيال المستقبلية، وهذا التوازن المعقد يحتاج إلى تضافر الجهود وتقارب الرؤى حول كيفية إستخدام الإبتكارات المختلفة، بما فيها الذكاء الإصطناعي، وتسخيرها لتحقيق الإستدامة وتحسين جودة حياة الناس، إضافة إلى ضمان إستمرارية هذه الإستراتيجيات في المستقبل، خصوصاً أن كوكبنا الذي نعيش عليه بدأ يئن فعلاً تحت وطأة التلوث البيئي وإستنزاف الموارد الطبيعية. برأيي، إن الذكاء الإصطناعي هو أحد أهم الأدوات التي يمكن إستخدامها لتحسين الكفاءة وتقليل التأثير البيئي على الأنشطة الإنسانية في جميع المجالات، وذلك شريطة إستخدامه بشكل متوازن دون التأثير على الأهداف الاجتماعية والإقتصادية المرجوة. فإن إستخدام الذكاء الإصطناعي في مجال الإستدامة أصبح المفتاح لتحقيق الهدف العالمي الأسمى في تحقيق التنمية المستدامة والرخاء المجتمعي، ولكن علينا أن ندرك أن الذكاء الإصطناعي ليس وحده الحل الوحيد لمشكلات الإستدامة، وإنما الحلول الحقيقية تأتي من خلال تضافر الجهود المشتركة بين مختلف المجتمعات والحكومات والمؤسسات، وكذلك الأفراد في سبيل إختراع طرق جديدة ومبتكرة وخلاقة، وتبني الأفكار التي تجمع بين الإستدامة والتكنولوجيا بشكل شامل وعلى مختلف الصعد. ونحن كشركة نستخدم الذكاء الإصطناعي لتحسين خدماتنا وتحقيق تطور وإنتاجية أكبر، وتقليل التكاليف وتحسين الخدمات التي نقدمها لعملائنا، وهناك خطة إستراتيجية للشركة خلال السنوات المقبلة تشمل توسعات في حجم الإستثمارات وافتتاح مكاتب جديدة، ومع ذلك، تم تقليل الحاجة إلى المكاتب الفعلية بسبب التطور التكنولوجي، حيث أصبحت المكاتب الافتراضية أكثر شيوعاً ومطلوبة. هذا لا يعني أننا غير موجودين في المكاتب، بل نعطي الأشخاص حرية العمل والتفاعل ويجب أن تتوفر لهم الأماكن التي يحتاجونها للعمل. نحاول قدر المستطاع



تفوق جديد للسيدة إيمان غريب

حازت إيمان غريب، كبيرة مديري قسم التسويق والإتصالات في شركة أفايا AVAYA، على شهادة في إدارة إستدامة الأعمال من معهد كامبريدج لقيادة الإستدامة (CISL) الذي يهدف إلى دعم وبناء قدرات قيادية للأفراد لخلق مستقبل أكثر إستدامة دون المساومة على النجاح التنظيمي، مع التركيز على تطوير الإستراتيجيات التي توفق بين الربحية والإستدامة.



دور AVAYA في تقديم خدمة أفضل للعملاء من خلال أدوات الذكاء الاصطناعي

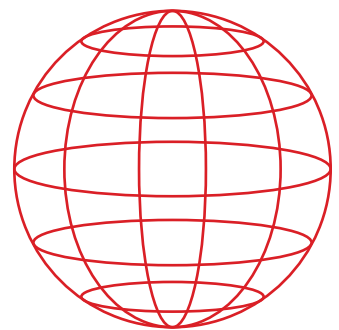
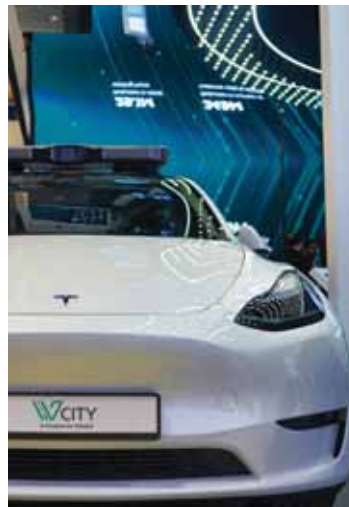


التقى الرئيس التنفيذي لشركة أفايا Avaya آلان ماساريك بعملاء وشركاء وفريق عمل الشركة في الهند من خلال ندوة ألقاها سلط الضوء فيها على الدور الذي تلعبه أفايا من خلال مشاركتها وتركيزها على تمكين المؤسسات من تقديم تجارب العملاء المدعومة بالذكاء الاصطناعي (AI)، مشيراً إلى الدور الذي يلعبه الذكاء الاصطناعي في تغيير تجارب كل من العملاء والموظفين، موضحاً كيف يمكن استخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي لتقديم توصيات عامة بشأن إجراء تحسينات في مركز الإتصال، وذلك بناءً على تحليل البيانات الذي تتيحه Avaya Experience Platform، مستعرضاً قدرة أفايا على تمكين فرق عمل المؤسسات سواء كانت عامة أو خاصة، من خلال أدوات الذكاء الاصطناعي المتقدمة لتوفير خدمة أفضل للعملاء، بالإضافة إلى تمكين العملاء من التخطيط لرحلتهم الرقمية المفضلة خصوصاً التي تشمل نقاط الإتصال المتعددة مع عملائهم دون أي انقطاع، كاشفاً كيف يمكن لحلول أفايا، التي أثبتت نجاحها في سيناريوهات عمل فعلية، من المساعدة في توسيع الإستثمارات الحالية ودعمها بقدرات جديدة لتقديم تجارب استخدام أفضل.





CREATING A FUTURE OF POSSIBILITIES



The power of technology to unite people and transcend borders is incredible. That's why we operate in 6 countries and 30+ cities around the world. Choosing Tahaluf means having products and solutions that you can trust and rely on.

www.tahaluf.ai [in](#) [X](#) [f](#) [@TahalufUAE](#)

حفل تكريمي لشركة أفايا على شرف آلان مسارك



أقامت شركة «أفايا» AVAYA حفل عشاء ترحيبي فاخر على شرف الرئيس والمدير التنفيذي للشركة آلان مسارك ALAN MASAREK وذلك خلال أسبوع جيتكس - دبي في قاعة جودلفين، فندق جميرا أبراج الإمارات. وقد حضر الحفل مدراء شركة «أفايا» وعملاء الشركة والشركاء وخبراء الصناعة من جميع أنحاء العالم.







آبل محملي (الرئيس التنفيذي لشركة إنفنت ENVNT - السعودية):

ندرس خطواتنا جيداً إنطلاقاً من زخم مشاريعنا والنقلة النوعية التي حققتها الشركة

باشرت شركة إنفنت ENVNT أعمالها في الرياض ثم توسعت في دبي والقاهرة وتونس وهي تخطط للتوسع أيضاً في فرنسا وألمانيا كما أنها تضم أكثر من ٤٥٠ عضو بينهم العديد من الكوادر الوطنية السعودية وتستهدف تصميم تجارب مميزة لتعزيز التحولات الرقمية وتسريع التطورات التكنولوجية.

وفي حديث خاص مع السيد آبل محملي الرئيس التنفيذي للشركة، الذي له إسهامات حقيقية في منصبه، أفاد بأن عملية التوسع التي تقوم عليها استراتيجيتها تبدأ بدخول السوق الفرنسية حيث افتتحت مكتباً في جادة الشانزليزية، فضلاً عن أسواق السعودية والشرق الأوسط، كما هناك نية نحو دخول أسواق ألمانيا وبريطانيا. وفي سياق آخر تحدث محملي عما يميز شركة إنفنت عن مثيلاتها موضحاً أنها متخصصة في مجال الحلول الرقمية والتكنولوجية وبخاصة LOW-CODE والـ INTEGRATION كما أنها شريك استراتيجي لعلامات تجارية مثل MENDIX وOUTSYSTEMS، وشريك متميز لشركة "AG SOFTWARE"، وعن معرض «جيكس» لفت محملي أن مشاركة إنفنت تأتي لتسليط الضوء على الخطى التوسعية التي أنجزتها وعلى ما تقدمه من خدمات جديدة في مجال الاستشارات والابتكارات الرقمية والذكاء الاصطناعي، أما في ما يتعلق بالنظرة المستقبلية فتعمل الشركة على إدخال بعض التعديلات على خدماتها لجذب شركاء جدداً وبالتالي الوصول إلى الريادة في عالم التحول الرقمي، كما تطمح لطرح أسهمها للاكتتاب العام في نهاية ٢٠٢٥.



الافتتاح وأبدت اهتماماً واسعاً في التعاون معنا بعد عرضنا للمشروعات التي قمنا بها في المملكة العربية السعودية.

وانطلاقاً من المشروعات الكبرى التي عملنا على تنفيذها داخل المملكة ركّزنا على السوق الإماراتية حيث كانت لنا بصمة في عدد من المشاريع البارزة.

بالإضافة إلى ذلك، نرغب بالتوسع أيضاً نحو ألمانيا وبريطانيا حيث تلقينا دعوة من مستثمرين يرغبون بالتعاون معنا، إلا أننا حالياً في صدد دراسة كل خطوة سنقوم بها انطلاقاً من زخم المشاريع التي نعمل عليها في المملكة العربية السعودية والنقلة

■ ما هي التطورات التي شهدتها الشركة مؤخراً؟

– يتجاوز حجم أعمال الشركة حالياً ١٥٠ مليون ريال، كما يصل حجم المشاريع الموقعة إلى حدود ٣٨٠ مليون ريال. وللشركة وجود في العديد من الأسواق الإقليمية وهي الآن تضم فريقاً مكوناً من ٤٥٠ مستشاراً، وتماشياً مع الخطة التوسعية دخلت الشركة السوق الفرنسية وافتتحتنا مكتباً في جادة الشانزليزية وتم التوقيع على أول مشروع نتحدث عنه في الوقت المناسب، وبخاصة أن هناك فرصاً متاحة سنعمل على استغلالها من خلال التعاون مع كبرى الشركات المحلية التي شاركت في





■ ■ ■ يتجاوز حجم أعمالنا حالياً ١٥٠ مليون ريال ■ ■ ■

مفهوم ONE-STOP-SHOP لمساعدة المستثمرين داخل المناطق الاقتصادية للحصول على كامل الخدمات عبر منصة موحدة وذلك تماشياً مع أهداف المملكة لاستقطاب أكبر عدد من المستثمرين الأجانب من خلال طرح محفزات وتقديم بيئة استثمارية فريدة من نوعها، ومن هنا نتعاون مع هذه الجهات للوصول إلى أهدافها.

مشاركتنا في «جيتكس» التعريف بالخطط التوسعية والخدمات الجديدة

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «جيتكس ٢٠٢٣»؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نشارك في المعرض لتسليط الضوء على الخطط التوسعية التي قمنا بها والخدمات الجديدة المقدمة في مجال الـ "BUSINESS CONSULTING" والابتكارات الرقمية والذكاء الاصطناعي. كما أن للشركة تطلعات مستقبلية أساسها ادخال تعديلات على الخدمات المقدمة سابقاً والانخراط في نهج جديد من العمل بالتعاون مع شركاء ذوي أهمية وجذب شركاء جديداً بهدف أن تصبح من الشركات الرائدة في مجال التحول الرقمي.

ومن أبرز المشاريع المستقبلية أيضاً طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام في نهاية العام ٢٠٢٥. فنحن الآن في صد العمل على الاجراءات المطلوبة لتكون بجهوزية تامة، بالإضافة إلى

تلقينا عروضاً من مستثمرين للحصول على حصة في الشركة الأمر الذي يسرّع من وتيرة تألق الشركة والوصول إلى أهدافها وخطتها الاستراتيجية التي تركز على النمو التدريجي واعتماد سياسة إنتقائية في اختيار المستثمرين المستقبليين. ■



النوعية التي حققتها الشركة خلال فترة قصيرة على مستوى نمو حجم الأعمال والتوظيف وضخامة المشاريع.

متخصصون في مجال الحلول الرقمية والتكنولوجية

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها؟

– انطلاقاً من تخصصنا في مجال الحلول الرقمية والتكنولوجية ينصب تركيزنا خلال المرحلة الحالية على ما يسمى بالـ LOW-CODE والـ INTEGRATION ونحن حالياً شركاء استراتيجيين لعدد من العلامات التجارية مثل MENDIX و OUSYSTEMS، ولدينا خطة للاستحواذ على شركاء في مجال الـ (SAP) يمتلكون فريقاً من ٤٠٠ مستشاراً الأمر الذي يمنحنا دافعاً أكبر لتعزيز نشاطنا في مجال Enterprise resource planning (ERP)، وكما التسويق لـ LOW-CODE للزبائن باعتبارها الحلول المستقبلية. بالإضافة إلى ذلك، نحن شريك متميز لشركة "SOFTWARE AG" وكان لنا تعاون في العديد من المشاريع الكبرى، ولدينا توجه لتقديم الاستشارات "BUSINESS CONSULTING" كما التوسع في مجالات جديدة ومبتكرة مثل المسيرات (DRONES) وقطاع الذكاء الاصطناعي (AI). وفي سياق متصل تحول إسم الشركة من «كودلاب» سابقاً إلى «إنفت» للتأكيد على أننا لا نقدم فقط حلول البرمجة (CODING) بل أضحت الشركة أكثر تخصصاً

في حلول وتقنيات جديدة والتعاون مع شركاء جدد في مجالات متعددة وتحديداً داخل المملكة العربية السعودية والعمل على مشروعات مع هيئات حكومية تخدم «رؤية المملكة ٢٠٣٠» ومنها على سبيل المثال جهة متخصصة في المناطق الحرة نوفر لها نموذج عمل مبتكر، إلى جانب تقديم



شراكة استراتيجية بين «إنفنت» وMENDIX لقيادة التوسع في الشرق الأوسط وأفريقيا



للجميع، وتحقيقاً لهذا الهدف قمنا بعدد من التوسعات في أوروبا وخارجها وجذب شركاء جدد لتقديم تجربة رائدة عالمية في مجال التحول الرقمي». أضاف: «نحن نحرص على مشاركتنا في «جيتكس» وهي فرصة ملائمة للالتقاء بشركاء جدد واستعراض أحدث خدماتنا في المنطقة في إطار استراتيجيتنا لتعزيز التحول الرقمي والتوسع المستمر وحرصنا الدائم على مواكبة أحدث التغييرات التكنولوجية لتلبية احتياجات وتطلعات عملائنا، ما يسهم في تحقيق خططنا المستقبلية بأن نصبح ضمن أكبر شركات الحلول الرقمية الشاملة في المنطقة».

ومن جانبه قال المدير الإقليمي لشركة ميندكس مايك دي وولف: «يسعدنا أن نكشف ومباشرة من معرض جيتكس، عن شراكتنا الجديدة مع ENVNT الشركة الرائدة في مجال التحول الرقمي واستشارات تكنولوجيا المعلومات. لا يقتصر هذا التعاون المهم على توسيع مجموعتنا من الحلول ذات التعليمات البرمجية المنخفضة فحسب، بل يضيف إليها مجموعة من الخبرات التي تكمل وجودنا ومسيرتنا في دول مجلس التعاون الخليجي ومصر وفرنسا. تتمتع ENVNT بسجل حافل في الاستفادة من التقنيات المتطورة مثل #LOWCODE و #BLOCKCHAIN و #AI يتوافق نهجهم تماماً مع مهمتنا المتمثلة في تمكين الشركات من الابتكار والتحول».

كشفت «إنفنت» شركة الحلول الرقمية والتكنولوجية الرائدة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في مجال الكود المنخفض خلال مشاركتها في معرض جيتكس جلوبال ٢٠٢٣ عن شراكة فريدة مع شركة MENDIX الرائدة في مجال تطوير LOW-CODE، والتحول الرقمي واستشارات تكنولوجيا المعلومات.

تسعى شركة «إنفنت» من خلال شراكتها الاستراتيجية الجديدة مع ميندكس إلى توسيع وتعزيز مكانتها في المنطقة والوصول إلى أسواق وتقنيات جديدة، وقد تم توقيع اتفاقية الشراكة بحضور كل من المدير الإقليمي لشركة «ميندكس» مايك دي وولف ورئيس مجلس إدارة شركة ENVNT حمد الصالح.

وتهدف تلك الشراكة إلى تسريع دورة حياة تطوير التطبيقات ودعم النشر التكراري على نطاق واسع وذلك من خلال إنشاء تطبيقات حديثة ومرنة باستخدام أداة تحافظ على أعلى معايير الأمان والجودة والحوكمة.

وبالمناسبة صرّح الرئيس التنفيذي لشركة ENVNT أبل محملجي: «يسعدنا اليوم الكشف عن شراكة جديدة تجمعنا مع شركة MENDIX الرائدة في مجال التحول الرقمي واستشارات تكنولوجيا المعلومات. تلتزم «إنفنت» بجلب حلول فعالة وشاملة وتوفير جودة حياة أفضل

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.

Fadi Pharaon, (President Ericsson Middle East and Africa): Ericsson is fully committed to sustainability, and AI is part of its DNA

GITEX Global 2023 in Dubai brought together technology leaders from around the world to network with customers and partners, share industry insights and expertise, and unveil their latest innovations. Al Bayan Magazine caught up with information and communication technology (ICT) industry veteran Fadi Pharaon, President of Ericsson Middle East and Africa, to discuss the company's new partnership and its commitment to sustainability.

• **How do you evaluate your participation in GITEX Global 2023?**

- We are happy to be here at the 34th edition of GITEX, where we are focusing on the evolution of 5G. Gulf countries are incredibly advanced, and they have been among early adopters of 5G. We are now looking at the next step, which is ensuring great performance not only in absorbing content (download) but also in broadcasting content (upload), and AI plays a key role in this regard. AI is part of our DNA, and we have been using it across our solutions and services for quite a while. The technology has the potential to open a brand-new world of opportunities for us and allow operators to monetize 5G.

It starts with leveraging AI's energy-saving capabilities. 5G uses more data than the previous generations of networks, so one would naturally expect the energy consumption to go up, but what we are doing is actually the opposite. We are using a unique network-level approach, which we call breaking the energy curve, that enables an exponential growth of data traffic without increasing energy consumption. We want to reduce the amount of energy spent, even though 5G could offer 10 times more capacity than 4G.

We are also using AI in our operations to pre-empt risks that might come up in the network in the near future, allowing our operators to mitigate issues before they appear. This goes a long way in improving the user experience, which is extremely critical for operating countries.

• **To what extent is Ericsson focusing on sustainability?**

- Ericsson is fully committed to sustainability. We have set a target for ourselves to achieve net zero by 2040, and we have adopted accelerated milestones for certain markets, such as the UAE, by 2030. We are also driving sustainability across our entire supply chain, manufacturing, and logistics. Since 2022, our factories in Brazil, China, Estonia, and the USA have been powered 100% by renewable energy.

In addition, we are promoting



Our colleague Carla Noujeim conducting an interview with Fadi Pharaon

circular economy principles through our global Product Take-Back Program that enables operators to return obsolete network equipment, which we then recycle or dispose of to high environmental standards.

Sustainability is not only at the core of what we do as a company – it also extends to the impact of our technology solutions worldwide. We believe that ICT solutions can reduce global emissions by 15 percent by 2030.

We are delighted about our productive collaborations with our customers and regulators in the UAE and the Gulf. This region is full of optimism, and pursues ambitious socio-economic and industrial development visions, creating a conducive environment for innovation and adoption of new technologies.

• **What can you tell us about the MoU that you have signed with etisalat by e& on the sidelines of GITEX Global 2023?**

- We have partnered with etisalat by e& to explore the ways in which Ericsson Cloud Radio Access Network (RAN) solution can support the development of the 5G mobile broadband network of the communication service provider (CSP). Together, we will test Ericsson Cloud RAN on the network and identify areas where its introduction would best complement the existing purpose-built RAN infrastructure. We will also examine the potential of the solution to address a

variety of 5G deployments and use cases with increased flexibility, faster service delivery, and greater scalability. As an initial step, we will conduct a proof of concept (PoC) for the new technology in a lab environment in the UAE.

Ericsson Cloud RAN is based on cloud-native principles and open architecture with standardized interfaces that are compatible with the deployed Ericsson Radio System products and solutions. This enables etisalat by e& to evolve its network to its architecture of choice, and deploy cloud-native networks on any site, any cloud, and any server platform.



An Insight into Your Security Landscape Makes It Easier

What if you could answer:



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



"Are you susceptible?
Will our protections hold?"



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

McAfee Helps Keep Your Security Defense Strategy Simple

Protect multiple attack vectors through one vendor.



Customized MVISION Device-to-Cloud Suites

MVISION Advanced | MVISION Premium | MVISION Complete

We Recommend:



Implement a cloud-based
secure web gateway



Require multi-factor
authentication to reduce risks
of credential theft



Set policy in the cloud for
routine device checks

For more information, please contact:

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

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

الصفقة ستنقل قطاع الابتكارات التكنولوجية في المنطقة إلى آفاق جديدة

ZainTECH تستحوذ على sts المزود الرائد لحلول وخدمات تكنولوجيا المعلومات

بدر الخرافي: اتفاقية الاستحواذ تؤكد التزامنا برحلة التحول الرقمي في المنطقة

ومن جهته قال رمزي الزين الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة شركة sts إن الزخم الذي اكتسبته عمليات شركة ZainTECH منذ إنطلاقها قبل فترة زمنية قصيرة لهذا التعاون ولدعم هذا النمو والتطور في الأردن وفي عملياتنا الإقليمية في السعودية والإمارات والبحرين والعراق. حيث يعد قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ركيزة أساسية للاقتصاد الوطني».

وفي ذات السياق، علّق الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي

لشركة (sts)، المهندس أيمن مزاهرة قائلاً «نحن نشهد اليوم نقلة استراتيجية مهمة في تاريخ شركتنا، وكلنا فخر بتوقيع هذه الاتفاقية مع شركة ZainTECH، وعلى ثقة بأن النتائج التي ستظهر على المدى القريب ستكون مميزة وذات بصمة في مشهد التحول الرقمي في الأردن والمنطقة بأكملها».

جدير بالذكر أن شركة sts التي تضم أكثر من ٣٥٠ خبيراً متخصصاً توفر حلول مبتكرة لبيئة رقمية مميزة تضم الحلول السحابية المتقدمة، وخدماتها المدارة القوية، وعروض الأمن السيبراني الشاملة، وقدرات البنية التحتية وتكامل الأنظمة، وبرامج التدريب والترخيص. وتقدم خدماتها للقطاعات المالية، الحكومية، الصحة والتعليم، والاتصالات، والعديد من القطاعات المتخصصة في المنطقة نظراً لعمق شراكاتها الاستراتيجية طويلة الأمد مع عمالقة قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات مثل Microsoft، Cisco، Dell Technologies، IBM، Oracle، وغيرها من كبرى الشركات العالمية.

وتأتي هذه الاتفاقية التي وقعتها ZainTECH مع شركة إس تي إس بعد صفقة الاستحواذ التي نفذتها على «أد فولكس» المتخصصة في الخدمات السحابية وتطوير مشاريع البنية التحتية الرقمية في مايو الماضي، والتي سبقتها أيضاً بصفقة استحواذ على شركة «بايوس ميدل إيست»، وهي شركة رائدة في توفير خدمات السحابة الخاصة المدارة في المنطقة.

وقادت هذه الاستحواذات التكنولوجية التي تقوم بها شركة ZainTECH إلى مكانة سوقية أفضل في مجال صناعتها، إذ تعزز محفظة خدماتها في التحول الرقمي، وجعلتها من الكيانات الرقمية الإقليمية المنافسة خلال فترة قصيرة من تأسيسها، إذ تستهدف الشركة أن تقدم واحداً من أكبر المزودين الإقليميين الذي يوفّر منصات الحلول والخدمات الرقمية الشاملة للمؤسسات الحكومية، والشركات في أسواق الشرق الأوسط.



وقوفاً من اليسار: بدر الخرافي والوزير الأردني احمد الهنانه وجولوساً من اليسار: رمزي الزين، اندرو حنا وايمن مزاهرة

أعلنت شركة «زين تك» ZainTECH – المزود الإقليمي للحلول الرقمية المتكاملة لمجموعة زين – أنها وقعت اتفاقية للاستحواذ على شركة الخدمات الفنية للكمبيوتر (sts)، الشركة الرائدة في تقديم حلول وخدمات التحول الرقمي وخدمات تكنولوجيا المعلومات في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وكشفت شركة ZainTECH أن هذه الاتفاقية تمثل خطوة مهمة في تنفيذ استراتيجيتها التوسعية في القطاع الرقمي، وتنويع

محفظتها أعمالها في مشاريع البنية التحتية، البيانات، الابتكارات التكنولوجية، الخدمات السحابية، والأمن السيبراني، إذ ستقدم فرصة أكبر لوصول عملياتها إلى قطاع الأعمال والهيئات والمؤسسات الحكومية في أسواق المنطقة.

وتلعب شركة sts دوراً رئيسياً في التحول الثوري لقطاع تكنولوجيا المعلومات في منطقة الشرق الأوسط عبر مكاتبها المنتشرة في المملكة الأردنية، الإمارات، المملكة العربية السعودية، البحرين، والعراق، حيث تقدم خدماتها ضمن ثلاث محاور خدمات البنية التحتية الحديثة التي تشمل على حلول البنية التحتية والحوسبة السحابية وحلول الأمن السيبراني.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين بدر ناصر الخرافي «هذه الاتفاقية ستعزز من استثمارنا في السوق الأردنية التي شهدت دخولنا قبل ٢٠ عاماً من خلال شركة زين الأردن، حيث تبرز هذه الخطوة التزامنا برحلة التحول الرقمي التي نقوم بها في المملكة». وأوضح الخرافي قائلاً «ندرك أهمية الابتكارات التكنولوجية وما تمثله من قوة دفع للاقتصادات الإقليمية، وما تقدمه من فرص نموية لتحسين الحياة، لذا نواصل تطوير وتنويع الحلول والخدمات المبتكرة بدءاً من إطلاق خدمات الجيل الخامس 5G، واتفاقية الاستحواذ على شركة sts المتخصصة في توفير الحلول المعلوماتية المتكاملة ستعزز مكانة المملكة كمركز رقمي رائد في مجالات الابتكار وريادة الأعمال في أسواق الشرق الأوسط».

ومن ناحيته قال الرئيس التنفيذي في شركة ZainTECH أندرو حنا «ستساعدنا هذه الصفقة بفريقها المتميز الذي يتمتع برصيد غني من الخبرات على تعظيم قدرات عملياتنا وابتكاراتنا التكنولوجية، حيث ستعزز هذه الصفقة من قدرات فرق Zain B2B و ZainTECH في تزويد قاعدة عملائنا في المنطقة بحلول التحول الرقمي الشاملة، وهو ما سيخدم أهدافنا الرئيسية بأن تكون شركة ZainTech من أكبر الشركات الإقليمية الشاملة التي توفّر منصات الحلول والخدمات الرقمية للمؤسسات».

نمو أرباح مجموعة ZAIN ١٣٪ إلى ١٧٢ مليون دينار في ٩ أشهر

زين أسامة الفريح: «لقد أظهرت عملياتنا مرونة كبيرة في مواجهة التحديات التشغيلية والأمنية والاجتماعية، خصوصاً مع الأوضاع المضطربة وغير المستقرة التي تشهدها بعض أسواق المجموعة، فقد سجلنا نتائج مالية إيجابية رغم الأجواء المعاكسة، حيث جاءت وفق توقعاتنا وتقديراتنا عن هذه الفترة».

وأوضح الفريح: «نواصل في مجموعة زين التوسع في فرص النمو التي توفرها مجالات

تكنولوجيا المعلومات، التي امتدت تأثيراتها إلى كافة قطاعات الأعمال، خصوصاً مع زيادة الطلب على الحلول التي تقدمها الابتكارات التكنولوجية وبناء المنصات الرقمية، وفي هذا الإطار تلعب زين دوراً حاسماً في قيادة أسواق الشرق الأوسط في عمليات التحول الرقمي».

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين بدر ناصر الخرافي: «سجلت النتائج المالية المجمعة نسباً قوية عن هذه الفترة، وهو ما انعكس بالإيجاب على حجم الإيرادات المجمعة التي نمت بنسبة ١١٪ لتصل

إلى نحو ٤,٦ مليارات دولار، وذلك على الرغم من التحديات الأمنية والاقتصادية والاجتماعية التي تشهدها بعض أسواقنا الرئيسية، بالإضافة إلى المنافسة الشرسة وتحديات مواكبة صناعة الاتصالات التي تتسم بالتغيير المستمر».



بدر الخرافي وانطون ابو خليل

١,٤ مليار دينار (٤,٦ مليارات دولار)، مقارنة مع إجمالي إيرادات بلغت ١,٣ مليار دينار (٤,٢ مليارات دولار) عن الفترة نفسها من العام الأخير.

أداء تشغيلي قوي

وعزت مجموعة زين نمو المؤشرات المالية عن هذه الفترة إلى الأداء القوي للعمليات التشغيلية، وزخم سلاسل العروض التجارية، والمكاسب التي حققتها من نقل ملكية الأبراج في السعودية والعراق، وتوسع بصمتها في قطاع الخدمات

الرقمية والتكنولوجية المالية، والنمو الصحي في خدمات قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B، بالإضافة إلى الاستثمار في تبني مبادرات خفض المصروفات وتحسين التكاليف.

وفي هذا السياق، قال رئيس مجلس إدارة مجموعة



من اليسار: بدر الخرافي ووزير الاقتصاد الرقمي الاردني احمد الهناذه

د. علاء الشيمي

(المدير التنفيذي ونائب الرئيس الأول لمجموعة المشاريع التجارية في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى في شركة HUAWEI):

هواوي من الشركات الرائدة عالمياً في مجال الذكاء الاصطناعي والأولى في طرح أجهزة تتضمن رقائق ذكاء اصطناعي



تصنّف شركة هواوي HUAWEI بين كبرى الشركات العالمية في مجال صناعة وتطوير الهواتف الذكية وتزويد البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وصناعة معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية وتطوير الذكاء الاصطناعي، بناءً على هذا، التقت «البيان الاقتصادية» د. علاء الشيمي المدير التنفيذي ونائب الرئيس الأول لمجموعة المشاريع التجارية في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى في الشركة، فأوضح أن مشاركتها ضمن فعاليات معرض جينكس ٢٠٢٣ جاءت ترجمةً لاستراتيجيتها في التركيز على أهمية الابتكار لخدمة أهداف تحفيز التنمية المستدامة من خلال خفض الانبعاثات الكربونية وتبني مصادر الطاقة النظيفة وتقليل استهلاك الطاقة، ومن أبرز الميزات التي تطرحها هواوي في هذا المجال استهلاك أجهزتها لطاقة أقل من ٣٠٪ من الشركات الأخرى. ومن جهة الالتزام بتقديم تقنيات الذكاء الاصطناعي أفاد د. الشيمي أن هواوي من أوائل الشركات في طرح أجهزة تتضمن رقائق ذكاء اصطناعي، فضلاً عن تطوير طيف واسع من التطبيقات الذكية الموجودة داخل «هواوي كلاود» HUAWEI CLOUD على طريق دعم أعمال الشركاء والمعملاء والارتقاء بالخدمات المقدمة منهم. ولفت أيضاً إلى أن استراتيجية الشركة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى تتمحور حول الاستفادة من قدرات الذكاء الاصطناعي من خلال استكشاف آفاق جديدة لاقتربها بتقنيات أخرى متطورة وأهمها شبكات الجيل الخامس (5G) والنسخة المتطورة منه الجيل الخامس والنصف (5.5G).

■ ■ ■ الأجهزة التي تقدمها هواوي تستهلك طاقة أقل من ٣٠٪ من الشركات الأخرى ■ ■ ■

الوطنية للدول في مجال التنمية المستدامة وحيادية الكربون، وكذلك أهداف التنمية المستدامة التي وضعتها الأمم المتحدة (SDGs). وفي الوقت نفسه نقدم حلولاً صديقة للبيئة ومستدامة لتوليد الطاقة الخضراء باستخدام الخلايا الشمسية (SOLAR CELLS) والرياح والمحولات INVERTERS وربطها مع بعضها البعض بنظام ذكي يمكنه تحديد ما إذا كانت تعرفه استهلاك الكهرباء أعلى من تكلفة إنتاج الكيلواط. وبالتالي، تساعد هذه التقنية في الحفاظ على البيئة من خلال الاستعانة بمصادر طاقة نظيفة.

وتتملك «هواوي كلاود» محفظة شاملة من المنتجات والحلول والخدمات والمنصات السحابية بات أشهرها منصة نماذج بانجو Pangu الضخمة للحوسبة السحابية المتميزة بقدرات الذكاء الاصطناعي التي تُبسّط وتسرّع عملية إنشاء نماذج تخدم تطوير أعمال وخدمات مجموعة واسعة من سيناريوهات أعمال القطاعات والصناعات المتخصصة من خلال الإمكانيات غير المسبوقة التي تمتلكها وفي مقدمتها القدرات الفائقة والسرعة في معالجة البيانات والتعلم وتطوير التطبيقات. وتمتلك «هواوي كلاود» اليوم أكثر من ٢٠ نموذجاً تم تطويرها لخدمة القطاعات والصناعات، ولديها أكثر من ٤٠٠ تطبيق ذكاء اصطناعي تعتمد النموذج الأساس (Pangu L0).

وفي جيتكس جلوبال، أطلقنا «شبكة شركاء هواوي كلاود» لمنطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، وهو برنامج الشركة العالمي الذي يستهدف مساعدة شركاء السحابة على تطوير منظومة أعمالهم والوفاء باحتياجات العملاء من خلال توفير التقنيات والحلول وخدمات التسويق التي تمكنهم من دخول السوق وخدمتها بشكل أفضل. كما أطلقنا أطر منظومة تطوير أعمال السحابة في المنطقة وأهمها GoCloud وGrowCloud التي تهدف لمساعدة الشركاء في تصميم عروض تنافسية ودعم جهودهم على صعيد تحسين كفاءة أعمالهم وزيادة إيراداتهم وتوفير مزيد من القيم المضافة لعملائهم. كذلك وقعت «هواوي كلاود» خلال اتفاقيات تفاهم مع سبعة شركاء هم «جراي سوان»، و«تشاينا سوفت»، و«وان كلاود»، و«الفلك»، و«أكسباندا ماي بيزنس»، و«تيك بريكس»، و«تيكسول سبيس».

وانسجاماً مع التزامها بتنفيذ «استراتيجية الذكاء الاصطناعي للقطاعات»،

مع ارتفاع الطلب على تقنيات الذكاء الاصطناعي والخدمات المستدامة، كيف يمكن لشركتكم تطبيق هذه المعايير من خلال الحلول المقدمة؟

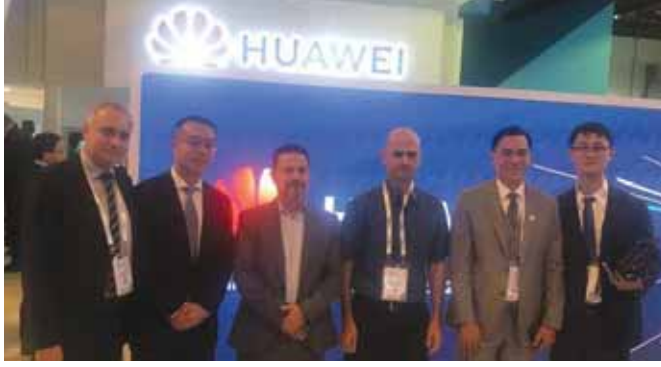
– يتجه الذكاء الاصطناعي اليوم نحو إحداث تغيير جذري في الاقتصاد العالمي، وقد بدأ بالفعل في إحداث ثورة في العديد من الصناعات والقطاعات. كما دخل في أنظمة الإنتاج الأساسية، وبدأ فعلياً بتوفير قيمة أكبر للأعمال، ومن المتوقع أن يصل اعتماد تقنيات الذكاء الاصطناعي إلى ٢٠٪ بحلول عام ٢٠٢٦ في الصناعات الرئيسية. وتتمتع هذه التقنية بقدرة كبيرة على إحداث نقلة نوعية في الإنتاجية والقدرة التنافسية العالمية.

يشهد عصر التقنيات الذكية الجديد المدعوم بالذكاء الاصطناعي آفاقاً جديدة من الفرص للشركات والقطاعات المتخصصة في دول المنطقة. وتقدم هواوي أحدث ابتكاراتها التي تساهم في إطلاق العنان للإمكانات الهائلة والفرص الاستراتيجية التي تقدمها التقنيات الرقمية المتطورة التي يمكن اقتربها بميزات الذكاء الاصطناعي، والسحابة ضمن العديد من سيناريوهات أعمال مختلف القطاعات. وتوفر الشركة لعملائها وشركائها في دول المنطقة طيفاً واسعاً من التقنيات والحلول والخدمات التي تضمن مواصلة قطاع تقنية المعلومات والاتصالات العمل وفق أعلى المعايير والمقاييس الرقمية الدولية وممارسات الأمن السيبراني الشاملة. وتستهدف استراتيجية الشركة بناء مزيد من جسور التعاون مع الشركاء في المنطقة لبناء النظام الإيكولوجي ودفع عجلة الذكاء التكنولوجي وصياغة مستقبل ذكي يعود بالنفع على الجميع.

سلطت هواوي الضوء من خلال مشاركتها في جيتكس جلوبال على سبل دمج الذكاء الاصطناعي ضمن أسس عمليات القطاعات لخدمة مجموعة متنوعة من السيناريوهات الصناعية تساهم في تسريع مراحل نمو الأعمال والارتقاء بجودة الخدمات بوتيرة غير مسبوقة ضمن مختلف القطاعات وفي مقدمتها الخدمات العامة، والتمويل، والنفط والغاز، والطاقة الكهربائية، والنقل، ومزودي خدمات الإنترنت.

طرحنا للمرة الأولى في جيتكس جلوبال ٢٠٢٣ حلولاً تساعد على خفض الانبعاثات الكربونية المتعلقة بالتكنولوجيا. ومن أبرز هذه الحلول «مقرات العمل صفرية الانبعاثات» لدعم المؤسسات التي ترغب في خفض انبعاثاتها الكربونية وتبني مصادر الطاقة النظيفة وتقليل استهلاك الطاقة تماشياً مع تحقيق الأهداف

سيساعد توفير بنية تحتية محلية بالكامل في دول المنطقة على تمكين المؤسسات فيها من استضافة جميع تطبيقاتها محلياً، وبالتالي ضمان انخفاض زمن الاستجابة، وتوفير اتصالات سريعة، مع الامتثال لجميع لوائح سيادة البيانات المحلية. وسيتيح ذلك أيضاً للشركات في المنطقة إمكانية الوصول إلى الحلول المتطورة مثل التعامل مع البيانات الضخمة والوصول للإمكانات المتطورة للذكاء الاصطناعي وتقنية إنترنت الأشياء.



كما يمكن للمؤسسات، ولا سيما الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة، وشركات الألعاب، والتكنولوجيا المالية، والإعلام والترفيه، والسيارات، والويب 3.0، الاستفادة من هذه الحلول السحابية القابلة للتطوير لخفض النفقات، رأس المال وتقليل العوائق التي تحول دون دخول الأعمال المبتكرة إلى السوق. وتمتلك هواوي ميزة الاستفادة من ريادةها العالمية في مجال دمج قدرات شبكات الجيل الخامس والجيل الخامس والنصف مع قدرات الذكاء الاصطناعي، وكذلك قدرات الشبكات اللاسلكية لمقرات العمل والعديد من الأجهزة المتطورة المرتبطة بها وأبرزها نظام أيديا هوب.

وفي مجال الأمن السيبراني، يعتبر الحلّ متعدد الطبقات للحماية الأول في القطاع، وكذلك حل «هاي سك» HiSec 3.0 لأمان الشبكة، وحلّ أمان الشبكات السحابية القائم على الذكاء الاصطناعي.

وأطلقت هواوي اليوم في جينكس جلوبال 2023 نموذج أو شن ستور OceanStor A310 الجديد لتخزين البيانات الأول من نوعه في الصناعة لا مثالا له قدرات متقدمة تتماشى مع متطلبات الذكاء الاصطناعي وإمكانات التعلم المعجم واستيعاب حجم هائل من البيانات. وتم تصميم هذا النموذج الجديد كحل لمواكبة التطور المتسارع الحاصل في عصر النماذج والمنصات الضخمة للذكاء الاصطناعي؛ حيث يوفر قدرات غير مسبوقه، ويلبي متطلبات التعلم ضمن سيناريوهات الأعمال، بالإضافة لامتلاكه قدرات الاستدلال في نماذج السيناريوهات المجزأة، وتعامله الذكي مع حل إشكالات الأخطاء التقليدية لعمليات التخزين وتحليل البيانات، الأمر الذي يطلق العنان لآفاق جديدة من استفادة سيناريوهات أعمال مختلف القطاعات والصناعات من ميزات الذكاء الاصطناعي المقترنة بإمكانات السحابة الالكترونية، لرفع كفاءة عملياتها التشغيلية وجودة خدماتها.

تعمل «هواوي إي كيت» التي تم إطلاقها في جينكس جلوبال على توفير منتجات وحلول متعددة الاستخدامات لمئات الملايين من الشركات الصغيرة والمتوسطة حول العالم بالاستفادة من إمكانيات وخبرات الشركة الشاملة في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات ودعم التحول الرقمي. وتركز على تلبية احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة الرقمية بمساعدة شركاء التوزيع والمقاولين على تطوير أعمالهم واغتنام فرص نمو سوق هذه الشركات. وتلتزم بتطوير منتجات توزع بسهولة شراؤها وبيعها وتثبيتها وصيانتها وتعلمها واستخدامها لمختلف سيناريوهات أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة. وطورت الشركة مجموعة واسعة من المنتجات في مجالات التعاون الذكي، وشبكات الاتصال السلكية واللاسلكية، والتخزين، وشبكات النفاذ البصري القائمة على بروتوكول الانترنت، ومنصات تكنولوجيا المعلومات. ■

أصبحت «هواوي كلاود» اليوم تحتضن أكثر من 1000 مشروع متخصص بالذكاء الاصطناعي. وتم تصميم نماذجها خصيصاً لمواكبة متطلبات القطاعات بالاستناد إلى تجارب وخبرات هواوي المتقدمة والاستفادة من منظومة العملاء والشركاء الشاملة في هذا المجال.

من أبرز موديلات نموذج هواوي بانجو تطبيقاته في مجال التنبؤ بالطقس ومكافحة تغير المناخ والتحديات التي تواجه المنطقة بفعل هذه الظاهرة، حيث

عرضت «هواوي كلاود» في جينكس جلوبال نموذجه المبتكر الأول من نوعه لتنبؤات الطقس «بانجو ويذر» (Pangu Weather). وتأتي هذه الخطوة من هواوي بالتماشى مع ازدياد وتيرة وشدة حالات الطقس القاسية التي يتعذر التنبؤ بها وضرورة توظيف التكنولوجيا وفي مقدمها الذكاء الاصطناعي لتطوير حلول استباقية، حيث يوفر الذكاء الاصطناعي عند دمجه مع قوة الحوسبة السحابية، أداة بالغة الأهمية لفهم أنماط الطقس والتنبؤ بها عبر تحليل كميات كبيرة من البيانات. ومن شأن ذلك أن يساعد دول المنطقة على التنبؤ بحالات الطقس القاسية والاستعداد لها والتخفيف من آثارها.

وفي المجال الطبي والدوائي، يدعم نموذج «بانجو دراج موليكول» (Pangu Drug Molecule) الخدمات التجارية والتعاون في مجال تطوير خطوط إنتاج الأدوية بين العديد من شركات الأدوية ومعاهد الأبحاث. ويمكن لهذا النموذج أن يساعد في خفض تكاليف التصنيع وتقليل الوقت اللازم لاكتشاف المركبات الأساسية من عدة سنوات إلى شهر واحد فقط. ولدى الشركة أيضاً نماذج بانجو خاصة بالحكومات الإلكترونية، والتمويل، والسيارات، والإنسان الافتراضي، وغيرها.

■ ما هي أبرز الحلول المبنية على الذكاء الاصطناعي الخاصة بمنطقة الشرق الأوسط؟ - ركزت هواوي في معرض «جينكس جلوبال 2023» على تقديم ابتكاراتها الجديدة التي تستهدف دفع عجلة التحول الرقمي بالاستفادة من إمكانيات توظيف الذكاء الاصطناعي لصالح تطوير مستقبل أعمال مختلف القطاعات والصناعات، بما فيها المشاريع الصغيرة والمتوسطة. واستعرضنا مجموعة متكاملة من الحلول والمنتجات المتقدمة التي تتوافق مع قدرات الذكاء الاصطناعي تستهدف الارتقاء بمخرجات الأعمال من خلال توفير آليات جديدة لتسريع الاعتماد على الذكاء الاصطناعي المقرون بقدرات السحابة وشبكات الاتصالات المتقدمة، السلكية واللاسلكية المدعومة بأعلى معايير الأمن السيبراني. ومن أبرز ما تقدمه هواوي حلول الطاقة الرقمية التي تدعم جهود الأعمال على صعيد الوفاء بالتزاماتها تجاه رفع مستوى استخدام الطاقة الخضراء وخفض البصمة الكربونية تماشياً مع أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة.

لطالما كان الابتكار الركيزة الأساسية والهوية التي تبني عليها منظومة تطوير الأعمال. ونحن ملتزمون بأن نعمل مع شركائنا في المنطقة على بناء وتطوير الأسس السحابية الداعمة لمختلف سيناريوهات الأعمال التي تستهدف الاستفادة من قدرات الحوسبة المدعومة بإمكانات الذكاء الاصطناعي المتقدمة. ونوفر ذلك من خلال منصات منتجات عديدة واستراتيجية «كل شيء كخدمة» التي تعتمد على الابتكار المنهجي المبني على احتياجات السوق.



Kamal Ballout

(Head of Nokia Enterprise - CHIMEA - Nokia):

AI is about making decisions faster, smarter and more accurate

At the week-long annual tech event GITEX Global in Dubai, Nokia demonstrated how disruptive network technologies are pushing the boundaries of innovation and sustainability to open new opportunities for the telecom industry. The global B2B innovation leader showcased its technology prowess to help the telecom industry customers transform their business to the “power of n” and harness the exponential potential of networks. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine interviewed Kamal Ballout, Head of Enterprise CHIMEA at Nokia and the following are his insights.

• What role is Nokia playing with regards to Artificial Intelligence?

- Artificial Intelligence is a very important emerging technology that most people agree will have a profound impact on how we do business and live our lives.

Industries see a lot of opportunities in leveraging AI to improve their production and the way they are managing their business, to predict supply and demand as well as the quality of their products that they are trying to develop, and extract commodities such as Oil and Gas. AI could become a significant competitive advantage for any Oil and Gas company. From Nokia's perspective, when we look at AI, we don't do the algorithm for Oil and Gas, some companies are specialized in developing those algorithms for AI but for AI to analyze data, the more data you gather, the more intelligent your AI system becomes and the more refined the outcome of the AI process becomes. More data means more connectivity and reachability to the devices. If we imagine AI as the brain of the operation, Nokia provides the nerve system that interconnects this brain to all the devices and assets of the industry. As a result, we cannot live without any of these components. This is why our mission is to provide pervasive connectivity that extends from the brain to all the assets of the industry in a very secure reliable and agile fashion.

• To what extent is AI complicated and full of challenges?

- AI is complicated. If we want to tackle it purely from a technical perspective, AI proposes that you are asking the

machine to perform tasks that otherwise humans would have done. People had to learn, and go through life and experience and that collective experience and knowledge allowed them to make the right decision. Now what we are asking AI to do is very similar to this, we are asking it to collect experiences, information, data, etc... so AI models are not trivial but require quite a bit of algorithm that makes them think and behave like people would have behaved and rationalized the decision. To reach this stage, we need to feed the model with data, experiences, and scenarios.

• Taking into consideration that each country has different regulations, are you finding difficulties in providing your solutions?

- If you look at who is driving digitalization and the AI transformation, it is mainly being driven by industries because they want to remain at a competitive advantage. They don't want to be left behind. The industries feel compelled to embrace digitalization, artificial intelligence, analytics and machine learning because they see this as a competitive advantage that if they don't, they will be left behind and the products that they are producing will be less predictable, more costly, with less quality associated with it and not integrated with the supply chain. This is why the common denominator is not necessarily the government regulations. We have not encountered governments that are discouraging or putting obstacles in the face of these industries but on the contrary, those industries are starting to embrace that concept.



• What role can AI play in achieving sustainability?

- AI is all about making decisions faster, smarter and more accurately. The by-product of this is that we will have fewer outages and better quality products that are produced right from the get-go. Through AI, we can have a safer environment because we can predict different things. It emits less pollution for producing the same product with better quality, and helps consumers consume electricity and gas better. Overall, with AI we can do more with fewer resources and replicate that process over and over and this is all about sustainability. At Nokia, we are focused on enabling the AI brain to access information and reach devices and assets that hold valuable information for that AI brain to be able to execute. We don't produce the AI algorithm itself but we are the nervous system that connects the AI brain with all the assets of the industries, and that nervous system is required to be lower latency, high reliability and very secure so that it acts as the conduit between AI and the knowledge that the AI needs to be able to process.

Fazalur Rahman

(Marketing Director MEA – Hisense):

We witnessed growth in our business by 300% in the last five years



Fazalur Rahman, Marketing Director MEA at Hisense, is an accomplished, decisive, and knowledgeable marketing leader, with 20+ years of experience. He is recognized for developing successful strategies, building brands, and growing business using integrated marketing tools as well as bespoke tactical marketing campaigns to achieve business goals, revenue targets, M/S, and create opportunities/ demand. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Rahman shares insights about their products, artificial intelligence, successful strategies, and the brand’s expansion into new avenues. Below is an extract from the interview.

• To what extent are you focusing on AI at Hisense?

- Since our products are more B2C, so we are trying to integrate AI through smart solutions where the devices are all Intech connected, they can talk with each other. For example, we have a smart refrigerator which can be linked through mobile and one can control it from outside. If one is doing a grocery, he can check what is there in the refrigerator. Similarly for the washing machines, they are all smart devices which can be controlled through a mobile app. There is only one app that can control all the home devices. Moreover if one were outside, he can switch on the AC from the app and the moment he reaches home, it will be already cool. These are the kind of services that we are bringing in. Also, we are integrating inverter technology which helps us to reduce the power. It is something which is environmental friendly. Similarly, our laser TV is a green product because in the screen there are no LEDs and power consumptions are 50 percent lower. It is very eye friendly for the kids especially and at the same time it is a fully smart television.

• What can you tell us about your expansion plan?

- In the last five years, we witnessed growth in our business by 300 percent and we are engaging with the audience through our marketing platforms on which we are trying to build the brand such as FIFA World Cup and Euro Cup. We are also opening new branches in the region. We already have branches in Algeria and Jordan, and we are opening a new one in Egypt. We want our production and manufacturing to be based in the MENA region so that we can save on the logistics timeline and the cost as well as bringing the product more faster. Moreover, we will be launching our first R&D center in the MENA region specifically in Dubai by the end of this year. It will be an important step going forward because it will help us to understand and bring the products which are required for the audience in this region.

• What are you showcasing at GITEK Global 2023?

- Hisense is looking to transform Middle Eastern lifestyles with a stunning line-up of premium, technology-charged, energy-efficient home entertainment, appliances, and ACs going on display at GITEK Global 2023. With a rallying call to consumers to “Go Tech & Beyond”, Hisense is out to make the smart home even smarter with its bar-raising line-up of outstanding products, including award-winning ULED X, Laser televisions, technology-enabled washing machines, driers, dishwashers, microwaves, and refrigerators across a breadth of exclusive price ranges. This product line-up demonstrates the major strides Hisense is making in innovation and technology empowerment throughout the home appliance and entertainment sectors. We anticipate a strong response from the Middle East and North African markets which are early adopters of technology, eager to invest in intelligent, convenient, and interconnected lifestyles, and responsive to a brand renowned for quality products that are safe, dependable, and deliver exceptional high-performance with sustainability at the core. Hisense is growing fast in this region, and GITEK Global 2023 is our platform to demonstrate our award-winning market-leading product and solutions. The spotlight at the show is the brand’s Laser TV capabilities, which have garnered Hisense international awards for their delivery of immersive home cinema experiences. We are showcasing the ULED X TV, an entirely new class of Mini LED, powered by a groundbreaking chipset, which scooped major awards at CES 2023, one of the world’s most powerful tech events. Also, we are showcasing the PureFlat refrigerator range that comes with innovative Total No Frost Technology, which evenly circulates chilled air throughout the fridge and freezer to prevent ice crystals from forming while its Dual-Cooling and Triple-Cooling technology helps prevent odour transfer and stops food from drying out too soon. Visitors to the Hisense stand will also get the chance to preview the company’s 7S intelligent washing machines soon to enter the regional market. The new, super quiet, smart Hisense washing machines are designed for medium-sized households and are great for open-plan living. They have inbuilt water and energy-saving features and a steam setting, which eliminates bacteria and reduces creasing.

NOKIA

Empower your energy grid for resilience
Pave the way for efficient and sustainable power distribution with digital-era technologies.
The future of energy starts today.

Start your journey here
nokia.ly/private_wireless_utilities

غسان أبو عجمية

(مدير التخطيط الاستراتيجي لشركة تحالف الإمارات للحلول التقنية - TAHALUF):



نسعى لتطوير أنظمة وحلول جديدة تحاكي تطلعات شركائنا وتخدم السوقين المحلي والعالمي

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد غسان أبو عجمية مدير التخطيط الاستراتيجي في شركة تحالف الإمارات للحلول التقنية TAHALUF، قال إن الشركة لديها حلول متطورة وتستهدف قطاعات عدة منها أنظمة لمساعدة السائقين وتحسين أدائهم عند القيادة تدرج تحت فئة الـ "CAR AIDED SOLUTIONS" ومنها أيضاً أنظمة تعنى بتوجيه إنذار مسبق في حال استشعار خطر ما على الطريق، مشيراً إلى أن هذه المنتجات مبنية على تقنيات الذكاء الاصطناعي ويوجد اهتمام كبير لتطبيقها في العديد من الدول الخليجية وفي السعودية بشكل خاص، وللشركة أيضاً تعاون مع شركة «نبضة» الشريك الاستراتيجي والمسوق لمنتجاتها في المملكة، كما أنها تعمل على تسويق منتجاتها نحو السوق الأوروبية مع العلم أن لها وجوداً في شمال القارة الأفريقية. وأضاف السيد أبو عجمية، على هامش معرض «جينكس ٢٠٢٣»، أن «تحالف» تقدم مجموعة من الحلول المتطورة مثل MAESTRO وهي منصة تمنح المستخدمين فرصة بناء تطبيقات خاصة بهم دون الحاجة إلى فريق عمل تقني، كما أنها سهلة الاستخدام ومتاحة لجميع أفراد المجتمع. وفي سياق آخر، أفاد أن هناك اهتماماً خاصاً من قبل جهات عديدة ترغب بالتعامل مع الشركة بعد تنفيذها مشاريع مميزة في الإمارات والسعودية لاقت رواجاً واضحاً. وأخيراً ذكر أبو عجمية أن مشاركتها في المعرض منحها الفرصة لعرض ما يقارب ١٨ منتجاً هذا العام، كما أنها تمتلك محفظة غنية تقوم على تطوير وإطلاق حلول لمنتجات جديدة تناسب تطلعات العملاء جميعاً وتخدم السوقين المحلي والعالمي.

التابعة لها دون الاستعانة بفريق تقني متخصص. وبالتالي، نعد من أوائل الشركات في العالم العربي التي تطرح مثل هذه التطبيقات والتي يتم تطويرها محلياً بالكامل، كما نلاحظ اهتماماً واسعاً من جهات عدة للتعامل معنا بعد تنفيذ عدد من المشروعات في الإمارات والمملكة العربية السعودية حيث كانت ردود الفعل إيجابية جداً.

نعمل على تطوير حلول منتجات جديدة

■ هل لديكم النية لتوسيع نطاق خدماتكم؟

– عرضنا ما يقارب ١٨ منتج خلال مشاركتنا في معرض جينكس ٢٠٢٣ هذا العام. وفي محفظة الشركة حلول منتجات جديدة نعمل على تطويرها وأصبحنا في المراحل الأخيرة لإطلاقها. وأكثر ما يميزنا هو السعي الدائم لتطوير أنظمة وحلول جديدة تحاكي تطلعات شركائنا وتخدم السوقين المحلي والعالمي مع الاعتماد على المكونات والعناصر التي يتم البناء عليها. ■

من الأسواق الواعدة وذلك بالتعاون مع شركة «نبضة» الشريك الاستراتيجي «لتحالف» والمسوق الحصري لمنتجاتنا في السعودية.

بالإضافة إلى ذلك، نعمل على تسويق منتجاتنا في الأسواق الأوروبية بالتعاون مع (IT SOLUTIONS) وللشركة حضور في شمال القارة الأفريقية مثل السنغال وتونس وموريتانيا.

حزمة من الحلول المتقدمة

■ هل من حلول أخرى يمكن الحديث عنها؟

– إلى جانب الحلول المبنية على الذكاء الاصطناعي لدينا حزمة من الحلول المتقدمة منها على سبيل المثال "MAESTRO" وهو عبارة عن منصة تتيح لأصحاب الأعمال بناء تطبيقات خاصة بهم دون الحاجة إلى فريق تقني. كما أن هذه التطبيقات سهلة الاستخدام ومتاحة لمختلف فئات المجتمع من طلاب جامعات وصولاً إلى رواد الأعمال، وتخوّل المستثمرين بناء منصة خاصة بهم وقاعدة البيانات

البيان ■ انعقد معرض «جينكس ٢٠٢٣» هذا العام تحت شعار «عام تخيل الذكاء الاصطناعي في كل شيء» ما الذي تقدمه شركتكم لمساعدة الأفراد والحكومات لتبني هذه التكنولوجيات الحديثة؟

– لدى تحالف الإمارات للحلول التقنية مجموعة من الحلول والمنتجات القائمة على تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي، وجميع هذه الحلول مطورة بالكامل داخل الشركة والتي تستهدف قطاعات واتجاهات مختلفة منها على سبيل المثال أنظمة لمساعدة السائقين وتحسين أدائهم عند القيادة تدرج تحت فئة الـ "CAR AIDED SOLUTIONS" ومنها أيضاً أنظمة تعنى بتوجيه إنذارات استباقية في حال استشعار خطر معين على الطريق أو في البيئة المحيطة له.

وبالتالي، يمكن للقطاعين العام والخاص وحتى الأفراد الاستفادة من هذه الحلول المبنية على تقنيات الذكاء الاصطناعي. وفي الوقت الراهن هي متاحة في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي وفي المملكة العربية السعودية بصورة خاصة، باعتبارها

حامد العلوي

(مدير إدارة الخدمات في شركة تحالف الإمارات للحلول التقنية (TAHALUF)؛



تتمتع الشركة بمحفظة مشروعات ضخمة مع أكثر من قطاع في الدولة

شركة تحالف الإمارات للحلول التقنية هي مزود حلول برمجية، فقد رسخت مكانتها في صناعة تكامل أنظمة الخصوصية والأمن السيبراني. كما تتمثل مهمتها في طرح حلول أمنية رائدة باستمرار لتقديم مستويات جديدة من الخبرة لعملائها.

وللمعلومات أكثر عن استراتيجية الشركة، حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد حامد العلوي مدير إدارة الخدمات فيها، فأعرب عن حرص الشركة على المشاركة ضمن فعاليات معرض جيتكس ٢٠٢٣ باعتباره الأضخم إقليمياً وعالمياً وذلك لعرض الخدمات الإلكترونية المقدمة وتعزيز حضورها في هذا المجال. ومن جهة ثانية، تواكب الشركة آخر المستجدات فيما يتعلق بموضوع تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي ومجارات التطور في العصر الرقمي. ولفت العلوي بعدها إلى أبرز الإنجازات التي حققتها الشركة موضحاً أن لديها مجموعة خدمات وبرامج أمنية وأخرى متخصصة في الحقل التعليمي، السير والمرور فضلاً عن المنتجات البرمجية. وفي معرض حديثه عن الفرص الاستثمارية ومميزات الشركة قال العلوي إنها تقدم مجموعة من الخدمات المبتكرة ما جعلها تتفوق على مثيلاتها لتنوع الحلول التي تقدمها، وفي حوزتها مجموعة مشروعات ضخمة مع أكثر من قطاع في الدولة.

■ ■ ■ تقدم «تحالف» مجموعة من الخدمات المبتكرة جعلتها تتفوق على مثيلاتها نظراً لتنوع الحلول التي تقدمها ■ ■ ■

تقدم مجموعة من الخدمات المبتكرة

■ تتهافت الشركات الأجنبية للحصول على حصة سوقية في المنطقة نظراً للفرص الاستثمارية الواعدة. ما الذي يميز تحالف للحلول التقنية عن مثيلاتها في السوق؟

– تعد شركة تحالف الإمارات للحلول التقنية من الشركات شبه الحكومية وتقدم مجموعة من الخدمات المبتكرة التي جعلتها تتفوق على مثيلاتها نظراً لتنوع الحلول التي تقدمها. كما أن في محفظة الشركة مشروعات ضخمة جداً مع أكثر من قطاع في الدولة. ■

المستجدات والتقنيات المرتبطة بتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي وذلك لتعزيز حضورنا في هذا المجال ومواكبة العصر الرقمي.

مجموعة من الخدمات والبرامج الأمنية

■ ما هي أبرز الإنجازات والخدمات التي يمكن الحديث عنها؟

– لدى الشركة مجموعة من الخدمات والبرامج الأمنية وأخرى متخصصة في قطاع التعليم، السير والمرور والمنتجات البرمجية والعديد غيرها في القطاعات المختلفة.

■ ما الهدف من مشاركتكم ضمن فعاليات جيتكس ٢٠٢٣؟

– نحرص على المشاركة الدائمة في المعرض الذي يعد الأضخم إقليمياً وعالمياً لمواكبة التطور في مجال الخدمات الإلكترونية وتعزيز حضورنا في هذا المجال والتميز في الحلول والمنتجات التي نقدمها.

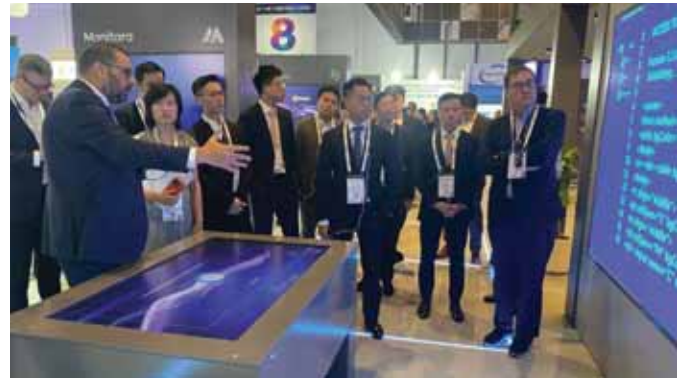
نعزز حضورنا ونواكب العصر الرقمي

■ ما هي أبرز الخدمات التي تقدمها تحالف للحلول التقنية في مجال الذكاء الاصطناعي؟

– تحاول الشركة مواكبة آخر



من اليمين: د. محمد الروسان ووجيهي الهامي



رائدون في جناح «تحالف»

Peter Oganesean (Managing Director Middle East – HP): We aim to become the most sustainable technology company by 2030

Peter Oganesean, is the Managing Director of HP Middle East. Mr. Oganesean joined the company in 2005 and since then has been working in different leadership roles out of the UAE. Over the last 10 years, he acted as Managing Director of HP UAE & East Africa and his most recent role was Head of Print for Middle East, KSA and Turkey. Mr. Oganesean holds a BS in Finance from Academy of Economic Studies of Moldova, and he also did an Executive Education program from Stanford University Graduate School of Business in California, US. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Oganesean evaluated their participation at GITEX Global 2023, shedding light on the company's vision for the future of hybrid work fueled by AI, and talking about their upcoming plans.



• How do you evaluate your participation at GITEX Global 2023?

- We are thrilled to have participated in this year's edition of GITEX Global. We shared our revamped Future Ready portfolio with our stakeholders, key customers, and partners, showcasing how HP is enabling the future of work in today's hybrid set ups. This region has truly embraced hybrid working, and we at HP are committed to keeping hybrid workers connected, productive, and safe. In the dynamic landscape of today's work environment, organizations are actively seeking efficient methods to bridge gaps and promote equality among on-site, remote, and flexible workers. At this year's GITEX Global, we are looking forward to presenting our wealth of expertise in deploying AI-enabled solutions across our portfolio that provide end users with an immersive collaboration experience. HP's portfolio, created to usher customers in the next era of hybrid work, encompasses robust and security-focused collaboration and productivity tools. From commercial PCs, workstations, and audio and video solutions to our sustainable printing solutions and our services, our future-proof portfolio delivers exceptional work experiences that transcend boundaries. Customers and partners at GITEX Global will have the opportunity to explore HP's comprehensive lineup of future-proof solutions and services, tailor-made for hybrid adaptability.

• How is HP contributing to artificial intelligence?

- HP is incredibly enthusiastic about the transformative potential of AI, particularly in the context of Personal Systems, as it is poised to revolutionize the role that PCs play in our daily lives. AI integrated into endpoints rather than the cloud enhances security, reducing privacy concerns, allowing local AI model execution, cost savings, accessibility, and the emergence of premium AI-driven PCs through collaboration with software and silicon partners. Additionally HP Poly has been leading in AI integration with audio and video solutions, bringing noise reduction, voice enhancement, and AI-based analytics, resulting in higher-quality video calls through automatic optimization of framing, focus, and lighting. I think where we are going through right now is going to be transformational in the future. The data that is being collected, and deep learning, will transform the way we live and work. AI will also improve internal productivity. Thus, we believe that one's personal computer will become a personal companion that will assist, analyze, and anticipate the needs of customers.

• In light of AI and the advanced technology, how is HP contributing to education?

- Education is one of our prime areas of focus. At HP, we aim to become the most sustainable and just Technology Company by 2030. Our strategy around sustainability revolves around combating climate change, protecting human rights and accelerating digital equity which is one of the top priorities for us. HP's unwavering commitment to achieve digital equity for 150 million individuals by the year 2030 is evident by our active involvement in a multitude of ini-

tiatives globally and in the Middle East. Recent instances include HP's partnership with Cambridge for an EdTech fellowship in the Gulf region, the Changemakers Challenge—a collaborative initiative with the Expo School Program designed to promote girls in science, with the winners earning the opportunity to present their ideas at COP28. Furthermore, HP IDEA has been introduced, focusing on digital pedagogy for Arabic-speaking educators. The most recent addition to our initiatives is the HP Gaming Garage, a freely accessible online Professional Certificate program in Esports Management, Game Design, and Programming. This program is strategically tailored to prepare learners for career opportunities in the gaming, media, and ICT sectors and is available in both English and Arabic. Another initiative is around gaming, an area which is growing exponentially currently. We partnered with edX, the leading global online learning platform, to provide a new online Professional Certificate program in Esports Management, Game Design, and Programming, to bring cutting-edge skills to learners globally. Available in English and Arabic, the new Professional Certificate program includes over 60 curated modules designed to prepare learners for jobs in the gaming, media and information and communication technology (ICT) sectors. HP covers the full cost of enrollment in the certificate track for all learners. HP LIFE, is another program, where we offer free business skills training for students, educators, entrepreneurs, and lifelong learners. We collaborate with our partners and HP experts all over the world to create highly relevant, business-focused courses that are free to use for everyone, everywhere. There are over 30 self-paced free-of-cost courses which are modular, interactive, and full of information. There are also practical exercises that enable individuals to develop the skills that can be transformational and open up new opportunities for a successful future. Within the education sector, HP Futures is another example of an initiative we launched to shape a more equitable future for education. Developed in partnership with the Global Learning Council, this initiative engages key leaders across the education ecosystem, from academia to government, to explore technology-driven solutions to bridge the digital divide.

• What will be your strategy for the upcoming months?

- The region is full of opportunities, so we are going to continue expanding our coverage and work with customers who are the center of everything we do. Customers are sharing with us their evolving needs, so we are trying to find opportunities to keep up with these changing needs and one of the opportunities we are seizing, is around the area of flexibility. We know that hybrid working is here to stay – people want to work remotely and are always looking to connect, collaborate and create from anywhere and everywhere. That freedom and the autonomy that employees are expecting from the companies create a massive opportunity for us because at HP, we are confident that we have created an end-to-end portfolio tailored to meet the demands of this hybrid landscape



SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT
أفلاك الحلول للاتصالات وتقنية المعلومات

Wherever **technology**
is needed.

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

PROW تؤكّد على ريادتها في مجال الأمن السيبراني والذكاء الاصطناعي



من اليمين: رولان الهاشم و SARRAR UMAROV

على توفير الحماية والتعليم للأطفال والعائلات. ويهدف هذا القسم إلى معالجة الأهمية المتزايدة للسلامة عبر الإنترنت للمستخدمين الصغار كما لأولياء أمورهم. وقد أصبح هذا الموضوع مسألةً ملحّةً جداً برزت في السنوات الأخيرة حيث بات واقع الوصول إلى الإنترنت على مدار الساعة يشكل صراعاً دائماً للأفراد والعائلات. ومن خلال هذا القسم المخصص، سوف تركز «براو» جهودها لتطوير حلول مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات الأطفال وأسرهم، مع رفع مستوى الوعي حول أفضل ممارسات الأمن السيبراني وطرق الحماية.

سلّطت إلى ذلك «براو» الضوء على نجاح برنامجها الموجه للشباب الذي يهدف إلى تمكين المتخصصين في مجال الأمن السيبراني في المستقبل. من خلال العمل النشط مع المواهب الشابة وطلاب الجامعات، توفر «براو» فرصاً قيّمة بما في ذلك التدريب والتمكين التقني والتطوير المهني في مجالات الأمن السيبراني وتحليل البيانات والذكاء الاصطناعي. وتعكس هذه المبادرة التزام «براو» برعاية الجيل المقبل من خبراء الأمن السيبراني والمساهمة في تنمية المهارات في مجالات التكنولوجيا الناشئة.

يقع المقر الرئيسي لـ«براو» في دبي، الإمارات العربية المتحدة، مع مكتب إقليمي في طشقند، أوزبكستان، ومكتب دعم في لبنان، وتقدم الشركة مجموعة واسعة من الخدمات المصممة لتوفير أمن البيانات الشامل. يتضمن ذلك حماية البيانات منذ لحظة إنشائها من قبل المستخدمين، وضمان إدارة الهوية بشكل آمن، وتأمين جميع نقاط النهاية والشبكات، وتأمين البيانات في السحابة.

تلتزم «براو» بتوفير الحماية الشاملة للشركات من خلال دورها كمقدم خدمات أمن مُدارة (MSSP). وتتيح بالتالي لعملائها التركيز على أنشطتهم الأساسية، مع تخليص فرقها من المخاوف بشأن التهديدات السيبرانية، وضمان استمرارية الأعمال وتقديم الخدمات دون انقطاع لعملائهم.

للمزيد من المعلومات عن الخدمات التي تقدّمها «براو» يُرجى زيارة الرابط التالي:

<https://prowme.com/>



رولاند هاشم: نقدم أحدث الحلول والخدمات التي تواكب سرعة التطور الذي يشهده القطاع

للسنة الخامسة على التوالي، شاركت «براو» PROW في معرض جيتكس ٢٠٢٣ الذي يعدّ أكبر منصةً للتكنولوجيا والابتكار الدولي لتستعرض محفظتها الشاملة من الخدمات التي تقدّمها في مجال الأمن السيبراني وإدارة البيانات.

مع التوسع الذي حققته الشركة في العام الماضي ودخولها سوقي البحرين وأوزبكستان، رسّخت «براو» حضورها وتأثيرها في منطقة الشرق الأوسط، ومجلس التعاون الخليجي ورابطة الدول المستقلة. وإلى جانب معرض جيتكس، تشارك «براو» في الأحداث المرتبطة بمجال اختصاصها في العالم ونذكر على سبيل المثال مشاركتها مؤخراً في قمة آسيا الوسطى للأمن السيبراني التي عُقدت في طشقند في أوزبكستان، مما يؤكّد حرص الشركة على وجودها الدائم في قلب الأحداث العالمية للبقاء في طليعة اتجاهات الأمن السيبراني.

وصرّح رولاند هاشم، الشريك الإداري في «براو»، قائلاً: «يسعدنا أن نشارك في معرض جيتكس مرةً جديدة وأن نكون قادرين على المساهمة في أكبر حدث إقليمي يترقّبهُ قطاع التكنولوجيا سنوياً. فالتفاعل مع شركائنا في القطاع وتبادل المعارف أمرٌ أساسيٌّ، ومعرض جيتكس فعالية أصبحت ثابتةً على جدولنا السنوي».

وأضاف قائلاً: «يأتي العالم إلى جيتكس لاستكشاف أحدث الابتكارات والاتجاهات في مجالات الذكاء الاصطناعي، والسحابة الإلكترونية، والأمن السيبراني ويسعدنا أن نكون حاضرين بين عمالقة هذا القطاع لنقدّم محفظتنا الخاصة من أحدث الحلول والخدمات التي تواكب سرعة التطور الذي يشهده القطاع بشكل مستمر».

«براو» مزوّدة خدمات لشركة «باور ديمارك»

وأعلنت «براو» أيضاً خلال جيتكس ٢٠٢٣ عن توقيع اتفاقية تصبح بموجبها مزوّدة الخدمات المُدارة الشريك لشركة «باور ديمارك» PowerDMARC الرائدة في مجال مصادقة البريد الإلكتروني وسياسة مصادقة وإعداد تقارير ومطابقة الرسائل المستندة إلى النطاق (DMARC). وتشير هذه الشراكة إلى الجهود المتضافرة التي تبذلها

«براو» وشركة «باور ديمارك» لتعزيز ممارسات مصادقة البريد الإلكتروني وتعزيز الأمن السيبراني في الدول التي تنشط فيها «براو».

مبادرة إطلاق قسم مخصص

للأمن السيبراني يركز على توفير الحماية والتثقيف للأطفال والأسر

أيضاً في جيتكس ٢٠٢٣، أعلنت «براو» عن مبادراتها المقبلة المتمثلة في إطلاق قسم مخصص للأمن السيبراني يركز



**If you've got the brain
to get to the top,
we've got the brains
to keep you there.**

Aviv's medical program helps you
maintain your competitive edge!

Cutting-edge, medical innovation shows
that a decline in brain function can be
slowed, halted and even reversed.

Aviv Clinics is at the forefront of these
advancements, restoring youthful
vitality with a medical program to
reverse biological aging.

Call **800-2848 (AVIV)**
or visit **aviv-clinics.ae**



AVIV

Aviv Clinics brought to you by


DP WORLD

Brain performance for life.

غسان جبرائيل (الرئيس التنفيذي لشركة GLOBALIS INTERNATIONAL):



حضورنا قوي ومميز في ٥٠ دولة وأربع قارات

GLOBALIS INTERNATIONAL هي شركة رائدة في مجال تكامل الحلول المصرفية والطباعة، وسعت نطاق وجودها من الشرق الأوسط إلى أفريقيا وآسيا الوسطى وأمريكا اللاتينية، ومن خلال التحالفات الاستراتيجية مع رواد العالم في صناعة التكنولوجيا تقدم الشركة منتجات وحلولاً أكثر ابتكاراً وذات جودة أعلى. وللمعلومات أكثر عن الشركة واستراتيجيتها، حاورت «البيان الاقتصادية» السيد غسان جبرائيل الرئيس التنفيذي للشركة، فأشار إلى أن المشاركة في معرض جيتكس لهذا العام، جاءت لإطلاق منتجات جديدة ومميزة في مجال الماسحات الضوئية، إضافة إلى تركيزها على مبدأ الاستدامة وحماية البيئة، ولفت جبرائيل بعدها إلى تعاونها مع شركاء من الصين عبر شركة رائدة في عالم توفير حلول الطباعة للأعمال المصرفية. وفي سياق مختلف، وفي ظل المنافسة القوية بين الشركات على مستوى المنطقة عقدت GLOBALIS شراكات تعاون مع شركات أوروبية لتصدير منتجاتها في مجال حلول الطباعة التقنية، مع السعي الدائم نحو التوسع إلى أسواق أخرى، مؤكداً على أدائها المميز والنجاحات المحققة بحيث أنها تتعاون مع أكثر من مائة شريك، ولها وجود في ٥٠ دولة منتشرة في ٤ قارات. تعقباً على ذلك شرح جبرائيل أنه رغم ارتفاع معدلات التضخم إلا أن الشركة ماضية في استكمال مشروعاتها القائمة حالياً محققة ارتفاعاً في نسب المبيعات وذلك يعود للطلب الكبير من قبل البنوك والقطاعات المختلفة، حيث تشهد الشركة نشاطاً جيداً على مستوى القارة الأفريقية ودول آسيا الوسطى معززة بذلك حضورها في معظم الأسواق.

■ ■ ■ حققنا نتائج مميزة وفق الأهداف الموضوعية ■ ■ ■

كما أن للشركة حضوراً مميزاً ونجحت في كسب ثقة المتعاملين معها، فنحن اليوم نتعاون مع مطوري نظم وبرامج تشكل قيمة مضافة لحلول الطباعة للمستخدمين مثل إضفاء الطابع الشخصي من خلال معالجة بيانات الأفراد والجهات وإظهارها بشكل مميز يسهل وصول المعلومة وتسويق الفكرة.

نسب المبيعات مرتفعة

■ هل لديكم النية لإضافة منتجات جديدة؟

– نحن بصدد استكمال المشروعات القائمة حالياً وأي تطورات جديدة على مستوى المنتجات مرتبط بتطور الأسواق في ظل استمرار معدلات التضخم في الارتفاع عالمياً وهذا بدوره ينعكس على أسعار المنتجات، ورغم ذلك لا تزال نسب المبيعات مرتفعة في ظل الطلب على هذه المعدات من جانب البنوك والقطاعات الأخرى.

أما بالنسبة إلى السوق العربية عموماً والخليجية خصوصاً، لدينا حضور قوي ومشروعات عديدة. ورغم التوترات السياسية الأمنية في السودان نلحظ طلباً كبيراً من القطاع المصرفي على مجموعة من الحلول

والمعدات في المناطق الواقعة خارج العاصمة الخرطوم. بالإضافة إلى أن للشركة نشاط ينمو باستمرار في القارة الأفريقية ودول آسيا الوسطى فضلاً عن وسط القارة الأميركية التي تعد من أكثر الأسواق الواعدة في الوقت الراهن بالنسبة إلينا مع الاستعانة بفريق عمل من الخبراء. كما نحرص على التوسع عامودياً وأفقياً لتعزيز حضورنا في مختلف الأسواق. ■



من اليمين: JEFF HEMPKER، غسان جبرائيل، SRIDEVI ADAM، مشارك ALEX TROMBETTA

■ ما الدور الذي تلعبه غلوباليس وأليستك في المساهمة بعملية التحول الرقمي وتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي؟

– أضحت تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي متداخلة في معظم القطاعات وقد ساهمت في توفير مزايا وخدمات جديدة أكثر ابتكاراً لتسهيل وتطوير احتياجات الأفراد. وخلال مشاركتنا في معرض جيتكس ٢٠٢٣ أطلقنا منتجات للمرة الأولى عالمياً في مجال الماسحات الضوئية من شركة DIGITAL CHECK الأميركية والتي تتوافق مع معايير البيئة والاستدامة. والمميز هذا العام مشاركتنا إلى جانب شركاء لنا من الصين، أميركا، فرنسا، ألمانيا، تركيا، كندا وسويسرا، ونخص بالذكر شركة EURONOVATE وحلولها للتحول الرقمي.

عقدنا شراكات تعاون مع رواد التحول الرقمي

■ في ظل المنافسة الشرسية على مستوى المنطقة، ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها؟

– إزداد حجم الاستثمارات والشركات العاملة في هذا المجال على مستوى المنطقة، إلا أنه بسبب تباطؤ سلاسل الإمداد نتيجة الحرب الروسية – الأوكرانية تمكنت قلة من الشركات التي تمتلك مخزوناً كافياً،

الاستمرار في تزويد السوق بهذه المنتجات. وانطلاقاً من العلاقات الوطيدة لدولة الإمارات مع مختلف دول العالم، عقدنا شراكات تعاون مع شركات أوروبية تمكننا من دخول القطاع الطبي لتزويد المستشفيات ومراكز الأشعة بحلول مبتكرة لطباعة صور الأشعة على الورق بجودة عالية بالأبيض والأسود وبالألوان، إلى جانب السعي الدائم للتوسع نحو أسواق وابتكارات جديدة.

Jeff Hempker (President - Digital Check): Middle East is among the top three markets to Digital Check

Jeff Hempker, President of Digital Check, has been with the company since 2004, holding various titles including Vice President of Sales, Senior Vice President of Sales and Marketing, and Executive Vice President. Throughout the years, he has established himself as a well-respected and eminently qualified leader, and he possesses the character and moral compass to lead Digital Check in the years ahead. On the sidelines of GITEX Global 2023, Al Bayan Magazine met Mr. Hempker and conducted the following interview.



“ Our Partnership with AlisTech adds credibility to our brand in the region ”

• What is the added value behind your continuous participation at GITEX Global 2023?

- GITEX is an event where creative thinking and technology converge for the benefit of the entire cosmos. It creates an environment where a network of programmers and software engineers may exist and since it is the largest in the world; thus, it guarantees the participation of all leading international technology companies. It also offers a forum for big and small technological companies to showcase cutting-edge products to the world, and ensures a view of the most recent developments. In short, GITEX is essentially a reflection of the future, all innovations are introduced to people on this platform to familiarize them with the new technologies. It gives people access to an entire universe where all their fantasies will come to life. Therefore, the show gives us a way to keep relevant in the region throughout the Middle East and Africa as well as parts of Europe, and the relationship we have with AlisTech allows us to really add credibility to the brand through that partnership.

• What will be your strategy for the upcoming period?

- Everything is based on continuing to deliver on our promise to provide quality products that provide the functionality that financial institutions need. Checks remain a relevant part of the payments ecosystem and our challenge is to continue finding

ways to process them (checks) more efficiently. That challenge to deliver greater efficiency to keep the check payment instrument relevant is what drives our commitment to innovation. For example, being able to process barcodes that are printed on checks is one way. We have also been a leader in providing UV capture technologies, which is very prevalent in the Middle East. So, if we can find ways to bring new value add to traditional capabilities then that is really our pathway to ensuring check payments remain relevant in the modern digital payments era.

• To what extent are you focusing on sustainability?

- Our biggest contribution to sustainability is probably how we distribute and package product. We try to stay away from things that end up in a landfill or aren't recyclable. From a technology standpoint, we work with customers as part of the lifecycle, when products reach an EOL stage, we work closely with our customers and resellers to recycle these products and replace them with new.

• How much are you satisfied from your presence in the Middle East?

- There aren't a lot of active check markets in the world and the Middle East is one. Today, Latin America, North America and Middle East make up the majority of our check focus and interest. Thus, Middle East is an important region for us and continues to be among the top three markets to us.

globalis international ALISTECH
Headquarters & Americas Operations Middle East, Africa & Asia Operations

Major international player in Banking, Printing, Mobility & Kiosk Solutions

30+ years experience

Presence in 50+ countries

OEM and Direct Relation with Manufacturers

Hardware and software customization

Personalization as per specific requirements

Contact Us Phone Number +971 4 3346700 Email info@globalis.com Website www.globalis.com

محمد أمين (شركة دل تكنولوجيا):

"WE DRIVE HUMAN PROGRESS" نعمل على تعزيز التقدم البشري



تُعد شركة دل تكنولوجيا DELL TECHNOLOGIES من أكبر الشركات في قطاع تكنولوجيا المعلومات، وتفخر بأنها شركة متعددة القنوات، فبفضل تاريخها العريق في إنشاء حلول متكاملة تعمل على تنشيط الوصول إلى التكنولوجيا وبناء علاقات جيدة مع العديد من شركاء التكنولوجيا والخدمات والاستشارات الرائدة في القطاع. وفي لقاء خاص مع السيد محمد أمين، النائب الأول لرئيس منطقة أوروبا الوسطى والشرقية والشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا في الشركة، أفادنا بأن الشركة تعمل بشكل مطرد في ظل الأزمات والمشاكل التي تعاني منها الأسواق العالمية مؤكداً أنها حققت نتائج إيجابية خلال الأشهر القليلة الماضية كما أنها تطمح لمزيد من النجاح مستقبلاً.

كما أشار السيد محمد أمين، وهو من الشخصيات الرائدة في مجال عمله، إلى الدور البارز الذي تلعبه شركات التقنية للتخفيف من حدة هذه التحديات عبر طرح حلول مبتكرة تساهم في التصدي لها. أما فيما يخص بتطبيق مبدأ الاستدامة فأكد بأن الشركة توفر منتجات وتقنيات قابلة لإعادة التدوير، كما أن الحلول الخاصة بها تصدر مستويات حرارة أقل بهدف ترشيد استهلاك الطاقة.

أما بالنسبة لـ "GENERATIVE AI" أو ما يعرف بالذكاء الاصطناعي التوليدي، بإمكانه مساعدتنا في إنشاء محتوى جديد، وتعمل نماذج الذكاء الاصطناعي التوليدية على إنتاج أنواع متنوعة من المخرجات فعلى سبيل المثال هناك بعض التطبيقات التي تستفيد من الخبرات لخلق محتوى جديد. وفي يومنا هذا وعلى مستوى مختلف الأنشطة يتخذ الإنسان القرارات وتأتي الآلة كعامل مساعد، ومع ذلك في المستقبل ستخذ الآلة القرارات بتوجيه بشري.

تحديات.. وحلول

■ في رأيكم هل سيخلق هذا التقدم المتسارع مزيداً من التحديات؟

– بالتأكيد، سيظهر المزيد من التحديات في ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة، إلا أن لشركات التقنية دوراً بارزاً في التخفيف من حدتها عبر طرح حلول مبتكرة للتصدي لها.

■ هل يمكن إختصار دور دل تكنولوجيا ببضع كلمات؟

– نعمل على تعزيز التقدم البشري

■ "WE DRIVE HUMAN PROGRESS".

■ هل نرحبكم في تحقيق استراتيجية الشركة للعام ٢٠٢٣ على صعيد المنطقة؟

– لشركة دل تكنولوجيا وجود في المنطقة منذ ٢٥ عاماً. وتوسعت دائرة الأسواق التي تشرف عليها لتضم منطقة أوروبا الوسطى والشرقية. وعلى الرغم من الأزمات العالمية والمشاكل الاقتصادية، فإننا نعمل بشكل مطرد. كما تشير التقارير الأخيرة إلى تحقيق نتائج مميزة وزيادة الحصة السوقية خلال الربع الثاني من عام ٢٠٢٣. إلا أننا نطمح لتحقيق المزيد من النجاحات.

"GENERATIVE AI" أو ما يعرف بالذكاء الاصطناعي التوليدي

■ انعقد معرض جيتكس ٢٠٢٣ هذا العام تحت شعار «عام تخيل الذكاء الاصطناعي في كل شيء». ما الذي تقدمه دل تكنولوجيا في هذا المجال؟

– تعمل تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي على تحسين أداء الشركات وإنتاجها عن طريق أتمتة العمليات، كما باتت من التكنولوجيات ذات الأهمية في عصرنا الحالي.



غينا درغام ولانا الحسيني



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>

سليمان آل علي

(الرئيس التنفيذي لشركة «الثريا» والرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في شركة الياه سات)؛

«نخلق التكامل والترابط بين مختلف القطاعات والدمج بين الاتصالات الأرضية والفضائية نظراً للحاجة الملحة للاتصال على مدار الساعة»



بدأت شركة «الثريا» للاتصالات أعمالها بصفتها أول شركة مزودة لخدمات الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الصناعية «إم إس إس» وحلول الاتصالات المبكرة للعديد من القطاعات، فهي توفر شبكة اتصالات عالية الوضوح وتغطية بدون انقطاع تشمل ثلثي العالم عن طريق الأقمار الصناعية.

وعلى هامش المشاركة في معرض جيتكس ٢٠٢٣، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد سليمان آل علي الرئيس التنفيذي للشركة والرئيس التنفيذي للشؤون التجارية لشركة الياه سات، فأفصح عن رأيه بأهمية هذا المعرض لكونه يسلط الضوء على تأثيرات الأقمار الصناعية على الحياة اليومية للأفراد وربطها بتقنية الذكاء الاصطناعي التي كانت محور هذا اللقاء، إلى جانب إبراز دور هذه الأقمار في تطوير مفهوم الذكاء الاصطناعي حيث تحرص الشركة على الانتقال من الطرق التقليدية للتسويق لشركات خدمات الاتصالات عبر طرق حديثة ومبتكرة، مع الإشارة إلى توفير حلول لقطاع الثروة الحيوانية والمزارع الكبرى، كما تطرق إلى الأسواق التي تخدمها «الثريا» وتغطي حالياً نحو ١٥٠ دولة.

بالإضافة إلى قطاع النقل البحري، حيث يتم تزويد حاويات البضائع بأنظمة لتحديد مستويات الرطوبة ومراقبة مسار الشحنة وطرق تفريغ البضائع.

وبالتالي، هناك توجه واضح من قطاع الاتصالات لخلق نوع من التكامل والترابط ما بين مختلف القطاعات والدمج ما بين الاتصالات الأرضية وتلك الفضائية نظراً للحاجة الملحة للاتصال على مدار الساعة.

وجدير ذكره، أننا نوفر أيضاً حلولاً لقطاع الثروة الحيوانية والمزارع الكبرى لمساعدتها في تتبع الماشية التي تمتلكها منعاً لفقدانها، وذلك من خلال الاتصال عبر الأقمار الصناعية ما يؤكد الانتقال السريع لأهداف وخدمات هذه الأقمار ودمجها في قطاعات أخرى.

نغطي أكثر من ١٥٠ دولة

■ ما هي الأسواق التي تخدمونها؟

– نغطي حالياً أكثر من ١٥٠ دولة، إنما يختلف الطلب على الحلول والأنظمة بين سوق وآخر، فعلى سبيل المثال هناك طلب كبير على LIVESTOCK MONITORING في أفريقيا وأستراليا. أما بالنسبة إلى الأنظمة المتعلقة بالقطاع الزراعي فنعمل على تسويقها في قارة آسيا بهدف مساعدة المزارعين على الحفاظ على استمرارية الإنتاج باستخدام التقنيات المناسبة. ■



■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم في معرض جيتكس ٢٠٢٣؟

– حرصنا على الاستفادة من هذا المعرض لتسليط الضوء على الجوانب الأخرى للأقمار الصناعية وتأثيرها على الحياة اليومية للأفراد، فضلاً عن ربطها بتقنية الذكاء الاصطناعي التي تصدرت عنوان المعرض في الدورة الحالية.

وفي سياقٍ آخر، عملنا على إبراز دور الأقمار الصناعية ومساهمتها في تطوير مفهوم الذكاء الاصطناعي، مع حرصنا أيضاً على الخروج من الطرق التقليدية للتسويق لشركات خدمات الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الصناعية وإدخال تقنيات ومنتجات جديدة ومبتكرة، منها على سبيل المثال أنظمة «حياة» لاحتياجات الزراعة والحفاظ على صلاحيتها، فضلاً عن أنظمة إنذار للحرائق مزودة بكاميرات وتقنيات ذكاء اصطناعي ووسائل اتصال عبر الأقمار الصناعية، بالإضافة إلى تقديم حلول ذكية خاصة بمراكب الصيد والسفن من خلال توفير أنظمة مراقبة كاملة للمحرك وتحديد نسب استهلاك الفيول.

نستهدف مجموعة واسعة من القطاعات

■ ما هي القطاعات والجهات المستهدفة من مجموعة الحلول التي تقدمها الشركة؟

– نستهدف ونخدم مجموعة من القطاعات منها الزراعة والنفط والغاز، والقطاع الحكومي الذي يحظى باهتمام واسع من جانبنا،



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



حسان الجهني (شركة الخدمات الهندسية التقنية - TAQNIA ETS) :

تمكنا من حوكمة عملياتنا وفقاً لسبع شهادات ISO الى جانب قدرتنا على تلبية خدمات المشاريع الجيومكانية كأول مرجع في المملكة ومستقبلاً في الشرق الأوسط



على هامش معرض جينكس غلوبال كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حديث قيّم مع نائب الرئيس التنفيذي لتطوير الأعمال في شركة TAQNIA ETS السيد حسان الجهني، سلط الضوء من خلاله على استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي في مجال تطوير الأعمال، كما تناول موضوع الصناعات الجيومكانية Geospatial، ودور شركة TAQNIA ETS في مجال التنمية وريادة الأعمال ضمن «رؤية ٢٠٣٠».

يدعم نهوض الصناعة الجيومكانية في المنطقة، وعبر تفعيل بعض الأدوات كالذكاء الاصطناعي لرفع تجربة المتعاملين معنا في المملكة العربية السعودية وفي دول الخليج كافة، بما يتيح تقديم قيمة مناسبة تتوازى مع حجم الاستثمارات في هذه المشاريع .

نقدم الاستشارات والخدمات لدعم المبادرات المختلفة

■ ما هو الدور الذي تلعبه شركة خدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) في مجال التنمية المستدامة ضمن «رؤية ٢٠٣٠» الاقتصادية؟

- يتطلب تطبيق التنمية المستدامة مجموعة من البيانات المحدثة والدقيقة، بشرط البقاء ضمن قوالب يمكن فهمها والتعامل معها، ومن هنا يكمن دور الشركة في هذا الإطار عبر تقديم البيانات الجيومكانية الدقيقة والمحدثة بالإضافة إلى التحليلات المكانية البيئية التي تُطعّم مُتخذ القرار على طبيعة التغيرات البشرية أو الطبيعية ذات التأثير على موضوع الاستدامة، كما أن للمملكة العربية السعودية دوراً بارزاً في هذا المجال حيث أطلقت مبادرة السعودية الخضراء التي تمثل بزراعة مليارات الأشجار حيث تحتاج هذه المشاريع إلى بيانات جيومكانية دقيقة ومحدثة لمعرفة عدد الأشجار التي ستتم زراعتها، ومدى صحتها، وتأثيرها على حركة التصحر، وعلى استهلاك المياه، وعلى درجات الحرارة، وبالتالي، كل هذه التحليلات ترتبط بشكل أساسي بالمعلومات الجيومكانية، التي تقدمها شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) كأكثر شركة جيومكانية في المنطقة، وعبر تقديم الاستشارات والخدمات لدعم هذه المبادرات المختلفة.

نتج ١٦٠ نوعاً من الخرائط الرقمية

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) وما هي أهدافها المستقبلية؟

- وضعت الشركة منذ فترة استراتيجية واضحة الأهداف تمثلت في التأكيد على أن كل ما نقوم به من نشاط يعزز من المعرفة والخبرة

■ ما هو الدور الذي تلعبه شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) في مجال تكنولوجيا المعلومات والذكاء الاصطناعي؟

- شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) هي شركة متخصصة في مجال تنفيذ وتطوير المشاريع الجيومكانية، التي تبحث في البيانات والتحليلات المكانية أي بالمنظور المكاني، لاستكشاف ماذا يحصل وأين يحصل؟ بحيث تساهم هذه المؤشرات والمعلومات والمعطيات في رفع جودة القرار وفي تحسين العمليات المختلفة لرفع جودة الحياة، مضيفاً أن شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) تغطي العمليات المرورية للصناعة الجيومكانية (Geospatial)، من خلال جمع البيانات وحصرها، لاستكمال عملياتها التحليلية على البيانات نفسها من المنظور الزمني، الطوبوغرافي، وبناءً على التغيرات البشرية والطبيعية، لتقوم بعد ذلك بعملية الفهم والتصور، وبناء الأدوات التي تمكن متلقي المعلومات من استيعابها، بالإضافة إلى العمليات المُكملة، كعمليات الإدارة والتشغيل للمنظومات الجيومكانية.

كما أن مسألة جمع المعلومات المكانية وتحليلها وتمثيلها وإدارتها، هي عمليات تعتمد على القدرات البشرية، التي تتمكن بفعل تراكم الخبرات من تحديد طبيعة المعلومة وكيفية تحليلها، حيث يبرز دور الذكاء الاصطناعي كأداة مساعدة ومُسرّعة لعملية تحليل البيانات الجيومكانية، وإلى استخدام شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) لبعض هذه الأدوات للتسريع في الوصول إلى تحليل ما، بهدف تقديم المؤشرات للعميل التي تمكنه من اتخاذ القرار المناسب في العالم الجيومكاني (Geospatial)، لافتاً إلى أن مشاركة شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) في معرض «جينكس Gitex 2023» تهدف إلى الاستكشاف والتواصل مع الشركات الرائدة لتباحث وتبادل وجهات النظر، بما

والكفاءة لجميع العاملين في الشركة، ما مكّنهم من امتلاك الخبرات المعرفية والقدرات الفنية، في حين أن أكثر من ٩٠٪ من العمليات تتم داخل الشركة، بخطوات إنتاج متكاملة، وتقوم بإنتاج ما يفوق ١٦٠ نوعاً من الخرائط الرقمية ذات الاستخدامات المتنوعة في مختلف الصناعات، وتعمل عليها طاقات شابة تم تدريبهم وتأهيلهم للعمل في الشركة، في البنى التحتية والمنتجات والأنظمة وهذا يتم وضعه ضمن إطار توطيق التقنيات الحديثة التي تمثل أبرز أهداف «رؤية ٢٠٣٠».

كما نشعر بالفخر بأن ما يزيد عن ٨٨٪ من الشباب العاملين في الشركة تبلغ أعمارهم ٣١ عاماً، ما يعطي الأمل الكبير بالمستقبل وبالجيل القادم، وبقدرة الشركة على العمل في أي قطاع أو صناعة من دون تحيز لصناعة دون أخرى، بما يُسمّى "industry agnostic". وللشركة تعاون مع مختلف القطاعات الأساسية مثل القطاع الصناعي، والعسكري، والبيئي، والتعليمي، والصحي، واللوجستي، والتجاري، فتكون محفظة متنوعة من العملاء، تساهم في اكتساب الخبرات وتراكمها وتوظيفها في المشاريع القادمة، وأبرز ما نفتخر به شركة الخدمات الهندسية والتقنية (TAQNIA ETS) حوكمة عملياتها وفقاً لسبع شهادات ISO، إلى جانب قدرتها على تلبية مختلف الخدمات في المشاريع الجيومكانية، كأول مرجع للخدمات الجيومكانية في المملكة العربية السعودية ومستقبلاً في الشرق الأوسط. ■

Joelle Farah

(Marketing and Business Development Manager – Forefront Technologies):

We are the leading IT provider in the MENA region

Positioning itself at the cutting edge of the latest technologies and integrating AI into its offerings, Forefront Technologies is leading the way in case management and smart data capture solutions. It is a game-changer for businesses across the Middle East markets and has been participating and exhibiting at GITEX for over 25 years. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine conducted an interview with Joelle Farah, Marketing and Business Development Manager at Forefront Technologies, in which she talked about the purpose behind their participation at GITEX Global 2023, shedding light on artificial intelligence, giving us an idea about their expansion plans, and stating the main features and characteristics that differentiate Forefront Technologies from other similar companies. Following is the Q & A.



• What is the added value behind your continuous participation at GITEX Global 2023?

- It is an important platform to meet our partners and customers. We need to co-op with the market momentum and change. What we are showing this year is completely different from previous years. Now we are focusing more on AI and how to utilize it with our clients. Therefore GITEX Global is a great opportunity offering attendees the chance to showcase innovations, network with industry peers, form partnerships, gain insights, engage in investment opportunities, and more. It represents the intersection of imaginative thinking and cutting-edge technology, with the aim of benefiting the global community, and serves as a window into the future, introducing all the latest innovations to the public and acquainting them with emerging technologies. GITEX stands as a pivotal tech event, offering a glimpse of futuristic technologies that will shape the world in the years to come. In essence, it's a preview of the technologies that will be commonplace by 2030, with a particular emphasis on the transformative role of artificial intelligence.

• To what extent are you focusing on AI?

- AI is a game changer. In the past, we used to archive using metadata only which takes time to enter as we are a company specialized in the archiving and the document engine, so we were relying a lot on the manual and smart work. These days AI is capable of reading the full documents and can be indexed smartly in our application, so instantly we get the result whether it comes from a paper document, pictures using facial and feature recognition, or audio and video by extracting the text and recognizing it in the speech and index it as well. At Forefront Technologies, we are utilizing AI in general and extract data from more than one AI provider and compare it with a database to get the best out of it.

• What can you tell us about your expansion plan in the region?

- We are a Middle East company that covers the region. However, we found that Dubai became more attractive to countries from Africa and Asia so we decided to benefit from that. Therefore, because Dubai became a global hub so we are now growing unintentionally in Africa and Asia.

• What differentiates Forefront Technologies from other similar companies?

- For over two decades, we have pioneered in the IT industry and have continued to be the leading IT Services, Distributors, and Solutions Provider in the MENA region. Since our establishment in 1995, our aim to make life easier and better for our users has not changed. We are still engaged in providing technologies that can enhance producing, efficiency, and accuracy while eradicating the need for manual work, errors, and unnecessary costs. At Forefront Technologies, we utilize and integrate the best hardware tools and modern software technologies to cater to our customer's technology requirements. From individuals, government, institutions to small and large businesses, our team is highly motivated and passionate about going through the demands of each of our customers and delivering them accordingly. We provide a wide range of high-tech innovations and our professional services are of great value to our customers. We provide the best digitization services for specific digital-based or paper-based media types. Furthermore, our capacity set encompasses consultation, training, project management, and technology implementation services. With a dedicated team of experts, Forefront Technologies provides the best tech implementation and consulting services to various organizations and institutions.



أحد الإجتماعات في جناح فورفرونت تكنولوجيز



من اليمين: جويل فرح ومن اليسار جورج محشي

Alaa Bawab (LENOVO):

Lenovo plays an effective role in sustainability and is a pioneer in AI Infrastructure

Lenovo's story has always been about shaping computing intelligence to create a better world. With the world's widest portfolio of technology products, it delivers its vision of Smarter Technology for All through products, solutions, software, and services that individuals, communities, businesses, and entire populations need to fulfill their potential. Lenovo believes that it can impact society most when working together. That's why it has committed to the GSMA Digital Declaration that identifies shared values across the technology industry for an ethical digital future. In a Q & A with Alaa Bawab, General Manager, META, Infrastructure Solutions Group (ISG) at Lenovo, he talked about the role played by Lenovo in Artificial Intelligence, commenting on sustainability, and shedding light on the latest technologies they are showcasing at GITEX Global 2023. Following is an extract from the interview.

• **The theme of GITEX this year is AI, how is Lenovo deploying it in its field?**

- Participating in GITEX this year holds great significance for Lenovo, just as it does for every major player in the market. Our presence aligns closely with this year's theme of AI, which, incidentally, harmonizes well with Lenovo's vision. In line with the overarching AI theme that GITEX embodies, it resonates seamlessly with Lenovo's mission. Our focus at this event is on demonstrating how Lenovo products and solutions are relevant to the discussion. We have simplified this message by showcasing real-life scenarios and use cases, offering a comprehensive view of a typical person's day, spanning from their morning routine and commute to work, to entertainment, shopping, and Smart City experiences. This effectively reflects the practicality of our solutions.

Our presence at GITEX this year revolves around five pillars: AI (in the form of a service offering), hybrid clouds, sustainability, and security. In each of these domains, we provide tailored solutions for various industries and markets. An exciting offering unique to Lenovo is our venture into HPC (high-performance computing) as a service, the first of its kind in the region.

In summary, our presence at GITEX revolves around AI, scale as a service offering, hybrid cloud, security, and sustainability, with various use cases that reflect everyday experiences. What sets Lenovo apart is our comprehensive product portfolio, spanning from mobile devices to cloud solutions. This diversity enables us to provide an end-to-end user experience, while our vendor-agnostic approach to software applications further enhances our value proposition. We're committed to fostering partnerships and alliances in the industry to deliver cutting-edge solutions.

• **Are you going to acquire new startups in the AI field?**

- Lenovo is focused on leading the intelligent transformation to smarter technology for all with smarter infrastructure solutions and services

that unlock intelligence to expand business opportunities and fuel growth through partnerships. The Lenovo AI Innovators partner ecosystem provides a one-stop shop to help customers of all sizes easily deploy AI with confidence. From early proofs of concept to scaling AI, Lenovo's partner ecosystem provides the full range of support to help businesses simplify implementation across a variety of infrastructures and deploy today's most innovative AI software, so they can gain actionable decisions in retail stores, factories, hospitals and cities across the world. Leveraging Lenovo's AI infrastructure, the Lenovo AI Innovators ecosystem has welcomed more than 30 AI ISV partners across a range of applications and services, representing more than \$1 billion in venture capital investment, since its inception. Designed as a one-stop shop for enterprise AI, Lenovo's ecosystem offers a unique diversity of technology partners, ISVs, industry-focused solutions, hardware and more, ensuring Innovators can quickly access and deploy the solutions that best suit their clients' business needs.

• **To what extent are you focusing on sustainability at Lenovo?**

- As IT leaders pursue the digital transformation strategies that move their organizations forward, they're also under increasing pressure to support and meet sustainability goals. At Lenovo, we believe the right technology solutions have the power to not only help organizations meet those sustainability goals, but also improve productivity and agility along the way. In January 2023, Lenovo announced its goal to reach net-zero greenhouse gas (GHG) emissions by 2050, validated and approved by the Science Based Targets initiative (SBTi). By working with SBTi and aligning to their Net-Zero Standard (the world's first), Lenovo is taking a scientific, collaborative and accountable approach to reducing emissions. Lenovo is an early adopter of science-based targets with near-term emissions reduction goals for 2030 (approved by SBTi in 2020). We were honored to be selected to road test the first of its kind Net-Zero Standard in collaboration with SBTi and other early adopters.



• **What did you showcase at GITEX Global 2023?**

- We are excited and proud to come back to GITEX this year, as the event has always brought together some of the brightest minds in the industry and the latest in technological innovation. It is an opportunity for us to showcase our latest advancements while also being a springboard for meeting new customers and partners alike. The theme of GITEX this year aligns with our company commitments towards Artificial Intelligence, which plays a significant role in our vision. We work strongly towards our AI strategy, be it through large-scale investments, programs or even new initiatives. Our focus at this event is on demonstrating how Lenovo products and solutions are relevant to the discussion. We have simplified this message by showcasing real-life scenarios and use cases, offering a comprehensive view of a typical person's day, spanning from their morning routine and commute to work, to entertainment, shopping, and Smart City experiences. This effectively reflects the practicality of our solutions. Our presence at GITEX this year revolves around five pillars: AI (in the form of a service offering), hybrid clouds, sustainability, true scale and security. In each of these domains, we provide tailored solutions for various industries and markets. An exciting offering unique to Lenovo is our venture into HPC (high-performance computing) as a service, the first of its kind in the region. What sets Lenovo apart is our comprehensive product portfolio, spanning from mobile devices to cloud solutions. This diversity enables us to provide an end-to-end user experience, while our vendor-agnostic approach to software applications further enhances our value proposition. We're committed to fostering partnerships and alliances in the industry to deliver cutting-edge solutions.

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

عمار عناية

(الرئيس التنفيذي لشركة عجلان وإخوانه للتقنية AJLAN TECH)؛

الشركة حضور قوي في مختلف دول العالم من خلال امتلاكها ٢٥ مكتباً منتشرة في أسواق مختلفة



تقدم شركة عجلان وإخوانه للتقنية AJLAN TECH مجموعة كبيرة من الخدمات الفنية تتضمن الاستشارات والتنفيذ والعمليات من خلال الشراكة والاستثمار مع كبار صانعي ومزودي التقنيات المتخصصة. وفي حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد عمار عناية الرئيس التنفيذي للشركة صرح بأن الموضوع الأساسي الذي تمحور حوله معرض جيتكس ٢٠٢٣ هو تقنيات الذكاء الاصطناعي بحيث أن معظم الشركات أطلقت منتجاتها الجديدة المتوافقة مع هذه التقنيات، وبذلك تظهر ملامح المستقبل التقنية، وأضاف السيد عناية بأن المشاركة هذا العام اختلفت لابل كانت مكملاً للمشاركة في العام الماضي حيث كانت مجرد خطط وطموحات وتحولت هذا العام إلى أفعال تم تنفيذها على أرض الواقع، فضلاً عن التعاون مع الشركاء في سبيل تحقيق أهداف الشركة وتماشياً مع استراتيجيتها، إلى جانب توقيع ثلاث اتفاقيات شراكة ما يشكل قيمة مضافة لها. وفي سياق آخر، أكد أن الشركة تمتلك ٢٥ مكتباً في أسواق عدة، موضحاً أن أكثر ما يميزها عن غيرها هو البحث المستمر عن استقطاب أفضل التقنيات وتحويلها إلى محتوى جيد يتلاءم مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، بالإضافة إلى جذب كبار المستثمرين ومزودي الخدمات العالميين للاستثمار في سوق المملكة والإفادة من تجاربهم وخبراتهم.

■ ■ ■ نجحنا في توقيع ثلاث شراكات ونسعى للمضي قدماً في تحقيق المزيد

من شراكات التعاون والاستثمارات ذات القيمة المضافة ■ ■ ■

ويضاف إلى ذلك، نجحنا في توقيع ثلاث شراكات هذا العام مع المضي قدماً في تحقيق المزيد من شراكات التعاون والاستثمارات ذات القيمة المضافة.

نبحث باستمرار عن استقطاب أفضل التقنيات وأكثرها تقدماً

■ ما الذي يميز شركة عجلان وإخوانه للتقنية عن مثيلاتها؟

– تقدم الشركة مجموعة كبيرة من الخدمات من خلال الشراكة والاستثمار مع كبار صانعي ومزودي التقنيات المختصة. كما أن للشركة حضوراً مميزاً في مختلف دول العالم من خلال امتلاكها ٢٥ مكتباً منتشرة في أسواق مختلفة. وأكثر ما يميزنا البحث المستمر عن استقطاب أفضل التقنيات وأكثرها تقدماً للاستثمار داخل المملكة وتحويلها إلى محتوى محلي بما يتماشى مع «رؤية ٢٠٣٠»، فضلاً عن جذب كبار المستثمرين ومزودي الخدمات الرائدة عالمياً للاستثمار في السوق المحلية والاستفادة من خبراتهم ونوفر لهم مجموعة من الخدمات والاستشارات

وخطط التنفيذ لتوطين أحدث التقنيات من حول العالم والعمل على دمجها في السوق بهدف الارتقاء بالخدمات والحلول التقنية المتاحة وتحقيق قيمة مضافة لجميع القطاعات.

مع الإشارة إلى تحقيق الشركة نتائج مميزة وإيجابية هذا العام وتوقيع مجموعة من الشراكات الاستراتيجية التي تعزز من قدرتنا على تسويق أحدث التقنيات محلياً. ■



■ كيف تقيمون النسخة الحالية من معرض جيتكس ٢٠٢٣ وما الذي تقدمه شركتكم من خدمات ومنتجات جديدة؟

– يوفر المعرض فرصة للشركات لعرض خدماتها الجديدة والمبتكرة في مجالات عديدة، كما يعد فرصة ممتازة للتعرف على أحدث التطورات التكنولوجية. وبالتالي، من الواضح هذا العام أن تقنيات الذكاء الاصطناعي AI طغت على أغلب المشاركات حيث أطلقت الشركات في معظمها منتجات وحلولاً مبنية على تقنيات الذكاء الاصطناعي ما يشكل دليلاً واضحاً على أن العدد الأكبر من الأفراد يحرص على الاستفادة من عصر الأتمتة بصورة احترافية على غرار السنوات الماضية حيث طغى عصر الرقمنة. وبالتالي، أضحت تقنيات الذكاء الاصطناعي AI ترسم ملامح المستقبل وتوقد العدد الأكبر من الأعمال والأنشطة في مختلف المجالات.

أما بالنسبة إلى شركة عجلان وإخوانه للتقنية، نحن نشرك للمرة الثانية في المعرض، إنما وجودنا هذا العام يختلف عن العام الذي سبقه، بحيث أنه في العام الماضي تمثلت مشاركتنا في إطلاق مجموعة من الخطط والطموحات وقمنا بتحويلها إلى أفعال على أرض الواقع خلال مشاركتنا في النسخة الحالية.

كما تجدر الإشارة، إلى أن الشركاء الذين وقعنا معهم اتفاقيات تعاون يشاركون إلى جانبنا هذا العام ما يؤكد تحويل الخطط إلى حقائق ملموسة والوصول إلى الأهداف الموضوعية وذلك تماشياً مع استراتيجية الشركة المبنية على توطين التقنيات الجديدة داخل سوق المملكة العربية السعودية.

Luca Barbarossa (Jabra):

Jabra was probably the first company to use AI in its video solutions

GN has engineered technology that makes life look and sound better for the last 150 years. The company believes in the power of technology to make the world a better place and is actively working towards a more sustainable future – from how it designs, creates, and distributes its products, to its day-to-day operations and supply chain management. Jabra is part of GN Group and a world-leading brand in audio, video, and collaboration solutions. Luca Barbarossa, Regional Product Marketing Manager at Jabra, is a dynamic and enthusiastic manager with several years of extended marketing experience into high tech industries across the EMEA zone. He is profoundly able to formulate strategies, make decisions and plan with confidence. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Barbarossa and following is the Q & A.



• **What are you providing in terms of AI?**

- We use artificial intelligence in our PanaCast video solutions to automate the meeting experience. What I mean is that when employees go to a meeting room for a hybrid conference, they should not have to worry about the technology so they can focus 100 percent on the meeting itself. In-person and remote participants must see and hear each other perfectly. Our PanaCast 50 solutions go even one step further – thanks to their Edge-AI processing chips and intelligent algorithms they can adjust the frame according to the people in the room and automatically zoom in on the person who is speaking so that those taking part remotely can see mimic and gestures of the speakers and follow the dynamics of the discussion.

• **Is there a big demand for this kind of solution in the Gulf region?**

- Hybrid and remote work have gained traction in the whole Middle Eastern region and therefore the demand for hybrid collaboration and video conferencing solutions that provide a better experience is definitely there and growing. But the technology is relatively new so many people aren't yet aware of it. But when they realize that everything is done automatically and that they can just enter the room, sit and go through their meeting, they become interested in it and appreciate it. Of course, it takes some time to explain how this solution works to people – the easiest way is actually to demon-

strate it live to them in a real setting - but once done, they really understand the main benefits of it.

• **Who can benefit from this solution?**

- The company as a whole, but also each employee who works remotely or in hybrid teams, plus certain departments in particular such as IT, HR, or facility management will benefit. We have carried out research with the London School of Economics' Behavioural Lab which has shown that hybrid meetings conducted with our intelligent video conferencing solutions deliver an overall better meeting experience. The technology creates an equal playing field for all participants. And this again leads to higher trust among employees and improved productivity. Our devices also deliver valuable data to admins – the anonymous real-time people count, for example, for insights on room usage and safety capacity.

• **Are you facing competition in your field?**

- Jabra was most likely the first company to start using AI in its solutions and we are collaborating with key strategic partners in the market such as Zoom and Microsoft to integrate our solutions and features with their platforms. But the competition is increasing as companies are becoming more aware of the importance of AI for different features in a meeting room. We are still ahead of our competitors and our 180° field of view, which enables a lot of our intelligent features, is still unique in the market.



اجتماعات داخل جناح – JABRA

رامي داودي (المدير الإقليمي للمبيعات - GPL في مجموعة THALES)؛

نحرص على تقديم أكثر الحلول ابتكاراً وفعالية لتقديم أعلى درجات الحماية



THALES هي مجموعة رائدة في مجال تصميم وبناء الحلول الإلكترونية وتوفير الخدمات لأسواق الطيران والدفاع والنقل والأمن...

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد رامي داودي المدير الإقليمي للمبيعات - CPL في المجموعة، أفاد بأن معرض جيتكس ٢٠٢٣ يُعد معرضاً استثنائياً لتبيان مستقبل الابتكار وأحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي، مشيراً إلى أن THALES تقدم مجموعة حلول تتعلق بالأمن السيبراني لناحية حماية الداتا بحيث أنه مع تطورها يزداد حجم الخطر، وهنا يكمن دور الشركة في إيجاد حلول استباقية لحماية المعلومات والبيانات الخاصة بالحكومات ومختلف القطاعات، وتتم الحماية عن طريق: تشفير الداتا "DATA ENCRYPTION" ثم "KEY MANAGEMENT" وصولاً إلى الـ "ACCESS CONTROL". وفي معرض حديثه عن الاستثمار في أنظمة الحماية أكد السيد داودي أنها كانت فيما مضى محصورة بالحكومات والقطاع المصرفي أما الآن فنلاحظ نقلة نوعية في هذا المجال إذ أصبحت مختلف القطاعات توليها أهمية كبرى مثل شركات التأمين وشركات النفط والغاز وغيرها.

مع التطور التقني يزداد حجم المخاطر

قطاعات معينة بل أصبحت شاملة وعلى الجميع اتخاذ أعلى درجات الحذر تجنباً للتعرض لعمليات احتيال غير متوقعة. وبالتالي، مع تطور التكنولوجيات وإدخال تقنيات مبتكرة يزداد حجم المخاطر وهذا يحتم على الشركات المتخصصة مواكبة هذه التطورات والاستعداد الدائم لتقديم حلول مبتكرة تتماشى مع التقدم التقني والرقمي المتسارع. ونحن بدورنا نحرص على تقديم أكثر الحلول ابتكاراً وفعالية لتقديم أعلى درجات الحماية للجهات المتعاملة معنا.

نقطة نوعية غير مسبوقة

■ انطلاقاً من حضوركم القوي على مستوى الشرق الأوسط هل تجدون شبيهة قوية للاستثمار في أنظمة الحماية؟

- في السابق كانت الحكومات والقطاع المصرفي الأكثر اهتماماً في هذا الجانب، وأما الآن بدأنا نلاحظ نقلة نوعية غير مسبوقة حيث أصبحت مختلف القطاعات تولي أهمية على حماية أنظمتها وبيانات عملائها، منها على سبيل المثال شركات التأمين، شركات النفط والغاز والعديد غيرها. وبات لدى مختلف القطاعات متطلبات كبيرة في مجال أمن المعلومات إنما بمستويات مختلفة بمجالات متعددة ومتنوعة.

في حين أن عملية أمن المعلومات تختلف بين قطاع وآخر ولكل منها استراتيجية وقواعد خاصة بها. والآن أصبحت الشركة تخدم ما يقرب من ١٢ قطاعاً في مجالات مختلفة في ظل التحول الرقمي المتسارع وتحديداً على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأسواق الخليج التي تتعرض لعدد هائل من الهجمات الإلكترونية نظراً للتطور التكنولوجي الكبير وإدخال تقنيات رقمية في شتى المجالات والخدمات المقدمة للأفراد. وهذا ما يجعلها بحاجة أكبر لمثل هذه الحلول لتوفير أعلى درجات الحماية وضمان أمن المعلومات ما يجعل الاستثمارات في هذه الأسواق متزايدة باستمرار وفي بحث مستمر عن كل ما هو جديد في ظل المرحلة التي نعيشها بهدف الارتقاء بالمجمعات والأعمال. ■



■ انعقدت النسخة الحالية من معرض جيتكس ٢٠٢٣ تحت شعار «عام تخيل الذكاء الاصطناعي في كل شيء» ما الدور الذي تلعبه شركتكم في هذا المجال؟

- يلتقي العالم في هذا المعرض الاستثنائي لاستكشاف مستقبل الابتكار وأحدث ما توصلت إليه تكنولوجيات الذكاء الاصطناعي. وفي ما يتعلق بالقسم الخاص بالأمن السيبراني في شركة THALES نقدم حزمة من الحلول المتخصصة في حماية الداتا المتغيرة باستمرار، بحيث أنه مع تطور الداتا يزداد حجم الخطر. ومن هنا يتمثل دور الشركة في تقديم حلول استباقية لمختلف القطاعات والحكومات لحماية المعلومات والبيانات الخاصة بها من أي عملية اختراق محتملة.

وبالتالي، مجموعة الحلول المبتكرة التي نقدمها توفر أعلى درجات الحماية لمختلف أنواع الداتا المرتبطة بالذكاء الاصطناعي على اعتبارها تكنولوجيا جديدة، وتتم عملية الحماية من خلال طرق عدة أبرزها تشفير الداتا "DATA ENCRYPTION" بالإضافة إلى "KEY MANAGEMENT" وصولاً إلى الـ "ACCESS CONTROL"، ومن خلال هذه الإجراءات يمكن للحلول التي نقدمها توفير أعلى درجات الحماية وتعد تكملة لكل هذه التكنولوجيات الحديثة بما فيها الذكاء الاصطناعي وتقنية البلوك تشين.

عمليات الاختراق أصبحت شاملة

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها القطاع؟

- تتعرض القطاع مجموعة من التحديات في اتجاهات مختلفة منها تكنولوجية وأخرى مرتبطة بالقوانين والأنظمة المعمول بها في كل دولة. وفي المقابل، بدأنا نلاحظ زيادة الوعي في المجتمعات التي لدينا حضور فيها وأصبحت المؤسسات والجهات الحكومية والخاصة أكثر اهتماماً بالاستثمار في أنظمة الحماية نظراً لتوسع نطاق الهجمات وخطرها على عمليات وبيانات الشركات، علماً أن عمليات الاختراق لم تعد تنحصر ضمن



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

معن الشكرجي

(المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا لشركة EXTREME NETWORKS):



تتيح EXTREME NETWORKS بفضل مراكز البيانات التي تملكها المجال أمام مؤسسات عديدة لا تمتلك بنية تحتية متقدمة

EXTREME NETWORKS هي شركة رائدة في الشبكات السحابية تركز على تقديم الخدمات المميزة لعملائها.

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد معن الشكرجي المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا للشركة، أفاد بأن معرض جيتكس ٢٠٢٣ يشكل فرصة ذهبية للتواصل مع قادة صناعة التكنولوجيا، ويمنح الشركة فرصة مساندة عملائها في الأسواق التي تخدمها. ومن جهة ثانية، أشار السيد الشكرجي إلى أن الذكاء الاصطناعي سيشكل فرصة إنتقالية نحو عالم رقمي متكامل. وفي نطاق مختلف تفخر شركة EXTREME NETWORKS بأنها الراعي الرسمي هذا العام لنادي مانشستر يونايتد بحيث يوفر له حلول (Wi-Fi) للارتقاء بتجارب الجمهور، وإتاحة الفرصة للزوار للاستفادة من خدمات الإنترنت اللاسلكية. أما بالنسبة إلى أسواق المنطقة التي تخدمها الشركة فتتميز بارتفاع نسبة الوعي لدى الأفراد وانفتاحهم على الحلول الرقمية، وفي سياق متصل قال إن الشركة افتتحت حديثاً مركزاً للبيانات خاصاً بها في دولة الإمارات، أملاً في أن تكون الخطوة التالية نحو المملكة العربية السعودية شاملة لشبكاتهم بجودة عالية وبأسلوب عالي الكفاءة.

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد معن الشكرجي المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا للشركة، أفاد بأن معرض جيتكس ٢٠٢٣ يشكل فرصة ذهبية للتواصل مع قادة صناعة التكنولوجيا، ويمنح الشركة فرصة مساندة عملائها في الأسواق التي تخدمها. ومن جهة ثانية، أشار السيد الشكرجي إلى أن الذكاء الاصطناعي سيشكل فرصة إنتقالية نحو عالم رقمي متكامل. وفي نطاق مختلف تفخر شركة EXTREME NETWORKS بأنها الراعي الرسمي هذا العام لنادي مانشستر يونايتد بحيث يوفر له حلول (Wi-Fi) للارتقاء بتجارب الجمهور، وإتاحة الفرصة للزوار للاستفادة من خدمات الإنترنت اللاسلكية. أما بالنسبة إلى أسواق المنطقة التي تخدمها الشركة فتتميز بارتفاع نسبة الوعي لدى الأفراد وانفتاحهم على الحلول الرقمية، وفي سياق متصل قال إن الشركة افتتحت حديثاً مركزاً للبيانات خاصاً بها في دولة الإمارات، أملاً في أن تكون الخطوة التالية نحو المملكة العربية السعودية شاملة لشبكاتهم بجودة عالية وبأسلوب عالي الكفاءة.

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد معن الشكرجي المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا للشركة، أفاد بأن معرض جيتكس ٢٠٢٣ يشكل فرصة ذهبية للتواصل مع قادة صناعة التكنولوجيا، ويمنح الشركة فرصة مساندة عملائها في الأسواق التي تخدمها. ومن جهة ثانية، أشار السيد الشكرجي إلى أن الذكاء الاصطناعي سيشكل فرصة إنتقالية نحو عالم رقمي متكامل. وفي نطاق مختلف تفخر شركة EXTREME NETWORKS بأنها الراعي الرسمي هذا العام لنادي مانشستر يونايتد بحيث يوفر له حلول (Wi-Fi) للارتقاء بتجارب الجمهور، وإتاحة الفرصة للزوار للاستفادة من خدمات الإنترنت اللاسلكية. أما بالنسبة إلى أسواق المنطقة التي تخدمها الشركة فتتميز بارتفاع نسبة الوعي لدى الأفراد وانفتاحهم على الحلول الرقمية، وفي سياق متصل قال إن الشركة افتتحت حديثاً مركزاً للبيانات خاصاً بها في دولة الإمارات، أملاً في أن تكون الخطوة التالية نحو المملكة العربية السعودية شاملة لشبكاتهم بجودة عالية وبأسلوب عالي الكفاءة.

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد معن الشكرجي المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا للشركة، أفاد بأن معرض جيتكس ٢٠٢٣ يشكل فرصة ذهبية للتواصل مع قادة صناعة التكنولوجيا، ويمنح الشركة فرصة مساندة عملائها في الأسواق التي تخدمها. ومن جهة ثانية، أشار السيد الشكرجي إلى أن الذكاء الاصطناعي سيشكل فرصة إنتقالية نحو عالم رقمي متكامل. وفي نطاق مختلف تفخر شركة EXTREME NETWORKS بأنها الراعي الرسمي هذا العام لنادي مانشستر يونايتد بحيث يوفر له حلول (Wi-Fi) للارتقاء بتجارب الجمهور، وإتاحة الفرصة للزوار للاستفادة من خدمات الإنترنت اللاسلكية. أما بالنسبة إلى أسواق المنطقة التي تخدمها الشركة فتتميز بارتفاع نسبة الوعي لدى الأفراد وانفتاحهم على الحلول الرقمية، وفي سياق متصل قال إن الشركة افتتحت حديثاً مركزاً للبيانات خاصاً بها في دولة الإمارات، أملاً في أن تكون الخطوة التالية نحو المملكة العربية السعودية شاملة لشبكاتهم بجودة عالية وبأسلوب عالي الكفاءة.

أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا.. أسواق واعدة

ما هي أبرز خططكم التوسعية على مستوى المنطقة في ظل الفرص المتاحة في عدد من دول الخليج؟

تعد أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا من الأسواق الواعدة ذات الاستثمارات الضخمة وما قمنا به هو زيادة فريق العمل بنسبة ٣٠٪ لتلبية حاجات العملاء المتزايدة باستمرار.

وللشركة أيضاً وجود مهم في القارة الأفريقية حيث نعمل على مشروع بالتعاون مع الحكومة الكينية لربط ٦٣ محافظة مع مركز البيانات في العاصمة لتوفير خدمات رقمية للسكان.

نلتزم بتطبيق معايير الاستدامة في مختلف الحلول والمنتجات التي نقدمها

إلى أي مدى تواكبون مبدأ الاستدامة في عملياتكم؟

نلتزم بتطبيق معايير الاستدامة في مختلف الحلول والمنتجات التي نقدمها، كما نحاول تخفيف استهلاك الطاقة للمعدات الشبكات والمفاتيح الكهربائية SWITCHES الخاصة بنا في حالات عدم وجود استخدام كبير على هذه الأجهزة. وبالتالي، من خلال حلول الشبكات التي توفرها EXTREME NETWORKS تساهم في تطبيق مبدأ الاستدامة في العمليات التكنولوجية وتجارب التواصل الرقمي.

KD Dharshana Kosgalage

(Head of Technology Solutions Group - Redington Middle East and Africa):

“Our success lies in realizing the power of technology & leveraging our position in the ecosystem to address pressing social issues.”

Dharshana Kosgalage leads the company’s Technology Solutions Group for the MEA region at Redington. He is a seasoned business leader with over two decades of experience in the technology industry. He has played a key role in building and driving the cloud division at Redington to a multi-million-dollar business. His leadership has been instrumental in enabling businesses to navigate complex challenges and capitalize on new opportunities. He has completed his MBA from Edith Cowan University in Australia and has also pursued an organizational leadership program from The Wharton School, further honing his leadership skills and strategic thinking abilities. Al Bayan Magazine met KD, as he is fondly known as in the industry, during GITEX Global 2023 and conducted the following interview.

• **What is the added value behind your participation at GITEX Global 2023?**

- The main theme of GITEX Global is “The year to imagine AI in everything”. This forum has always been a catalyst for transformative ideas, and at Redington, we are proud to be at the forefront of innovation. Our commitment to pioneering solutions is reflected in the initiatives we are set to unveil. These initiatives not only showcase our dedication to pushing the boundaries of what’s possible but also underscore our belief in the power of collaboration to drive progress. This edition of GITEX Global holds special significance for Redington as we mark a decade of active presence at this premier tech event. Our offerings and initiatives are curated around the overarching theme of “Re-imagining the Digital Future”; thus, reinforcing our commitment to shape the future of technology and digital transformation. At GITEX, we are putting the spotlight on our unique B2B E-Commerce Platform. Redington’s B2B E-Commerce Platform is rapidly gaining traction across the globe. The platform is poised to transform the landscape of business transactions, providing a seamless and digital avenue for channel partners to procure technology products and services efficiently. It is a user-friendly and comprehensive digital marketplace that offers a wide range of technology products and solutions to meet the needs of businesses of all sizes and industries. It addresses the gap between supply and demand in the digital era, providing customers with convenient access to Redington’s expansive portfolio of offerings from its Technology Solutions Group, Enterprise Solutions Group, and Mobility Solutions Group. The platform is operative across ten countries, extending Redington’s global reach and enhancing its ability to serve a wider audience. This strategic expansion ensures that customers can now access and acquire technology solutions with utmost convenience, supported by Redington’s exper-

tise and seamless logistics network. Our digital transformation journey is not about technology alone. It’s about empowering stakeholders to embrace change and innovation, and to use technology to create new and better ways of serving our customers and partners. Redington’s B2B E-Commerce Platform is a critical element that strengthens this journey and is having a significant impact on our business. We are committed to enhance this platform to offer partners a one-stop-shop solution. Therefore, GITEX is the ideal stage to showcase our leadership in this space and connect with more partners.

• **How Redington is implementing AI?**

- AI is transforming industries and reshaping the way we live and work. Redington has created a robust and thriving ecosystem over time, leveraging our rich heritage in technology. So, in the enterprise business domain, we are dealing with more than 80 VIP creators who bring the technologies to this part of the world. We cater to the downstream channel ecosystem and they cater to end-customers. We have a first level and first-hand experience with the technologies –how they are built, created, consumed, and evolved over time. At Redington, we bring the AI ecosystem in front of the channel ecosystem and the consumers. The key elements in the AI ecosystem are the AI dictionaries, technology providers, applications providers, and academia. The latter is playing a very strong role in connecting us with the consumers as well as connecting the technology creators and ecosystem partners to the end-consumers. We work together with the academia in the region to validate the concepts of what we are doing.

• **Who can benefit from Redington’s solutions?**

- Everyone can benefit from Redington’s solutions and services. Our mission is to offer a robust technology-powered platform to



enable a seamless flow of products and services. Our increasingly digitized world, connected and surrounded by technology and innovation, has transformed our lives. While this intersection between the digital and physical world has opened doors to limitless possibilities, it has also brought several challenges in its wake. The most significant challenge being technology friction, the gap between the rate of technological innovation and the speed of its adoption. At Redington, we seek to eliminate this challenge by helping brands, channel partners and customers across emerging markets mitigate the barriers that delay technology adoption through a unique amalgam of technology, innovation, and partnerships. As you know, the public sector in our region is a large technology consumer, so the whole ecosystem enjoys the benefits of working with a well-established and pioneering distributor like Redington.

• **To what extent are you focusing on sustainability at Redington?**

- Sustainability is in our DNA. At Redington, we believe our success lies not just in realizing the power of technology, but also in leveraging our position in the ecosystem to address pressing social issues. With the UN Sustainable Development Goals at the core of all our initiatives, we are striving to create a framework for a fair, equitable and humane society for generations to come. We partner with companies to understand their needs and help them use IT and OT technologies to achieve sustainable goals.



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

Roland Daccache (CrowdStrike):

CrowdStrike is leading the way in AI-powered security for businesses of all sizes

CrowdStrike is a leading cybersecurity company protecting customers from all cyber threats, by leveraging its Security Cloud to stop breaches. From its inception in 2011, CrowdStrike was created as a different kind of a cybersecurity company, and brought a threat perspective, effectiveness, scalability, and flexibility never seen before in the industry – seamlessly aligning People, Technology, and Processes. Roland Daccache, Senior Manager – Sales Engineering MEA at CrowdStrike, is a cybersecurity expert with over 12 years in the field. He is a team builder of cybersecurity experts, and an expert in digital forensics, threat hunting, incident response, with expertise in solution architecture, and threat intelligence. Al Bayan Magazine conducted an interview with Mr. Daccache on the sidelines of GITEX Global 2023 and following is the Q & A.



“ Talent shortage is a challenge in the cyber space ”

• AI is the main topic for GITEX this year. In your opinion, how cybersecurity can help to achieve Artificial Intelligence?

- AI was not born last year with ChatGPT. It has been in development for many years already and now we see a boom of large language models and more tech companies adopting AI as the way forward. However, we have to differentiate between AI on datasheets and marketing material, and actual artificial intelligence that has the right components from the data sets to the algorithms to the data science teams who are operating this AI engine. From a CrowdStrike perspective, we've been leveraging AI since more than eight years already, so we have petabytes of data, we collect two trillion events per day in our AI engine and today we are at a scale and level where all our customers are benefitting from AI powered protection. I believe in the coming years ahead, Tech companies in the cyber space who want to remain relevant have to invest resources in the AI space. I am very happy to see that the GITEX event as a whole is themed AI which is in line with what we have been doing for years.

• How do you evaluate the presence of CrowdStrike in the region?

- It has been a very exciting journey. When I joined we were a Pre-IPO company and at that time very few people knew the brand. Fast forward six years, CrowdStrike became a household name in the cyber space, and was recognized as a Customers' Choice in the 2023 Gartner Peer Insights and as a dominant endpoint solution with superior vision by Forrester, but more importantly we have invested as well in the Middle East. Our Dubai office has more than 50 people and we moved into a very large space, we launched our Saudi entity and hired a local team as well. We believe that the region has a growth potential that is larger than the global average, and that's why we are adamant that we will keep investing in the Middle East as a main business driver for our next journey of growth.

• What are your main achievements as a company in the Middle East?

- Basically, the number one achievement that we can talk about is growing our customer base and being able to be available to more customers. Traditionally, CrowdStrike was a very established brand in enterprise space, and this year we are focusing much more on the SME sector because we want to provide our technology downstream. That's why we have a lot of engagements and enhancements coming up for our channel partner program, and we will see in the coming months many more

resellers & managed service providers adopting the brand CrowdStrike to offer their services to the SME sector, so the expansion plan that we have in that area is something that we look forward to. In the last two to three years, especially after Covid-19, there were a huge number of new startups in the cyber space. What we are witnessing in 2023, is more consolidation, and we believe that this trend will go forward as well because the venture capital list money has dried up a little bit in the cyber venture space. We might see more companies getting acquired, and from a customer perspective, we will see more customers going toward consolidation, talking to less vendors & managing less products, and I think a few major players in cyber will emerge as the lion's shareholder of market share.

• Are you facing difficulties in finding qualified people in the region?

- In the cyber space, talent shortage is a global challenge and basically our customers also raised the flag that we cannot hire enough and retain the cyber security resources that we onboard it and our answer to that is true.

It is going to take some time for the region to pick up in terms of the availability of cyber resources. We encourage enterprises to partner with the right cybersecurity providers so that they can outsource some of the functions that are too expensive to try to run in-house. We invite our customers to not only adopt the CrowdStrike platform but also benefit from our additional services like managed detection and response and other managed services that we provide either organically or via our network of resellers and channel partners.

• Who can benefit from your products and solutions?

- When we started in the region, we focused on large enterprise such as government contracts, banks, insurance companies, oil and gas companies, etc... but now we see huge movements in the private space where a lot of entrepreneurs are actually moving their businesses to Saudi Arabia and UAE, and these businesses need protection and companies standing next to them in their growth and digital transformation journey. As a result, because we are very scalable and nimble cloud native platform, we are one of the best choices available to customers who are just setting up a business and want to protect it. If the region wants to grow its footprint digitally and wants to lead the world in terms of smart cities and digital infrastructure, security needs to be an integral part of that vision and we are helping governments and private sector alike become more secure through our technology and services.



المهندس إبراهيم بن عبدالله المحميدي
(نائب الرئيس والمدير العام ليونيفونك-المملكة العربية السعودية)؛

«يونيفونك» منصة رائدة في تقديم تجربة تواصل سلسة ومتعددة القنوات واللغات

«يونيفونك» هي منصة متخصصة في حلول تفاعل العملاء، تمكن المؤسسات من تقديم تجربة تواصل استثنائية متعددة القنوات، تسهل من خلالها المحادثات في كل نقطة اتصال طوال رحلة العملاء من خلال توحيد قنوات الاتصال المتعددة وتطبيقات التراسل والـ Chatbot. كما باشرت معظم الشركات المعروفة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا باستخدام هذه المنصة لإحداث ثورة في رحلة العملاء مع القطاعات.

وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع المهندس إبراهيم المحميدي نائب الرئيس والمدير العام ليونيفونك، المملكة العربية السعودية، أكد أهمية مواكبة التطورات التقنية بالنسبة إلى حلول الدفع الرقمية والتجارة الإلكترونية إلا أنها لا تستطيع أن تحل مكان البنوك التقليدية نظراً لوجود فرص كبيرة في السوق لجميع اللاعبين سواء شركات أو بنوك. ثم ذكر المحميدي أبرز الحلول والخدمات الحديثة المتمثلة في الـ Chatbot الذي يشكل نقلة نوعية في مجال الابتكارات الذكية التي تتبناها يونيفونك. ويعد التوسع في سبل التواصل وجعلها أكثر فعالية من أبرز خطط الشركة المستقبلية، علاوة على عقد شراكات جديدة لتقديم أفضل الخدمات مما يعزز طموحها لخلق ابتكارات حديثة تساهم في تقدم المجتمع وتطوره في مجال التحول الرقمي.

للعملاء في ظل ما نشهده من تطور تقني متسارع. وبالتالي، نجد أن الفرص كبيرة في السوق الذي يتسع لجميع اللاعبين سواء شركات أو بنوك تقليدية ولا يمكن لأي طرف إلغاء الآخر إنما التعاون بين مختلف الجهات أمر أساسي لضمان خدمة عملاء فعّالة وتحقيق الأهداف والتطلعات المستقبلية.

برنامج الـ "Chatbot"

■ ما هي أبرز الخطط المستقبلية؟

– تستعرض الشركة خلال مشاركتها في معرض «سيملس السعودية ٢٠٢٣» مجموعة من الحلول والخدمات الحديثة الكفيلة بتطوير تفاعل العملاء وفق أعلى المعايير وعلى رأسها الـ "Chatbot" المدعوم بالذكاء الاصطناعي وهو أحدث الابتكارات الذكية ليونيفونك. ويشكل الـ Chatbot نقلةً نوعية في منظومات التواصل المؤتمتة، وحلاً ذكياً يُسهم في رفع كفاءة العمليات عبر إتاحة المجال لفرق العمل للتركيز على المسائل والتحديات المعقدة، وعمليات دعم العملاء التي تتجاوز قدرات الـ Chatbot. كما يمثل هذا الابتكار إضافةً جديدة تعزز خدمات «يونيفونك» القائمة على الذكاء الاصطناعي، بعد استحوذها على شركة أتمتة المحادثات بالاستعانة بالذكاء الاصطناعي (Sestek) في العام ٢٠٢٢.

ومن أبرز الخطط والأهداف المستقبلية التوسع في تعزيز سبل التواصل وجعلها أكثر فعالية، فضلاً عن عقد شراكات جديدة لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا. كما نطمح لخلق المزيد من الابتكارات لدعم المتعاملين معنا وتقديم خدمات تواصل رقمية مرنة تساعد في ارتقاء المجتمع والنهوض بمسيرة التحول الرقمي التي تنتهجها المملكة. ■

أحد أبرز اللاعبين الرائدة في مجال الاتصالات على مستوى المنطقة

■ ما الذي يميز شركة «يونيفونك» عن منافسيها في السوق؟
– تُعد يونيفونك منصة اتصالات سحابية تقدم خدمات رسائل نصية وصوتية للعملاء في الشرق الأوسط، وتمثل أحد أبرز اللاعبين الرائدة في مجال الاتصالات على مستوى المنطقة، وبذلك يعود الفضل إلى فريق العمل المتميز والمطورين التقنيين وحرص الشركة الدائم على تطوير حلول مبتكرة لتعزيز العلاقات مع العملاء.

وأكثر ما يميزنا عن مثيلتنا في السوق، هو امتلاك الشركة مرونة عالية تعزز من قدرتها على تقديم منتجات فريدة من نوعها، إلى جانب الالتزام في دعم رؤى واستراتيجيات المملكة العربية السعودية بما في ذلك «رؤية المملكة ٢٠٣٠» لدفع عجلة التحول الرقمي في القطاعات الحكومية والخاصة. ومنذ تأسيسها تحرص «يونيفونك» على ترسيخ مكانتها كمنصة رائدة في تقديم تجربة تواصل سلسة ومتعددة القنوات واللغات للمؤسسات في الشرق الأوسط وفق أعلى معايير التقدم التقني.

التعاون بين مختلف الجهات لضمان خدمة عملاء فعّالة وتحقيق الأهداف والتطلعات المستقبلية

■ في رأيكم هل التطور الحاصل على مستوى المدفوعات الرقمية سيجعلها تتفوق على الخدمات المصرفية التقليدية؟

– من المهم جداً مواكبة التطورات التقنية فيما يتعلق بحلول الدفع الرقمية والتقنية المالية والتجارة الإلكترونية، إلا أنه لا يمكن لحلول الدفع الرقمية أن تحل مكان الخدمات التي تقدمها البنوك التقليدية، إنما لا يمكن صرف النظر عن الدور الكبير الذي تلعبه الشركات المتخصصة في التقنيات الرقمية والحلول الرائدة التي تقدمها

Dr. Terence Liu (CEO - TXOne Networks):

TXOne is one of the top players in OT cybersecurity

Dr. Terence Liu is the CEO of TXOne Networks, a renowned provider of cutting-edge cybersecurity solutions for OT environments and industrial control systems. His strong academic background, coupled with his extensive industry experience, has empowered him to develop groundbreaking solutions for the cybersecurity landscape; thus, extending the company's footprint from the premise to the edge and core networks. With a strong focus on ensuring reliability and safety from cyberattacks, Dr. Liu and his team strive to secure automation and critical assets in the rapidly evolving industrial world. Dr. Liu's visionary leadership and innovative solutions garnered the attention of numerous leading networking and security vendors, establishing TXOne Networks as a major player in the industry. Al Bayan Magazine met Dr. Liu and following is the interview conducted.



“ Gaining the trust of our customers is our main priority ”

• Can you give us an idea about your company?

- Founded in 2019, TXOne Networks offers cybersecurity solutions that ensure the reliability and safety of ICS and OT environments through the OT Zero Trust methodology. We work together with both leading manufacturers and critical infrastructure operators to develop practical, operations-friendly approaches to cyber defense. The OT zero trust-based technologies we've developed go beyond the limitations of traditional cyber defense to streamline management, reduce security overhead, and resolve challenges faster. We offer both network-and endpoint-based solutions that integrate with the layered arrangements and varied assets common to work sites, providing real-time, defense-in-depth cybersecurity to both mission critical devices and the OT network. Therefore, TXOne Networks provides solutions for tackling security weaknesses prevalent across industrial environments. We listen to the needs of both leading manufacturers and critical infrastructure operators to develop the best actionable approach within partnering companies. The result is customized technology that goes beyond traditional security tools to mitigate complex challenges. Although we are a young company, we have grown very fast. In the first year, we had only 63 people and right now we have more than 400 employees.

• Why did you decide to integrate the Middle East region?

- The Middle East is a very important region. In addition to being the largest producer of oil and gas in the world, the government and the royal families in this region show a lot of ambition especially that many projects are taking place such as smart cities, which in return need state-of-art technologies to drive automotive operation. The region has been witnessing lately an enormous number of cyberattacks in light of all the development and transformation processes that are taking place. Therefore, TXOne Networks came to play a pivotal role in the region by offering both network-based and endpoint-based products to secure the OT network and mission critical devices in a real-time defense-in-depth manner. Both IT and OT can have comprehensive visibility regarding the ICS assets, protocols, control commands, risks, and threats. The goal is not only to maximize ICS protection, but also to keep the business and operation running even when security is being breached in some way. The region is evolving so fast and thus the companies here have the anxiety about how to properly protect their assets and safeguard their critical infrastructure. We want to share our best practices and successful use cases as well as our knowledge here in the region and work hand in hand with the industrial leaders in the Gulf region.

• What will be your strategy for the Middle East region?

- We want to gain the trust of our customers. We want them to have faith that we are behind the product. Unlike other traditional IT companies, we don't just sell the product and say goodbye. On the contrary, we show strong support to our customers and our team is committed to provide all the necessary help. In the upcoming period, we will hire more specialized people and work with our customers directly without only depending on our channel partners. At TXOne, we know the importance and potential in this region as well as the urge for cybersecurity,

so we decided this year to invest in building a team to cover the MENA region. We've already assembled a substantial team of highly skilled security specialists, and our growth is ongoing, with a commitment to continued investment in the future.

• What differentiates TXOne from other similar companies?

- TXOne is committed to spearheading innovation and empowering organizations with cutting-edge security methodologies. Since its inception, the company's overarching goal has been to fortify organizations with security solutions so that they can freely develop and innovate within their industrial environments, simultaneously shaping and participating in an operationally driven world. TXOne Networks seeks to join hands with esteemed local partners and boldly advance down the path of digital transformation to take security to the next level. As digital transformation continues across every vertical, TXOne Networks is doing its due diligence to forecast threats and thus formulate countermeasures before it's too late. Moreover, TXOne's leadership team comes together from many different nations and backgrounds to spearhead OT-native technologies that can safeguard our world's communication, commerce, and critical infrastructure. All our products are secured and have all the cybersecurity features, and throughout the years, TXOne proved that it offers the comprehensive OT-native solutions needed and thus becoming one of the top players in OT cybersecurity. With our OT Zero Trust approach, specifically tailored for the industrial world, TXOne safeguards the business and its operations and keeps them running even when there is a potential incident. TXOne believes that legacy systems are critical to keep the operation running. In this case, all of the company's products are designed to accommodate the special needs of OT, with minimum system footprints to fit in the OT environments where most computing power are reserved to the operation. True to the Motto "Never trust – always verify" TXOne's OT Zero Trust methodology establishes a comprehensive framework in which every device is safeguarded by at least one security countermeasure throughout its entire life cycle. This includes rigorous pre-service inspections, endpoint protection, and robust network defenses. With this OT Zero Trust concept in mind, TXOne offers complete solutions consisting of supply chain security, anti-malware for endpoints, and industrial network protection. The company is keen to protect critical assets across multiple OT verticals in their entire life cycle, modern as well as legacy ones, with multi-layered measures.

• What is the importance of your participation at GITEX Global 2023?

- We're thrilled to finally be here at GITEX especially that it is the world's largest and most inclusive tech event, bringing together the world's most advanced companies and best minds to elevate business, economy, society, and culture through the power of innovation. It is an important platform for industry leaders and visionaries to share ideas and best practices, as well as compare notes and consolidate recent discoveries. TXOne Networks, in attending this event, joins like-minded thought leaders to shape a world that is both connected and safe. Now is the time for dizzying new technological advancements, particularly in AI, and cyber resilience is the key to unlocking that door.



From Left: Maria Torrecilla, Dr Terence Liu, Lynette Lee & Sami Youssef

عبد العزيز الصنيع

(المؤسس ورئيس المجلس التنفيذي لشركة ISB ورئيس شركة SECURITY MATTERZ):



نتمتع بتاريخ عريق في السوق وخبرات طموحة في مجال عملنا

أعمال الحلول المترابطة (ISB) هي شركة رائدة مزودة للحلول وهي مختصة في توفير الحلول المعلوماتية الكاملة، وهي تتمتع بتاريخ موثوق يدل على خدمات عملاء ناجحة في الشرق الأوسط. وتعد شركة SECURITY MATTERZ من أكبر الشركات السعودية المتخصصة في مجال تقنية أمن المعلومات، وهي تقدم تقنيات وخبرات جديدة بشكل مستمر لتلبية متطلبات عملائها. وفي لقاء خاص مع السيد عبد العزيز الصنيع المؤسس ورئيس المجلس التنفيذي لشركة (ISB) ورئيس شركة SECURITY MATTERZ، أشار إلى أن ISB تتمتع بفريق عمل متخصص ويمتلك العديد من المهارات وهي تواكب التقدم التكنولوجي عبر التوجه نحو تقنيات الذكاء الاصطناعي وذلك بالتعاون مع SECURITY MATTERZ المتخصصة في حلول أمن تكنولوجيا المعلومات، وفي نطاق متصل فإن هذه الأخيرة قادرة على تلبية احتياجات العملاء المستمرة نظراً للطلب المتزايد على هذه الحلول مع التطور التكنولوجي وزيادة حجم الاختراقات الإلكترونية، كما أكد السيد عبد العزيز الصنيع أن المنافسة بين الشركات موجودة وبقوة مشيراً إلى تفوق ISB و SECURITY MATTERZ لتاريخهما العريق في السوق السعودية فضلاً عن امتلاكهما قاعدة ضخمة من العملاء وتقديمهما خدمات ما بعد البيع ما يجعلهما الخيار الأمثل.

■ ■ ■ نمتلك قاعدة ضخمة من العملاء فضلاً عن تقديم خدمات مميزة ما يجعلنا الخيار الأمثل ■ ■ ■

مراقبة الشبكات الخاصة بالعملاء وتقديم الحلول المناسبة لكل عميل والتأكد على توفير أنظمة حماية ذات فعالية وقدرة للتصدي لأي عملية اختراق أو اعتداء إلكتروني محتمل.

المملكة من الأسواق الواعدة ذات الاستثمارات الضخمة

■ ما هي استراتيجيتكم المستقبلية لمنطقة الشرق الأوسط، أم سيكون التركيز فقط ضمن نطاق المملكة العربية السعودية؟

– تُعد المملكة العربية السعودية من الأسواق الواعدة ذات الاستثمارات الضخمة في مجال حلول أمن المعلومات.

وفي الوقت الراهن ستركز أنشطتنا ضمن سوق المملكة فقط، ولدينا فروع في كل من جدة والخبر لتغطية المناطق الوسطى والغربية والشرقية إلى جانب المقر الرئيسي في العاصمة الرياض.

وإلى جانب الشركتين لدينا شركة ثالثة تحت اسم "IT EDUCATION" وهي متخصصة في مجال "BORD MIDDLE EAST" وللشركة مكاتب على مستوى دول الخليج. أما بالنسبة لشركتي «أعمال الحلول المترابطة» و«سيكيوريتي ماترنز» نعد وكلاء لعدد من العلامات التجارية مثل "LASERFICHE" وغيرها ضمن نطاق المملكة العربية السعودية فقط. بحيث أن الوكالات الأخرى متعاقدة مع شركات تمثلها على مستوى منطقة الشرق الأوسط.

نمتلك الخبرة والكفاءة لتقديم حلول متكاملة لضمان أمن المعلومات

■ في ظل النهضة التي تشهدها السعودية على الصعد كافة تطبيقاً «لرؤية ٢٠٣٠»، الطموحة، هل تواجهون منافسة شرسة من الشركات الأجنبية؟

– المنافسة موجودة وبقوة، ولكننا نتمتع بتاريخ عريق في السوق وخبرات طموحة في مجال عملنا مما يعطينا الأفضلية عن الشركات المنافسة وتقديم خدمات ترقى باحتياجات المجتمع.

كما أننا نمتلك قاعدة ضخمة من العملاء واكتساب سمعة حسنة في طرح حلول ذات جودة تحاكي تطلعات العملاء، فضلاً عن تقديم خدمات ما بعد البيع وهذا يجعلنا الخيار الأمثل بين الشركات الأخرى. ■

■ هل لنا بفكرة عامة عن شركة أعمال الحلول المترابطة وطبيعة عملها؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩٧ وهي رائدة في توفير الحلول المعلوماتية الكاملة. للشركة تاريخ عريق على مستوى الشرق الأوسط حيث قامت بتنفيذ مشاريع ناجحة في العديد من القطاعات بما في ذلك الحكومية والمصارف والتعليم والرعاية الصحية والقطاع الصناعي.

فريق عمل الشركة متخصص ويمتلك العديد من المهارات

■ مع تداخل تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي في مختلف القطاعات هل تواجهون صعوبة في مواكبة المتطلبات الجديدة؟

– لدى الشركة فريق عمل متخصص ويمتلك العديد من المهارات في مجال تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي انطلاقاً من التوجه الكبير لدى الحكومات والشركات وحتى الأفراد نحو تقنيات الذكاء الاصطناعي والأمن السيبراني، حيث يتم الاستعانة بشركة سيكيوريتي ماترنز المتخصصة في حلول أمن تكنولوجيا المعلومات "IT SECURITY SOLUTIONS".

قاعدة عملائنا متنوعة

■ من هي الجهات التي تستفيد من حلول سيكيوريتي ماترنز وكيف تلبى احتياجات عملائها المتغيرة باستمرار مع التطور الرقمي المتسارع؟

– تأسست شركة سيكيوريتي ماترنز عام ٢٠٠٨ منذ ما يقرب من ١٥ عاماً وكانت بداياتها في مجال حلول أمن المعلومات انطلاقاً من الطلب المتزايد على هذه الحلول مع التطور التكنولوجي المتسارع وزيادة حجم الاختراقات الإلكترونية. كما يعد القطاع المصرفي على قائمة المتعاملين معنا نظراً لحاجة البنوك لمثل هذه الحلول لحماية البيانات الخاصة بها، ويليه القطاع الحكومي كالوزارات وغيرها من قطاعات التعليم والصحة. في حين أن قاعدة عملائنا مشتركة بين الشركتين نظراً لتقديم حلول متكاملة لضمان أمن المعلومات.

كما نمتلك أيضاً مركزاً للعمليات يعمل على مدار الساعة يهدف إلى



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

زياد نصر (مدير عام منطقة الشرق الأوسط لشركة ACRONIS):

أضحت التكنولوجيا متداولة في تفاصيل حياتنا اليومية



على هامش معرض جيتكس كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع السيد زياد نصر مدير عام منطقة الشرق الأوسط في شركة ACRONIS، لفت خلاله إلى أنها تعمل في مجال الحماية من الأخطار السيبرانية على مستوى الداتا والدعم. كما أوضح أنها تتعاون مع نحو ٣٥٠ شريكاً في المنطقة وهي تركز على تعزيز حضورها فيها وتوسيع شبكة علاقاتها مع كبار مزودي الخدمات ليصب كل ذلك في خدمة عملائها الحاليين والمستقبليين، وعن خططها التوسعية أشار السيد نصر إلى أنها ستعمل على إنشاء مركز داتا في دولة الإمارات بالتعاون مع «اتصالات» لتلبية متطلبات عملائها جميعاً في المنطقة.

وجدير ذكره، أننا سنعمل على إنشاء مركز داتا في دولة الامارات بالتعاون مع اتصالات لتلبية مطالب عملائنا في المنطقة الذين يفضلون أن تبقى البيانات ضمن السوق الإماراتي عبر مركز داتا محلي.

تحرص ACRONIS على طرح حلول مرنة وبسيطة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها ضمن نطاق عملكم وهل تواجهون صعوبة على مستوى الكفاءات المتخصصة؟

– تشهد المنطقة عموماً نوعاً من عدم الاستقرار نتيجة الأوضاع السياسية والاقتصادية. أما على مستوى المهارات البشرية ضمن نطاق عملنا، فإن مزودي الخدمات يمتلكون العديد من الخبرات ويعملون على توظيفها على نطاق واسع وهذا من شأنه حل معضلة البحث عن الكفاءات والخبرات المطلوبة. كما تحرص ACRONIS على طرح حلول مرنة وبسيطة وفي الوقت نفسه ذات فعالية تحاكي احتياجات المتعاملين معها.

شعارٌ مطابق للواقع

■ تنعقد الدورة الحالية من معرض جيتكس ٢٠٢٣ تحت شعار «عام تخيل الذكاء الاصطناعي في كل شيء». ما هو تعليقكم؟

– بات الانخراط في تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي أمراً ضرورياً للاستمرار والتقدم ومواكبة التطورات العالمية. وبالتالي، أضحت هذه التكنولوجيات متداخلة في أصغر التفاصيل في حياتنا اليومية نظراً للاعتماد الكبير على الأجهزة والتقنيات الرقمية. وفي الوقت نفسه يجب عدم صرف النظر عن حماية الداتا والبيانات من خلال الاستفادة والاستعانة بالحلول والأنظمة المقدمة من الشركات المتخصصة في هذا المجال. ■

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تعمل شركة ACRONIS في مجال CYBER PROTECTION الحديث نسبياً وهو عبارة عن دمج الأمن السيبراني والحماية السيبرانية على مستوى الداتا والدعم (BACKUP) ضمن حلّ مفرد وعبر منصة واحدة. وبالتالي، تستهدف الحلول التي نقدمها الأفراد والقطاعات ومختلف المؤسسات والشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم. كما صممت هذه الحلول لمزودي الخدمات المدارة "MANAGED SERVICES PROVIDERS" للشركات الراغبة في إدارة بنيتها التحتية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات (IT) والتميز حصول هذه الشركات على مجموعة من الحلول ضمن منصة واحدة.

نعمل على تعزيز حضورنا وتوسيع شبكة علاقاتنا

■ هل للشركة حضور واسع على نطاق المنطقة؟

– للشركة تعاون مع ما يقرب من ٣٥٠ شريكاً على مستوى المنطقة. ونعمل على تعزيز حضورنا وتوسيع شبكة علاقاتنا. كما تربطنا علاقات تعاون مع كبرى مزودي الخدمات الرئيسيين ما يسهّل على العملاء الحاليين والمستقبليين الوصول إلينا والاستفادة من هذه الشراكات.

إنشاء مركز داتا في دولة الامارات

■ ما هي أبرز خططكم التوسعية؟

– للشركة وجود واسع النطاق على مستوى الشرق الأوسط والقارة الأفريقية بالإضافة إلى الأسواق الأوروبية، كما نمتلك مراكز داتا في عدد من المناطق.

Sandra Salame (General Manager - Crestan):

Businesses have to adopt AI and blockchain to be agile to the customer needs

Crestan's portfolio holds the most disruptive solutions in the industry, redefining the way businesses transform. Its team consists of highly certified experts who are advisors to the partners and customers, engaging in Proof of Concepts, implementation, pre-sales activities and after-sales support. Sandra Salame, General Manager of Crestan, was among the prominent people who participated at the GITEX Global 2023 along with several of her colleagues. In a Q & A with Al Bayan Magazine, on the sidelines of the event, Mrs. Salame talked about the importance behind their participation at GITEX, expressing her point of view regarding the evolution of technology and its impact on the industry, shedding light on the main characteristics and features that differentiate Crestan from other similar companies, and giving us an idea about their upcoming plans. Following is an extract from the interview.



“Crestan is unique in what it offers”

• What is the importance behind your participation at GITEX Global 2023?

- Ever since we grow as a company, we've been participating in GITEX. This is maybe our fourth or fifth year especially that we believe a lot in the power of this show, its exposure, and the importance of being present in the IT field as well as being visible to others. Thus, GITEX is an important platform to relay our message to the GCC market that we are very present, investing and expanding in the region and a great opportunity to network with a lot of our vendors, meet our partners and customers, and get introduced to a lot of the innovative solutions and service providers out there.

• What differentiates Crestan from other similar companies?

- Crestan is a value added distributor and we are quite unique in what we offer. We represent bit leading IT companies that are not present in the region and we support these global companies by offering them services like logistic support, getting their equipment delivered to customer and partner side, as well as assisting them with payment facilities where we collect the payment from the market. Moreover, we provide services such as educating the partner community and end-customer on new technologies and solutions. As a distributor, we are very tech-focused, have technical expertise and we are always on the forefront of technologies. We also educate and push technologies to the market, and offer services like importation, after-sales support and professional services. Therefore, we help in the sales cycle from the start till the end.

• There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how do you see the evolution of technology and its impact on your industry?

- We love the field because it is always innovating and fast-paced and there are consistently changes and new technologies out there. As Crestan, we are specially focused on security so this is also a very moving field because there are a lot of innovations in security. As a result, we have to always stay up-to-date and at the forefront of new technologies, and it is our role to push these technologies forward. We are seeing transformation at a very fast pace in companies with the adoption of AI and digitization. Companies have no choice today but to move forward quickly especially that their end customer is also evolving. So in order to follow and respond to the needs of customers, they have to invest in their infrastructure, applications, data analytics, AI and new trends. In return, we as a distributor have to respond to the companies themselves and introduce the technologies that can facilitate and put them to market very quickly.

• In your opinion, how can Artificial Intelligence, blockchain and the digital transformation help institutions grow, noting that today too many challenges exist such as inflation, climate change, supply chain, etc...?

- There will always be challenges for sure but these technologies are going to be central. Therefore, to stay relevant one has to incorporate these technologies in his business. Any startup that wants to launch product in the market needs to be integrating all these new trends and technologies. Otherwise, it will not be relevant. For businesses to keep up and know their direction as well as to be agile to the customer needs, they have to adopt these technologies.

• What is your outlook for the coming years?

- We want to expand more in the region and to become more present in markets that we don't cover by investing local teams. We want also to push forward new technologies and trends as well as evolving in the way we do business through marketplace offering and incorporating AI internally because distribution as a concept is progressing.

HUAWEI في مازق مقابل تفوق APPLE



تكشف أدلة متزايدة أن مبيعات أحدث هواتف «أيفون» التي تنتجها شركة APPLE تتراجع مقارنة بالطرازات السابقة لها في الصين، ما يشير إلى انتكاسة تتعرض لها الشركة الأكثر قيمة في العالم داخل أهم أسواقها الخارجية.

سجلت مبيعات أجهزة «أيفون ١٥» انخفاضاً قدره ٦٪ خلال شهر من إطلاقها على أساس سنوي حسب بيانات شركة الأبحاث GFK. فيما تشير تقديرات IDC التي تتبع صناعة الهواتف المحمولة إلى انخفاض شحنات شركة «أبل» ٤٪ في الربع الثالث، حيث كشفت كلتاها عن عودة شركة «هواوي تكنولوجيز HUAWEI TECHNOLOGIES» إلى دائرة الضوء في مجال الهواتف المحمولة باعتبار ذلك حدثاً رئيسياً خلال هذه الفترة.

قالت GPK إن مبيعات هواتف هواوي «ميت ٦٠» بلغت ١,٥ مليون جهاز في شهر من إطلاقها، أي أكثر من الضعف مقارنة بالعام الماضي، على الرغم من مواجهة قيود العرض.

وتحصل شركة «أبل» على حوالي ٢٠٪ من إيراداتها من الصين، وبالتالي تشغل المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة. بالإضافة إلى ذلك، يتم تصنيع جميع أجهزة «أيفون» في العالم تقريباً بالصين، من خلال شركاء مثل «فوكسكون تكنولوجي غروب».

لكن التوترات المتزايدة بين الولايات المتحدة والصين وضعت شركة «أبل» في مأزق خطير، وذكرت «بلومبرغ» في سبتمبر أن بكين تعمل على توسيع نطاق الحظر على استخدام أجهزة «أيفون» في بعض إدارات الوكالات المدعومة من الحكومة والشركات المملوكة للدولة.

كما تستكشف الشركة الأميركية أيضاً سبل تقليل اعتمادها على التصنيع في الصين من خلال توسيع الإنتاج في الهند وجنوب شرق آسيا، وما تحدته من نتائج غامضة على المدى الطويل.

أطلقت بكين خلال أكتوبر تحقيقاً بشأن الضرائب واستخدام الأراضي لدى «فوكسكون»، وهي الشركة الأكثر أهمية لتجميع أجهزة «أيفون» لصالح «أبل»، الأمر الذي أدى إلى زيادة العوائق التي تواجهها الشركة في الصين.



لبنى إمنشال (شركة LOGITECH) :

أطلقنا منتجات فريدة من نوعها تساهم في بناء تجربة مختلفة للشركات

بفضل المزايا المتوفرة التي نطرحها

على هامش معرض جيتكس كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع السيدة لبنى إمنشال نائبة الرئيس ومديرة قسم قطاع الشركات لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا ودول آسيا الوسطى في شركة LOGITECH أفادت خلاله أن المشاركة ضمن فعاليات المعرض جاءت للإضاءة على ما توصلت إليه تقنيات الذكاء الاصطناعي في ظل التطور التكنولوجي مشيدة بالدور الفاعل الذي تلعبه دولة الإمارات في تنظيم مثل هذا الحدث وتحقيقها نجاحاً باهراً على مستوى الحضور والمواضيع المتداولة. وفي سياق آخر، ونظراً لما يوفره الذكاء الاصطناعي من تقنيات حديثة غيرت معالم طبيعة العمل بالنسبة للشركات جميعاً، كان لشركة LOGITECH، وهي من أولى الشركات التي طبقت الذكاء الاصطناعي، أن تظهر كفاءتها وجودة في المنتجات التي تطلقها لخلق بيئة إيجابية لطرق العمل وإنجاز العمليات عن بُعد. وعن مزايا شركة LOGITECH لفتت السيدة إمنشال أنها تطلق منتجات فريدة تساهم في خلق تجربة جيدة عند عقد الاجتماعات ما يجعلها أكثر تميزاً بين منافساتها. أما في ما خص مستقبل التحول الرقمي أوضحت حرص الشركة على البقاء في طبيعة الشركات للاحية تسويق الابتكارات الحديثة.

■ ■ ■ للمنطقة مستقبل واعد في مسار التحول الرقمي وتبني أفضل الحلول الذكية ■ ■ ■

التواصل عن بُعد وعقد الاجتماعات وفق أساليب أكثر مرونة وذكاءً ومشابهة لتلك المباشرة.

لوجيتك من الشركات الرائدة في مجال ملحقات أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات

■ ما الذي يميز لوجيتك عن مثيلاتها ضمن النشاط نفسه؟

– تعد لوجيتك من الشركات الرائدة في مجال ملحقات أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات وغيرها من المنتجات الرقمية، كما أن إطلاقنا منتجات فريدة من نوعها في السوق وطرح أنظمة تساهم في بناء تجربة مختلفة للشركات عند عقد الاجتماعات الافتراضية بفضل المزايا المتوفرة في الأجهزة التي نطرحها والتي تجعلنا أكثر تميزاً من المنافسين الآخرين. في حين أن قطاع التعليم أيضاً يحظى بحصة وازنة من الحلول التي نقدمها للطلاب.

الشركات العالمية في مجال التكنولوجيا تختار سوقي الإمارات والمملكة العربية السعودية لإطلاق أحدث منتجاتها

■ كيف تصفون مستقبل التحول الرقمي في منطقتنا العربية؟

– تحرص أسواق المنطقة عموماً على أن تبقى دائماً السبقة في إطلاق وتسويق أحدث الابتكارات والتقنيات الرقمية ما يجعل دول مجلس التعاون الخليجي رائدة في الجانب الرقمي والمصدرة لأبرز ما توصلت إليه التقنيات التكنولوجية. وجدير ذكره، أن كبرى الشركات العالمية في مجال التكنولوجيا تختار سوقي الإمارات والمملكة العربية السعودية لإطلاق أحدث منتجاتها. وهذا ما يؤكد أن للمنطقة مستقبلاً واعداً في مسار التحول الرقمي وتبني أفضل الحلول الذكية، وتحقيقها تقدماً غير مسبوق في هذا المجال. ■



■ كيف تقيمون فعاليات معرض جيتكس ٢٠٢٣ في دورته الحالية؟

– نجح معرض جيتكس هذا العام ببلوغ طاقته الاستيعابية الكاملة وتمكن من جذب كبار المسؤولين والتففيذيين في مجال التكنولوجيا من مختلف دول العالم. واللافت هذا العام أن تقنيات الذكاء الاصطناعي خيمنت على أغلب المشاركات نظراً لتوجه مختلف القطاعات والمؤسسات لتبني تقنيات الذكاء الاصطناعي في ظل موجة التحول الرقمي المتسارعة. كما أن دولة الإمارات العربية المتحدة من الدول الرائدة في تبني أحدث الحلول الرقمية وقد حققت نمواً كبيراً في هذا المجال ما يعزز من جاذبيتها في تنظيم مثل هذا الحدث الأبرز على مستوى العالم في مجال التكنولوجيا وتحقيقها نجاحاً باهراً على مستوى الحضور والموضوعات التي تم التطرق إليها.

أصبح بإمكان الموظفين العمل من أي مكان في أي وقت

■ برأيكم كيف يمكن الاستفادة من تقنيات الذكاء الاصطناعي لتطوير المجتمعات وتحويلها إلى مدن ذكية؟

– تهيمن هذه التكنولوجيات على مختلف توجهات الحكومات والأفراد على حد سواء. وبالنسبة إلينا في شركة لوجيتك نجد أن العالم يمر في منعطف تاريخي واسع يضع تعريفاً جديداً لما يجب أن تبدو عليه بيئات العمل، حيث أصبح بإمكان الموظفين العمل من أي مكان في أي وقت. وهذا يعد فرصة مهمة لنا في لوجيتك لإظهار كفاءتنا في إطلاق منتجات تخلق تأثيراً إيجابياً في الطريقة التي يتواصل بها الأفراد وتنسيق أعمالهم عن بُعد. وهنا تمثل تقنيات الذكاء الاصطناعي الركيزة الأساس في بناء طرق جديدة ومختلفة في عمليات



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



أيمن الجهني

(المؤسس والمدير التنفيذي لشركة BUILT TOP)؛

نغرد خارج السرب

خلال مشاركة BUILT TOP في معرض جينكس، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» مؤسس الشركة ومديرها التنفيذي السيد أيمن الجهني، فاعتبر أنه أضخم فعالية في عالم التكنولوجيا، من خلال ما يوفره من مجموعة متكاملة تغطي اتجاهات القطاع كافة بدءاً بالذكاء الاصطناعي والاقتصاد الرقمي وصولاً إلى علوم البيانات، فضلاً عن مشاركة رواد الأعمال والمبتكرين لطرح أفكار جديدة ترسم ملامح مستقبل القطاع، مؤكداً حرص الشركة على الاستثمار في المعايير التي تركز عليها خدماتها المبنية على الذكاء الاصطناعي في مجال البناء فضلاً عن تسويقها محلياً وإقليمياً، وفي سياق متصل تحرص الشركة على تقديم تكنولوجيات مبتكرة عبر اختيار موقع DIGITAL CITIES لتزويد المدن الذكية في المملكة بأفضل الحلول تماشياً مع التطور السريع. وفي نطاق آخر، ذكر السيد الجهني أبرز مميزات BUILT TOP باعتبارها الشركة الوحيدة التي تقدم هذه الخدمات وتشكل صلة الوصل بين مزودي مواد البناء والمعدات الثقيلة ومقدمي خدمات البناء والمهندسين وبين العملاء مشيراً إلى أنها تعمل خلال فترة قصيرة على تزويد العميل بالأسعار والاحتياجات.

الاصطناعي ما يسمى VETTING PROCESS وفق معايير محددة في قطاع البناء. وبالتالي، لا نقوم بنشر المعدات أو المنتجات وأسعارها حفاظاً على خصوصية مزودي الخدمات بل من خلال رابط يجمع الأطراف المعنية للاطلاع على المعلومات التي يحتاجون إليها. وخلال فترة قصيرة نعمل على تزويد العميل بالأسعار وكل ما يحتاجه من معلومات.

تسهيل عملية التتبع ومراقبة أسلوب العمل داخل كل منشأة

■ كيف تصفون تأثير التطور التكنولوجي على عملكم؟

– يمثل التطور التكنولوجي أداة مهمة تستعين بها ماكينات الذكاء الاصطناعي التي نستخدمها وذلك لتتبع مسارات العمل والعمال داخل المشروعات الكبرى وطريقة أداء العاملين على المشروع نظراً لاختلاف وتعدد المتطلبات بين مشروع وآخر. وبالتالي، التقنيات الذكية المتقدمة تسهل عملية التتبع ومراقبة أسلوب العمل داخل كل منشأة أو مشروعات كبرى. وفي الوقت نفسه تقلص الوقت وحجم النفقات وتجعل الأعمال أكثر فعالية.

نموذج (B2B BUSINESS) و (B2C BUSINESS)

■ هل من خطط أو مشروعات للسنوات المقبلة؟

– بدأنا العمل على نموذج جديد وهو (B2B BUSINESS) وتتمثل الخطوة التالية في التوسع نحو (B2C BUSINESS) خلال السنوات المقبلة. ولكننا نحرص بالدرجة الأولى، التأكيد على فعالية الأجهزة التي نستخدمها لتزويدنا بالبيانات والداتا بدقة عالية، وبصورة خاصة ESTIMATION MACHINES وذلك للتوسع بخطى ثابتة نحو قطاع (B2C BUSINESS).

كما تتمثل أبرز أهدافنا أيضاً بتعزيز قدرة المستهلك على امتلاك منزل وفق خصائص معينة وذلك من خلال تعيين مهندسين في مجال التصميم ومزودي مواد البناء يقدمون أفضل الأسعار فضلاً عن المقاولين. كما نحرص بالدرجة الأولى على حماية البيانات الشخصية للمتعاملين معنا. ■

■ كيف تصفون النسخة الحالية لمعرض جينكس ٢٠٢٣ وما أهمية مشاركتكم فيه؟

– يعد أضخم فعالية في مجال التكنولوجيا والشركات الناشئة في العالم، ويوفر منصة متكاملة تغطي جميع اتجاهات القطاع بدءاً من الذكاء الاصطناعي والاقتصاد الرقمي وصولاً إلى علوم البيانات. ويجمع مجموعة من رواد الأعمال والمبتكرين لطرح أفكار ومنتجات جديدة ترسم ملامح مستقبل القطاع التكنولوجي. واللافت هذا العام كثافة الحضور والموضوعات التي تمت مناقشتها وتحديداً في مجال الذكاء الاصطناعي حيث نحرص على الاستثمار في المعايير التي تركز عليها خدمات الشركة المبنية على الذكاء الاصطناعي في مجال البناء، وتتطلع لتسويق هذه الخدمات في أسواق المنطقة من خلال المشاركة في المعرض وخلق نوع من التواصل بين الحاضرين من مختلف أنحاء العالم وتحديداً في سوقي الإمارات والمملكة العربية السعودية.

ونحن سعداء باختيار DIGITAL CITIES كموقع لجناح الشركة حرصاً منا على تقديم تكنولوجيات مبتكرة في مجال البناء داخل المملكة العربية السعودية لتزويد المدن الذكية بمجموعة من هذه الحلول بما يتماشى مع التطور السريع في بناء مشروعات ذكية على المستويات كافة.

صلة الوصل ما بين مزودي مواد البناء وبين العملاء

■ ما هي أبرز مميزات الشركة؟

– في الواقع يمكن القول أننا نغرد خارج السرب نظراً لعدم وجود منافسين يقدمون الخدمات نفسها، وتتميز الشركة بأنها بمثابة صلة الوصل ما بين مزودي مواد البناء والمعدات الثقيلة ومقدمي خدمات البناء CONSTRUCTION SERVICE PROVIDERS ومديري المشاريع "PROJECT MANAGERS" والمهندسين وبين العملاء. وتتطلب عملية الربط المبنية على تقنيات الذكاء

Sunil Paul

(Founder & COO- Finesse):

Finesse is playing a pivotal role in the digital transformation landscape in the region

Finesse is a global digital system integration company, headquartered in Dubai that provides assistance to over 350+ enterprise clients in driving their digital journey. It is the most trusted software system integrator in the region, equipped with excellent functional, operational, and solid technical know-how across industries. Having several awards, accolades and testimonials to its credit, Finesse caters to its clients from industries including BFSI, Education, Energy, Healthcare, Public Sector, Retail, Telecom, Travel and Logistics. Al Bayan Magazine had the privilege to meet industry veteran and serial entrepreneur Mr. Sunil Paul, Co-Founder & COO of Finesse, on the sidelines of GITEX Global 2023 and conducted the following interview.



• **The theme for this year's GITEX Global is "Accelerate Intelligence" where exhibitors and participants are delving into the transformative power of AI, networks, and cloud technologies. What is your comment?**

- Finesse has been playing a pivotal role in the digital transformation landscape in the region. We have been part of the digital transformation journey for the last twelve years. We have been providing various solutions that support this journey and since ten years now, we have taken all efforts to embed AI into every solution we are offering. We have built many Chatbots that offer companies more support and directly add value to enterprises and offices for sales assistance. As we are the top among the Chatbot development companies, we develop chatbots that enable businesses to communicate with customers all the time. Also, we have been working quite a lot on the analytic side of it especially predictive, prescriptive and descriptive analytics. Moreover, we provide robotic process automation solutions that enable the connection of software, applications, and business processes. It works by capturing knowledge from the existing software system or application at the user interface level and performing programmed tasks automatically. We have put AI into the RPA where it becomes intelligent scanning, which means when a document is being scanned it will automatically do the scanning and identify where it is coming and where it has to go. Thus, AI is being part of most of the offerings of Finesse.

• **What is the added value behind your participation at GITEX Global 2023?**

- GITEX Global 2023 proved to be a resounding triumph, serving as a dynamic platform for global connectivity, innovation, and the establishment of enduring international collaborations. GITEX continued its tradition of bringing together tech industry leaders from around the world. This year's event, however, surpassed all expectations, showcasing the immense power and potential of AI on a global scale. With our team spread across the event from east to west, it was evident that GITEX 2023 provided a remarkable networking opportunity, delivering outstanding success for all participants.

• **What are you showcasing at GITEX Global 2023?**

- The company is showcasing a wide range of products, solutions, and services that are aligned with its theme of Holistic Digital Transformation Solutions: Advising, Enabling, and Securing. These

offerings have been specifically designed to cater to the diverse needs of customers in today's rapidly evolving digital landscape. The Finesse booth at GITEX 2023 is a hub of innovation and expertise, featuring the following:

- **CXO: Advising Digital Transformation:** Finesse offers comprehensive digital strategy consulting and advisory services through its 1CXO platform. From environmental, social, and governance (ESG) considerations to customer experience and information security, Finesse's experts will provide strategic guidance across various critical domains. Attendees will have the opportunity to discuss how these services can help their businesses craft effective digital strategies.

- **Enabling Digital Transformation:** Finesse's flagship offering focuses on seamless technology implementation, systems integration, and ongoing support. The company will showcase its portfolio of solutions, including AI chatbots, business intelligence and analytics, enterprise content management, customer relationship management, robotic process automation, human capital management, and corporate treasury. All these solutions come with 24/7 applications managed services support.

- **Securing Digital Transformation:** With cybersecurity being of utmost importance in the digital environment, Finesse will showcase its state-of-the-art Cognitive Security Operations Center (CSOC) and Network Operations Center (NOC). These centers, located in Dubai and Bangalore, respectively, offer a range of cybersecurity products, solutions, and services. Attendees will get insights into Finesse's proactive approach to threat detection, prevention, and incident response. The portfolio includes digital risk and compliance, digital identity, zero trust, cloud security and application assurance, data protection and privacy, and security assessment services, all supported by 24/7 managed security services.

Therefore, Finesse's presence at GITEX 2023 aims to provide attendees with valuable insights into how its holistic approach to digital transformation can empower businesses to succeed in the ever-evolving digital world.

• **What about your expansion plans in the region?**

- We have customers across the region, and we are actually hoping to start our Security Operation Centre in Riyadh by next year.



مروان نصر (مدير قطاع التسويق لشركة شور SHURE)؛

تحفل شور بعيدها الـ ٩٨

شركة شور SHURE متخصصة في التجهيزات الصوتية للمستهلكين والمتخصصين، وتنتج التجهيزات الصوتية بكافة أنواعها وبمعايير عالية جداً.

في حديث لافت لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد مروان نصر مدير قطاع التسويق في الشركة أوضح أن ما تقدمه من تقنيات صوتية يلقي رواجاً واسعاً ويلبي احتياجات شركات كبرى وقطاع التعليم خاصة الباحثين عن حلول متقدمة في هذا المجال ولا سيما أنها تركز على تقنيات الذكاء الاصطناعي ونذكر على سبيل المثال أجهزة الميكروفون MXA 920 عالية الدقة وتتميز بجودة الصوت. ومن جهة أخرى، لفت السيد نصر إلى أن مجموعة واسعة من القطاعات والأنشطة تستخدم هذه المنتجات بالإضافة إلى الفرق الفنية من عازفين ومغنين وشركات تنظيم الحفلات والفعاليات الرياضية وغيرهم، مشيراً إلى أنها أطلقت أيضاً أجهزة ميكروفون مبتكرة خاصة بالهواتف الذكية لتحويلها إلى أجهزة تسجيل VOICE RECORDER فضلاً عن أن جميع هذه الأجهزة معتمدة من قبل شركات مايكروسوفت و ZOOM و GOOGLE MEET.

وفي معرض حديثه عن اهتمامات الشركة أكد السيد نصر أنها موجودة في السوق الإماراتية منذ نحو ١٠ سنوات وتولي اهتماماً كبيراً بمنطقة الشرق الأوسط والسعودية بشكل خاص وذلك انطلاقاً من خبرتها العريقة في هذا المجال وتأكيداً على إثبات جدارة منتجاتها على المستويين الإقليمي والعالمي.

الدقة وسهولة الاستخدام. بالإضافة إلى إطلاق أجهزة ميكروفون مبتكرة خاصة بالهواتف الذكية لتحويلها إلى أجهزة تسجيل (VOICE RECORDER). في حين أن جميع أجهزة الميكروفون معتمدة من قبل مايكروسوفت و ZOOM و GOOGLE MEET.

نولي اهتماماً كبيراً بمنطقة الشرق الأوسط

■ كيف تصفون وجودكم في السوق الإماراتية، وإلى أي مدى تولي شركة شور اهتماماً لأسواق الشرق الأوسط؟

– للشركة وجود في السوق الإماراتية منذ العام ٢٠١٤ وتولي اهتماماً كبيراً بمنطقة الشرق الأوسط والمملكة العربية السعودية التي تشهد نهضة قوية. وبالتالي، يعود تألق الشركة طوال هذه السنوات إلى حرصها على تقديم منتجات ذات جودة عالية مع خبرة عريقة في مجال الصوتيات ما ساهم في إثبات قدراتها على المستويين الإقليمي والعالمي.

أداء متميز وارتفاع في حجم المبيع

■ كيف تقيّمون أداء الشركة خلال العام ٢٠٢٣؟

– سجلت الشركة أداءً متميزاً وارتفاعاً في حجم المبيع وتحديداً بعد أزمة «كورونا» حيث أصبح الجميع يسعى وراء تحسين الخدمات الصوتية والتركيز على التقنيات المبتكرة. كما أصبح صانعو المحتوى واليوتيوبرز "YOUTUBERS" والمتخصصون في مجال الألعاب الإلكترونية أكثر تركيزاً على دقة الصوت وسلاسة التواصل. ومع تراكم خبرات الشركة اكتسبت معرفة للارتقاء بحلول التقنيات الصوتية ما جعلها من الرواد في مجالها. ■



■ انعقد معرض «جيتكس ٢٠٢٣» تحت شعار «عام تخيل الذكاء الاصطناعي في كل شيء». ما الذي تقدمه شركتكم في هذا المجال لمساعدة عملائها على تطبيق هذه التقنيات؟

– تقدم شور تقنيات صوتية عالية الجودة تلقى إقبالاً واسعاً من قطاعات متعددة وتلبي احتياجات الشركات الكبرى وقطاع التعليم الباحثين عن

حلول متقدمة في مجال التقنيات الصوتية والبصرية. كما تركز الأجهزة التي نقدمها للمتعاملين معنا على تقنيات الذكاء الاصطناعي منها على سبيل المثال أجهزة الميكروفون MXA920 عالية الدقة وتتميز بالنقاط الصوت بجودة عالية بحيث تتيح للمشاركين في الاجتماعات الكبرى النقاط الصوت بدقة لضمان التركيز الكامل. مع الإشارة إلى أن شور تحفل هذا العام بعيدها الـ ٩٨ ما يؤكد جودة منتجاتها وثقة المتعاملين معها.

تشمل منتجاتنا مجموعة واسعة من القطاعات والأنشطة

■ ما هي أبرز القطاعات والجهات التي تستخدم منتجاتكم؟

– تستهدف منتجاتنا مجموعة واسعة من القطاعات والأنشطة، ففي ما يتعلق بأجهزة الميكروفون المحمولة والثابتة فهي تستخدم من قبل العازفين والمغنين بالإضافة إلى المكاتب والشركات الكبرى المتخصصة في تنظيم الحفلات وتجهيزها والفعاليات الرياضية، فضلاً عن قاعات الاجتماعات الكبرى والصفوف الدراسية الهجينة التي ازداد الطلب عليها بعد انتشار وباء «كوفيد-١٩»، كما تم تجهيز جامعة محمد السادس في المغرب بأجهزة الميكروفون MXA910 و MXA920. بالإضافة إلى قطاع الضيافة الذي يستخدم أجهزة "MICROFLEX WIRELESS MICROPHONES" عالية

Mohammed Marhoon

Dynamics Business Solutions (DBS)

We Chili Your Company Growth

Mohammed Marhoon, Director & Founder of Dynamics Business Solutions (DBS), is an entrepreneur and mentor with over 24 years of industry experience. He is a dedicated IT professional who always seeks to provide exceptional service in everything he does. His friendly personality allows him to work with all types of clients and gain their trust in providing the requirements they need. His calming leadership has allowed him



to progress rapidly in the ICT arena whereas there are no limits on how far his ambitions can take him. Al Bayan Magazine met Mr. Marhoon on the sidelines of GITEK Global 2023 and conducted the following interview.

“ Competition requires being sharp and always up-to-date in technology ”

• How do you evaluate your presence at GITEK Global 2023?

- Since everybody this year is talking about the artificial intelligence, so we are here to represent ourself into that new era of the AI. Because we are into business, fintech, finance, technology, ERP and CRM, we are trying to position the AI within the boundary of the ERP and CRM. One of the most boosting industry these days is the retail business and AI is acquiring a big part of this business.

Therefore, GITEK this year is totally different from previous years especially that everybody is toward cloud and AI. It is not just an exhibition, it is an exhilarating tech adventure gathering enthusiasts, innovators and entrepreneurs to get inspired, learn and connect.

• What differentiates DBS from other similar companies?

- DBS is a hybrid ICT company that focuses on business and ICT solutions. We empower business solutions, mobility solutions, security solutions, business intelligence, IT financial and business consultancy, business and security auditing and business process engineering & reengineering. In addition, DBS builds vertical solutions based specially on top of Microsoft Dynamics ERP. We cover banking and financial institution, government, manufacturing, semi-government, education, retail/distribution and restaurants/hospitality, and we have established strategic alliances with some of the leading names in the ICT industry. DBS believes in entering into long term win-win partnerships with its customers, ensuring their business objectives are met and their ROI is achieved. Moreover, the company provides its clients with the qualified and subject matter experts in the field required and has a blend mixture of consultancy that have high end qualification. Thus, we have the business mindset and we are determined to remain true to our motto: “We Chili Your Company Growth”.

• There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how do you see the evolution of technology and its impact on your industry?

- Recently, the IT has developed rapidly and in technology one should be sharp and always up-to-date in order to be able to compete. Therefore, knowledge is important in our industry.

• What are your future plans?

- We are based in Bahrain but since we are a service provider, we strive to cover the whole MENA region through our competency and services.

Salim Abdul Ghani

General Manager - Naizak

We are not a typical wholesaler

Dedication towards meeting the customers’ and vendors’ needs professionally and differentiating itself by delivering utmost quality, integrity and loyalty, have been the main mission for Naizak since its inception. Its business alliance with major brands of IT and Security products is achieved through unwavering trust and mutually beneficial partnership. The “distributor” status doesn’t restrict it by being a mere member of the channel, but value addition is provided at every step of the process; thus, elevating Naizak from being a distributor to a marketing partner. Al Bayan Magazine met



Salim Abdul Ghani, General Manager of Naizak, on the sidelines of GITEK Global 2023 and conducted the following interview.

“ We have grown almost 100% over the last couple of years ”

• What is the importance behind your participation at GITEK Global 2023?

- GITEK is one of the largest exhibitions for the IT industry in the region. It is very crucial to be available and meet with our partners, vendors and suppliers in the region, especially that it is a unique platform that showcases the latest innovations, products, and services across various sectors and brings together innovators, industry leaders, and tech enthusiasts; thus, providing an immersive experience that transforms the way we live, work, and play.

• What differentiates Naizak from other similar companies?

- Naizak is one of the leading value added distributors of cyber security, physical security, load balancing, SD WAN, storage, backup/archival, cloud and redundancy solutions in the Middle East. We offer a portfolio of best-in-class products, services and solutions, we do everything from sales, technical training, to enablement of the channel, etc... Thus, we are not a typical wholesaler. Our exceptionally qualified workforce deliver outstanding support and maintain superlative, sturdy relationships with our vendor and channel partners. We provide end-to-end solutions such as pre-sales, sales consultancy, post-sales, authorized training centre, integrated marketing and services centre for our partners and their end customers which is integrated within our VAD services and guaranteed from us towards our channel. Our key principle since Naizak’s inception has been to deliver excellence and integrity within our core distribution services, as well as to create a value bridge between our global technology vendors and focused channels by distributing with quality and commitment. Innovation is our tradition. We strive for quality through our core value added distributor model while providing exceptional support to all our partners and clients alike. Our transparent approach is the base for our long-term partnerships is the region.

• There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how do you see the evolution of technology and its impact on your industry?

- Technology in general is fast moving and every year it is improving and ever-changing. The crucial point is to understand the market and the needs of clients, as well as staying up-to-date with the new technologies coming in and making sure to deliver that to the end users.

• In your opinion, how can Artificial Intelligence, blockchain and the digital transformation help institutions grow, noting that today too many challenges exist such as inflation, climate change, supply chain, etc..?

- AI is a big buzzword at the moment and it has got a lot of potential. It is developing day by day affecting and helping the IT industry in general overall especially in the cyber security and threat detection management. Machine learning is huge and having smart systems that collaborate together in order to ensure that we have the safety and security of the networks that we are working on is crucial.

• Digital Transformation has become a must to everything, but this is increasing the cyber attacks. What should be done to face such challenges?

- Cybersecurity is crucial to every single organization nowadays. In the earlier days, SMEs weren’t really investing a lot of money into the security of their networks, and given that everything is digitalized nowadays and we depend on IT in general for everyday operation from the smallest part of it to the largest size, then it is very critical that organizations start investing further in cybersecurity.

رشيد العودة (المدير الإقليمي لشركة «تريند ميكرو» TREND MICRO):

تريند مايكرو أقدم شركة في مجال الأمن السيبراني على مستوى العالم



تريند ميكرو TREND MICRO هي شركة رائدة في مجال الأمن السيبراني السحابي والمؤسساتي. وبفضل عقود من الخبرة الأمنية والابتكار المستمر تحمي منصة الأمن السيبراني لديها مئات الآلاف من المؤسسات وملايين الأفراد عبر السحابات والشبكات وغيرها.

وعلى هامش معرض «جيتكس ٢٠٢٣»، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد رشيد العودة المدير الإقليمي للشركة، فأشار إلى أنها المشاركة الخامسة على التوالي وتهدف إلى دمج التكنولوجيا بالأمن السيبراني بشكل أقوى بالإضافة إلى زيادة الوعي حول هذا الموضوع فضلاً عن استعراض أبرز الابتكارات في هذا المجال وهو حل TREND VISION ONE المعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي لتوفير الحماية بكفاءة عالية. ومن جهة أخرى، أعرب العودة عن فخره بإطلاق مبادرة "ZERO DAY INITIATIVE" وهو برنامج مصمم لمكافحة الباحثين الأمنيين لدى إبلاغهم عن نقاط الضعف من خلال الكشف المتناسق. في المقابل دخلت الشركة مرحلة أكثر

تقدماً عبر طرح مجموعة حلول رائدة في مجالات عدة منها تعزيز أمن الشبكات الذي يعمل بنموذج أمان الثقة الصفيرية "TREND MICRO NETWORK ONE"، وبالتالي ابتكار حلول أمنية تتنبأ بالتهديدات وتستبقي حدوثها. وبينما كانت الشركة تعمل داخل حدود الإمارات فقط، عقدت شراكة استراتيجية باعتماد الرياض مركزاً إقليمياً لها وذلك بتوجيه من الملك سلمان، بحيث أن هذه الخطوة جعلت أعمال الشركة تنمو بنسبة ٧٠٪. وذكر السيد رشيد العودة أن تريند مايكرو تقدم خدمات إلى ١٠٩ دول حول العالم ما يؤكد ريادتها وجودة خدماتها.

كما تفخر الشركة بإطلاقها مبادرة "ZERO DAY INITIATIVE" عبارة عن برنامج مصمم لمكافحة الباحثين الأمنيين للإبلاغ عن نقاط الضعف من خلال الكشف المتناسق.

بالإضافة إلى ذلك، دخلت الشركة في مرحلة أكثر تقدماً من خلال طرح مجموعة واسعة من الحلول الرائدة في مجالات متنوعة أبرزها تعزيز أمن الشبكات الذي يعمل بنموذج أمان الثقة الصفيرية "TREND MICRO NETWORK ONE". ومع ازدياد نسبة التهديدات السيبرانية بات هناك حاجة ملحة لحلول أمنية فعّالة ومتطورة وهذه الاستراتيجية التي تعمل الشركة على تحقيقها ما وضعها في طليعة المؤسسات التي تصمم حلولاً أمنية يمكنها التنبؤ بالتهديدات واستباقها بدقة.

نمت أعمال الشركة بما يزيد عن ٧٠٪

■ ما هي أبرز النقاط التي تتمحور حولها استراتيجيتكم الحالية؟

– حضور الشركة خارج النطاق الجغرافي لدولة الإمارات كان خجولاً، إلا أنه خلال العام ٢٠١٨ وبتوجيه من الملك سلمان عقدت شراكة استراتيجية باعتماد الرياض مركزاً إقليمياً لشركة تريند مايكرو لخدمة أسواق المنطقة. ومنذ ذلك الوقت نمت أعمال الشركة

بما يزيد عن ٧٠٪ على مستوى قاعدة العملاء، الحصة السوقية، وأعداد الموظفين. ومن خلال تقديم خدمات إلى ١٠٩ دول تتواجد الشركة في ٣٥ دولة ما يؤكد ريادتها وجودة الخدمات التي تقدمها كما للشركة القدرة على توسيع حدودها الجغرافية، لتشمل مختلف هذه الدول وطرح منتجات رائدة كتلك التي تطرحها على صعيد المنطقة. ■



■ ينعقد معرض جيتكس ٢٠٢٣ تحت شعار «عام تخيل الذكاء الاصطناعي في كل شيء». كيف تطبقون تقنيات الذكاء الاصطناعي في عملكم كشركة رائدة في مجال الأمن السيبراني؟

– تشارك تريند مايكرو للسنة الخامسة على التوالي في معرض جيتكس بهدف الدمج ما بين التكنولوجيا والأمن بشكل أعمق وزيادة الوعي حول مجال الأمن السيبراني للأفراد والشركات. كما أن عملية تداخل الذكاء الاصطناعي في حلول الأمن السيبراني تحمل بعدين الأول تحدٍ والثاني توفير الحماية ضد الهجمات الإلكترونية المتزايدة والمعقدة التي تستهدف مختلف القطاعات والوزارات الحكومية والشركات الكبرى. وجدير ذكره أنه في النصف الأول من العام ٢٠٢٣ تصدت تريند مايكرو لما يقرب من ٤٧٥ مليون إختراق ٣٩ مليون منها في دولة الإمارات وحدها. ومن هنا نستعرض خلال مشاركتنا في المعرض أحدث ابتكاراتنا في هذا المجال وهو حل "TREND VISION ONE" المدعوم بتقنيات الذكاء الاصطناعي ليوفر حماية فائقة ضد التهديدات المتقدمة بكفاءة وفعالية، بما يتناسب مع الاحتياجات الأمنية للعالم الرقمي سريع التطور والتغير.

يتمتع موظفونا بخبرات ومهارات في مجال البحث والتطوير

■ هل تواجهون صعوبات في تطوير هذه التقنيات والكوادر البشرية العاملة لديكم لمواكبة هذه المستجدات؟

– تعد تريند مايكرو أقدم شركة في مجال الأمن السيبراني على مستوى العالم منذ ٣٨ عاماً، في حين أن العدد الأكبر من الموظفين يمتلكون خبرات ومهارات في مجال البحث والتطوير.

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

فواز محمد الحربي

(الرئيس التنفيذي لشركة GOOO BIG)

١٤ عاماً من العمل أعطتنا ميزة تنافسية وقدرة على تحويل الأنظمة وربطها بأخرى



تمتلك شركة GOOO BIG طاقماً متخصصاً في تنفيذ الحلول والأنظمة البرمجية، استمد خبرته الواسعة في هذا المجال من خلال إنجازات مميزة تخدم القطاعات العامة والخاصة لتلبي احتياجات عملائها، مع حرص الشركة الدائم على تحقيق أفضل المعايير العالمية في تنفيذ المشاريع.

وفي حديث خاص للمجلة مع السيد فواز محمد الحربي الرئيس التنفيذي للشركة، أفاد بأن مشاركته في معرض جيتكس هذا العام مختلفة عن المشاركات السابقة ولها طابع خاص وتمثل دورها كعارض وليس مجرد زائر للمعرض، وذلك نظراً لكثافة الحضور والأعداد الكبيرة للشركات الرائدة في مجال التقنية إقليمياً وعالمياً. وفي الوقت ذاته هي تبحث عن شركات جديدة في مجالات متنوعة كالذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء. ومن جهة ثانية، أورد السيد الحربي أن الشركة تقدم خدمات وحلولاً متنوعة، منها "ERB'S TECHNOLOGY SOLUTIONS" للشركات متعلقة بإدارة شؤون المنشأة بشكل متكامل. وعن الخطط المستقبلية لفت السيد الحربي أنها تتطلع نحو توسيع آفاق عملها واستهداف أسواق جديدة في المنطقة.

تحويل الأنظمة وربطها بأخرى. ويضاف إلى ذلك، تولي الشركة أهمية كبرى لموضوع الدعم وتقديم خدمات ما بعد البيع للمتعاملين معها ما شكّل قيمة مضافة لشركائنا.

■ كيف تصفون تأثير التطور التكنولوجي على مجال عملكم؟

– للتطور التكنولوجي تأثير كبير وبوتيرة متسارعة على الأنظمة الداخلية التي تطورها الشركة وتلك المستعان بها من الجهات الأخرى الخارجية.

للشركة قاعدة عملاء ضخمة

■ ما هي أبرز إنجازات الشركة على مستوى المنطقة؟

– تربطنا علاقات تعاون وثيقة مع جهات حكومية في المملكة العربية السعودية وتعاوننا معاً في عدد من المشاريع وحققنا قصص النجاح في مجالات التحوّل الرقمي بالكامل، فضلاً عن أن للشركة قاعدة عملاء ضخمة تصل إلى ألف عميل من الشركات الخاصة العاملة في المملكة، حيث توفر لها الخدمات والحلول وفق احتياجاتها.

توسيع نطاق خدماتنا واستهداف أسواق جديدة

■ هل من خطط توسعية مستقبلية؟

– تتمثل أبرز الخطط المستقبلية في توسيع نطاق خدماتنا واستهداف أسواق جديدة في المنطقة. كما نسعى أيضاً إلى عقد شراكات تعاون عديدة والتي كان آخرها في السوق الأردنية وسلطنة عُمان، وقريباً سيكون لنا تعاون مع الدولة القطرية بهدف تسويق منتجاتنا. ■

■ كيف تقيّمون فعاليات الدورة ٤٣ لمعرض جيتكس ٢٠٢٣، وما القيمة المضافة من مشاركتكم؟

– تمثلت مشاركاتنا السابقة بصفة زوّار للمعرض، في حين أن مشاركتنا هذا العام طابعاً مختلفاً حيث نقدم مجموعة من الخدمات عبر جناح خاص بنا. واللافت هذا العام كثافة الحضور والأعداد الكبيرة من الشركات الرائدة في مجال التقنية إقليمياً وعالمياً والتي تحقق قفزات نوعية كل في مجالها. بالإضافة إلى التحولات الكبيرة في الصناعة الرقمية ودخول مجالات جديدة كالذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء ما شكّل عاملاً رئيسياً في مشاركتنا هذا العام كعارضين في المعرض ونوفر أنظمة متقدمة في مجال حلول البرمجيات. وفي الوقت نفسه، نبحت عن شركات جديدة في مجالات متنوعة كتقنيات الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء التي تخدم نشاط الشركة وتطورها مستقبلاً.

"ERB'S TECHNOLOGY SOLUTIONS"

■ ما هي أبرز الخدمات والحلول التي تقدمها الشركة؟

– نقدم "ERB'S TECHNOLOGY SOLUTIONS" للشركات تشمل أنظمة الموارد البشرية (HR) والأنظمة المتعلقة بعمليات البيع والتصنيع، وتلك المرتبطة بإدارة شؤون المنشأة بصورة متكاملة.

نمتلك الرمز البرمجي الخاص بالأنظمة التي نقدمها للشركات

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– العامل الأبرز الذي تميّز به الشركة هو امتلاكنا للرمز البرمجي الخاص بالأنظمة التي نقدمها للشركات. كما بدأت الشركة عملها في المملكة العربية السعودية منذ العام ٢٠٠٩ ما يعزز الميزة التنافسية للشركة مقارنة بمثيلاتها في السوق وقدرتها على

شاعي المطيري (الرئيس التنفيذي لشركة AONE): نحرص على توفير أعلى نظم الحماية لبيانات الزوار



AONE هي شركة خدمات تقنية متخصصة في حلول إدارة الأحداث، وهي تفخر بتقديم منصات متطورة وسهلة الاستخدام لحلول التذاكر والتسجيل والدعوات، وتكمن مهمتها في تبسيط عملية إدارة الحدث وتعزيز التجربة الشاملة لمنظمي الحدث والحاضرين. ولمناسبة المشاركة ضمن فعاليات معرض «جيتكس ٢٠٢٣»، قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد شاعي المطيري الرئيس التنفيذي للشركة، فأوضح أنها جزء لا يتجزأ من هيئة تنمية صادرات السعودية، مؤكداً حرصها على الحضور الدائم في الفعاليات التي تقام في المملكة. وعن ارتباط الأعمال بالذكاء الاصطناعي، أعلن السيد المطيري أنها تحرص على توفير نظم الحماية لبيانات الزوار من خلال حلول الأمن السيبراني. وعن أبرز إنجازات AONE أشار المطيري إلى أنها تواكب توجهات المملكة لاستضافة المعارض والفعاليات الضخمة بهدف تنشيط السياحة والاقتصاد، موضحاً أنها تحقق معدلات نمو ثابتة تتجاوز ٣٠٪، ويعود الفضل بذلك إلى دعم الدولة للشركات المحلية وتوسعها، فضلاً عن إطلاقها الهوية الجديدة للشركة بالإضافة إلى التركيز على منتجات محددة تجذب العملاء والمتعاملين معها واستكمال عملية تطوير المنتجات وتحسينها للوصول إلى عدد أكبر من القطاعات.

الخاصة بكل طرف أو جهة وبعد انتهاء كل حدث أو نشاط معين يتم حذف جميع بيانات الزوار.

تحقيق معدلات نمو ثابتة تتجاوز ٣٠٪

■ ما هي أبرز إنجازات الشركة وتطلعاتها المستقبلية؟

– بدأت الشركة مسيرتها عام ٢٠١٩ لمواكبة توجهات المملكة العربية السعودية في استضافة المهرجانات والفعاليات الكبرى لتنشيط السياحة والاقتصاد. كما تضم الشركة حالياً ما يزيد عن ٢٥ موظفاً وتنفق إيراداتها حدود ٢٠ مليون ريال خلال ثلاث سنوات، مع تحقيق معدلات نمو ثابتة تتجاوز ٣٠٪، وبذلك يعود الفضل إلى توجه الدولة لدعم الشركات المحلية وتوسعها. بالإضافة إلى ذلك، قمنا مؤخراً بإطلاق الهوية الجديدة للشركة مع التركيز على منتجات محددة تلقى رواجاً من العملاء والمتعاملين معنا، فضلاً عن استكمال عملية تطوير وتحسين المنتجات لاستهداف عدد أكبر من القطاعات. ■

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– AONE شركة متخصصة في الحلول التقنية الخاصة بالأحداث والفعاليات من ناحية التسجيل ونظام الدعوات INVITATION SYSTEM وعلى مستوى صلاحية الدخول ACCESS CONTROL.

نحرص على المشاركة في مختلف المعارض

■ ما الهدف من مشاركتكم ضمن فعاليات معرض جيتكس ٢٠٢٣؟

– تعد الشركة جزءاً من هيئة تنمية صادرات السعودية التي بدورها تساهم في الفعاليات الكبرى على غرار هذا المعرض وتوفر كامل الدعم لشركات التقنية لاستضافتها في مثل هذه الفعاليات. كما تحرص AONE على المشاركة في مختلف المعارض التي تقام داخل المملكة العربية السعودية وخارجها.

نستخدم حلول الأمن السيبراني

■ يشهد العالم تحولاً رقمياً متسارعاً مدعوماً بالذكاء الاصطناعي والبلوك تشين. كيف يمكن حماية المعلومات والبيانات ضد الهجمات المحتملة؟

– تحرص الشركة على توفير أعلى نظم الحماية لبيانات الزوار باستخدام حلول الأمن السيبراني. بالإضافة إلى ذلك تعمل على فصل البيانات



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



Mikkel Vinter & Sh. Bader Al Khalifa (Beyon)

Beyon strives to bring technology closer to people and businesses with best-in-class connectivity & digital solutions

Mikkel Vinter leads the executive team of Beyon, across its operations in Bahrain, the Middle East Region and internationally, as its CEO. With over 20 years' experience in the telecommunication industry holding executive roles, he has a wealth of knowledge and experience. Mr. Vinter has a broad international background with experience from telecom operators in the Middle East, Asia & Europe, including several Greenfield mobile start-up operations. On the other hand, Shaikh Bader Al Khalifa, has over 25 years' experience across diverse fields including People Management, Communications, and Sustainability which serve him well in his role as Beyon Chief Communications & Sustainability Officer. In his current role, he is responsible for Beyon's Corporate and Marketing Communications, Beyon Creative Lab, and Sustainability Functions. Al Bayan Magazine conducted an interview with the two prominent people during GITEX Global 2023 and following is the Q & A.



From Left: Sh. Bader Al Khalifa & Mikkel Vinter

• **Can you give us an idea about BEYON?**

- **Mikkel:** Beyon is the parent company for Batelco, the Beyon digital companies and Batelco's international operations. We are a technology group born in Bahrain to reach out to the region and beyond. We strive to bring technology closer to people and businesses with best-in-class connectivity and digital solutions. We are focused on creating an international thriving and diverse digital growth portfolio that spans across a variety of sectors including financial services, ICT solutions & cybersecurity, gov-tech, ed-tech, and much more. At the same time, we invest in our telco connectivity businesses to connect the world, provide innovative solutions to our customers and offer the best-in-class customer experiences. With these priorities, digital growth and connectivity, we are proud to contribute to Bahrain's Vision 2030. The Group includes around 15 companies under its umbrella and the number is going up all the time. We are establishing new companies and have announced some acquisitions also of additional companies.

• **What is your strategy in the region?**

- **Mikkel:** We have our two legs. The first one is connectivity which is global cables, telecommunication operators & data centers. The other leg is our digital businesses which include financial services, solutions, system integration, cyber security, and a number of other new activities on the way. Over time, these legs will be much stronger with plenty of companies and footprint in the Middle East and also outside as things grow further. We are quite optimistic and excited about how things are going in the future.

• **What about your expansion plans in the Middle East?**

- **Mikkel:** Each of our digital units have a mandate to expand and they are all actively working on this. Our cybersecurity unit beyond Cyber early in the year acquired a company called DTS that was primarily Dubai based but also have activities in other countries including Saudi Arabia and Kuwait. That is an example of how we expand and in this case, it is by acquisition and in other cases it is by partnerships. Our E-Gov business Beyon Connect has done a very important partnership for Africa with the Egyptian National Post Organization in order to launch in Egypt and more African countries electronic and secure post solution. Thus, we expand on a broad front using different methodologies either through partnerships, acquisitions or organically by opening more offices.

• **How do you evaluate your participation at GITEX Global 2023?**

- **Sh. Bader:** The Beyon Group is making its mark as a prominent exhibitor at GITEX Global which is considered the world's largest tech show. The Company is taking part for the first time under the Beyon brand, with its strong participation being the biggest by a Bahraini company. GITEX Week brings together industry leaders, innovators and technology enthusiasts from around the globe, providing a platform to showcase the latest advancement and trends, with a focus this year on AI in everything. At the event, the Beyon Group including Batelco and its 4 digital companies – Beyon Money, Beyon Cyber, Beyon Solutions and Beyon Connect, is showcasing its latest innovative digital products and solutions, while also highlighting some exciting plans for the future. We are pleased to be participating alongside major technology giants at GITEX Global and are proud to have the largest ever representation by a Bahraini company. Having a strong presence at the show was a priority for us, serving to create a strong level of awareness for our digital companies, and their portfolio of innovative products and services. Our attendance demonstrates Beyon's commitment to regional growth and expansion, and it's been very satisfying to see excellent engagement from customers and leading companies during the event. GITEX presents an ideal platform for us to connect with industry leaders, customers, and partners, enabling us to forge new partnerships, and drive digital transformation across the region, as well as enhance the awareness of our new brand of the mother company and it is a good positioning for us since we are venturing in new markets and regions.

• **What is your strategy as a marketer and chief communications officer to increase the awareness about the new brand?**

- **Sh. Bader:** Our participation in shows like GITEX is a good opportunity to create awareness, and making the announcements of our partnerships at a regional level, and we are taking also our marketing activities outside of Bahrain into the region and soon people will see different advertisements of Beyon. Our vision for the company is to grow regionally and globally and expand our digital presence through our digital companies, in line with the Kingdom of Bahrain's vision for transformation and its digital economy.

Ooredoo تحصد ثلاث جوائز مهمة من «ستيفي»



أعلنت Ooredoo عن فوزها بثلاث جوائز من جوائز الأعمال الدولية ستيفي لعام ٢٠٢٣ في فئات الشركات وخدمة العملاء والموارد البشرية.

ونكرت الشركة أنها حصلت على جائزة ستيفي الذهبية، لشركة العام عن فئة شركات الاتصالات الكبرى، وجائزة ستيفي الذهبية لأفضل إدارة للموارد البشرية لهذا العام لشركتها العاملة في

إندونيسيا Indosat Ooredoo Hutchison، كما حصلت المجموعة على جائزة الشركة المفضلة لدى العملاء في قطاع الاتصالات.

وقال الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني، نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo: «يشكل حصولنا على جائزة ستيفي الذهبية لشركة العام عن فئة شركات الاتصالات الكبرى وجائزة الشركة المفضلة لدى العملاء في قطاع الاتصالات، تجسيدا متميزا للالتزامنا الثابت بالتميز. يسلط هذا التكريم الضوء على الثقة الكبيرة التي يضعها عملاؤنا وشركاؤنا العالميين في Ooredoo، وتزيد من إصرارنا وعزمنا على مواصلة تحديد معايير جديدة في القطاع بما يحفزنا أكثر على متابعة تقديم خدمات استثنائية وتطوير تجربة عملائنا على النحو الذي يريده الجمهور الواسع الذي نقوم بخدمته».

مذكرة تفاهم بين Ooredoo وهيئة المناطق الحرة



أعلنت «أريد»، شركة الاتصالات الرائدة في قطر، عن توقيع مذكرة تفاهم مع هيئة المناطق الحرة لدعم الأعمال والاستثمارات الدولية في البلاد.

وتهدف الشراكة الاستراتيجية الجديدة إلى تقديم المزيد من خدمات وحلول اتصالات تكنولوجيا المعلومات المتاحة أمام

المستثمرين المحتملين والحاليين والشركات في المناطق الحرة بدولة قطر. كما ستسهم هذه الشراكة في تحويل دولة قطر إلى مركز أعمال عالمي، وتمكين الشركات الأجنبية من العمل بانسيابية داخل البلاد وإرساء أسس قوية لنمو أعمالها.

جرت مراسم توقيع مذكرة التفاهم في مقر «أريد»، ووقع على الاتفاقية كل من الشيخ علي بن جبر آل ثاني، الرئيس التنفيذي لـ «أريد»، والشيخ محمد بن حمد بن فيصل آل ثاني، الرئيس التنفيذي لهيئة المناطق الحرة.

وبموجب هذه الاتفاقية، ستوفر «أريد» مجموعة شاملة من منتجات وخدمات الأعمال، بما في ذلك خدمات اتصالات الخط الثابت والجوال، بالإضافة إلى حلول تكنولوجيا المعلومات المتطورة. وسيتم توسيع نطاق تغطية هذه الخدمات لتشمل هيئة المناطق الحرة وشبكة مستثمريها، ما يمكنهم من الحصول على تلك الخدمات بخيارات تفضيلية وبأسهل أكثر من أي وقت مضى إنشاء وتوسيع عمليات الهيئة والشركات العاملة تحت مظلتها.

Ooredoo» الرابعة إقليمياً ضمن قائمة الاستدامة



حققت مجموعة Ooredoo، مركزاً متقدماً على قائمة الاستدامة في الشرق الأوسط التي تضم ١٠٠ شركة لمجلة فوربس الشرق الأوسط، ما يعكس الالتزام الثابت بالاستدامة وحماية البيئة.

وتسلط قائمة الاستدامة في الشرق الأوسط الضوء على الشركات الرائدة التي تتبنى ممارسات مستدامة في جميع أرجاء المنطقة. ويغطي التقييم ١١ قطاعاً رئيسياً بناءً على معايير مختلفة

تشمل تأثيرها البيئي الإيجابي، والتزامها بمبادئ الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات، ومستويات الشفافية، والتعاون، وإطلاقها للمبادرات المتعلقة بالاستدامة خلال العام الماضي، كذلك خريطة الطريق نحو تحقيق صافي الانبعاثات الصفري.

وفي قطاع التكنولوجيا والاتصالات، حصلت مجموعة Ooredoo على المركز الرابع بالشرق الأوسط لترسخ بذلك مكانتها من بين أول خمس شركات تحقق إنجازات لافتة في الاستدامة.

وقال عزيز العثمان فخرو العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo: «إننا ملتزمون في مجموعة Ooredoo بأهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة وبتطبيق أعلى معايير حماية البيئة، إذ إن الاستدامة بالنسبة إلينا ليست مجرد مسؤولية مؤسسية، بل تعد كذلك دليلاً إرشادياً للمجموعة في كل ما نقوم به. نحن ملتزمون بتعزيز الابتكار والوعي البيئي والمساهمة بفعالية في بناء عالم أكثر استدامة. يعزز هذا التصنيف الذي حصلنا عليه من فوربس التزامنا ويزيدنا إصراراً على رسم معايير جديدة في القطاع بمجال الاستدامة».

وأضاف: «إن الالتزام الراسخ الذي تتمتع به Ooredoo بالبيئة والاستدامة، إلى جانب توجهها المبتكر الرامي إلى تحقيق التميز في خدمة العملاء، قد ضمن لها هذا الموقع المتقدم على قائمة الاستدامة في الشرق الأوسط التي تضم ١٠٠ شركة من فوربس الشرق الأوسط. وستواصل المجموعة المضي في رحلتها لتحقيق المزيد من الإنجازات في مبادرات الاستدامة، مستلهمة في ذلك من رؤيتها الواضحة والمحددة لبناء مستقبل أفضل وأكثر استدامة في المجتمعات التي نعمل بها».

٢ جوائز إضافية في رصيد Ooredoo



حصدت مجموعة OOREDOO جوائز رفيعة المستوى من GLOBAL BRANDS MAGAZINE لتعزز بذلك مكانتها الرائدة.

وحصدت مجموعة OOREDOO جائزة «أفضل هوية بصرية لعلامة تجارية في قطاع الاتصالات بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا ٢٠٢٣»

وبالإضافة إلى التكريم الذي حصلت عليه المجموعة فازت فاطمة سلطان الكواري الرئيسة التنفيذية للموارد البشرية في مجموعة OOREDOO بجائزة «قائد الموارد البشرية الأكثر إلهاماً في قطر ٢٠٢٣»، وذلك تكريماً لقيادتها الاستثنائية ومساهمتها في مجال الموارد البشرية.

كما حصدت OOREDOO عُمان جائزة «أفضل تحول رقمي وتجربة عملاء في سلطنة عمان ٢٠٢٣» تقديراً لاستراتيجيتها للتحول الرقمي وتجربة العملاء المرنة التي تقدمها. وعلق الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني، نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة قائلاً: «نحن نؤمن في OOREDOO بتوسيع آفاق طموحاتنا وتعزيز الابتكار ومواصلة التحسين من أجل تحقيق هدف «طور عالمك».

مجلس الأمن السيبراني وكاسبرسكي يوقعان مذكرة تفاهم لتعزيز الجاهزية والمرونة



وقع مجلس الأمن السيبراني لدولة الإمارات، وشركة كاسبرسكي KASPERSKY مذكرة تفاهم بشأن التعليم ورفع مستوى الاستعداد والمرونة السيبرانية في جميع قطاعات الاقتصاد.

وقع مذكرة التفاهم الدكتور محمد حمد الكويتي، رئيس مجلس الأمن السيبراني، وأندريه إفريموف، الرئيس التنفيذي لتطوير الأعمال في كاسبرسكي.

وبموجب هذه المذكرة، سيتعاون مجلس الأمن السيبراني في دولة الإمارات وشركة كاسبرسكي في مجال تبادل المعلومات حول تحديد

التحديات السيبرانية المتطورة والتحقيق فيها، والاستجابة لها في الوقت المناسب، ويمتد التعاون أيضاً إلى تبادل الخبرات حول أحدث اتجاهات البرمجيات الخبيثة ومؤشرات الاختراق والمخاطر الأمنية التي تواجهها القطاعات الاقتصادية في الدولة، مثل البنية التحتية الحيوية.

«كوالكوم» تكشف عن معالج كمبيوتر جديد يتفوق على منتجات «إنتل» و«أبل»



كشفت شركة «كوالكوم»، التي صعدت من جهودها طويلة الأجل لاقتحام سوق الكمبيوتر الشخصي، عن معالج كمبيوتر محمول جديد مصمم ليتفوق على منتجات منافسة من شركتي «إنتل» و«أبل».

فقد أوضحت «كوالكوم» أن «سنابدراغون أكس» الجديد يتميز بـ ١٢ نواة فائقة الأداء لديها القدرة على معالجة البيانات بسرعة تردد ٣,٨ ميغاهرتز. تصل سرعة الرقائق إلى ضعف سرعة المعالج المشابه المكون من ١٢ نواة لدى «إنتل»، بينما تستهلك كهرباء أقل بنسبة ٦٨٪. يعتبر هذا الإعلان أحدث علامة على وجود سوق تنافسية بصورة متنامية لوحدة معالجة الكمبيوتر. وكشف أشخاص على دراية بالأمر

أن شركة «إنفيديا» تعمل على وحدة معالجة مركزية خاصة بها - أدمغة الحاسوب - باستخدام تصميمات رقائق قدمتها شركة «أرم هولدينغز». وبدأت شركة «أدفانسد مايكرو ديفايزز»، منافسة «إنتل»، منذ أمد بعيد في مجال وحدات معالجة الكمبيوتر، وذلك عن طريق تطوير وحدة معالجة مركزية جديدة باستخدام تكنولوجيا «أرم» أيضاً.

أوضح الرئيس التنفيذي لـ «كوالكوم» كريستيانو أمون أن عمليات التطوير من هذا النوع، وجهود تصنيع الرقائق الداخلية لـ «أبل»، تشكل دليلاً على صحة قرار «كوالكوم» بالبحث عن مكانة لها في مجال أجهزة الحاسوب الشخصي، مضيفاً أن سوق الحاسوب الشخصي مستعدة لاحتضان تكنولوجيا «أرم».

تقرير سري: عمولات APPLE تخالف قانون مكافحة الاحتكار في أوروبا



يُحتمل أن تُجبر شركة «أبل» APPLE على خفض رسوم متجر تطبيقاتها المفروضة على المطورين، بعدما قالت الجهات التنظيمية المعنية بمكافحة الاحتكار في الاتحاد الأوروبي إن العمولات التي تتقاضاها الشركة تخالف قوانين التكتل.

في أحدث تطور في النزاع الممتد بينها وبين «هيئة المستهلكين والأسواق في هولندا»، اعتبر المسؤولون أن عمولة «أبل» عن اشتراكات بعض التطبيقات، تعد إساءة استغلال لنفوذ الشركة في السوق.

مذكرة تفاهم بين GLOBITEL وزارة الصحة السعودية



أعربت شركة GLOBITEL عن فخرها بتوقيع مذكرة تفاهم مع وزارة الصحة في السعودية على هامش مشاركتها في ملتقى الصحة العالمي ٢٠٢٣، وذلك دعماً للوزارة في جهودها للارتقاء ورفع كفاءة خدمات مركز الاتصال وتحسين تجربة العملاء عن طريق تقديم مجموعة من الحلول التقنية المبتكرة.

وتعد GLOBITEL من الشركات الرائدة في مجال توفير حلول مراكز الاتصالات بما يتناسب مع الاحتياجات المحلية والإقليمية للمتعاملين معها.

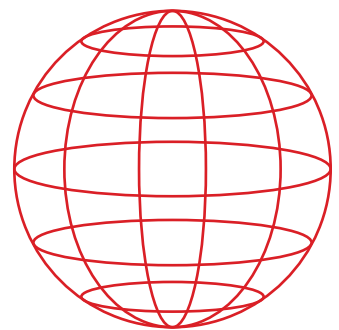
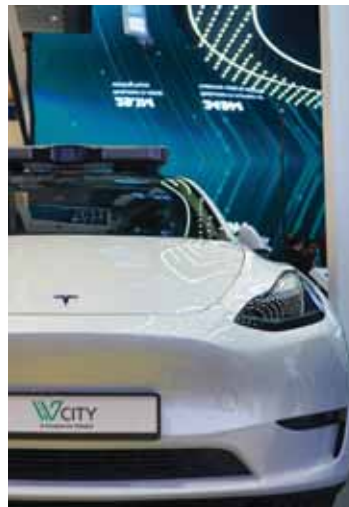
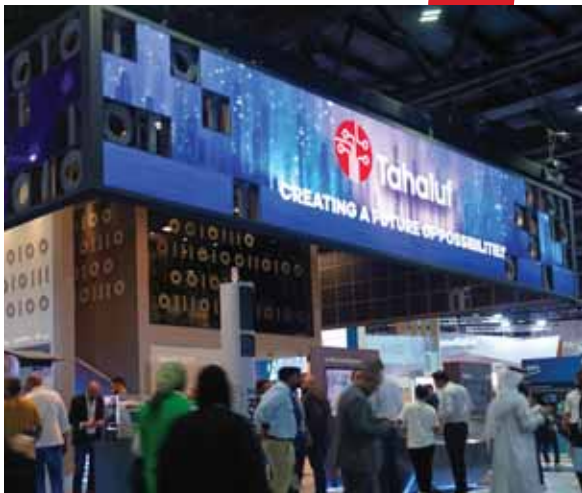
مذكرة تفاهم بين «مينيا آيتك» و«صادق» لربط الخدمات وتوقيعها بشكل رقمي



امتداداً لتحقيق رؤية قسم الشراكات الاستراتيجية في شركة مينيا آيتك MENAITECH الساعية إلى توسيع نطاق الخدمات المتكاملة لعملائها في المملكة العربية السعودية، وتماشياً مع أهداف «رؤية ٢٠٣٠»، وقّع الدكتور بشار الحوامدة الرئيس التنفيذي لشركة مينيا آيتك، والدكتور عبدالله اللهو الرئيس التنفيذي لشركة صادق "SADQ" مذكرة تفاهم تهدف إلى ربط الخدمات المتعلقة بتوثيق خدمات وحلول الموارد البشرية مثل العقود وإدارتها ومتابعتها، إلى جانب تنفيذها وتوقيعها بشكل رقمي عبر منصة «صادق» والمنصة الوطنية الموحدة، وذلك لتسهيل عمليات التوثيق وتمكين المؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة للانتقال الكامل إلى التحول الرقمي وتقديم خدمات متكاملة تعزز الانتاجية وتحسن تجربة الشركاء.



CREATING A FUTURE OF POSSIBILITIES



The power of technology to unite people and transcend borders is incredible. That's why we operate in 6 countries and 30+ cities around the world. Choosing Tahaluf means having products and solutions that you can trust and rely on.

www.tahaluf.ai [in](#) [X](#) [f](#) [@TahalufUAE](#)



AVAYA

DELIVER EXPERIENCES THAT MATTER WITH A HASSLE-FREE, ALWAYS ON CONTACT CENTER

Customer and employee experience matter more than anything else.

When you have engaged, empowered employees, it has a direct and positive impact on customer experience.

Avaya Experience Platform™ makes it easy for organizations to deliver effortless customer experiences across different channels and devices while helping maximize employee and team performance. Avaya Experience Platform empowers employees with faster, more responsive and always-on customer engagement.

Avaya Experience Platform helps organizations deliver effortless, consistent, and memorable experiences by:

- **Connecting all touchpoints** throughout the entire journey—from voice, email, messaging, chat, social and more.
- **Matching customers with the best employees** using business rules, internal and external context and desired business outcomes.

- **Getting ahead of every interaction** by predicting needs and proactively engaging customers with customer journey intelligence.
- **Personalizing employee experiences** with a modern workspace that easily brings customer insights from different applications and systems into a single pane of glass.

Avaya Experience Platform is designed for how you're working now and in the future.

Deliver the Experience Customers Expect

Customers want to use their smart phone or tablet to interact with organizations across a variety of channels including voice, email, text messaging and social. With Avaya Experience Platform, organizations can deliver the effortless experience that customers expect—across different touchpoints and devices. It's intuitive and proactive, delivering the consistent, personalized service that's needed to build customer loyalty and brand advocacy.