



שם הטופס: חוות דעת מקצועית במסגרת כוונה להתקשר עם ספק יחיד/ספק חוץ	
פרק ראשי: התקשרויות ורכישות	מספר הוראה: 7.8.2
פרק משני: פטור ממכרז	מספר טופס: ט. 7.8.2.1

משרד:	
יחידה מזמינה:	
תאריך:	

אל: ועדת המכרזים

הנדון: חוות דעת מקצועית במסגרת כוונה להתקשר עם ספק יחיד/ ספק חוץ

הבקשה מסתמכת על תקנה 3(29) / 3(31) (סמן את התקנה המתאימה) לתקנות חובת מכרזים ועל הוראות תכ"ם מס' 7.8.1 ו-7.8.2.

תיאור מהות ההתקשרות (רקע ופירוט התכונות של הטובין/השירות/העבודה)
<p>א. על מערך הסייבר הלאומי, כחלק מהחלטת ממשלה 3611, הוטל: " ...בניין הכוח הלאומי ובחיזוקה של מדינת ישראל כמובילה עולמית בתחום הסייבר...". כדי לממש את האחריות שהוטלה עלינו, אנו נדרשים לנתח את שוק הגנת הסייבר העולמי ואת השחקנים בו, ולהבין מה נדרש כדי להוביל בו ומי המובילים בו.</p> <p>ב. ידע זה נדרש לשני נושאים –</p> <p>1. הראשון, קידום האקוסיסטם של הסייבר בישראל, אל מול התחרות והצורך המשתנה של השווקים העולמיים. לשם כך אנו נדרשים לחברת ייעוץ המספקת ראייה גלובאלית מחד ומאידך ירידה לפרטים בכל שוק – בפילוח טכנולוגי, צרכני וגיאוגרפי – כדי לאפשר לנו להבין היכן נמצאות החברות הישראליות אל מול שאר השוק ולסייע לפיתוח הכלכלי שלהן.</p> <p>2. השני, איתור פתרונות טכנולוגיים לצרכים תשתיתיים ולאומיים (וגם פער בפתרונות כאלו, אשר מצריך פיתוח ייעודי) באמצעות שירותי ייעוץ צד שלישי, אשר אמורים להשיא עצה אסטרטגית טכנולוגית על פי הצרכים שלנו וללא הטייה לכיוונו של יצרן או ספק פתרונות כזה או אחר.</p> <p>ג. השירות אשר מספקת חברות הייעוץ הטכנולוגי מתאר מי החברות העוסקות בתחום מסוים, מה ההיצע שלהם וכדי להקל על צרכן הייעוץ, מסופקת גם השוואה בין החברות השונות באותו התחום (לכל חברת ייעוץ יש שם אחר למסמך ההשוואה, ריבוע הקסם של גרטנר, "הגלי" של פורסטר וכו')</p> <p>ד. בחלק מהחברות השירות כולל גם שירות ייעוץ טכנולוגי פרטני – מה הדרך הטובה ביותר ליישם טכנולוגיה כזו או אחרת, על בסיס מעבדות של החברה.</p> <p>ה. בנוסף, חלק אחר מהחברות מספק שירות של סיוע בהוצאת מכרזים טכנולוגיים ובניתוח הצעות המחיר של החברות השונות, כדי למקסם את ההליך המכרזי והצעות המחיר שמקבלים הארגונים המנויים על השירות</p> <p>ו. במסגרת פעילות האינטגרציה במכלול הטכנולוגי וההנחייה במכלול העמידות, אנו נדרשים חדשות לבקרים להתמודד עם טכנולוגיות חדשות ואפשרויות מימוש שונות לטכנולוגיות קיימות.</p> <p>ז. נכון להיום, הסיוע הטכני הקיים למערך – מעבר לידע הקיים ברשות עובדיו – הינו היצרנים עצמם או האינטגרטורים המוכרים את המערכות.</p>

שם הטופס: חוות דעת מקצועית במסגרת כוונה להתקשר עם ספק יחיד/ספק חוץ

מספר הוראה: 7.8.2

פרק ראשי: התקשרויות ורכישות

מספר טופס: ט. 7.8.2.1

פרק משני: פטור ממכרז

ח. האינטרס של היצרנים והאינטרגטורים הוא להמשיך למכור את המוצרים אותם הם משווקים והפתרונות אשר הם יציעו ישקפו את האינטרס הנ"ל.

ט. כחלק מתהליך העבודה של המערך, אנו זקוקים לייעוץ טכנולוגי בלתי תלוי, אשר אינו נמדד במכירות של ציוד כזה או אחר, ויעזור למכלול הטכנולוגי לבחור את הפתרון המיטבי לצרכיו. בנוסף, הייעוץ הנ"ל יאפשר לאנשי ההנחייה להתייעץ בכל הקשור למימוש תורת ההגנה בארגונים, כיון שהשוני בין הארגונים, המערכות בהם והסיכונים מולם הם מתמודדים הוא שונה לחלוטין.

י. בנוסף, אגף האסטרטגיה וההתעצמות מבקש לקבל ייעוץ על מגמות שוק (טכנולוגיות, מוצרים, ביקושים, מידע על חברות מובילות וכיו"ב). למידע ולאנליסטים של גרטנר יש יכולת לתרום למשימתו של האגף לקדם את האקוסיסטם הישראלי בכלל ולחזק את התעשייה הישראלית בפרט בהיבטים של קידום ייצוא ומו"פ.

האם קיים בנושא זה מכרז מרכזי של החשב הכללי או גורם ממשלתי מוסמך אחר? לא כן

סוג ההתקשרות: (סמן X במקום המתאים)

ביצוע עבודה

שירותים

טובין

שם הספק:	גרטנר ישראל אדוויזורי בע"מ
מספר הספק (ח.פ.ח.צ.ע.מ/מספר עמותה)	514615020
ספק זה הנו:	<input checked="" type="checkbox"/> ספק יחיד <input type="checkbox"/> ספק חוץ
אומדן / שווי ההתקשרות:	₪604,188 כולל מע"מ
תקופת ההתקשרות:	שנה, עם אופציה להארכה בשנה נוספת.

א. חברת גרטנר העולמית הינה החברה הגדולה בעולם לשירותי ייעוץ ל-IT ולאבטחת מידע (ראו טבלת השוואה מטה). בזכות היקף האנליסטים, ופריסת משרדי החברה בעולם, החברה פועלת אל מול כל היצרנים הגדולים וכל החברות הגדולות בשוק העולמי (יותר מ-11 אלף לקוחות אנטרפריז). לכן, חברת גרטנר מכירה את שני צדדי המטבע – גם את היצרנים ופתרונותיהם וגם את הצרכנים ודרישותיהם.

ב. לפי כך, הם מכירים את הדילמות של החברות ואת הסיבות שהם בחרו פתרון כזה ולא אחר. בנוסף, הם גם מקבלים פידבק מאותם לקוחות על המימוש בפועל של יצרן כזה או אחר, מה שמאפשר לנו להבין האם הפתרון אכן מספק את אשר טוען היצרן, ולא להסתמך על המידע אשר אותו מספק יצרן הציוד בלבד. החברות המתחרות, בגלל ההבדלים בכמות האנליסטים (ראה השוואה מטה), אינן יכולות להקצות את אותם משאבים כדי לספק את המידע בפירוט הדרוש.

ג. בזכות הפריסה הרחבה בעולם וכמות האנליסטים העומדים בקשר מול החברות, יש בידי גרטנר את האפשרות לספק שירותי עומק לחברות השונות והתובנות המתקבלות מהשיח מול החברות מתרגם לידע של האנליסטים, למאמרים הנכתבים (שהינם מבחינת כמות בסדרי גודל יותר מאשר של החברות האחרות גם יחד) ולשירותי ייעוץ אסטרטגי וטכנולוגי גם יחד.

שם הטופס: חוות דעת מקצועית במסגרת כוונה להתקשר עם ספק יחיד/ספק חוץ

מספר הוראה: 7.8.2

פרק ראשי: התקשרויות ורכישות

מספר טופס: ט. 7.8.2.1

פרק משני: פטור ממכרז

- ד. המתחרים הישירים של גרטנר בתחום זה הינם פורסטר ו-IDC – שתי החברות יחד אינן מגיעות להיקף האנליסטים של גרטנר גם יחד (על פי הדו"חות הפומביים שכל חברה מפרסמת והתמצית שלהם מצורפת מטנ) וחשוב מכל, אין להן אנליסטים בישראל (על פי הדיווחים הפומביים של החברות) אשר מסקרים את השוק כאן, לכל היותר, רק נוכחות מכירות מצומצמת ביותר.
- ה. כיון שאנו עוסקים גם בקידום התעשייה בישראל, הנגישות למידע אשר מספקים האנליסטים בישראל, עם ההשוואות אל מול התחרות בחו"ל, מאפשרת לנו לתכנן בהתאם את המקום אליו אנו רוצים לדחוף את התעשייה בארץ. האנליסטים הישראליים של גרטנר עומדים בקשר ישיר ורציף עם החברות הישראליות, "חיים" את האקוסיסטם בישראל ומקיימים שיח עם האנליסטים המכסים נושאים דומים בשאר העולם, והתובנות של האנליסטים על ההיצע של החברות הישראליות אל מול העולם, מאפשר לנו לבצע את המשימה הזו.
- ו. השילוביות של ההכרות העולמית והכיסוי הישראלי מאפשרים לנו לבצע את שתי המשימות שלנו – קידום האקוסיסטם הישראלי ומציאת פתרונות מתקדמים להגנת מרחב הסייבר הישראלי.
- ז. המתחרה הישיר של גרטנר בתחום של ייעוץ טכנולוגי למימוש מערכות הינו פורסטר (ל-IDC אין יועצים, אלא רק אנליסטים). לגרטנר יש פי 10 יותר יועצים, כולל מעבדות יישום של מערכות, מה שמאפשר להם להתעמק ולהתמחות במגוון רחב יותר של פתרונות.

שם הטופס: חוות דעת מקצועית במסגרת כוונה להתקשר עם ספק יחיד/ספק חוץ

מספר הוראה: 7.8.2

פרק ראשי: התקשרויות ורכישות


מספר טופס: ט. 7.8.2.1

פרק משני: פטור ממכרז

ח. מצורפת טבלת השוואה, אשר נגזרה מהדו"חות הפומביים של החברות:

Company Background	Gartner	Forrester	IDC
Founded & Headquarters	1979; Stamford, CT	1983; Cambridge, MA	1964; Framingham, MA
Public/Private	Public: IT	Public: FORR	Private
Website	gartner.com	forrester.com	idc.com
Fiscal Year - End	31-Dec	31-Dec	30-Sep
Client Retention Rate	83% (Jun '17)	75% (Jun '17)	70%
Financials (US\$ in Mln)	Gartner (Dec.)	Forrester (Dec.)	IDC (Sep.)
Qtrly Financials (US \$ in Mln)	Gartner (2Q17)	Forrester (2Q17)	IDC
Recent Qtr Revenue	\$843.73	\$89.73	N/A
Prior Yr. Qtr Revenue	\$610.00	\$87.82	N/A
Recent Qtr Net Income (GAAP)	(\$92.28)	\$6.06	N/A
Prior Yr. Qtr Net Income (GAAP)	\$51.63	\$7.46	N/A
Recent Qtr EPS (GAAP)	(\$1.03)	\$0.34	N/A
Prior Yr. Qtr EPS (GAAP)	\$0.62	\$0.41	N/A
Recent Research Contract Value	\$1,996	\$237	N/A
Prior Yr. Research Contract Value	\$1,754	\$242	N/A
Employees	Gartner	Forrester	IDC
Total Employees	13,000	1,381	1,700
Number of Analysts	1,920	175 (87 IT)	850+
Number of Consultants	667	82	N/A
Number of Salespeople	2,574	350	350
Analyst: Total Employee Ratio	15%	13%	50%
Sales: Total Employee Ratio	20%	25%	21%
Market Presence	Gartner	Forrester	IDC
No. of Locations – Total	105	31	71
No. of Locations – U.S.	28	5	13
No. of Locations – Outside of U.S.	77	26	58
No. of Client Enterprises	11,164	2,417	3,300
Other	Gartner	Forrester	IDC
Stock Price (as of Aug. 29, 2017)	\$118.08	\$40.95	N/A
52 Week Low-High	\$84.54-\$130.02	\$34.95-\$44.40	N/A
Market Capitalization	\$10.7B	\$726.2M	N/A
# Analyst Inquiries/yr	250,000+	35,000 (not all IT)	N/A
# Documents/yr	7,000+	800 (IT)	400
# Events (2017)	265	13	~60

חוות דעתי זו ניתנת מתוקף היותי הסמכות המקצועית לנושא זה.

	ר' תחום בכיר פרויקטים ומערכות	עמירם דקל
חתימה	תפקיד בעל הסמכות המקצועית	שם בעל הסמכות המקצועית

עמוד 4 מתוך 4

בתוקף מיום: 01.01.2010

<http://takam.mof.gov.il>

