

# ACT

*advanced computer technology*

*Integrated Solutions Provider*

# NEWS

## 25 Years of SUCCESS

(Jan-April) Issue



Like / Share "EGYPT: where it all begins"





“For in the true nature of things,  
if we rightly consider, every  
**GREEN** tree is far more glorious  
than if it were made of gold and  
silver.” *Martin Luther*

**2014**

& we **ACT GREEN...**

## ACT Magazine Issue 46

### Content

• Message from ACT Management Hassanien Tawfiq	2-3
• ACT KSA Announcement	4
• Interview with Mr. Mathew Thomas	6-7
• Interview with Mr. Khaled Abdel Kader	10-11
• Interview with Yasser Elkady	14-15
• TPC Announcement	16
• Interview with Hashem Mansy	18-19
• HP, The Strong Business Case for Blade Servers	20-21
• Dell Says «YES!» to BYOD	24-25
• Nile Egyptian Schools with E-Learning	26-27
• Interview with Mr. Sven Maas	28-29
• Success Story (Arab Dairy Office 365 project)	30-31
• ACT @ HACE	34-35
• Micros-Fidelio, How Mobility is Changing the Way Hoteliers Service their Business	36-37
• ACT Big Deals	38-39
• Microsoft, Cloud Optimize your Business	40-41
• INFOR, Infor EAM Hospitality Edition	42-43
• SYMANTEC, Symantec Backup Exec™ 3600 Appliance	44-45
• BUILDTECH Event	46-47
• Beautiful Egypt	48-49
• CISCO, Cisco Collaboration Overview: Empower. Engage. Innovate.	50-51
• ACT in Press	54
• مصر زمان	55
• أخبار التكنولوجيا	56-59
• حوار صحفي مع د. معتصم قدام	60-61
• محاضرة دكتور إبراهيم الفقى عن العمل الجماعى	62-63
• حوار صحفي مع أ/حسام الشيخ	64-65
• رسالة من الإدارة	66-67

ACT News is a Not-for-Sale,  
Quarterly Magazine published by:

Advanced Computer Technology (ACT)

**ACT** Managing Director  
**Hassanien Tawfiq**

**ACT** Chief Editor & Senior Marketing Manager  
**Hazem Mansi**

**ACT** Managing Editor & Senior Marketing Communication Specialist  
**Marwa Saber**

### Our Special Interviews



**أ/ حسام الشيخ**  
الخبير التكنولوجي ومستشار وزارة الاتصالات  
و تكنولوجيا المعلومات



**الدكتور معتصم بالله قدام**  
المدير التنفيذي للمركز الاقليمي لتكنولوجيا  
المعلومات و هندسة البرمجيات



**Khaled Abdel Kader**  
General Manager of Microsoft Egypt



**Yasser Elkady**  
HP Managing Director



**Mathew Thomas**  
HP printers and personal system manager  
MENA Region



**Hashem Mansy**  
General Manager of Dell Egypt



**Sven Maas**  
Senior Vice President,  
Food & Beverage Division Europe, Africa &  
Middle East at Micros Systems inc.

Advanced Computer Technology (ACT)  
10, El-Battal Medhat Abd El-Hamid St., off Shehab,  
El-Mohandseen, Giza, Egypt.

Tel: +2 02 3301 0100 - 3305 1801/2/3

Fax: +2 02 3344 0230 - 3305 8229

**www.act.eg - f/acteg**

### Service Desk:

Tel: +2 02 3308 5200

for any suggestions & free subscription  
please email us at: [info@act-eg.com](mailto:info@act-eg.com)  
For Complaints : [complaints@act-eg.com](mailto:complaints@act-eg.com)



# Message from ACT Management

“ It has always been our challenge to expect the unexpected. ”



**Hassanein Tawfiq**  
ACT, Managing Director

ACT was founded on the values of its founders, who believed that people, Family, TeamWork, Customers, Innovation, Empowerment and Quality would leverage the company from where it is to where it wants to be.

With a vision to lead the Egyptian ICT industry and the region, ACT has successfully drawn its road map towards the future.

For 25 years, ACT has always met the market expectations, starting as Compaq reseller to become one of the leading system integrators in Egypt.

It has always been our challenge to expect the unexpected, we have noticed how businesses are always operating in an ever more interconnected and globalized world and how consumer demands and government policies have been changing rapidly and always had an impact business's bottom line if business does not respond.

Against this background of complexity we face a new set of challenges.

For 25 years or more we have recognized that the way we do business has serious impacts on the world around us.

Now it is increasingly clear that the state of the world around us affects the way we do business.

Although, ACT - like any Egyptian company- had to face some stumbling stones like Tourism Crises in 1997 “Luxor Terrorism attack” , world crises in 2008 and finally The Egyptian Movement for Change in January 2011, we have always maintained a positive reflection.

This means that we were never passive bystanders in any of this. We have always known that the global mega forces are likely to bring significant threats and opportunities.

With the agility of the young and the wisdom of the elders, we are encouraged to understand this system of forces; we consistently assess their implications on the organizations hence devise strategies for managing the risks and harnessing the opportunities.

Although we believe that we can never know the future, but it is good business sense to be prepared for the possibilities: to expect the unexpected.

Lead by the vision is to bring innovation and modern technology to all business leaders in the region, in order to allow them to succeed in growing competitive markets. ACT strategic decision for regional expansion was put into action in 2009. Backed with its continuous success, support from its strategic allies and regional reputation, ACT established its first regional branch in UAE.

Following to such successful endeavor, ACT is now offering its portfolio to both the Qatari and the Saudi markets. ACT's expansion strategic plan maps out our future direction to maintain leadership in the region, and provides a framework for developing our services and operating plans in other ME countries.

This is a time of new vision for the future of ICT in the region. We are hereby committed to give current and future customers outstanding IT solutions and services that would help them meet and exceed their strategic business goals experience. As we move forward towards our goal becoming one of leading system integrators in the ME region, we promise to inspire our employees through engaging them in best practices that will always maximize our stakeholders' return.

## Our Vision

“To sustain our status as one of the major system Integration companies and market leaders in Egypt as well as expanding in new market segments and expanding regionally to maximize the company profitability”

## Our Mission

“Providing the market with quality solutions and services, with real added values through qualified organization members to help them achieve their business goals efficiently”



# ACT OPENS IN KINGDOM OF SAUDI ARABIA

**ACT**  
شركة الحاسبات السعودية  
المتقدمة لتقنية المعلومات

**ACT**  
advanced computer technology  
Saudi Arabia

Such extension to cover KSA is a proof of ACT's long term successful strategy as well as a solid trust in ACT's name as one of the regional pillars and pioneers in the ICT sector generally and Integrated Solutions specifically.

## Get modern and save.

Buy a new Windows 8 Pro.  
Don't forget to add Office 365  
Midsize Business or ProPlus and  
save up to 20%.

Office 365 Windows 8 Pro



Purchase a Windows 8 Pro device. You will also have a great opportunity to add on Office 365 Midsize Business or ProPlus with very attractive discounts.

Learn how we can help you get modern and save.  
Call +20(2)33010-210, or visit [www.act.eg](http://www.act.eg)

**ACT**  
advanced computer technology



## Mathew Thomas

HP Printers and Personal System Manager MENA Region

# EGYPT IS THE MOST GROWING MARKET IN THE REGION, AND EDUCATION IS OUR PRIORITY

**At the beginning we want to say congratulations for your new position, and we need to know about your vision to achieve more success to you company?**

When I got my new job, I had meetings with our business partners and distributors and confirmed that we are facing a lot of difficulties, and we have to cooperate together to handle this hard period and achieve our common goals. And they were very strong. So, we had a plane and now we are working on it.

**And what do you think about the Egyptian market, and what are your orientations for it?**

The Egyptian market is one of the most growing markets ever, and our strategy is at the same direction; especially we think that it is one of our biggest markets in the region. So, we had meetings with our partners and distributors to tell them about our trust in them. On the other hand we are trying to increase our business in the local market,

and hold workshops to increase our partners' technological knowledge. I know that Egypt had a very hard period for the last three years which had a negative impact, but according to reports. I had read I am sure that our company would have bigger growth rates soon.

**What about your financial results for the first quarter which had began in November 2013?**

We have good growth rates in that quarter, and locally IDC announced that our market share in the Egyptian printer market is 77% with 19% annually growth rate, that make us try to do our best to keep this.

**Huge companies always depend on their partners and distributors, What is your cooperation plane with your business partners?**

We depend totally in our business partners and we have the biggest 3 distributors in the Egyptian market, which we are always negotiate with to increase



**AS** HP is now concerning to achieve more growth rates in the MENA region, and as the region is one of the most growing areas, the mother company decided to hire Mathew Thomas as the regional manager of printers and personal system sector in October 2013, which reflects the company concern on this important sector.

Thomas through his new position will try to keep HP market leadership and make more success stories.

He has joined HP in 2010 as the regional manager of distribution sector with 20 years of experience in sales and marketing field which came from his previous work experience in IT companies. So, we had this interview with Thomas to find out about the new strategies and plans his company would apply in the Egyptian market for the upcoming period.

our sales and market share through creative solutions. These partners lead us to a huge retail base which deal directly with our customers. So, we have a great concern about our partners' ability to deal with customers and improve their after sale and technical support services.

**What is the message you want to send to your business partners?**

I would confirm that we don't consider but the real and serious partners who we choose carefully, and it is obvious that 2014

would be a turning point for increasing growth rates in the technological products and that should make us ready to face that demand and have clear plans to act in the market.

**And how do you get ready for this year regarding that a lot of Egyptian organization are now considering depending on technology?**

Our slogan for the next period is "more growth" that would make

us deals with our customers' aspirations, at the same time we would complete our work with current customers in addition to get more customers.

**What are the opportunities you think HP would find in the market?**

I guess the education sector

now planning to compete hard in this area, and we will launch a new device soon.

And we are working in improving wireless, and internet connected printers and ink quality, besides price competition that would affect positively on our market share.

**How do you support small and medium enterprises?**

We believe that small and medium enterprises are the most important in the global economy. So, we produced specific solutions for that sector with appropriate prices.

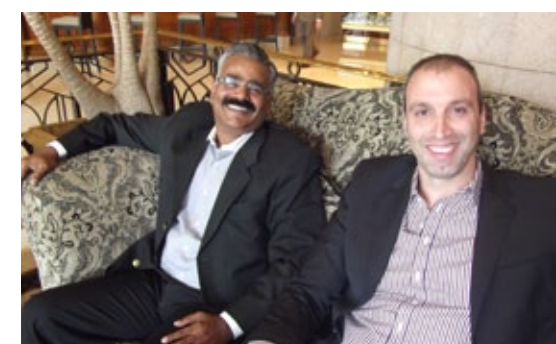
**What about the fields of cooperation between HP and ACT, and what are the advantages you get through your partnership with them?**

ACT is a main partner of us in the Egyptian market and we have a great relationship with them a long time ago, as they have great advantages that make them able to achieve our common goals in these hard circumstances, at the same time we are seeking more cooperation with them and make better results for all of us.

**What are the newest technologies you would bring to the Egyptian market?**

We are now concentrating on the PC sector, and trying to keep the market leadership, on the other hand there are changes prove that tablets now are more growing due to its design. So, we are

**“ We achieved good results first quarter and our slogan is “more growth” ”**



**Mathew Thomas**  
HP Printers and  
Personal System Manager  
MENA Region

**Tony Basat**  
Egypt and Levant cluster  
channel manager





## The printer with an IT team inside.

**Manage office printing with up to 50% less cost per page than colour lasers<sup>1</sup>.**

The new HP Officejet Pro 200 series combines affordable, high-impact colour printing with powerful manageability and security tools perfect for your remote office or branch office. And first-rate HP software solutions make it easy to configure and manage printing – from a few devices to an entire fleet. Because technology should take care of itself, it matters. Learn more at **Advanced Computer Technology**

# Beauty at work

Beautiful software  
purpose-built for your industry.



**infor**

infor.com



# Khaled Abdel Kader

General Manager of Microsoft Egypt

## TECHNOLOGY IS A REALITY AND WE HAVE TO FOLLOW CHANGES TO DEVELOP OUR COUNTRY

### The economic hard situation makes different sectors depend on cloud computing

**What were the main activities and products you focused on in the first half of financial year 2013-2014?**

We focused on creating a long term plan not only for this year but also for the next three years that made us construct in several directions, as we all know that July and August witnessed hard situation because of protests, which had a direct impact on our team. So, we can say it is one of the hardest times we had ever faced in the Egyptian market because of the pressure the entire market suffered from, however we were able to achieve the best results for the last four years. We are very optimistic with H1 results and we are interested to keep on the same momentum, to close the year on a good note.

**What are the most promising sectors you are targeting to focus on?**

Corporate Accounts is one of the most promising sectors for now because of the growing demand on IT in that sector which is fresh in using technology; especially in the area of new programs used in it and how the companies need them, however there are a lot of business sectors that use such technologies like Oil & Gas, Banking and Commercial sector,...etc, I want to confirm that this area would be one of the main pillars for economical

development in Egypt, for consumer growth is about 25% over year, Corporate Accounts is number one maintaining same level in past period.

**How about the commercial sectors?**

Commercial sectors are a realistic target for every service provider because of the change of how they deal with technology tools that showed in our partnerships in the market. And it's obvious that some sectors are more open in dealing with technology than others. So, it is our role to transfer our experiences and success stories to our partners in such turning points the community coming through and the big demand on technology tools such as big data, mobility, and cloud computing, these technologies need new ways and user interfaces to deal with which help users to handle these services depending on one screen such as smart phones and tablets.

**What is Microsoft plan to help corporates using these new tools?**

Recently we had a conference with our business partners to show the latest technologies made for enterprises and corporate which is a new step Microsoft is taking to be in a conference for hardware, with technology industrial companies such as "Samsung, Nokia, Acer,



**I**t sector faces radical changes all over the world that needs a good knowledge of these changes and keeps moving with them, to move forward with these changes inside the Egyptian market to follow the international trend of development in big data, cloud computing and smart communication tools, which are the main pullers for any sector seeks development. Khaled Abdel Kader Microsoft Egypt General Manager highlights through this interview biggest changes in the technology market and shows his company's role and strategy for the upcoming period.

**“ We have partnerships with all industry players to provide them with latest technologies appropriate with their smart developments ”**

Toshiba, Lenovo, Dell and HP”, besides focusing on new devices which depend on software. This conference witnessed launching Windows 8 tablet in cooperation with SICO Electronics, in this point we are focusing on B2B apps and B2C apps applications at the same time. Now we have a target to cover our consumer needs to support technology industry through digital secure tools and provide them with simple easy to use devices matching their needs.

**Are there any partnerships between you and industry companies?**

We have several joint programs with our LSP partners and major industry MNA's, with joint awareness and Roadshow planning and close business development plans for enterprise that depend on new devices technology in the market.

**Do you launch Microsoft products in Egypt at the same time of launching them abroad?**

All of our products that are available in our region are available in the Egyptian Market, such as Windows Phone 8.1 and Bing

**From your point of view what are the most attractive technologies for the upcoming period?**

It's very important to know the world trend in this area, as social media and big data affected on dealing with technology through the last three years. So, there is an obvious change in dealing with technology tools that was clear in devices sales which reached 3 billion devices. So, we can use that change of usage in education, financial, and governmental services.

**Is the Egyptian Market ready for Cloud computing services and fully understand of its concept and do we have success stories in this area in Egypt or are we still facing challenges in this area?**

Yes, we have many promising aspects, for applications we proudly

have 3500 applications on Microsoft Store, developed by Egyptians. This demonstrates the huge interest of developers to work using Windows platform. As for the Cloud, as a result of financial situation and expansion of big companies, most of them are interested to view the CAPEX and OPEX and pay on demand, so they focus on profitability, cash flow & managing OPEX versus CAPEX. We have a couple of big companies who already took the move to full implementation to the cloud. As for the consumers about 80% are moving to the cloud buying Office 365. In Education we have 6 million Office 365 account for communication collaboration of the education community.

**Are you cooperating with Egyptian government in this field?**

We know that the government has certain policies in dealing with new technologies and the most important is how we choose our partners who use public or private clouds, for an example we are hosting Ambulance System which is fully automated with cost reduction, efficiency & scalability. It's a model we are proud of.

**As Windows XP is end of Support, What plans are there for Windows 9?**

Windows XP is one of the most famous versions, we started early communication on end of support to aid customers and we have our partner eco-system that assist customer to transition to new version. As for Windows 9 there is no news yet on name or release date. We are still releasing updates for Windows 8.

**What are Microsoft's latest initiatives to our social society?**

We announced recently an initiative Tawar & 3'ayar that stand on three pillars, first "Reach" we say that Egypt is not just Cairo, Giza and Alexandria we are reaching to all Egyptian governates. We are talking about "Youth" we are betting on the youth that are the future of Egypt, future for social & economic development, and third "Industry development".

We also have 4 other initiatives on the way, "Skills Development Initiative", "Entrepreneurships and Capability", "Education" & "Small, Medium & Enterprise". We started with "App factory" targeting 10,000 fresh graduate students to build their capacity to build apps and provide unconventional source of income by providing them with training and development tools and offer them opportunity to work for Microsoft after their graduation.

**Would you like to convey a message to Microsoft Partners and specifically ACT?**

• The main message is that the world is changing, the industry is changing and the opportunity is not just inside Egypt but abroad also in the "Cloud" and it's very important that we transform & build our muscles to reach these opportunities. If the partners don't build, companies from outside of Egypt will compete in the market. We already have partners that are well on their way to this transformation.

• As for ACT, we have a long on going relationship along many years with solid foundation that make us invest jointly with ACT as an example and a success story in the Egyptian Market in Devices & Services. ACT has great capabilities and potential and Microsoft has commitment with ACT to reach BIG & Bold goals in FY15.

**“ ACT is a successful model in the Egyptian market ”**



## Introducing the 12<sup>th</sup> generation of Dell™ PowerEdge™ servers



Connect.



### Innovations to propel your business success

Doing more with less is no longer just a buzz phrase. It's a directive. And at the center of this all-important task is the focal point of your IT infrastructure: your servers. You need servers that can simplify your infrastructure and IT management. Transform mountains of data into mountains of insight — faster. And process complex workloads. You need the performance of next generation Dell PowerEdge servers.



New 12<sup>th</sup> generation Dell PowerEdge servers, featuring Intel® Xeon® processors, offer:

- **Maximum flexibility.** Dell's exclusive PowerEdge Select Network Adapter lets you seamlessly migrate between 1GbE and 10GbE interconnections directly on the motherboard, future-proofing your network.
- **Simplified management.** iDRAC7, Dell's agentless systems management tool, provides direct access to hardware status, inventory and configuration even if the OS is down or not installed. You get increased oversight with fewer resources.
- **Energy efficiency.** Every component in Dell PowerEdge servers is optimized for the most efficient operation which minimizes power consumption. In addition, 12<sup>th</sup> generation Dell PowerEdge servers are powered by the new Intel Xeon processors, which Intel estimates can provide up to 80%\* more performance than previous generations.

The next generation of Dell PowerEdge servers can help your company process more data, support more applications and increase efficiencies without hurting your bottom line.

Learn more at [Advanced Computer Technology](#)

## Real-time operational stats are critical... Are you **connected** to them on the go?

*You're always in motion. So is your restaurant. Keep tabs on  
what's happening in real time—wherever you are.*



PartnerDirect



It's easy. — Connect with  
**micros**®  
*Providing leading hospitality technology solutions.*



## Yasser Elkady

HP Managing Director

### OUR COOPERATION WITH ACT IS GROWING IN 3 YEARS.

The Egyptian market is very promising and it would get growth rates back shortly.

#### What are the reasons you joined HP?

HP is one of the biggest multinational companies work in IT sector and after finishing my period with ITIDA, we had to extend my contract for three months to find an appropriate person to manage ITIDA through that I got a lot of offers from several companies and HP was one of these offers.

HP has a very good history of dealing with technology and solutions in the area of consumers and business, besides the variety of its services such as computers, tablets, printers, servers, in addition to cloud computing and servers which I call "solutions abundance" which provides for a lot of markets, that's besides their strategy to expand in the Egyptian market that's we can call "common goals" between me and HP.

#### What are exactly your position's jobs and what about your strategy?

I am the Managing Director of HP in its complete portfolio of services, and the strategy is to focus on a plan that integrating all our services under one umbrella and keep away from terms like "HP for printers, HP for networks...etc.", as we begin in the cooperation with

HP team to activate that concept of integrated hp solution under the name of "One HP Solution". And creating integration in the solutions we provide to our consumers.

#### How doe HP group find the Egyptian market?

The group thinks Egypt is one of the most promising markets in the area of investing in ICT that's obvious in how they choose their employees which reflects their vision about the market as a growing one.

#### How would you apply "One HP Solution" in the local market?

The Egyptian market has a very competitive value in the area of ICT. So, we are trying to provide One HP Solution through integrating the company's units, that's why we try to activate that concept through our activities in the market.

#### How do you evaluate the current financial quarter and what about your target for the upcoming period?

The current quarter is "great" for the company, and the growth rates are very huge, I expect our results would grow heavily for the upcoming period.



**Y**asser Elkady main players in Egyptian IT market, who was responsible for a lot of jobs in private and public sectors, which made HP selects him to manage its work in Egypt after leaving his job as ITIDA CEO.

We had this interview with Elkady about HP strategy in the Egyptian market and his expectations for the upcoming period.

#### What about your business partners and distributors network?

HP has a huge network of respectful partners such as "ACT" which was a big believer of "One HP" concept by focusing on integrated solutions provided by HP, besides their ability to reach different consumers and markets which is a good advantage for ACT and HP at the same time.

On the other hand, ACT has a qualified team able to deal with different products of HP either on the IT products or on telecommunications ones and we are very proud of our partnership with ACT.

#### What's your message to your local partners?

We should activate One HP Solution concept in the market as we consider our partners not consumers, we think they are success partners. So, we have the same goals to provide the market with the best products of IT and telecommunications, in addition to after sale services.

#### What are the sectors you are targeting now?

We are planning to be in the entire market as we have a strategy to make the best benefit of consumer and business markets. Also, I want to confirm that the market is growing heavily in the area of ICT.

#### Do you think that the government believes in technology role as an active tool in the economy?

You can look at the market two ways; as a tool to reduce cost or a tool to provide the best job with lowest cost on the long term. Our government is considering the IT as a tool to reduce the Budget deficit, and it has a good vision of using technology for better future.

#### Do you launch your products in the market at the same time of launching them all over the world?

We would provide the Egyptian market with the latest technologies in the same time it is launched all over the world as we believe it is one of the most promising and growing markets.

**“Integrated Solutions is our main goal now”**

#### What did HP add to the cloud computing and bid data technologies?

HP is one of the biggest 3 companies all over the world providing and developing cloud computing solutions in an integrated platform, as a lot of companies avoid investing in both hardware and software at the same time not to invest high costs. However, we in HP focus on how to bring our customer platform contains hardware and software at the same time.

On the other hand, we are trying to know exactly about our customers' needs before providing them with products, for example the financial sector which needs high level of security should depend on private clouds which are totally different from public ones.

#### What are the motivations you provide your partners with?

The main motivation between two partners is having the same goal. And we have a different portfolio of motivations which are different from a partner to another and it depends on their sales, time frame of target achievement, human resources, and a lot of other factors which are different from a partner to another and in my point of view as the Egyptian market is getting to grow back that would be the biggest motivation for us and our partners.

#### What is your message to "ACT"?

ACT is one of our biggest partners which we have a success story with and we consider it as a success tool of us that we are proud of working with. So, the upcoming period would witness bigger cooperation between HP and ACT to cover the entire Egyptian market.

We have noticed that last two months were great for our business with ACT. So, I think that the upcoming three years would be greater in our cooperation with ACT that would notice a very large amount of investments.

ONE





## Advanced Computer Technology (ACT)

Establishes (TPC) in the Egyptian ICT market with targeted and focused consumer business line. TPC delivers different ICT products and services for consumer Domain such as:

**LCD screens, Tabs, Cameras.**



For more information, visit [www.tpc-eg.com](http://www.tpc-eg.com)

**Head office**  
44 El Reyad Street , off Shehab  
Mohandeseen - Giza Egypt .  
TEL : +202 33031875  
Fax : +202 33031844

**After-sales service**  
16 Fawzy Ramah Street , off Shehab  
Mohandeseen - Giza Egypt .  
PO Box 199 Dokki .  
TEL : +202 33473450  
Fax : +202 33451014

[www.tpc-eg.com](http://www.tpc-eg.com)

7.85-Inch Internet Tablet  
Quad Core Processor - Dual Cameras

**M7019A**



Quad Core Processor    RAM 1 GB    8 GB Built in Memory    Dual cameras    Android 4.2



**75 YEARS**  
Polaroid

**Polaroid. Share Life In An Instant.**

**Head office**  
44 El Reyad Street , off Shehab  
Mohandeseen - Giza Egypt .  
TEL : +202 33031875  
Fax : +202 33031844

**After-sales service**  
16 Fawzy Ramah Street , off Shehab  
Mohandeseen - Giza Egypt .  
PO Box 199 Dokki .  
TEL : +202 33473450  
Fax : +202 33451014

[www.tpc-eg.com](http://www.tpc-eg.com)



## Hashem Mansy

Dell Egypt, General Manager

### HARD COMPETITION IN TABLET FIELD THROUGH NEW “VENUE”

**We concentrate on banking, health care, and education.**

#### What's your strategy in the Egyptian market?

We have a long term strategy, depends on three dimensions, first of them is our mega projects to provide governmental organizations with storage systems and datacenters, and we started these projects with some organizations and ministry of communication. On the other hand, we have another dimension based on SME's which we cover through distributors; and the last dimension is consumers and end users.

#### Does Dell execute its projects directly or it depends on partners?

Dell as a representative office doesn't work directly, but we depend on our partners such like, “ACT”, and we have several projects with commission of scientific research in Alexandria and Cairo, in addition to banking sector, which we are focusing on nowadays.

#### What is your impression about being a partner with ACT?

After our partnership with “ACT” we had a very good growth rate; especially in the governmental

services, and I think we would cooperate in new projects, as “ACT” is one of the most professional companies work in the Egyptian market, which we are happy to work with.

#### How do you cooperate with mobile operators?

We have negotiation with them to provide them with new technological infrastructure in datacenters, networks, servers, and our new products such “QUEST” However, previous projects with mobile operators.

#### How do you evaluate the Egyptian market?

I am very optimistic about the market as it is the biggest one in the region, and I think that stability is the key word for market growing, as the rule is: “the more the market stable, the bigger growth you achieve.”

#### What are the device you are intending to bring to the Egyptian market?

We are considering to bring our tablet “venue” as a new product of our successful portfolio of consumer and business devices which contains products such, dell inspiron, the new tablet would be in the market next May.



Dell is one of the hardware leading companies, and recently it decided to present new services. So, in our interview with Hashim Mansy general manager of Dell Egypt he confirmed that their sales were stable, and their work has been increased as Dell market share is bigger than its competitors. So, that guarantees growth for the company.

At the same time Dell concentrating on SME's sector which depends on its distributors to spread. In addition to new products it would bring to the market such as, Venue tablet which is based on windows platform, and it would be launched into the market next May to get Dell share in the tablets growing market. In our interview Mansi announced their strategy in the Egyptian market.

#### What is the operation system “venue” depending on?

It is a “windows” based tablet, so that it would be suitable for regular consumers and business men at the same time.

#### What exactly are you targeting from launching such a new product?

We are trying to compete with other tablets providers with a unique portfolio of tablets which cover most of our consumers needs, as we were aiming to design successful products with several specifications such as “weight, securing user's data, unique interface and design... etc., Besides we provide our consumer with very good after sale services.

#### How many distributors you cooperate with in Egypt?

We have a unique network of distributors based on three dimensions, first of them is the integrated solutions distributors such as “ACT, Summit, and direct”, the second category contains other portfolio such “Metra, Raya, Apptech, and Mantrac”, and the last category which we call a prefer partner we have a portfolio of 10 distributors, that shows how much dell considers its distributors are the milestone of success.

#### What is your plan to increase your distributors in the Egyptian market?

The distributing network is one of the main reasons of any company's success, no doubt we need to have bigger market share, that's why we are aiming to add new distributors and partners in the upper Egypt

“Stability is the keyword to increase investments in Egypt”

region and Delta.

On the other hand we have 7 after sale services centers all over Egypt.

#### What is your position in the local market according to IDC indicators?

We have been the second biggest market share in Q4, and the first one in Q3, that shows how the competition is in the Egyptian market. However, we think that we have a strong position in the market as we have a very good sales growth rates, and we are increasing our solutions for SMEs besides

in the area of business products we are have the biggest market share in the American market after launching our new tablet “venue”.

#### What are the new products you are providing to the market regarding cloud computing and data center solutions?

We have a very strong portfolio of storage and integrated solutions, such as “QUEST” which is a product to manage massive datacenters, and I want to confirm that I am really optimistic about our business in the cloud computing and integrated solutions.

#### What are the sectors you are focusing on for the upcoming period?

No doubt we are concentrating on the government besides banking, Oil and Gas, Education and Healthcare. So we are considering national projects in the education filed and we would be glad to cooperate with the government in the project of developing Suez Canal area through bringing the latest technologies with appropriate prices.





# The Strong Business Case for Blade Servers

## Maximizing business value with greater automation and simpler management

BLADE SERVER COMPUTING is growing in popularity, largely driven by virtualization within the data center, which requires simplified management and increased flexibility in order to deliver operating efficiency and productivity. Adoption is also driven by a need for better performance and scalability, according to a recent survey by IDG Research Services.

The survey's 87 respondents, all involved in server-related purchases or decisions at their organizations, were almost evenly split among those whose organizations have fewer than 500 employees (53 percent) and those with 500 to more than 10,000 employees (47 percent). More than 60 percent are currently using blade servers, and the number considering blade purchases in the coming 12 months totals 70 percent.

Virtualization, improving disaster management and lower management costs are frequently cited as top enterprise IT priorities, and that reflects the sentiment of the server decision-makers polled in the IDG Research Services survey. Almost half (44 percent) put virtualization at the top of the list for the coming 12 months. Data center consolidation was also cited as a top server-related priority.

Greater performance is the leading driver of blade server purchases (40 percent), followed

closely by the need to simplify management and increase flexibility (38 percent) and to simplify cabling, storage and maintenance.

"Many enterprise data centers have adopted blade platforms and virtualization as key technologies deployed by the IT department in an effort to reduce cost and increase IT flexibility," an IDC White Paper, sponsored by HP, entitled *Business Value of Blade Infrastructure*, noted while analyzing seven midsize and enterprise organizations that reduced annual IT costs by an average of 68 percent as a result of migrating from a traditional environment to blade server computing.

### Running an Efficient Data Center

But even as IT consolidates computing resources in blade enclosures, it is seeking greater management capabilities and insight into what is running under the hood. In the survey, 48 percent of the respondents said they would like most to simplify monitoring of the performance and availability of their servers, and 43 percent want to simplify maintenance of the infrastructure and hardware.

"OpEx budgets are flat, whereas IT infrastructure deployment is growing, so data center administrators need management tools that help them become more efficient. These tools must reduce time, lower costs and remove the complexity associated with lifecycle infrastructure management," says John Schmitz, global marketing lead for Infrastructure Management at HP. HP aims to meet those needs with the recently introduced HP OneView, a software-defined management platform aimed at unifying administration and monitoring across the data center.

### Greater Automation, Simpler Management

The survey showed strong support for a single tool to manage the entire server infrastructure. Simplifying management of the entire server environment would further improve IT efficiency and productivity, according to 55 percent of the respondents in the survey.

According to Schmitz, enterprises can achieve a six-month ROI and dramatically accelerate data center processes with HP OneView. "Most enterprises are stuck with older technol-

ogy that is siloed and separated, with management of server, storage and network infrastructure done largely by different teams, with tools that are not really connected, in a process that is error-prone and complex," he says.

HP OneView provides role-based collaboration to eliminate that siloed approach and makes it possible for enterprises to accelerate network changes by 95 percent and migrate physical workloads three times as fast as with legacy tools, according to Schmitz. The new management platform essentially triples administrator productivity, by providing one-click dashboard oversight of every device in the data center.

### Blades Deliver Performance, Scalability

Blade servers account for almost 17 percent of all server revenue, according to market research firm IDC, which says HP is the market leader. The need for greater performance and scalability is one of the top drivers (40 percent) for blade server investments, according to survey respondents, who indicated that HP will hold an edge in their consideration of blade server purchases over the coming year.

The modular form factor of blade servers allows for interchangeable components, such as storage and networking, within a common enclosure, which enables sharing of power, cooling, connectivity and centralized management of the components. Cutting down on space, cabling and power needs provides for more-efficient operations and expandability.

"Consolidating server footprints via standard consolidated platforms such as blades can produce significant capital and operating cost reductions," says IDC, which asserts that the complexity of IT environments drives costs

higher and diverts staff time away from innovation and value-add initiatives.

Flexibility in configuring blade enclosures makes them suitable for businesses of all sizes and any application. Some organizations mistakenly believe that blades are relatively costly and complex, says Paul Birney, director, HP BladeSystem and Enterprise product management. "The overall total cost of ownership is significantly less than that of a traditional environment, with medium to large enterprises able to enjoy savings with as few as five servers," he says.

"With HP OneView managing an HP BladeSystem, those enterprises can also enjoy unprecedented converged management ease of use for deploying and managing their environment faster, at a lower cost, and maximizing productivity at any scale."

IDC's analysis of seven companies that migrated to HP BladeSystems concludes that blade servers provide three main categories of savings: increased productivity from a reduction in unplanned downtime, infrastructure cost savings from consolidating hardware as well as power and cooling savings, and operational cost savings from reduced lifecycle management complexity.

### Starting from the Ground Up

HP believes that its new HP OneView management platform builds on the gains of server consolidation and increased computing density by providing automated management capabilities and fostering collaboration across IT specialties.

"Customers are going to see a dramatically different look and feel in the management interface," says Schmitz. "We started from the ground up and applied the best experiences from the consumer world to the complex job of infrastructure management, so your IT team can work in a more natural and collaborative way."

Business agility requires a change-ready computing architecture that can keep up with today and scale for tomorrow. ■

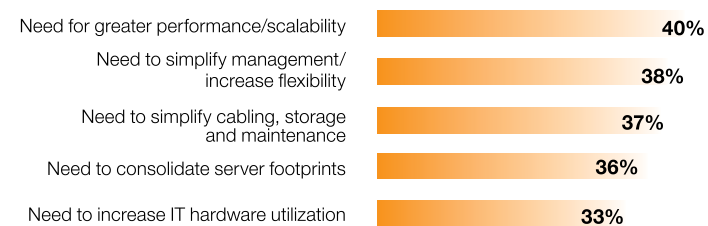
For more information on how HP BladeSystem is architected for any workload, go to [www.HP.com/go/BladeSystem](http://www.HP.com/go/BladeSystem)

**InfoWorld**  
Custom Solutions Group

SPONSORED BY:

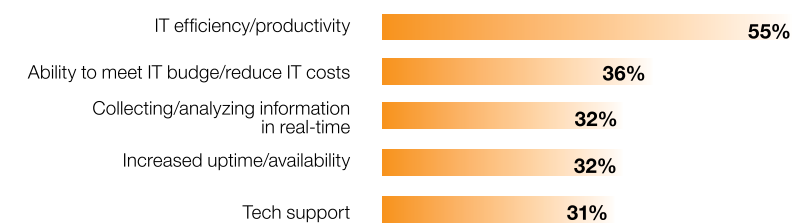


### Drivers of Blade Server Technology Investments



SOURCE: IDG Research Services, August 2013

### Benefits of Adopting a Single Server Management Tool



SOURCE: IDG Research Services, August 2013



## CISCO UNIFIED COMMUNICATIONS

Cut costs. Maximize productivity. Improve flexibility.

Over 80% of Unified Communications buyers are realizing the results they expected.

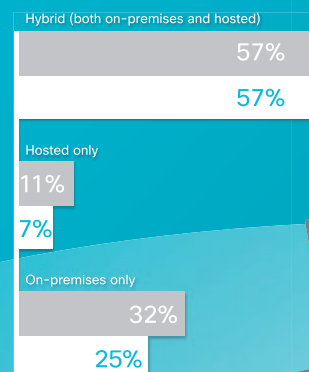
80%

Improved team collaboration	58%	33%
Significantly faster problem resolution	57%	26%
Improved external customer experience, satisfaction	59%	25%
Improved business relationship with partners and suppliers	56%	25%
Significantly shortened cycle for decision-making	58%	23%
Improved project management	65%	22%
Increased usage and improved user experience with social media	52%	22%

Met Expectations Exceeded Expectations

Base: 508 enterprise network and telecom decision-makers in North America and Europe  
Source: Forrester Networks And Telecommunications Survey, Q1 2013, Forrester Research, Inc.

Unified Communications Manager gives buyers the flexibility of on-premises, cloud-based, and hybrid solutions.

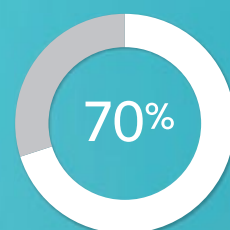


Maintaining the latest version of a Unified Communications platform means more efficiency, more features, and more automation with less TCO.

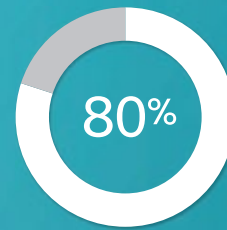
I can utilize all the latest features and capabilities	37%	43%
My solution is more reliable	27%	46%
I'm easily able to take advantage of hybrid and cloud solutions	31%	39%
There's a single holistic management paradigm/architecture for endpoints, apps, and services	13%	38%
My TCO is lower	17%	32%

Legend: Strongly Agree (grey), Strongly Disagree (white)

Newer platforms provide the capability to deploy the latest functionalities



70% of respondents say moving to the latest version of Unified Communications will make easier to take advantage of cloud, on-premises and hybrid solutions.



80% have upgraded over the past five years to use features like federated presence, desktop video, and fixed-mobile convergence capabilities.



# BETTER BACKUP FOR ALL

**Backup Exec™ 3600 Appliance – All-in-one ‘plug and play’ backup and recovery for virtual and physical systems.**

BETTER BACKUP FOR ALL.





# Say “Yes!” to BYOD: Enable anywhere, anytime productivity

KACE K3000 Mobile Management Appliance enables IT to say “Yes!” to BYOD, allowing personal devices like smartphones and tablets secure access to corporate data



## Business need

Today's employees seek ubiquitous access to corporate content using their personal devices such as tablets and smartphones. This improves productivity by allowing users to work anytime, anywhere. But the fact remains, most personal devices were not built for the enterprise. This creates a huge challenge for IT: determining how to secure corporate content on the multitude of mobile devices which are not enterprise-ready, and which do not come with intrinsically sophisticated security solutions. IT organizations need to invest in and build out the security infrastructure required to support these devices.

## The solution

The Dell KACE™ K3000 Mobile Management Appliance extends proven systems management to tablets and smartphones. It empowers IT to say “yes” to the bring-your-own-device (BYOD) trend, thereby enabling “anytime, anywhere” productivity. Roll out mobile device support quickly through the single-step secure setup, and be up and running in minutes. Keep users up-to-date by pushing and managing corporate applications. Protect corporate data by tracking security policy adherence, and revoking access privileges on violation. In addition, the K3000 integrates with the Dell KACE K1000 Management Appliance to offer a single holistic view of all desktops, laptops, servers, virtual machines, tablets and smartphones, and offers advanced reporting capabilities and service desk integration.

## BYOD is becoming a reality! But are you ready?

New devices and software are storming the market every day. Organizations and employees alike are increasingly moving away from a PC-centric model, adopting different devices with different form factors tailored to their specific needs.

The KACE BYOD solution can help you:

- **Protect** corporate data on personal devices
- **Track** security policy adherence
- **Revoke** access privileges on violation
- **Reduce** IT support calls with user self-help
- **Separately control** corporate and personal content

- 50% of workers in US share devices for personal and work use.<sup>1</sup>
- 1.84 billion shipments for smart connected devices by 2016.<sup>2</sup>
- 77% of smartphones used at work are employee chosen.<sup>3</sup>
- 3.3 is average number of devices owned in consumerized environment.<sup>4</sup>

KACE Appliances are available as both physical and virtual appliances, providing customers with a variety of deployment options and allowing them to leverage their investment in VMware Infrastructure.

Go to [www.dell.com/kace](http://www.dell.com/kace) for details.



## Dell KACE solutions for BYOD

Employees are bringing non-enterprise personal devices into the work space. KACE Appliances enable IT to easily and securely set up and manage personal laptops, tablets and smartphones to access corporate applications and data. Dell KACE Appliances offer an easy-to-use, cost effective appliance-based solution to manage personal devices on Windows, Mac, Linux, iOS and Android platforms. KACE Appliances help IT organizations support personal devices, to improve employee productivity without compromising corporate security policies.

### KACE offers the following features to help address BYOD:

**Provisioning:** KACE Appliances simplify the provisioning process for most personal devices. Personal tablets and smartphones can be deployed in minutes with single-step secure setup.

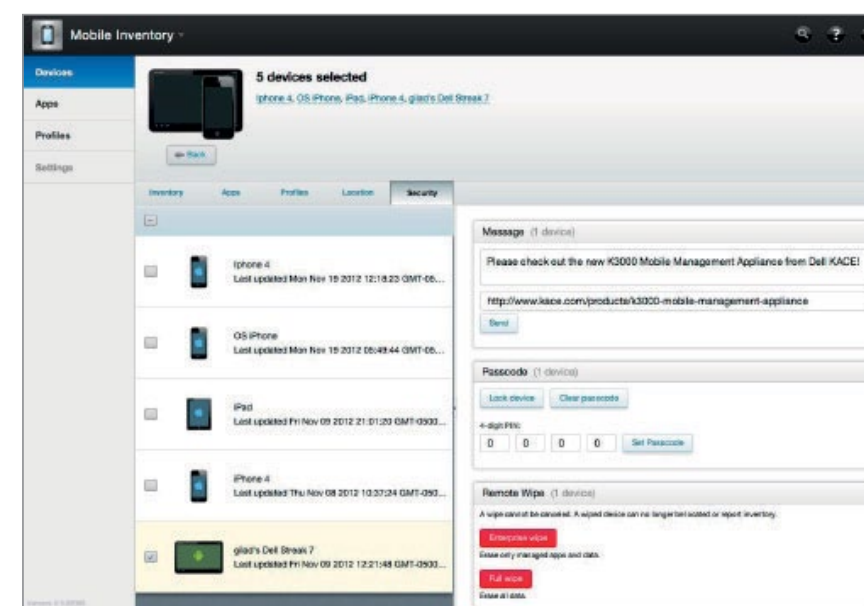
**Application and software distribution:** KACE Appliances enable IT to detect what versions of applications and software are installed and running on personal devices, most importantly those provisioned for corporate access.

**Configuration management:** The K1000 allows for the creation and enforcement of configurations on personal desktops and laptops that connect to the corporate network. With the K3000, IT can create different configurations for personal devices and push them out to applicable groups.

**Profile management:** The K3000 allows for profile creation, defining a set of rules that specify which applications are approved and which are not, as well as the various settings for mobile devices.

**Security:** KACE Appliances offer various security features that enable IT to implement a converged security solution to protect corporate content on personal devices. The K1000 provides patching, configuration management, secure browser, OVAL/SCAP scanning and reporting. The K3000 offers mobile device security features like passcode management, remote lock, remote wipe and enterprise wipe.

**User self-help:** The KACE user portal and self-help features enhance the BYOD solution by enabling users to easily download and install approved corporate applications and software, view device inventory and collaboratively share best practices and guidelines.



The K3000 Mobile Management Appliance utilizes a simple-to-use, tab-based interface for all mobile device management functions.





# Nile Egyptian Schools

Egyptian Identity with International Educational Standards



## Blackboard and NES

NES had set of goals to increase program quality; provide high coverage; and support student success. To realize these objectives, NES has identified requirements that will meet its current and future needs. Ultimately, NES was seeking an enterprise platform solution capable of meeting a wide range of requirements.

ACT as a Blackboard Reseller provided a solution to cover all NES's Requirements related to E-Learning and schools management system.

"Nile Egyptian Schools are offering bilingual education through new curricula, benchmarked to Egyptian and international standards"

### NES Project Goals

- + A reliable, financially viable, experienced e-Education solutions vendor.
- + A flexible, functional, scalable, and easy-to-use course management system.
- + A system capable of integrating with multiple external systems and programs.
- + A product with the technological solutions and system development to remain on the cutting edge of e-Education enterprise industry.
- + A system capable of content creation, development, use, and management.
- + A vendor capable of providing hosted solutions.
- + A product that offers native interfaces for mobile devices.
- + Collaborative tools to support the instructional practice.
- + Support services sufficient to offer strategic consulting, technical support, and expert training.
- + An efficient and cost effective software platform



### Proposed Solution

ACT as a Blackboard reseller and authorized channel partner in Egypt proposed the following solution that meets with NES's requirements:

- + **Blackboard Learn™ for Academic Collaboration**
- + **Blackboard Collaborate™ for Web Conferencing**

### Project Achievements

- + Monitoring student activities
- + Enable social learning with customizable spaces for group activities
- + Organize lesson plans with distinct and customizable sections that provide a means of documenting information such as description, level, delivery instructions, etc. Instructors can copy; share and print lesson plan using NES Template
- + Customize learning paths with adaptive release technology that provides an individualized learning experience.

- + Facilitate and evaluate learners by using collaborative tools with easy inline grading and fully integrated with the Grade Center.
- + Evaluate student learning with a rich and powerful array of question types and searchable question pools that enable teachers to create targeted assessments based on activities, lesson plans and resources
- + Enable teaching groups to share resources, knowledge and open discussions, And also to assess teachers' performance as well by their leaders
- + Evaluating teachers and instructors performances on delivering courses or trainings
- + Building resource center for the schools
- + Resource Center items are categorized by different criteria
- + Ability to upload and search using different filters
- + Approval & periodically clean up procedures

### For more information

If you are interested to learn more on how Blackboard can help you and your organization increase the impact of education, please contact your account manager or visit us at [www.blackboard.com](http://www.blackboard.com)

[www.blackboard.com](http://www.blackboard.com)  
650 Massachusetts Avenue, NW 6th Floor  
Washington, DC 20001  
1-800-424-9299, ext. 4



[www.blackboard.com](http://www.blackboard.com)  
650 Massachusetts Avenue, NW 6th Floor  
Washington, DC 20001  
1-800-424-9299, ext. 4





## Sven Maas

Senior Vice President, Food & Beverage Division  
Europe, Africa & Middle East at Micros Systems inc.

**ACT HAS BEEN DESPITE THE DIFFICULTIES FACED IN THE MARKET PLACE A RELIABLE TRUSTWORTHY PARTNER THAT STRIVES TO INCREASE THE OVERALL PERFORMANCE, SALES AND CUSTOMER SATISFACTION.**

**How do you see ACT in the market specially during the last three challengeable years?**

**How do you evaluate the business results of 2013 for MF in Egypt, what was the most success points and the most challenging points?**

Given the difficult market circumstances, MICROS appreciate the efforts of our partner keeping and growing our joint business. ACT's creativity in identifying new markets, looking for new business opportunities introducing new business models for our joint clients creative thinking and using our latest offered technologies was a win in 2013. Last but not least ACT's high focus on client satisfaction helped both ACT and MICROS is continuously successful growing our business and partnership.

**What is MF strategy in handling the clouding future and the new technology trends?**

Cloud based technology is key to MICROS future! Our state of the art Symphony and its thin client architecture is a key to our future point of sales business. MICROS understands our clients demand for highly integrated solutions that are offered premise based for our traditional markets, in hosted models but as well as true SAAS business (e.g. Symphony). Our market leading products MyMicros, MyInventory, MyLabor

and iCare as part of a Suite for the entire F&B market runs successfully in our world class data centers and help our clients to better understand, analyze and control their business. Furthermore it allows our clients to better identify their clients and demands. Combined with our E-commerce strategy via our Micros Commerce Platform (MCP) we can connect almost every channel and solution that is following the latest technology and meeting our quality and security requirements.

**What Mobility can change the hospitality service and what is the reflection of mobile application to MF?**

Micros as market leader moved from business processes into guest experience businesses that servers all hospitality markets. Via our MCP platform and solution we enable our clients to provide their guest a new experience and service!

**Is Micros hardware will be replaced by another devices to cope with the tablet worlds, especially after the strategic alliance with Dell tablet in USA ?**

SM: MICROS is since ever the name for state of the art hardware and quality that we design and manufacture. All our MICROS



**What are the opportunities you see the next period, considering the current political situation?**

SM: Despite the current political situation tourism and F&B are key markets in Egypt and these markets need the best technology, supported on country level by our best partner, the best service in the market and even more important a reliable partner since many years in which our clients can give the trust that it survives all the crisis and keeps their investments secured and supported. The opportunities are in our latest technologies in the POS market, portal products our of our data centers, integrated end to end solutions, SAAS based solutions via the cloud and the best Guest facing solutions via our E-Commerce offerings.

**What is MF new products and releases, marketing strategies?**

SM: Our MCP, mStation, the tablet cooperation with Dell, Microsoft, and Intel, the SAAS business models and our end to end solution will be key for the Egyptian market but as well our global markets and clients. Key will be deploying a platform to integrate non MICROS solutions and add ons to offer a true 360 degree solution which we provide via MCP.

labeled products are a reflection of our highest quality standards and state of the art technology. MICROS introduced the mStation that allows our clients to use a ruggedized MICROS tablet in the restaurant environment either as a mobile solution but as well in a traditional workstation approach once the tablet is connected in the station. The mStation follows the new design that we can expect from the latest technology. Furthermore MICROS introduced the collaboration between MICROS, Microsoft, Dell and Intel.

**Here are the details:**

**What is the Collaboration about?**

MICROS, Microsoft, Intel and Dell are collaborating to fast-track development and delivery of a MICROS-Dell tablet solution and Symphony point-of-sale (POS) software solution based on the latest Windows 8.1 operating system and Intel silicon (Atom/Bay Trail).

**What MICROS Software will run on the MICROS-Dell tablets?**

MICROS' Symphony Enterprise for Food & Beverage, Xstore for Retail, and OPERA for Hotels, will be the first MICROS solutions available on this new platform. MICROS Symphony will have additional development done first to take advantage of the Live Tiles to present a new "Welcome Experience."

**What is MICROS Symphony?**

Symphony is the first and only cloud-based enterprise point-of-sale (POS) hospitality platform designed for SaaS deployment into diverse environments to deliver complex, mission-critical functions demanded by the most innovative food & beverage (F&B) clients. Symphony is fully cloud-safe and resilient which allows clients to operate even in the event of an upstream failure and features the ultimate in flexibility, extensibility, integration, scalability and enterprise deployment and control.

**Where is Symphony used?**

In many countries (EAME, AP, LATM, US/CAN) and markets

including airports, travel plazas, large venues (e.g. NFL, MLB stadiums), restaurants, hotels, casinos, travel plazas, etc. Symphony is mostly used for F&B POS, however many clients also use it for light retail.



**What changes are being made with Symphony to take advantage of Windows 8.1?**

We are designing a new set of visually stimulating app experiences and advanced capabilities that will significantly raise the bar on what a modern POS system should be. For example, the new "Welcome Experience" replaces the traditional login screen for those situations where customers are in full view of the workstation. The new "Manager's Hub" provides access to sensitive data, analytics and tools. Both are highly animated, interactive, configurable and way, way cool:



**What's real magic behind Intel's Atom/Bay Trail chip?**

Bottom line is what it's doing for the consumer tablet market. As an example, a new breed of Dell tablets became available a few weeks ago that runs all Windows apps, at a low cost point and most importantly goes 8-10 hours on a battery charge.

**What's so special about Windows 8.1?**

Many things! You can search the Internet for all of the great features and benefits, including the way-cool uber-modern user interface (more on this below). However, of critical importance to MICROS and for the first time ever, Microsoft has merged the code base for its embedded line with mainstream Windows. This means that MICROS can offer an embedded operating system option that will stay current with the mainstream and that can take advantage of the latest trends. Clients buying Win8.1 tablets from a retail store will have same capabilities as those purchased from MICROS.

**What's game changing about the MICROS-Dell tablet solution?**

Dell has recognized that its new Venue 11" tablets would be much more useful for hospitality and retail operations if there was an integrated mag-card reader for mobile use and an adaptor for the MICROS mStation so the tablet could also double as a low-cost stationary workstation. Dell is working closely with MICROS to make this happen. Additionally, the 8" tablet is a real game-changer as it not only runs MICROS software; it is cheaper and easier to hold than the popular iPad-mini. A mag-card solution is being engineered for the 8" tablet; however an mStation adaptor does not seem practical.

**When will the MICROS-Dell tablet solution be available?**

Will coincide with Symphony 2.7.





# SUCCESS STORY



## About Arab Dairy

Founded in 1985, The Arab Dairy Company is a genuine success story and an establishment that is, today, one of the major producers of the Middle East. The Arab Dairy Products Co. has gone from strength to strength and today plays a deeply important and influential role in the cheese industry both here in Egypt and abroad. Because we understand the importance of quality in everything we do, we go out of our way to make sure that quality is an essential part of our business, from the machinery we use, to the products we offer, to the people we employ.

Arab Dairy's influence in the dairy industry today is also directly attributable to a number of factors that have all successfully come together to make us a distinguished and well-respected force in the dairy market.

### These factors include:

- Meeting Consumer's Needs Proactively
- A Close-Knit Client and Customer Relationship
- Great Employees Make a Great Company
- Keeping up With the Pace of Technology



## Business Needs

Arab Dairy manufactures a variety of different types of cheese for export for renowned brands such as Penguin and Goody. Many of Arab Dairy products for these companies are exported across the Middle Eastern region to countries such as Lebanon, Jordan, Libya, the UAE, Saudi Arabia, Palestine, Bahrain, Oman and Kuwait.

This has created a number of IT challenges. Key members of staff move extensively, so they need access to the latest versions of key documents. And to be able to log on to any computer so they don't have to stop working when the office was closed.

As the company grew, it added new laptops and desktops with different versions of Windows, Office, and antivirus programs. They would lost control over what they were paying for and what was on each of the computers. This wasn't practical for a growing company because it made technical support complex and expensive.

With offices and employees on different places, the company also had to collaborate across multiple sites, sharing and updating documents, coordinating diaries and communicating through voice, instant messaging, and audio and videoconferencing. The company had been using on-premises servers linked through virtual private network and consumer conferencing technology, but this lacked reliability and availability.

## Solution

To address these needs, Arab Dairy's COO decided to trial Microsoft Office 365. Seeing how it worked in practice convinced him that cloud technology could help Arab Dairy.

So Arab Dairy deployed Office 365, Windows Intune, and Microsoft Office 2013—included in the Office 365 subscription fee—and Windows 8. It was a comprehensive upgrade to the latest technology. And it'll stay that way because Windows Intune includes Software Assurance upgrade rights to future versions of Windows.

Office 365 has given Arab Dairy a reliable, secure email system and shared diaries. In addition, they can now access secure, business-class instant messaging, and audio and videoconferencing, along with the ability to share desktops and collaborate in real time. Windows Intune complements Office 365 with computer management and support tools such as Problem Step Recorder, including advanced antivirus protection, remote deployment, and software inventory management to keep track of software installed on the company's computers.

## Benefits

With Office 365 Arab Dairy now has a modern, professional IT infrastructure to power growth:

**Teamwork.** "Microsoft Lync Online [included in Office 365] is a great solution for internal calls," says an employee. Because it runs over the Internet, there's no cost to the company for calls or even videoconferencing among staff anywhere. It also provides presence information so employees can see if colleagues are at their desks and available to answer calls. "Microsoft Office 365 have made us more professional, efficient, and productive," says.

**Up-to-date information.** Office 365 gives staff access to a central document library so they always have the most up-to-date versions of key documents. This helps them give a better, more joined-up service to their customers and respond faster to queries because they always have the latest information.

**Consistency.** Everyone in the company is running the same operating system, the same productivity software, and sharing the same email, communications, and diary technology. Not only are the latest versions of Office and Windows more productive than previous versions, but they also require less support and training, which has reduced costs.

**Support.** Office 365 gives Arab Dairy proactive tools to manage its fleet of computers. It also lets experts provide remote support to users when they have problems, so they can get back to work faster. It can alert if there's an issue with one of the company's computers, allowing the team to take action before the user is affected.

**Resilience.** Thanks to Office 365, employees can keep working even if they encounter problems. For example, if an employee has a hardware issue with his or her laptop, they can swap to another computer and still have access to email, diary, and key documents using a web browser.

**Green credentials.** By switching to more energy-efficient computers, avoiding the cost of a high-powered server, and gaining better support for flexible working, Arab Dairy has an IT system that's aligned with its green agenda.

**Cost efficiency.** Office 365 let Arab Dairy pay for the software it uses on a per-user, per-month basis rather than paying for it upfront. In addition, Windows Intune helps the company keep track of software and makes sure employees don't install unlicensed or non-approved programs. This further reduces software licensing costs.

**Flexibility.** Thanks to Office 365, staff can work at home and use their smartphones to get email and other information. This supports mobile and flexible working, which is important when key staff travel frequently. Being able to get into documents remotely and stay in touch with Arab Dairy's colleagues in real time was essential. In less time, almost anything can happen and Office 365 lets them stay ahead, even when they are on anyplace.



# Student Management

Today, colleges and universities have fewer budget resources, yet still must effectively attract and retain students, improve student outcomes, manage course utilization, implement best practices in strategic enrollment management and much more. Blackboard Analytics™ helps institutions meet these challenges by enabling data-informed strategic decision making.

## KEY CHALLENGES:

- Student Retention
- Effective Recruiting
- Strategic Enrollment Management
- Performance Management
- Early Intervention
- Assessment
- Outcomes Management
- Course Optimization
- Information delivery bottlenecks; no self-service information access

*Given the potential for academic analytics to improve student retention, enrollment and fundraising, institutions will likely succeed in making the case for investment.*

Academic Analytics ECAR Study

Blackboard  
analytics™

The Blackboard Analytics Student Management module was developed with a clear understanding of the key institutional challenges requiring actionable student information. Our design provides the key metrics essential for effective, data-informed management of student enrollment, retention and much more. Our objective is to provide easy access to information that institutional leaders need to make better informed decisions. The information content of our pre-built, extensible data models span the entire student information lifecycle, from recruiting through graduation.

The Blackboard Analytics Student Management module provides self-service reporting and guided analytics, enabling executives, department heads and deans to:

- **Analyze past and present student trends for optimal recruiting strategies, planning and performance measurement.**
- **Track student progress, including the identification of potential at-risk students through correlations of student class load, class complexity, SAT, GPA, high school, etc., facilitating timely intervention for student advising.**
- **Manage course loads, class utilization and effective resource allocation while streamlining the registration process.**
- **Help enable a culture of data-driven decision making throughout the institution.**

## Blackboard Analytics Resolves Reporting Frustrations

A common theme from higher education executives and department heads is they cannot get easy access to student information, or they have to engage a technical resource from an overburdened IT staff. Meanwhile, data results between different reports and database queries are often contradictory, creating a data integrity “crisis of confidence.”

## Student Information Lifecycle

Recruiting Admissions Enrollment/Registration Retention Graduation

Data-Informed Decisions / Improved Results

As a result, decision makers resort to creating their own “shadow systems;” separate, unmonitored “silos” of information. This can lead to even more data inconsistencies and even more “versions of the truth.”

Blackboard Analytics resolves reporting frustrations while helping to enable new strategic data insights.

## Replace Information Silos with a Single Version of the Truth

Blackboard Analytics replaces your disparate (and often contradictory) reports, custom database queries and shadow systems with a pre-packaged, easy to use dimensional data warehouse, complete with data models with pre-built data integration with leading ERP systems, including solutions from Oracle (PeopleSoft), Datatel, Inc. and SunGard Higher Education.

The Blackboard data warehouse uses centralized business logic to transform your ERP data into actionable information, including a library of over 175 data dimensions, and over 150 performance metrics, pre-defined reports and dashboards. Blackboard Analytics is designed to help you achieve best practices in all aspects of strategic enrollment management and throughout the entire student lifecycle. End users can access and analyze student information on their own in self-service fashion, reducing dependency on the IT department.

By replacing existing “silos” of information with Blackboard Analytics, our customers realize a number of benefits:

- **Improved data integrity, consistency and accuracy based on a single, centralized business logic base, establishing a single version of the truth.**
- **Improved productivity, as intuitive, self-service data analytics enables timely action. There is no need to wait for help from an often overburdened IT department to fulfill requests for customized reports or complex database queries.**

- **Improved analytic capability including performing longitudinal analysis; mixing and matching data dimensions and metrics; viewing different levels of data; drilling back to individual transactions comprising a value; etc.**
- **Improved informational insight due to less time spent on the often frustrating report production process, allowing more time to be spent actually using your value-added data analytics to make data-driven strategic decisions.**

Blackboard Analytics empowers executives, department heads and deans to explore information on their own. They can ask questions about the data by simply clicking on a performance metric and one or more dimensional attributes of student information. Similarly, if questions arise during a cabinet or department meeting, answers can be obtained immediately using Blackboard Analytics instead of waiting for days to gather the information.

This is the power of self-service data analytics that Blackboard Analytics delivers. Blackboard Analytics enables productivity, insights and results for improved institutional performance.

## The Blackboard Analytics Suite

The Blackboard Analytics Suite is a packaged data warehouse and analytic reporting application including product modules for Student Management, Financial Aid, Financials, Human Resources and Advancement.

Blackboard Analytics also includes data integration with leading ERP systems, enabling the building of a robust dimensional data warehouse in weeks instead of years. We challenge you to find a solution that can be implemented and deployed as quickly as Blackboard Analytics.

## Student Management Data Models:

- Admissions
- Student Term (Enrollment)
- Student Programs
- Degree Awards
- Registration
- Class Schedule and Instruction
- Student Financials

## Selected Derived Metrics:

- Student Count: Admitted & Enrolled
- Course Optimization %
- Returning Students
- Graduation Rates

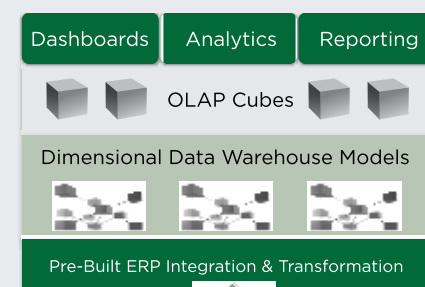
## Selected Derived Dimensions:

- First Term, Start Term Indicators
- Degree Seeking Indicator
- GPA, SAT Bands
- Student Term Status

## Selected Derived Reports:

- Retention by Start Term, Current Term
- Course Optimization by Subject/Course Number
- Admission Yields by High School/Zip Code
- Graduation Rates by Ethnicity

## Blackboard Analytics Application



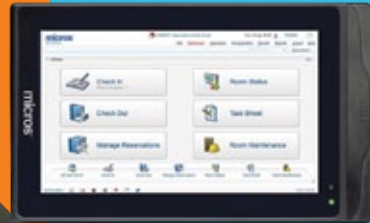
Data integration with leading ERP systems







# @HACE



The MICROS mTablet and mStation are changing the game

Discover how our solutions are revolutionizing hospitality and retail

**micros**



**ACT has showcased the biggest m-station ever**

**“a participation with hospitality flavor, a participation with the biggest m-station”**

Being Part of HACE EXPO allows us to contribute our experience and know-how in a targeted and direct manner – in terms of both Hotels and Restaurant Market whose decision-makers meet every Year. Our contribution as a leader in this field along with MICROS proved to the market that we are presenting their demands by mixing the hospitality needs with latest technology trends.

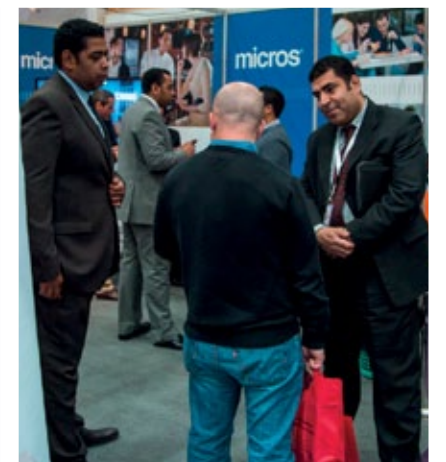
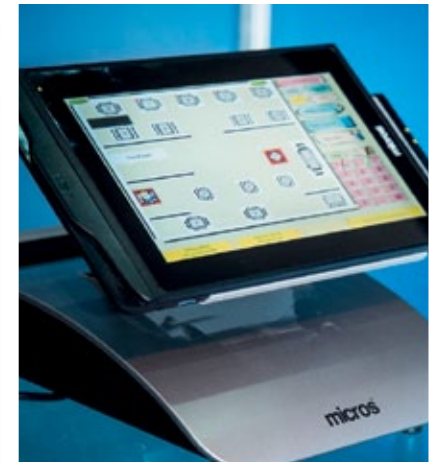
ACT showed the biggest mStation™ and mTablet™ of as showcase of MICROS, the world's leader and pioneer in hospitality solutions, which deliver both productivity and mobility in hospitality facilities. Moreover, it gives the good mix and match between hospitality segment demands and technology trends.

Because ACT along with MICROS is one of the leading market providers for hotels and restaurants and their supplies; HACE Expo represents a strategic business opportunity for it. HACE will remain a vital part of our marketing mix and a key channel for direct one-to-one customer engagement.

#### HACE Expo Overview

The international Hotel supplies Exhibition HACE – HOTEL Expo is one of the largest Exhibitions in Egypt which is held annually on an area of 20,000 square meters and more than 250 Egyptian and foreign companies participate in this event.

Moreover, HACE Expo is considered as a leading market forum of Hotel Supplies and Catering Equipment, Bakery, Pastry and Ice Cream equipment, Furnishing Hotel equipment, Food and Beverage and Super Market equipment, and there are also competitions which take place in the exhibition like: Egypt Food & Beverage Cup, Bakery Tec. Culinary Challenge and Inter Food Culinary Challenge.



Years of Success



## How Mobility is Changing the Way Hoteliers Service their Business

As **OPERA Mobile** is deployed, it is amazing to think how mobile devices are notably changing the way hotel customers do business.

I have, at some stage of my life, worked in just about every position the hotel business has to offer. **I realize throughout my participation in the deployment of OPERA 9, all of the new ways that department options can change and grow when incorporating mobility.**

Now I am not solely focusing on mobile PMS, but also Sales and Catering, Vacation Ownership, Central Systems and CRM. Each and every role has responsibilities that require the staff to get out from behind their desks.

Let's begin with **Housekeeping**. Back in the day when I was in the linen room prepping the attendants' trolleys (or carts for those here in the US) or as a floor attendant, I was expected to remember each room's specific bed type - whether it was a king, queen, twin or double. I remember being shouted at by my head housekeeper because I could not recite each room number with the associated bedding configuration. Now, if only I had a real mobile device and not just a pager (you old timers remember the height of mobility back then...), **I could have immediately seen what the bed type was, if there were any maintenance requests, and whether the guest had checked in or out.**

The innovative **OPERA Mobile's Task Companion** function helps room attendants by suggesting which room to clean next, using a logical order. Housekeeping no longer runs the chance of disrupting guests on a Saturday or Sunday morning while trying to find which rooms to clean. **Immediate updates are sent via the OPERA 9 portal so that supervisors no longer have to move through the halls or talk with loud radios** for the means of communication...Think of how many less disturbances occur for sleeping guests.



Now let's move on to the **Maintenance or Facilities team**. As a young Duty Manager, my General Manager had a passion for burned out light bulbs. One of my duties during the course of my shift was to patrol all of the light bulbs in public areas.

If you can believe it, I would use a pen and paper to jot down the location of burned out bulbs and then go back to my desk and call the requests down to the maintenance team. **With OPERA mobile you can enter maintenance requests directly into your mobile device so that your hallways always receive the perfect amount of light!**

I worked in hotels of all sizes. In the smaller properties the Manager On Duty is often the General Manager, who often has to jump into various roles. (I once met a family on arrival, checked the same family in, served them drinks in the bar that evening, cleaned their room the next day and checked them out. They asked on departure if I was the only person who worked there!) All joking aside, that was a weekend where unfortunately most of the staff was out sick. As most of you know; however, the MOD is responsible for everything. Sometimes they even have to meet conference organizers to confirm

their BEO orders, walk the floors to find room service trays not picked up, or sometimes perform a Sales look-see for potential customers.

**Now back in the day, if I would have had the option of using a mobile device to review or change** conference setup and BEO needs on the go, track where all the room service trays were lingering to alert room service for pickup, search for 'show rooms, check availability for function space and rooms with new customers; while of course monitoring reservations, front desk and sales statistics throughout the day, **I would have been the most efficient MOD in town.**

As you can tell we are very excited about the possibilities that OPERA 9 mobility is giving our customers.



# BIG DEALS 2014

**ACT** Symantec  
**VODAFONE**  
Server Clustering  
Solution  
**\$ 225,130**

**ACT** Microsoft  
**EGYPT AIR**  
Microsoft Agreement  
**\$ 3,294,705**

**ACT** Microsoft  
**MSAD**  
Microsoft Agreement  
**\$ 780,920**

**ACT** HP  
**Taba Resort**  
PCs  
**\$ 98,561**

**ACT** DELL  
**MOD**  
Virtualization  
Solution  
**\$ 180,000**

# BIG DEALS 2014

**ACT** HP  
**Petrobel**  
PCs  
**\$ 333,771**

**ACT** Microsoft  
**CIL**  
Microsoft  
Enterprise Agreement  
**\$ 396,000**

**ACT** Microsoft  
**E-Finance**  
Microsoft  
Enterprise Agreement  
**\$ 876,000**

**ACT** Microsoft  
**MIDOR**  
Microsoft  
Enterprise Agreement  
**\$ 826,100**

**ACT** HP  
**VODAFONE**  
VDI  
**\$ 851,577**

**ACT** CISCO  
**ETHYDCO**  
Cisco Network  
Infrastructure  
**\$ 220,000**





# Cloud optimize your business with Windows Server 2012 R2

Windows Server 2012 R2 offers businesses an enterprise-class, multi-tenant datacenter and cloud infrastructure that simplifies the deployment of IT services. With Windows Server 2012 R2, you can achieve affordable, multi-node business continuity scenarios with high service uptime and at-scale disaster recovery.

As an open application and web platform, Windows Server 2012 R2 helps you build, deploy, and scale modern applications and highdensity websites for the datacenter and the cloud.

Windows Server 2012 R2 also enables IT to empower users by providing them with flexible, policybased resources while protecting corporate information.

Whether your company is a large enterprise, a service provider, or a small or medium-sized business, Windows Server 2012 R2 can help you cloud optimize your business.

**With the world of information technology (IT) changing rapidly, traditional approaches**

**to solving infrastructure problems are inadequate. The Microsoft vision for this new era of IT is to provide one consistent platform for infrastructure, apps, and data: the Cloud OS. The Cloud OS**

**spans customer datacenters, service provider datacenters, and the Microsoft public cloud. At the heart of the solution is Windows Server 2012 R2. With Windows Server 2012 R2, you gain an enterprise-grade platform to cost-effectively cloud optimize your business.**

## Enterprise-class datacenter and cloud platform

Simply implementing a virtualized solution within your infrastructure is not enough to provide the agility today's IT challenges require. Windows Server 2012 R2 changes the virtualization equation by enabling you to deploy and manage a multitenant cloud infrastructure within a flexible IT environment that adapts to your changing business needs.

New and enhanced features in Windows Server 2012 R2 empower you to efficiently utilize the capacity of your datacenter, while delivering best-in-class performance for your Microsoft workloads. Access to corporate resources such as workloads, storage, and networks help increase the agility of your business while protecting corporate information.

Offering a proven, enterprise-class cloud and datacenter platform, Windows Server 2012 R2 can easily scale to continuously run the largest workloads with support for up to 64 processors and 1 terabyte of memory for Hyper-V guests, and VHDX virtual hard disks up to 64 terabytes. In addition, powerful availability features protect against service outages. And with automated protection and recovery for cost-effective business continuity on-premises and across clouds, you can improve your workload SLAs while reducing downtime risks.

To help you protect your investments in existing cross-platform technologies, Windows Server 2012 R2 also offers expanded support for a heterogeneous datacenter, including rich Linux support.

© 2013 Microsoft Corporation. All rights reserved. This data sheet is informational purposes only. Microsoft makes no warranties, express or implied, with respect to the information presented here.

## Simple and cost effective

Windows Server 2012 R2 enables you to blend your on-premises solutions with the cloud without having to re-engineer infrastructure, systems management, or applications.

System	Resource	Maximum number	
		Windows 2008 R2	Windows Server 2012 R2
Host	Logical processors on hardware	64	
	Physical memory	1 TB	
	Virtual processors per host	512	
Virtual machine	Virtual processors per virtual machine	4	
	Memory per virtual machine	64 GB	
	Virtual disk capacity	2 TB	
	Active virtual machines	384	
Cluster	Nodes	16	
	Virtual machines	1,000	

Windows Server 2012 R2 offers industry-leading scalability for server virtualization.

With Windows Server 2012 R2, you can achieve enterprise-class storage for a wide range of workloads at a fraction of the cost of standalone storage solutions. Scale-out filebased storage clusters, virtual storage pooling, and automatic tiering deliver high-performance storage and availability coupled with efficient capacity utilization using industry-standard hardware.

In addition, features such as increased virtual machine density and improved virtual machine performance help you grow your capacity at a lower cost than premium-priced converged infrastructure solutions. And with Hyper-V Network Virtualization, the Hyper-V Extensible Switch, and a multi-tenant edge gateway built-in, Windows Server 2012 R2 offers a seamless and cost-effective software-defined networking solution in-box.

## Application focused

Windows Server 2012 R2 enables you to build and deploy applications in your datacenter that utilize higher-level, cloud-based application services and APIs that are compatible with service provider clouds and Windows Azure. This functionality provides improved application portability between on-premises, public, and partner hosted clouds, increasing the flexibility and elasticity of your IT services.

Windows Server 2012 R2 also provides frameworks, services, and tools to increase scalability and elasticity for multi-tenant aware applications and websites. Features such as NUMA-aware scalability, centralized SSL certificate support, and application initialization help improve site density, site scalability, and performance.

The best platform for the .NET framework, Windows Server 2012 R2 also offers enhanced support for open frameworks, open source applications, and various development languages.

## User centric

Windows Server 2012 R2 empowers end users by helping provide them access to information and data regardless of the infrastructure, network, device, or application. Your IT staff can provide consistent access to corporate resources by managing and federating user identities and credentials across the organization and into the cloud, while providing secure, always-available access to your corporate network. Windows Server 2012 R2 also makes it easier to deploy a virtual desktop infrastructure (VDI) and lowers costs by supporting a range of storage options and storage deduplication for VDI.

In addition, Windows Server 2012 R2 helps you better protect information and manage risk by validating user identities, verifying their devices, and taking advantage of data classification.

## Windows Server 2012 R2 editions

- **Windows Server 2012 R2 Datacenter:**for highly virtualized datacenter and cloud environments.
- **Windows Server 2012 R2 Standard:**for physical or minimally virtualized environments.
- **Windows Server 2012 R2 Essentials:**for small businesses with up to 25 users and 50 devices.

## Find out more

For more information about Windows Server 2012 R2, visit <http://www.microsoft.com/en-us/servercloud/products/windows-server-2012-r2>





# Infor EAM Hospitality Edition

## Exceed guests' expectations

For the hospitality industry, managing the infrastructure of buildings, facilities, and equipment is critical to the operational success of the hotel. At the same time, the hotel must comply with strict quality and safety guidelines, along with the many service level standards to meet the needs of their most valuable assets—their guests. Hotels focus on top line growth for revenue management, distribution strategies, and creating guest loyalty to grow their revenue. But, overall profitability cannot be measured without including the bottom line costs of building maintenance, facility costs, and energy consumption.

Hotels need a specialized enterprise asset management (EAM) solution that can help them understand and effectively manage all facilities, equipment, and energy costs—a solution that will help exceed their guests' expectations.

## Deliver better guest service

Guest service is the hallmark of the hospitality industry, and exceeding guests' expectations each time they stay at your hotel increases their loyalty and keeps them coming back. Enterprise asset management plays a critical role in ensuring the service, safety, and comfort of hotel guests.

With more than 20 years of experience and one of the market's most comprehensive enterprise asset management solutions, Infor™ helps hundreds of hospitality organizations get the most out of their buildings, equipment, and facilities. Infor EAM Hospitality Edition has been developed specifically for your industry, meeting your complete needs, not just some of them. It does this by providing tools for:

- **Guest incident management**—Create, manage, and track work orders and service requests within the system to ensure guest requirements are completed quickly. Mobile solutions ensure that you'll expedite service more rapidly than ever.

**Infor EAM Hospitality Edition provides you with knowledge about your business and helps you speed service to your guests.**

- **Equipment reliability**—Scheduled maintenance, predictive maintenance, and accurate warranty and repair records ensure the reliability of all equipment.
- **Supporting green initiatives and asset sustainability**—Incorporating the consumption, costs, and environmental impact of natural resources—water, air, gas, electricity, and steam—into your asset management strategy reduces costs and ensures compliance with government regulations.
- **Risk management**—Key performance indicators (KPIs) and real-time performance monitoring proactively identify potential problems with high-risk equipment.
- **Regulatory compliance**—Documentation from calibration reports, electronic signatures, greenhouse gas (GHG) reporting, and asset tracking keep your organization audit-ready.

## Specialized for your industry

Infor EAM Hospitality Edition is an advanced asset management system that combines best-in-class asset management modules, unique features for improving operations and performance, and advanced modules to ensure the best possible fit for your asset management needs.

As a web-architected system, Infor EAM Hospitality Edition allows you to access the functions through a standard Internet browser, anywhere and anytime.

- **Asset profile management**—Compile accurate information about equipment to analyze performance, meet audit requirements, schedule preventive maintenance, and reduce capital expenses. Plus, group equipment under predefined classifications.
- **Asset tracking**—Keep all information about any asset in the property—from televisions, to vehicles to bed linens—in one database for easy retrieval and for input on activities, movements, and maintenance. Ensure that information on highly mobile equipment is always up to date.
- **Barcoding and data collection**—Record and track equipment with barcoding technology for more accurate, efficient, and effective deployment. Use barcodes to accurately administer and track and locate mobile equipment.
- **Inspection management**—Document and protect inspection procedures on each piece of equipment and initiate inspections based on time, equipment performance, or previous work.
- **KPIs**—Monitor equipment with real-time, dashboard-like gauges for a precise snapshot of maintenance team and equipment performance to quickly identify potential problems and improve utilization. Set KPIs to monitor issues that are critical to your organization's continued compliance with regulatory requirements.
- **Mobile workforce**—Infor EAM Mobile extends the value of Infor EAM Hospitality Edition for field service workers as well as the managers, clerks, and schedulers who are connected directly to the solution. Personnel can move from room to room or site to site, and still access and record maintenance information, conduct inspections, and track inventory.
- **Outsourced maintenance services**—Record maintenance activities, compile equipment histories, and create invoices for services the maintenance department performs for other organizations.
- **Warranty management**—Tap into immediate savings with warranty management for both meter-and date-based warranties and for automatic notifications on all work orders in the system that have a potential warranty claim.
- **Emissions compliance**—Capture and document the carbon footprint of your organization, and enforce stringent work management processes for hazardous material and fugitive emission handling.

**Infor EAM Hospitality Edition provides you with the specialized asset management functions you need to improve performance, boost savings, comply with Energy Star ratings, and increase profits.**

### Risk management

Hospitality organizations need their equipment to perform as expected in order to avoid damaging and expensive liability claims. Infor EAM Hospitality Edition helps ensure your facilities and equipment will function properly by:

- Compiling equipment histories
- Scheduling and performing preventive maintenance tasks
- Managing materials and inventory

Using Infor EAM Hospitality Edition, you can design risk assessment and ranking formulas based on criteria such as age of equipment, frequency of use, and sensitivity of functions performed. The equipment's risk ranking is attached to all work orders, maintenance histories, and equipment profiles, so personnel can instantly identify equipment as high risk and access the information needed to carry out maintenance tasks. As a result, your organization can accurately prioritize equipment care to ensure your guests can enjoy the highest possible service levels.

Risk management also includes:

- **Electronic record protection**—Using administrative tools, you can implement various levels of password protection, create authority checks to set user-specific accounts, control document distribution rights, and limit access for changing documentation.
- **Audit trails**—Any time a record is changed, administrators can track the user ID, altered fields, value changes, date and time of the change, and whether the change is a data insertion, update, or deletion.



# Symantec Backup Exec™ 3600 Appliance

Power up, configure, and go

## Data Sheet: Data Protection



### Overview

Symantec Backup Exec™ 3600 Appliance is the only solution that provides Symantec Backup Exec™ software on optimized hardware integrated into an affordable appliance from the industry leader in backup—Symantec. Equipped with integrated data deduplication, granular recovery, and virtual machine protection, the Backup Exec 3600 Appliance manages data growth and effectively reduces rising storage costs while enabling faster backups. Unlike other solutions, the Backup Exec 3600 Appliance reduces downtime with patented V-Ray technology that restores entire servers, critical Microsoft® applications and VMware® or Microsoft Hyper-V® virtual guests in minutes.

### Key features

- Reduces backup complexity and simplifies data protection with an all-in-one backup and recovery solution that integrates software and hardware from a single vendor.
- Reduces backup windows and achieves faster restore and recovery times using disk storage.
- Dramatically minimizes downtime and data loss by rapidly recovering what you need, when you need it.
- Includes a wide variety of pre-licensed Backup Exec Agents and Options, enabling protection of applications on physical or virtual servers, including Microsoft® Exchange, SQL Server, SharePoint®, Active Directory®, as well as Lotus Notes, Oracle®, and virtual instances on VMware, Hyper-V, and more.

- Equipped with Symantec™ Critical System Protection to protect against zero day threats while establishing compliance with security policies, and hardens your system by locking down the configuration and settings.
- Replicates backup data to another Backup Exec 3600 Appliance or managed Backup Exec Media Server in any location when using the Enterprise Server Central Admin Server Option (included with the Backup Exec 3600 Total Protection Suite, or sold separately).
- Manages data growth and effectively reduces data backup storage by up to 90 percent, while optimizing network utilization through integrated built in high speed block level data deduplication across physical<sup>1</sup> and virtual<sup>2</sup> environments.
- Easy to deploy, configure, and manage through a single console.
- Protects and integrates with all key VMware and Hyper-V technologies, including VMware vStorage™, API's for Data Protection, and Volume Shadow Copy Service.
- Offers Microsoft certified backup and recovery for the latest Windows® environments, including Windows® 2008 R2, Microsoft® Exchange 2010 SP1, Windows® 7, and Hyper-V.

### Key Benefits

#### Simplify backup with an all-in-one comprehensive backup appliance

The Backup Exec 3600 Appliance offers the most comprehensive backup and recovery solution for your environment, reducing the complexity of protecting your company's most valuable asset—its data. Whether that data resides on a Windows file server, VMware or Hyper-V virtual server, or on a critical application server like

## Data Sheet: Data Protection Symantec Backup Exec™ 3600 Appliance

Microsoft Exchange, SQL, or SharePoint, Backup Exec 3600 Appliance provides full protection and recovery for both data and entire systems. More than just a backup target device, Backup Exec 3600 Appliance integrates pre-licensed Backup Exec software with optimized hardware, simplifying backup and reducing backup costs.

#### Reduce backup windows and storage by up to 90% with seamless built-in data deduplication

The Backup Exec 3600 Appliance provides end to end integrated source and target high speed block level data deduplication in a single, integrated solution. Eliminating redundant backup data, the Backup Exec 3600 Appliance only sends the changed blocks to storage reducing the amount of backup data stored by up to 90 percent. At the same time network bandwidth is significantly improved while enabling faster backups and reduced management costs.

Unlike other solutions used to reduce backup storage hardware costs, Backup Exec 3600 Appliance deduplicates data across all backup jobs, so you realize greater storage efficiencies by storing just one copy of a data block, regardless of the number of times it occurs or where it is stored. In addition, the Backup Exec 3600 Appliance provides advanced data deduplication for VMware, known as variable length segmenting, resulting in a smaller storage footprint for backup data and overall efficiency.

Overall, the Backup Exec 3600 Appliance manages data growth and effectively reduces rising storage costs.

#### Built in replication with optimized data deduplication

The Backup Exec 3600 appliance includes replication capabilities using optimized duplication, which enables deduplicated data to be copied directly from one Backup Exec Appliance to a second appliance or to a managed Backup Exec Media server. Because the data is deduplicated, only unique data is copied between the devices, and this optimized duplication occurs automatically using a duplicate backup job between appropriate devices. Also, you can restore data from either the original or the replicated copy since separate catalogs are maintained for each copy, and full granular

recovery of replicated-optimized duplication can be performed on backup sets that were enabled for Granular Recovery Technology.

#### Fast and powerful backup and recovery

The Backup Exec 3600 Appliance powered by V-Ray technology provides modern data protection for both virtual and physical environments with a single, easy-to-use solution. Through a single-pass backup, quickly restore an entire server, virtual machine, application, or database in minutes. From that same single-pass backup, you can also recover individual files, folders and granular objects, such as individual mailboxes and emails, eliminating redundant backups.

Integrated simplified disaster recovery provides the power to recover an entire server to bare metal or dissimilar hardware and convert backups to virtual machines for instant recovery so that if a server fails, you can get that server backup and running in a VMware or Hyper-V environment in the time it takes you to turn on a virtual machine.

Patented V-Ray technology embedded into Backup Exec gives you visibility into virtual file systems and applications and allows for transparent backup and recovery across physical and virtual silos. Without V-Ray protecting and recovering your physical and virtual environment, recovery can be complex and time consuming. With V-Ray, it's simple and fast, all while saving you time and resources. The Backup Exec 3600 Appliance provides the flexibility you need to meet your recovery time objectives for each and every recovery.

#### Tape support

Get the full advantage of fast backup and rapid recovery from disk, then leverage the built-in SAS card for tape-based off-site storage and disaster recovery from a single management console.

1. Principled Technologies Test Report, "Backup Advantages of the Dell PowerVault DL Backup to Disk Appliance powered by Symantec Backup Exec 2010 R3" (June 2011) [http://principledtechnologies.com/clients/reports/Symantec/Virt\\_BackupExec2010R3\\_0711.pdf](http://principledtechnologies.com/clients/reports/Symantec/Virt_BackupExec2010R3_0711.pdf)

2. Principled Technologies Test Report, "Virtualized Backup Advantages of the Dell PowerVault DL Backup to Disk Appliance powered by Symantec Backup Exec 2010 R3" (June 2011) [http://principledtechnologies.com/clients/reports/Symantec/Virt\\_BackupExec2010R3\\_0711.pdf](http://principledtechnologies.com/clients/reports/Symantec/Virt_BackupExec2010R3_0711.pdf)



# BUILDTECH

A Construction with Networking Flavor

On the 9th of April 2014 at Fairmont Towers Heliopolis, **ACT** had its first conference targeted to the construction and contractors business vertical.

**BUILDTECH** is the pure mixture of technology and networking with the construction industry.

**ACT** along with its precious partners Aruba Networks and Axis Security, demonstrated during the all day event the latest network as well as security solutions that are being used in buildings, compounds and smart compounds along with the latest trends that are being used nationally, regionally and internationally.

The event started by an introduction to **ACT** given by Mr. Tarek Gamal, Sales Director-IP solution of ACT, and its solutions and partners in Egypt. Moreover, **ACT's** precious participants and guests saw the real value of working with ACT as partners and not as clients especially in that kind of projects till mega projects. After such brief introduction, Mr. Shadi Alkhatib, SE Manager, LEVANT Area of Aruba, introduced the latest technologies in networking and infrastructure from Aruba Networks in such field. Also, he demonstrated the latest trends in networking to deliver basic networking solutions till a fully connected compound through the latest infrastructure and wireless connectivity.

The most interesting part in **BUILDTECH** was about security solutions due to the current circumstances that are being faced everyday in Egypt.

Hence, ACT's participants were very engaged during the presentation of Mr. Ahmed El Hawary, Axis Security Managing Director, which was connecting real issues that we face to secure our buildings, homes, facilities and compounds and map them with Axis solutions and services.



# BUILDTECH

A Construction with Networking Flavor



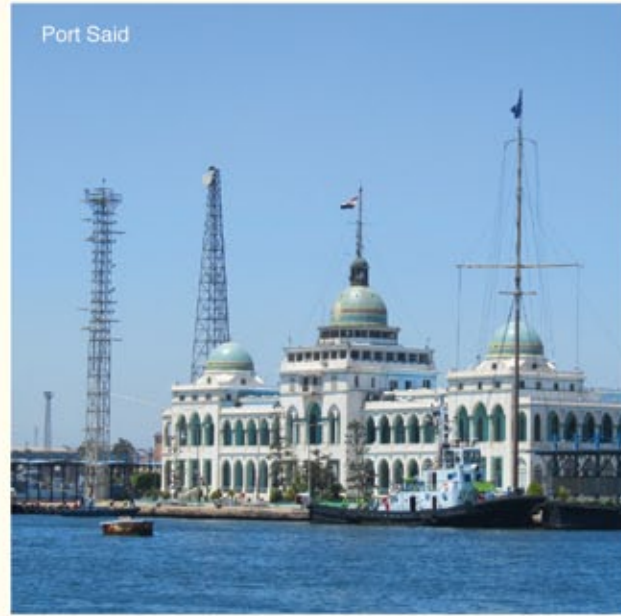
At the end of the event, a draw on a printer has been conducted on all participants and the lucky winner Mr. Hany Mehanni from Orascom By the end of the day all participants were satisfied about the delivered and proposed solutions by ACT and its partners and requested to have such conference to be conducted every year to promote the latest networking and security solutions in construction.



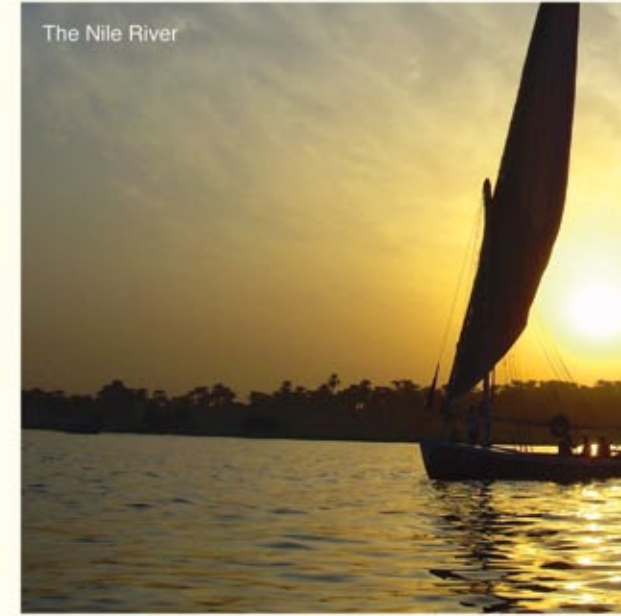
Sharm El Shiek Diving



Port Said



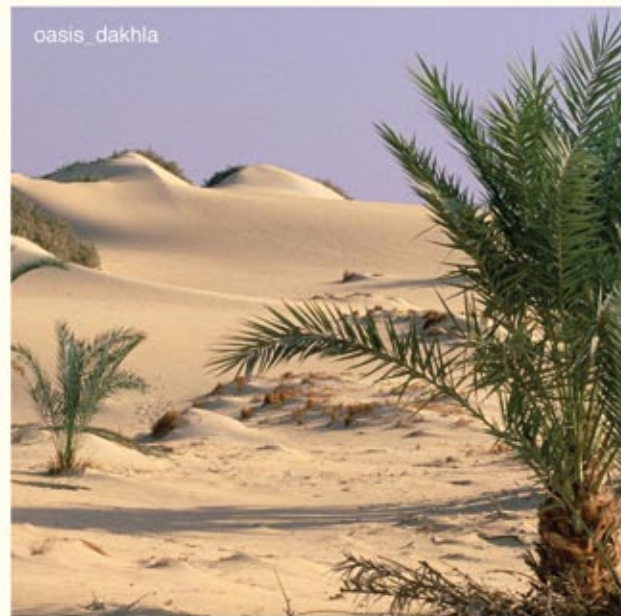
The Nile River



Alexandria Liberry



oasis\_dakhla



# Beautiful Egypt

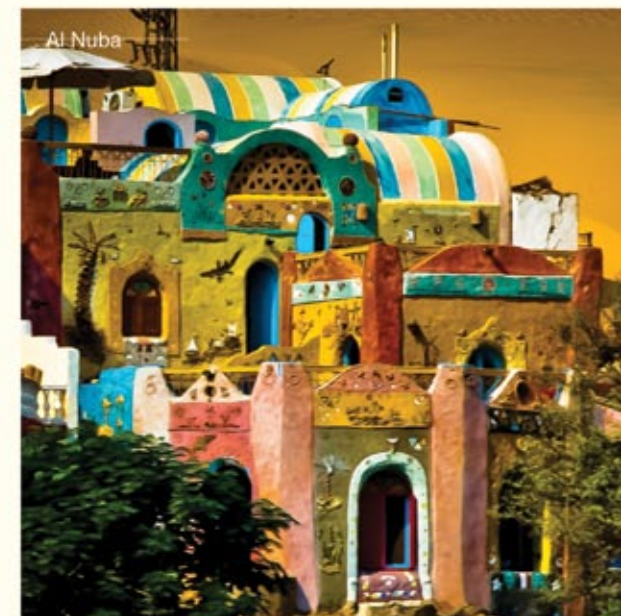
The Pyramids



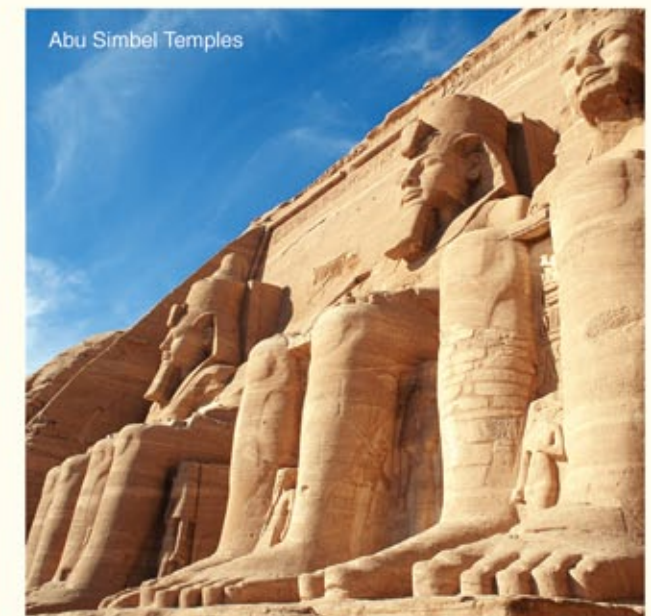
samt catherine



Al Nuba



Abu Simbel Temples





# Cisco Collaboration Overview: Empower. Engage. Innovate.



## Solution Overview

### Cisco Collaboration Solutions for Midsize Businesses

#### More Empowered. More Engaged. More Innovative.

Collaboration promotes business. With access to the resources and information they need, employees are more engaged. And an engaged workforce is more productive, loyal, and satisfied. Whether it's between individuals, teams, with customers, or with partners, collaboration has to be easy to achieve these business results.

How do you create the right collaborative environment for your organization?

## Benefits of Collaboration

### Spark Innovation

Bringing people together often means collaborating inside and outside of the organization. They brainstorm new ideas. Multiple points of view spark new ideas and offer new perspectives. And collaboration accelerates decision making. At the same time, a collaborative environment allows employees to use their own tablets, smartphones, and other devices. Empowering employees to work the way they want positions your company for faster and greater success.

### Encourage Growth

An effective collaboration environment allows you to get closer to customers. Accelerate problem solving, gain better understanding of customer needs, and respond quickly and consistently through the customer's channel of choice. Rich collaboration capabilities also allow you to create innovative services for customers to promote satisfaction and build loyalty. More—and better—interaction can stimulate sales and growth.

### Increase Reach and Familiarity

Although in-person meetings are most effective, sometimes travel is too expensive or time-consuming. Rich video or voice conferencing solutions can bring the immediacy of in-person meetings to a packed schedule. Conferencing collaboration solutions extend your reach to more people, regardless of their locations. When it's easier to collaborate, people tend to meet more frequently, thus strengthening relationships.

### Reduce Costs

Reducing travel costs through conferencing solutions is good. But you can also reduce network and communication infrastructure costs by converging capabilities onto a single network. One network-based environment for collaboration reduces equipment requirements, is easier to grow, requires fewer IT resources, and allows you to add new features when you're ready. You can also deploy collaboration as a cloud-based service for simple management and the ability to grow as you need.

#### We can help.

- Cisco has more than 100,000 unified communications customers worldwide.
- More than 95 percent of Fortune 500 companies now use Cisco® Collaboration Solutions to build competitive advantage.

According to a Cisco Connected World Technology Report, 32 percent of employees rely on more than one mobile data device during the workday.



## Matching Solutions to Your Goals

Cisco Midmarket Collaboration Solutions are specifically designed for midsize businesses. Now you can deliver enterprise-class, secure communication services for employees regardless of device or location. Choices of deployment models, applications, and endpoints let you tailor solutions to your needs. Let Cisco Collaboration Solutions help you achieve your business goals more efficiently, whether that means improving customer satisfaction, controlling operational costs, increasing employee productivity, or transforming workspaces.

- **Affordability:** Customize the collaboration you need today with the built-in flexibility to adapt with growth and changing business needs. Studies have shown that Cisco Collaboration Solutions have a lower total cost of ownership over 5 years than other competing solutions.
- **Simplicity:** Our solutions are designed to simplify operations for midsized businesses. One complete solution requires less management time and fewer resources.
- **Flexibility:** Deploy your collaborative environment in the way that makes the most sense for your business. Cisco Collaboration Solutions are based on open standards to let you create the environment that's right for your business.
- **Essential services:** Let Cisco Unified Communications provide essential collaboration features with the ability to easily add videoconferencing, web conferencing, and customer interaction tools.
- **Advanced capabilities:** Respond to changing business needs, customer requirements, and new initiatives with advanced capabilities that are designed to grow and fit into your infrastructure.
- **Industry-leading capabilities:** Top industry analysts, such as Gartner and IDC have recognized Cisco as an IT leader. Cisco received a 'Strong Positive' rating—the highest possible rating given in Gartner's 2013 MarketScope for Unified Communications in small and midsized business markets. Cisco also was positioned the furthest for completeness of vision and ability to execute in Gartner's 2013 Magic Quadrant for Corporate Telephony and positioned the furthest for ability to execute in Gartner's Magic Quadrant for Unified Communications. IDC also named Cisco the leader in its MarketScape: Worldwide Unified Communications and Collaboration 2013 Vendor Analysis.
- **Investment protection:** Add solutions as needed and upgrade to new solutions easily. Cisco Collaboration Solutions protect your investment.

## A Business Case for Collaboration

Collaboration can improve business results across every department:

- Executives
  - Hold face-to-face management meetings with anyone, anywhere
  - Reach critical decision makers in person, on demand
  - Stream live briefings or record them for later viewing
- Sales and marketing teams
  - Build stronger, more personal customer relationships
  - Provide customers with access to centralized expertise
  - Link remote sales teams to headquarters
- Human resources
  - Interview faraway candidates face-to-face
  - Bring groups together for face-to-face training
  - Enhance telework programs
- R&D and product development
  - Get real-time feedback from suppliers and customers
  - Access remote experts in real time
  - Accelerate time to market
- Manufacturing
  - Hold quality control inspections across different locations
  - Provide experts for remote machinery repair
  - Coordinate shipments with suppliers
- Finance
  - Review strategies and make decisions
  - Meet with analysts
  - Participate in vendor negotiations

Industry-leading analysts recognize Cisco highly for its solutions in Web Conferencing, Corporate Telephony, Unified Communications, Enterprise Instant Messaging and Presence, Telepresence and Group Video Systems, and Contact Center Infrastructure. For details, please visit [cisco.com/en/US/solutions/ns1007/analysts.html](http://cisco.com/en/US/solutions/ns1007/analysts.html).



# Connecting the Olympic Games Like Never Before

As the Official Supplier of Network Equipment for the 2014 Sochi Olympic Winter Games, Avaya will provide the critical communication infrastructure and expertise for voice, data, and video collaboration.

With thousands of athletes and officials, millions of live spectators, and billions of TV and internet viewers, it will be an immense undertaking.

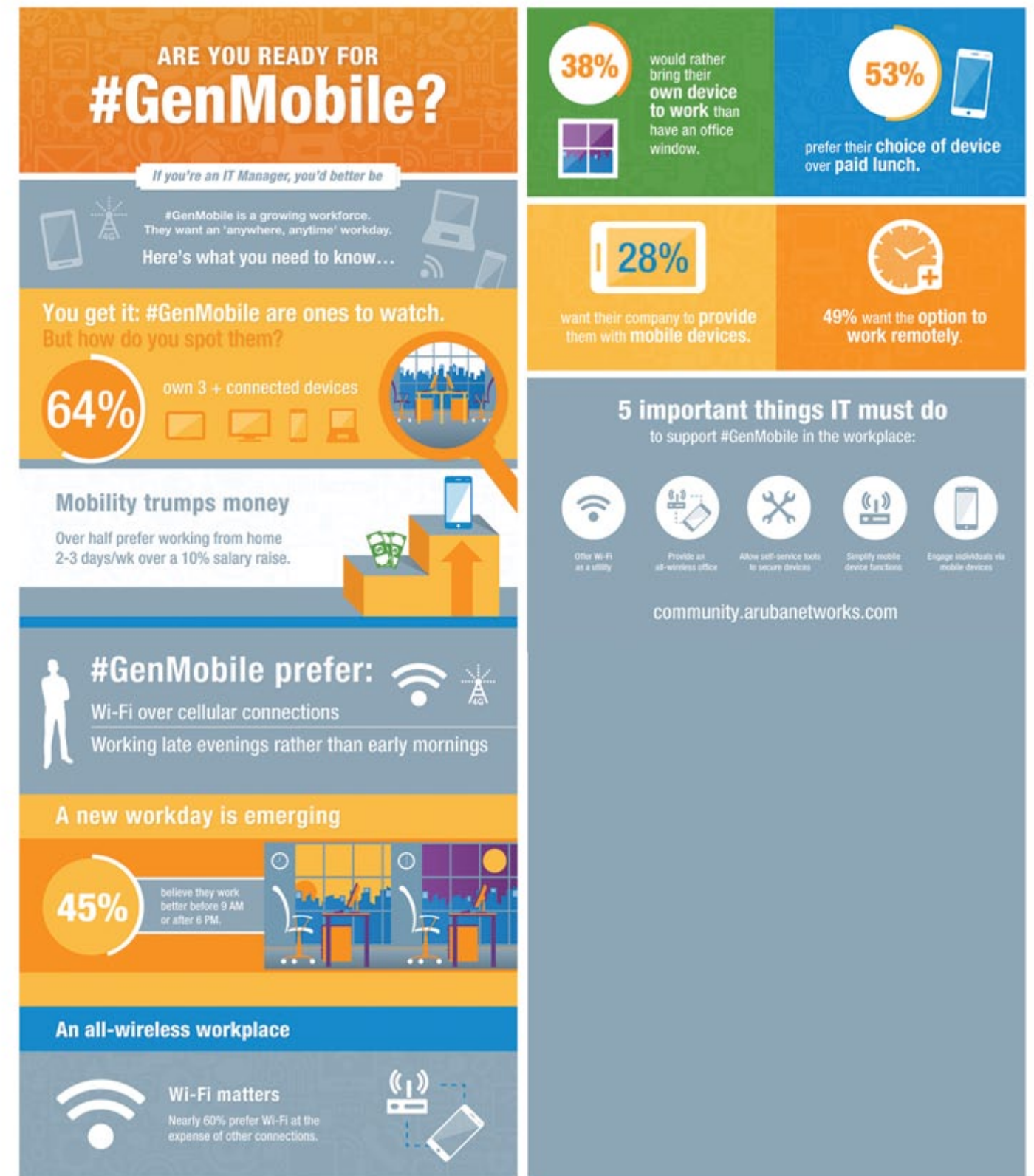
We will be behind all of it with our own gold medal performance – supporting every call, video, and data exchange and helping the world share memories that will last forever.

Learn more at [avaya.ru/sochi2014](http://avaya.ru/sochi2014)

**AVAYA**  
The Power of We™

sochi.ru  
2014

OFFICIAL  
SUPPLIER



**ARUBA**  
networks



أكدت الانتهاء منها مارس المقبل

## «act» تفوز بالمرحلة الثانية من مشروع مد شبكات الاتصالات بـ «إيثيدكو»

المال - خاص

كشف حازم منسى، مدير قطاع التسويق بشركة الحاسبات المتقدمة «act»، عن فوز الشركة بأعمال تنفيذ المرحلة الثانية من مشروع الشركة المصرية لإنتاج الإيثيلين ومشتقاته «ethyldco»، والذي يستهدف إنشاء شبكات البنية التحتية للاتصالات داخلها.

وقال منسى، في تصريحات له «المال»، إن حجم استثمارات المشروع عبر مرحلتين الأولى والثانية تقدر بنحو 3.5 مليون دولار، موضحاً أن الشركة تخطط للانتهاء من المرحلة الثانية وتسليمها خلال مارس المقبل.

على صعيد آخر أوضح منسى أن شركته وقعت مؤخراً بروتوكولاً للتعاون المشترك مع «اتصالات-مصر» يتضمن تزويد المنشآت الفندقية بأحدث الحلول اللاسلكية الخاصة بطرق محاسبة العملاء على استخدامات الإنترنت.

وأضاف أن «act» بصدد التعاون مع شركة «shi» الأمريكية للحلول التكنولوجية، لتقديم خدماتها وعمليات الدعم الفنى لصالح عملاتها الدوليين الموجودين داخل السوق المحلية.

يذكر أن «act» انتهت مؤخراً من تنفيذ مشروع تطوير منظومة التعليم الإلكتروني لصالح مدارس النيل الحكومية، بحجم استثمارات يقدر بـ 4.5 مليون جنيه.

جريدة المال - الخاص

## «ACT» تتعاون مع مايكروسوفت «لتهجير بيانات العملاء لـ «Office365»

المال - خاص : الأحد 22 ديسمبر 2013 03:18 م

أكد حازم منسى، مدير قطاع التسويق بشركة الحاسبات المتقدمة «act»، للحلول التكنولوجية، أن شركته تتعاون حالياً مع شركة «مايكروسوفت» لمساعدة عملائها على القيام بهجير البيانات والتطبيقات من الأنظمة القديمة إلى حزمة الأدوات المكتبية الجديدة «Office 365» والتي تعتمد على تكنولوجيا الحوسبة السحابية.

وقال منسى في تصريحات له «المال»، إن شركته انتهت فعلياً من تنفيذ المشروع لصالح شركة «أرب داي» للغذية، متوقعاً تسليم مشروع آخر من هذا الصدد لشركة «أراما السعودية» خلال الأسبوع الحالى.

يذكر أن الشركة قامت مؤخراً بتوريد أجهزة حوادم رئيسية وتزويدها وشبكات إلى مقر البورصة المصرية بمناطق وسط العاصمة، والقبة الذكية، بحجم استثمارات يتراوح ما بين 6 و 8 ملايين جنيه.

جريدة المال - الخاص

## «ACT» تتفق مع «التنمية الإدارية» على توريد رخص برمجيات «مايكروسوفت»

المال - خاص : الأحد 23 مارس 2014 01:00 م

أعلن حازم منسى، مدير قطاع التسويق بشركة الحاسبات المتقدمة «act»، لتحويل شراكته مع وزارة الدولة للتنمية الإدارية، على توريد رخص برمجيات شركة مايكروسوفت، بقيمة تصل إلى 3.5 مليون جنيه.

وأوضح في تصريحات له «المال»، أن المديريات الجديدة تهدف إلى تسهيل عمليات ترقية الحكومة الإلكترونية، مضيفاً أن الشركة بصدد اقتراح فرع جديد لها داخل السوق السعودية الأسبوع الحالى، لكنه رفض الإفصاح عن تفاصيل أخرى في هذا الصدد. وتابع «act» اقتضت أيضاً أعمال تطوير ومaintenance التشغيلية لصالح شركة «بيدي كرين كاترونيكس»، عن حزمة حلول «سكايروسوفت» قيمة تقديراتها مليونين جنيه.

يذكر أن الشركة قامت مؤخراً بأعمال تنفيذ المرحلة الثانية من مشروع الشركة المصرية لإنتاج الإيثيلين ومشتقاته «ethyldco»، وبشخصية إنشاء شبكات البنية التحتية للاتصالات داخلها.

جريدة المال - الخاص



Al Raml Station - Alexandria



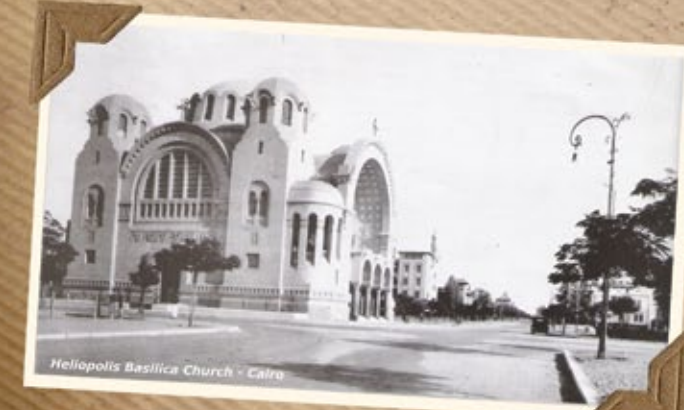
Irrigation wheel



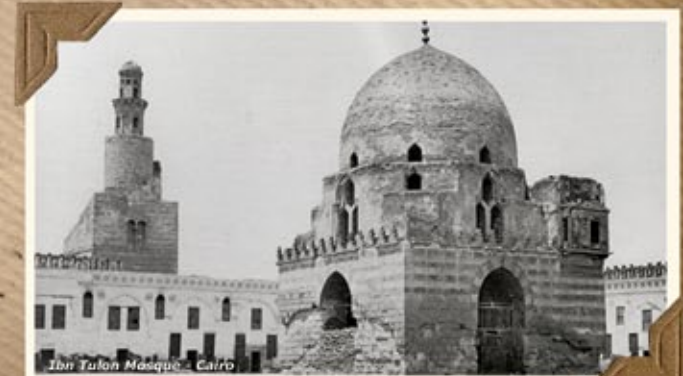
Tahrir Square - Cairo



Port Said



Heliopolis Basilica Church - Cairo



Ibn Tulun Mosque - Cairo



## بروتوكول تعاون بين التربية والتعليم والعامه للحاسبات

وأضاف خليل أنه من خلال بروتوكول التعاون الموقع بين الشعبة العامة وغرفة صناعة تكنولوجيا المعلومات، ستكون للشركات الأعضاء بالغرفة والمتخصصة في مجال البرمجيات والمحتوي الرقمي، دوراً كبيراً في بناء تطبيقات ومحتوي تعليمي عالي الجودة، ضمن المشروعات والمبادرات التي تستند من خلال بروتوكول التعاون بين وزارة التربية والتعليم والشعبة العامة للحاسبات الآلية والبرمجيات، هذا بالإضافة إلى تعزيز دور جميع الشركات المصرية العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات، في هذا الشأن، من خلال بروتوكول التعاون الثلاثي الموقع في ديسمبر الماضي بين الشعبة العامة والغرفة وجمعية اتصال.

وقال اللواء نبيل عامر مستشار وزير التربية والتعليم: إن الوزارة سوف تضمن قواعد هذا البروتوكول في مشروعاتها الجديدة، بحيث يتم تنفيذ الأعمال من خلال تحالفات بقيادة شركات رئيسية، وتضم عددا من الشركات الأخرى في مجالات عديدة، منها التجميع، والتوزيع، وتقديم خدمات الصيانة والدعم الفني، والشبكات، والتدريب، وتطوير البرمجيات والمحتوي الرقمي، لتوسيع قاعدة مشاركة شركات القطاع الخاص في مشروعات الوزارة، وخاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة.



جانب من توقيع البروتوكول

الخاص العاملة في مجال الحاسبات الآلية والبرمجيات، وخاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة في مشروعات الوزارة، وبأليات شفافه وعادلة، وهذا كله سوف يساهم في تشغيل أكبر عدد من الشركات والعمالة، ومساعدتهم علي تخطي الظروف الاقتصادية والاجتماعية الدقيقة التي تمر بها البلاد في الوقت الراهن. وقال المهندس خليل حسن خليل، رئيس مجلس إدارة الشعبة العامة للحاسبات الآلية والبرمجيات إنه سيتم تنفيذ تلك المشروعات والمبادرات من خلال الشركات المصرية الأعضاء بالشعبة العامة، كما أكد علي وجود دور رئيسي للشركات المصرية الصغيرة والمتوسطة الجادة الأعضاء بالشعبة العامة، بمختلف محافظات مصر، للمشاركة الفعالة في تنفيذ تلك المشروعات والمبادرات، وخاصة فيما يتعلق بأعمال الانتاج والتكيبات والصيانة وتقديم خدمات الدعم الفني والتدريب.

وقع الدكتور محمود أبو النصر، وزير التربية والتعليم، بروتوكول تعاون مشترك مع أحمد الوكيل رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية، يتضمن الاتفاق على تنفيذ مشروعات ومبادرات مشتركة بغرض توفير وإتاحة الحاسبات الآلية المكتبية والمحمولة واللوحية، والمحتوى الرقمي التعليمي، وغيرها من أجهزة وأدوات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لطلاب المدارس والمعلمين، مع إعطاء الأولوية للحاسبات المصنعة والمجمعة محليا.

وأشار أبو النصر إلى أن الوزارة تسعى دائماً لرفع كفاءة المنظومة التعليمية، وأن تمكين الطلاب والمعلمين في جميع المراحل الدراسية وتأهيلهم للتعامل مع أدوات تكنولوجيا المعلومات، لماكبة تغيرات العصر، يساهم مساهمة مباشرة في تحقيق رؤية ورسالة الوزارة، كما أن استراتيجية الوزارة تهدف إلى تعظيم الشراكة بين الحكومة والقطاع الخاص ومؤسسات المجتمع المدني في تنفيذ المشروعات التي تهدف إلى تنمية وتطوير منظومة التعليم، وأن الفترة القادمة تتطلب مسئوليات أكبر للقطاع الخاص ومؤسسات المجتمع المدني في هذا الإطار.

وأكد الوكيل أن هذا البروتوكول هو ثمرة التواصل الجاد مع الوزارة خلال الفترة الماضية، لتنفيذ منظومة تعاون بين الوزارة والشعبة العامة، بغرض تحقيق توازن بين متطلبات الوزارة من ناحية، وتوسيع قاعدة مشاركة شركات القطاع

## «إتصالات» تتعاون «مع أريكسون» لتعزيز مبادرات المجتمع الشبكي



وقعت مجموعة «اتصالات» و شركة «أريكسون» العالمية إتفاقية لتعاون جديد على هامش المعرض العالمي للاتصالات المتنقلة (Ssergnoc dlrow eliboM)، وسيوفر هذا التعاون شبكة متجاذبة عالية السرعة تكون الأساس للبنية التحتية الخاصة بالجيل القادم لمبادرات الخدمات الحكومية عبر الهواتف الذكية والمدن الذكية.

وضمن هذه الإتفاقية، ستطلق مجموعة «اتصالات» اختبارات لتقنيات مبتكرة من شركة اريكسون مثل شبكة بث التطور الطويل الأمد (tsacdaorB ETL)، ونظام راديودوتمن اريكسون (toD oidaR nosscirE)، بالإضافة الى حلول إريكسون في مجال الشبكات الغير متجانسة.

و ستتعاون «اتصالات»مع اريكسون لطرح خدمة الهوية الخاصة بالهواتف ، لاستكشاف فرص توسع الخدمات عبر البلدان التيتمعمل فيها مجموعة اتصالات.تعتبر تكنولوجيا الهوية الخاصة بالهواتف أساساً في مجال خدمات الحكومة والتجارة والصحة الإلكترونية حيث أنه يسمح للمشاركين باستخدام هواتفهم الذكية بشكل آمن عبر تسجيل الدخول بللمسة واحدة، ليحصلوا على مجموعة من التطبيقات المتنوعة والخدمات الحكومية والمواقع الإلكترونية دون التعرض لخطر استخراج البيانات من قبل عدة مزودين.

وستدعم كل من «اتصالات» و«أريكسون» سوياً مبادرات الخدمات الحكومية في المنطقة عبر مكنّات رئيسية مثل الاتصال الدائم، تقريب المواطنين (ضمان الخدمات على بعد لمسة واحدة فقط)، سهولة الدخول (تسجيل الدخول لمرة واحدة) والمنصات المفتوحة. وسيعمل الأفرقاء معاً للتأكد من حصول السكان على دخول سلس إلى الخدمات عبر الأدوات التي يختارونها دون الحاجة إلى المساومة فيما يتعلق بالأداء أو تجربة المستخدم.

## أخبار التكنولوجيا ICT NEWS

### لينوفو تستحوذ على ١٨,٦% من سوق الحاسبات عالميا خلال ٢٠٣

إن شركته استحوذت على حصة بلغت ٦,٨١% من مقارنة بـ ٥,٦% في ٩٠٠٢. الشركة مساء اليوم الثلاثاء لإطلاق الحاسب احتلال المركز الأول في منطقة الشرق الأوسط على حصة سوقية تصل إلى ١٣,١%. المحلية بحصة تبلغ ١٥,٩%، تخطط لتغييره إلى العام المقبل، موضحاً أن « لينوفو » أطلقت يوجا شهر يوليو الماضي. كل ثانية، لافتاً إلى امتلاكهم ٨ مراكز صيانة والاسكندرية والصعيد



قال ياسر شاهين، مدير عام شركة لينوفو مصر، سوق أجهزة الحاسبات عالميا خلال العام الماضي وأوضح شاهين خلال المؤتمر الصحفي الذي عقدته اللوحى الجديد «يوجا تايلت» أن « لينوفو » تستهدف وشمال أفريقيا بنهاية ٢٠١٥، حيث تستحوذ حالياً وأضاف أن شركته تأتي في المركز الثالث بالسوق المركز الثاني بنهاية ٢٠١٤، والأول في منتصف تايلت في السوقين الإماراتية والسعودية خلال وتابع، أن الشركة تسجل مبيعات بواقع ٥ أجهزة معتمدة في مصر موزعة بين محافظات القاهرة

### «إيتيدا» توقع عقود تمويل ١١ مشروع بحثي ضمن مبادرة الـ «ITAC»

إلى جانب المشروع المقدم من شركة سمارتك بالتعاون مع الجامعة الأمريكية بالقاهرة ضمن فئة مشاريع البحوث المتقدمة (PRA). ويتناول المشروع تكنولوجيايات «حصاد الطاقة، لتوفير الطاقة اللازمة لأجهزة الاستشعار اللاسلكية داخل الاطارات. ويهدف إلى تطوير فئة جديدة من أنظمة مراقبة ضغط الهواء بالإطارات (SMPT) في الزمن الحقيقي تستمد طاقتها من دوران الإطارات والاهتزاز ومن ثم تعمل بشكل تلقائي دون الحاجة لمصدر طاقة أو بطارية تتطلب الاستبدال.

ومن نفس فئة المشروعات، وافقت اللجنة على مشروع «ديكو أر» المقدم من شركة « إقتان» للحلول الذكية بالتعاون مع جامعة الاسكندرية وهو تطبيق تجريبي يرتكز على التفاعل بين تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات والتصميم المعماري والتصميم الداخلي بمساعدة الحاسب الآلي بحيث يعتمد التطبيق على تكنولوجيا «الواقع المضاف – detnemguA ytilaeR» ويستخدمها في خدمة مجتمع وسوق التصميم الداخلي والعاملين في العقارات وتجار الأثاث ،كما وافقت اللجنة على مقترح شركة «ايرلس ستارز» بالتعاون مع الجامعة المصرية-اليابانية للعلوم والتكنولوجيا لتطوير نظام دقيق يتناول مشكلة المرور في مصر ويقدم حلول مبتكرة لها.

ومن ضمن المشاريع البحثية الأخرى التي أطلقتها الهيئة مشروع «تحليل وسائط التواصل الاجتماعي» وهي إحدى مشاريع فئة البحث المبدي (PRP) مقدم من جامعة القاهرة، وهو نظام مقترح لتحليل بيانات مواقع التواصل الاجتماعي باللغة العربية واستخراج معلومات ذات فائدة منها وتقييم آراء الناس حيال بعض القضايا من حيث الموافقة أو الرفض.

أعلنت هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات «إيتيدا» عن فوز وتوقيع عقود تمويل ١١ مشروعاً بحثياً من مشاريع الدورة الثالثة عشر لمبادرة دعم التعاون البحثي بين الشركات والجهات البحثية CATI.

وتستهدف المبادرة تطوير صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المصرية، من خلال تمويل المشروعات البحثية التي تأتي نتيجة للتعاون بين الباحثين في الجامعات والمراكز البحثية من جهة وشركات نظم المعلومات والاتصالات من جهة أخرى.

كما تدعم الـ CATI مشروعات تخرج طلبة كليات الهندسة والحاسبات والتي شهدت فوز ٤٤ مشروعاً للتخرج بتمويل الهيئة خلال العام الجامعي ٢٠١٢/٢٠١٢ من بين ٣٢٢ فريق من الطلاب كانوا قد تقدموا بمقترحات لمشروعات تخرج ، علاوة على تكريم الطلاب الفائزين على مشروع «مُبصر» وهو مشروع تخرج ابتكره طلاب من كلية الهندسة بجامعة المنوفية والذي يعتبر بمثابة أداة توجيهية لمساعدة المعاقين بصرياً عن طريق حزام يرتديه المكفوف حول خصره مزوداً بسماعة تعمل بنظام البلوتوث .

ومن أهم المشروعات البحثية التي تم توقيع تمويلها مقترح مشروع تطوير منتج (PDP) مقدم من شركة سيليكون فيجين، بالتعاون مع الجامعة الأمريكية بالقاهرة تحت عنوان «تصميم إلكتروني متكامل للتطبيقات اللاسلكية ببروتوكول زيبي» وهو عبارة عن مشروع لتصميم وتسويق دائرة إلكترونية متكاملة تعمل وفقاً لبروتوكول زيبي ، يهدف إلى تثبيت الدائرة في تطبيقات ومنتجات الكترونية منها ميكنة المنازل والمنتجات الطبية والسيارات وغيرها.



## سامسونج تعلن رسمياً عن الحاسب Chromebook 2، والسعر يبدأ من ٣٢٠ دولار

سيتم إطلاق كل من الحاسبين في شهر أبريل المقبل بالولايات المتحدة الأمريكية وفي عدة أسواق أخرى. وبالنسبة للحاسب مع شاشة ١١,٦ إنش فهو سيأتي باللون الأبيض والأسود وسيكون متاح للشراء بسعر ٣٢٠ دولار أمريكي. في حين سيكون الحاسب الآخر متاح باللون الرمادي الداكن وبسعر ٤٠٠ دولار أمريكي تقريباً



وكلا الحاسبين يأتيان مع منفذ USB و HDMI، فضلاً عن منفذ الذاكرة الخارجية MicroSD وكاميرا أمامية تستطيع تصوير فيديو بدقة ٧٢٠p. وبالنسبة للمواصفات الأخرى فهي تشمل ذاكرة عشوائية بحجم 4GB، وذاكرة الخلية بحجم ١٦GB. وبالنسبة لحاسب Chrom - book مع شاشة ١٣,٣ إنش فهو مدعوم بمعالج Ex - nos 5 Octa الثماني النواة بتردد ٢,١GHz، كما أنه يتضمن بطارية تستطيع الصمود لما يصل إلى ٨,٥ ساعات، وهذا الحاسب يعتبر مثالي جداً لخدمة المراسلة المرئية Hangouts نظراً لأنه يضم مكبرات صوت عالية الأداء تعزز من جودة الصوت، كما أنها تمتاز بتقنية جديدة للحد من الضوضاء. أما بخصوص الحاسب الآخر مع شاشة ١١,٦ إنش فهو يضم المعالج الثماني النواة Exynos 5 Octa بتردد ١,٩GHz مع بطارية جيدة بما فيه الكفاية تستطيع الصمود لمدة تصل إلى ٨ ساعات من العمل.

أعلنت شركة سامسونج صباح هذا اليوم بالتوقيت المحلي عن حاسبين جديدين من فئة Chromebook، وكلاهما يعتبران جزءاً من سلسلة حواسيب Chromebook 2. أجهزة Chromebook الجديدة من شركة سامسونج تأتي بنفس لغة التصميم المعتمدة في سلسلة الهواتف الذكية التي أعلنت عنها شركة سامسونج في الأونة الأخيرة والتي تستند على الجلد الاصطناعي، وهذا ما يعني أن هذه الحواسيب المحمولة الجديدة لديها نفس الجلد الاصطناعي المستخدم في Galaxy Note 3 وفي سلسلة لوحيات Galaxy NotePRO و Galaxy TabPRO.

تم تصميم حواسيب Chromebook الجديدة من شركة سامسونج مع أخذ المعلمين والطلاب بعين الاعتبار. وبالنسبة للحواسيب الجديدة فهي تأتي بحجمين، واحد يمتاز بشاشة ١١,٦ إنش وبدرجة وضوح ١٣٦٦X٧٦٨ بكسل، في حين يأتي الآخر مع شاشة ١٣,٣ إنش بدرجة وضوح ١٩٢٠X١٠٨٠ بكسل.

## "إنتل" تسعى للصدارة في ٢٠١٤ بشريحة تكنولوجياية تدعم برمجيات الصوت

تسعى شركة "إنتل" إلى تصدر المشهد التكنولوجي والتقني خلال العام الجديد ٢٠١٤، وذلك عبر الإفراج عن شريحة إلكترونية من شأنها دعم برمجيات الصوت لأجهزة الكمبيوتر الخاصة بها. وذكر موقع "دايلي تك"، أن الرائدة في مجال تصنيع رقائيق الكمبيوتر "إنتل" قامت بإبرام خطط تجارية لطرح تمكين تطبيقات الصوت لأجهزة الكمبيوتر الشخصية في عام ٢٠١٤. وتم الكشف عن هذا التطور من قبل السيد سانديب أورورا، مدير إنتل لتسويق وسوق التنمية في قسم جنوب آسيا، الذي قال إن الشركة ملتزمة بتطوير رقاقة تكنولوجياية صغيرة من شأنها أن تدعم تمكين تطبيق صوت البرمجيات لأجهزة الكمبيوتر الشخصية.



## نهائياً : مايكروسوفت تستحوذ على نوكيا مقابل ٧,٢ مليار دولار

وافقت المفوضية الأوروبية على صفقة استحواذ مايكروسوفت على قطاع الهواتف في شركة نوكيا، وصرحت المفوضية بأنها وبعد التحقيق في أبعاد الصفقة وتأثيرها لم تجد ما يثير المخاوف المتعلقة بحقوق المنافسة في السوق الأوروبي وأنها لم تجد ما يمنعها من الموافقة على إتمام الصفقة. وأضافت المفوضية الأوروبية أن الصفقة لا تخالف قوانين مكافحة الاحتكار لدى الاتحاد الأوروبي، وأنها لن تضر بالمنافسين الحاليين أو تمنعهم من الاستمرار في السوق الأوروبية في حالو توحيد كل من مايكروسوفت ونوكيا. دفعت مايكروسوفت لشركة نوكيا ٧,٢ مليار دولار مقابل الاستحواذ على قطاع الهواتف في الشركة، وكانت قد حصلت الشركة على موافقة المساهمين في شركة نوكيا، وبهذا يعتبر قطاع الهواتف في نوكيا ملك مايكروسوفت بشكل نهائي.



## سامسونج تعلن رسمياً عن الحاسب Chromebook 2، والسعر يبدأ من ٣٢٠ دولار

كشفت شركة «HP» النقاب هذا الأسبوع عن «HP Chromebox» الجديد الذي تم تصميمه ليكون بديلاً لسطح المكتب، وهو جهاز يساعد في تصفح الإنترنت والقدرة على الوصول وتحميل تطبيقات «جوجل» مثل «Gmail»، ومحرك مستندات «جوجل» وغيرها. ويتميز «HP Chromebox» الجديد، بمنفذ ٤ × USB ٣.٠ ولوحة المفاتيح، والماوس أو الأجهزة الطرفية، جنباً إلى جنب مع «HDMI» و «DisplayPort»، واتصال «Bluetooth».

وقالت الشركة، إن الجهاز سيطلق بعدة ألوان في منتصف مارس القادم في الولايات المتحدة



## مايكروسوفت: بيع 200 مليون نسخة من ويندوز 8

كشفت شركة «مايكروسوفت» عن بيع أكثر من ٢٠٠ مليون نسخة من ويندوز ٨ الجديد على البرمجيات، وتمكنت الشركة من بيع ١٠٠ مليون نسخة بعد الأشهر الستة الأولى فقط، في حين استغرق أمر الوصول إلى بيع ٢٠٠ مليون نسخة من ويندوز ٨ عدة سنوات، وكانت مبيعات ويندوز ٨ أبطأ من ويندوز ٧، حيث استغرقت مايكروسوفت عام واحد فقط لبيع ٢٤٠ مليون نسخة من ويندوز ٧.

يذكر أن ويندوز ٩ سيتم طرحه في الأسواق في أبريل من العام الجاري، كما جاء على موقع geeky-gadgets.



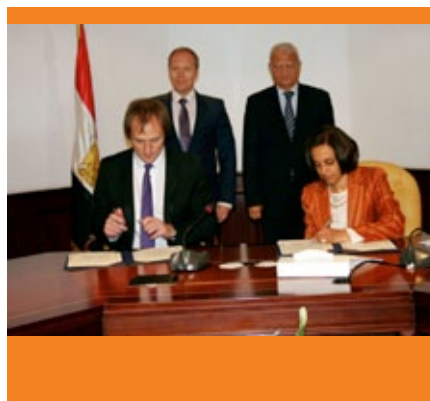
# أخبار التكنولوجيا ICT NEWS

## فكرة سوفت» تطور حلاً تكنولوجياً لإدارة الفنادق عبر الحوسبة السحابية



تعكف شركة «فكرة سوفت» للبرمجيات حالياً على تطوير تكنولوجيا لإدارة الفنادق، بالاعتماد على خدمات الحوسبة السحابية، تمهيداً لطرحها خلال شهر يونيو المقبل. وأوضح إبراهيم الششتاوي، مدير عام الشركة لـ «المال»، أن المنظومة الجديدة، تستهدف أسواق منطقة الخليج العربي، وعلى رأسها السعودية، مؤكداً أن «فكرة سوفت» شاركت خلال الأسبوع الماضي، ضمن فعاليات المعرض الدولي للتجهيزات الفندقية والمستشفيات، بقاعة المؤتمرات. وكان «الششتاوي» قد كشف في تصريحات سابقة لـ «المال»، عن قيام شركته بإجراء تحديثات جديدة على برنامج الـ «sop ruo» لخدمات البيع بالتجزئة، الذي يستهدف تلبية احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

## توقيع مذكرة تفاهم مع إستونيا للتعاون المشترك في مجال الحكومة الإلكترونية



استقبل المهندس عاطف حلمي، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، بمكتبه وفد برئاسة نائب وزير الاتصالات ونظم المعلومات بوزارة الاتصالات والشؤون الاقتصادية، بأستونيا لبحث آفاق التعاون وتبادل الخبرات في مجالات المجتمع الرقمي وتأمين الفضاء الإلكتروني، بالإضافة إلى تطبيقات الحكومة الإلكترونية، حيث تعد دولة أستونيا من التجارب الناجحة ذات الخبرة الواسعة في هذه المجالات وتطبيقاتها. وأكد المهندس عاطف حلمي خلال كلمته أن من أهداف الوزارة الملحة في هذه الفترة نشر الخدمات الحكومية الإلكترونية والارتقاء بجودتها وذلك لخدمة المواطنين. وشدد الوزير على أهمية الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في تقدم المجتمعات ونموها. وأشار إلى اهتمامه بالاطلاع على التجربة الأستونية في مجال المجتمع الرقمي، وذلك لما شهدته إستونيا من تقدم وإنجاز في هذا المجال، فالتجربة الإستونية ainotsE-e فريدة من نوعها حيث تعتبر إستونيا دولة ذات مجتمع رقمي متقدم وقصة نجاحها نابعة من شراكة وثيقة بين الحكومة وقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الإستوني وشعب يستخدم التكنولوجيا بكثافة.

وخلال الاجتماع تم توقيع مذكرة تفاهم بين الطرفين وقعها الدكتور نهي عدلي، مساعد أول وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وتاي في كوتكا، نائب وزير الاتصالات ونظم المعلومات بوزارة الاتصالات والشؤون الاقتصادية بإستونيا

## «باركليز» يحصل على «أفضل بنك استثماري أجنبي» في مصر لعام ٢٠١٣

إلى أن مصرفه يستهدف الاستمرار في صدارة البنوك الأجنبية العاملة في مصر. وأضاف ماركس أن «السوق المصرية تشهد فرص نمو قوية وجاذبة ولدينا استراتيجية للتوسع فيها من خلال طرح منتجات وخدمات مصرفية جديدة لعملائنا، وإنشاء وحدة متخصصة لخدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة، وافتتاح عدد من الفروع الجديدة لخدمة عملائنا في أنحاء الجمهورية، وسياسنا تتضمن النمو في السوق المحلية وتدعمنا لتحقيق ذلك قوة مركزنا المالي».



منحت مؤسسة «إي إم إي إيه» بنك باركليز جائزة أفضل بنك استثماري أجنبي في مصر لعام ٢٠١٣، وذلك بناء على استراتيجيته وسياسته الناجحة في دراسة السوق المصرفية وتميزها في تقديم خدمات جيدة للعملاء. وبحسب التقييم السنوي للمؤسسة المتخصصة في عالم المال والبنوك، فإن «باركليز» استحق الجائزة لما قدمه من خدمات ومنتجات مميزة للعملاء دفعت له ليكون أفضل بنك استثماري في مصر. لافتة إلى أنه حصل على نفس الترتيب أيضاً كأفضل بنك استثماري في دول جنوب أفريقيا وغانا وكينيا وناميبيا، وكذلك أفضل بنك أجنبي في موريشيوس.

من جهته، أكد عمرو الشافعي، رئيس القطاع المصرفي للشركات والمؤسسات المالية لبنك باركليز مصر القائم بأعمال الرئيس الإقليمي للشركات بمصر وكينيا وتنزانيا، أن عدد الجوائز التي حصدها بنك باركليز في أفريقيا يدل على التزام البنك بالتوسع والاستثمار في التارة كونها من الأسواق سريعة النمو.

وقال إدوارد ماركس، العضو المنتدب لبنك باركليز مصر: «إن التصنيف المتميز الذي حققته المصرف بعدة دول أفريقية نتاج طبيعي للاستراتيجية التوسعية التي يتبناها البنك في تلك الأسواق، التي تتضمن قائمة أولوياتها الحرص على التواصل مع العملاء، خاصة في السوق المصرية كواحدة من كبريات الأسواق المصرفية في قارة أفريقيا»، مشيراً



النهوض بها من خلال الأنشطة التي تتولاها مثل الأنشطة الزراعية والسياحية والصناعية والثقافية ، وتم اختيار أحد القرى المصرية بمحافظة الإسماعيلية وهي قرية «عين غصين» وركزنا على عملية التنمية البشرية ، ونجري حالياً تدريب نحو ٩٠ فرد ليكونوا رواد أعمال داخل السوق المصري ، حيث قمنا بعمل دراسة متكاملة على أهم مجالات العمل بالقرية وأهم الأنشطة التي يمكن أن تكون هدف لعملية التنمية ومعالجة المشكلات داخل تلك القرية ، وعملية التدريب داخل القرية تمت بالتعاون مع وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات التي قامت بتوفير الأجهزة وقاعة التدريب . والجدير بالذكر أن برامج التدريب التي يقدمها المركز تستوعب كل عام نحو ١٦٠٠ فرد على مستوى الجمهورية بداية من التدريب التخصصي مثل إدارة المشروعات والموارد البشرية التسويق وغيرها من المجالات ، وصولاً إلى أعلى مستويات التأهيل لدرجات الدكتوراه في أكثر من مجال ، بجانب بعض التدريبات التي يتم تنفيذها بالتعاون مع هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات ITIDA التي تتحمل نحو ٨٥٪ من تكلفة الدورات التدريبية التي يصل بعضها إلى نحو ١٠ آلاف جنية ويتحمل العاملون بالشركات ١٥٪ فقط من تكلفة التدريب.

**س / وما هي إنجازاتك داخل بنك التنمية الصناعية والعمال المصري؟**

تقلدت منصب عضو مجلس إدارة بنك التنمية الصناعية والعمال المصري وساهمت من خلال ذلك في تفعيل دور التكنولوجيا في البنك كأحد المؤسسات المالية ، حيث تم تكليفي منذ بدء عملي في هذا المجال بعمل تحديث للأنظمة الرقمية داخل البنك ، وتم أيضاً وضع خطة إستراتيجية للمعلومات بالبنك ساهمت في تخطيط سليم لتنمية خدمات المعلومات بالبنك، وقد تم تنفيذ نحو ٣٠ مشروع في هذا الإطار من خلال الخطة.

**س / وما هي أهم مشروعات شركة لادس التي يتم تنفيذها حالياً؟**

توسعنا منذ فترة في مجالات عديدة ، ولكن تلك المرحلة نركز على خدمات الحكومة الالكترونية ، بالإضافة إلى خدمات القطاع الخاص ومن المتوقع التركيز أكثر خلال المرحلة القادمة على خدمات القطاع الخاص ، بعد تنفيذ عدد من المشروعات الحكومية المتميزة مثل مشروعات ميكة للمحاكم وبعض الأجهزة بوزارة العدل. وأود أن أشير إلي بعض مشاكل التعامل مع الجهات الحكومية ، وهي أن الأنظمة التكنولوجية لا يتم تخصيص ميزانيات لتحديثها أو صيانتها بالشكل الدوري المناسب وبالتالي تضطر الشركات إلى تحمل أعباء إضافية لضمان تفعيل المشروعات وهو ما يتطلب تغيير في فكر التعامل مع التكنولوجيا ، وهو ما قد يدفعنا للتركيز على القطاع الخاص سواء داخل مصر أو خارجها ، حيث قمنا بتنفيذ عدد كبير من الأنظمة التكنولوجية في دول عديدة مثل البحرين والسعودية ولاقت الإقبال المناسب.

**س / وما تقييمك لأنشطة وزارة الاتصالات وهيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات الحالية؟**

بالنسبة لوزير الاتصالات المهندس عاطف حلمي فيحمد له مراجعة وتعديل الإستراتيجية القومية للقطاع ، والعمل من خلال خارطة طريق محددة لها أهداف وضوابط في التنفيذ ، بجانب مشاركة الخبراء والمتخصصين داخل القطاع الذين لديهم الرغبة في العمل حياً في المهنة بشكل تطوعي ، فضلاً عن اللجان المتعددة التي قامت الوزارة بتنفيذها في موضوعات وقضايا عديدة ومهمة داخل القطاع وهو ما يظهر الشفافية والاستعانة بالكوادر الموجودة داخل السوق المحلي ، أما بالنسبة لهيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات فإن المهندس ياسر القاضي الرئيس السابق لهيئة قام بجهود متميزة وترك بصمة واضحة في الهيئة ، ومن المتوقع أن يواصل المهندس حسين الجريتي الرئيس الحالي تلك الانجازات التي قامت بها الهيئة خلال المرحلة السابقة ، نظراً لخبرته وعمله وأدائه داخل قطاع تكنولوجيا المعلومات المصري.

داخل قطاع تكنولوجيا المعلومات المصري ، وذلك بسبب القضاء على الفكر البيروقراطي فيما يتم تنفيذه داخل الجمعية ، وهو ما يستحق التقدير ، وعلى الجانب الآخر نجد أن العديد من منظمات المجتمع المدني مثل اتحاد منتجي البرمجيات التعليمية والتجارية eLABs التي جمدت حالياً كل أنشطتها ، وغيرها من المنظمات التي اختفت بسبب المشكلات المتعددة والأزمات المتكررة التي تواجه القطاع خلال الفترة الراهنة.

**س / وماذا عن نشأت المركز الإقليمي لتكنولوجيا المعلومات وهندسة البرمجيات «ريتسك»؟**

خلال عام ١٩٩٠ اجتمع كلاً من البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة والصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية بهدف بناء مراكز للتميز داخل المنطقة العربية لدعم تكنولوجيا المعلومات ، وتم الاطلاع علي عدد من الدراسات داخل المنطقة لتحديد أنسب مكان لعمل مراكز إقليمية تخدم المنطقة ، وتم اختيار القاهرة لتفعيل أنشطة هذا المركز كأفضل مكان ثم الكويت ثم تونس ، وقد بادرت مصر بإنشاء المركز الإقليمي ريتسك الذي أصبح علامة مميزة في المنطقة.. والمركز لا يهدف للربح ، حيث بدأ المركز من خلال دعم الصندوق العربي والأمم المتحدة ، ولكن الآن يقوم المركز بتوفير التمويل الذاتي من خلال المشروعات التي يقوم بتنفيذها في مجال التدريب والاستشارات ، حيث قمنا بتنفيذ بعض المشروعات في تونس وفي الولايات المتحدة الأمريكية والأردن والكويت ، ولنا تحركات وأنشطة عديدة داخل المنطقة العربية وخارجها .

**س / ما هي أبرز الأنشطة التي يقدمها مركز «ريتسك» للسوق المحلي؟**

التنمية البشرية أحد أهم أهداف المركز حيث يقوم بتدريب شباب الخريجين في جميع محافظات نحو ٨٠٠ طالب ، ويتم ذلك بالتنسيق مع الشريك المناسب في كل محافظة للمشاركة في تنفيذ أنشطة المركز في مجال التدريب ، من خلال عمل اختبارات واختيار أفضل الكوادر وتحديد المسارات التدريبية المناسبة لهم ، ولدينا بعض الإحصاءات في هذا الصدد من خلال الموقع الخاص بالمركز لتقييم مستوى المتدربين بعد ثلاث شهور ، بعد أن يكون المتدرب حصل على الجرجة التدريبية المناسبة ، والتي تؤهله لإيجاد فرصة العمل المناسبة له ، أو البدء في عمل شركة صغيرة ، وكافة النفقات التي تم إنفاقها في هذا الصدد تحولت إلى عائدات مهمة جداً داخل القطاع ، حيث أن وجود الكيانات المدنية داخل

المحافظات والأقاليم تعتبر خطوة مهمة ومن الضروري تشجيعها من جانب كافة أطراف الصناعة ، ويعتبر التدريب التخصصي أحد المكملات الرئيسية لخريجي الجامعات لأن الجامعات المصرية لديها مشكلة كبيرة في التأهيل المناسب والمتوافق مع متطلبات سوق العمل لأن المناهج التي تدرس لا تواكب متطلبات هذا السوق السريعة التغير.

**س / وما هي أهم استعدادات المركز المنتظر تفعيلها ؟**

نستعد حالياً لتنفيذ مشروع بالتعاون مع الاتحاد الأوربي لتبادل الخبرات ، في مجال تكنولوجيا المعلومات بين دول البحر المتوسط ، بمشاركة سبع دول وهي فرنسا وإيطاليا واليونان ولبنان وفلسطين وتونس ومصر ، ويهدف هذا المشروع إلى تنمية القرى وكيفية

مثلا هي أحد أسباب نجاح شركة الماويلون العرب ، فهذه الشركات إما أن تكون جزء لا يتجزأ من صميم الأعمال المطروحة من خلال شركات أو مقاولات باطن، أو أن يتم تجميعها في كيان واحد ولكل منهم أعماله الخاصة.

**س / وكيف يمكن تفعيل مفهوم Mega Project ؟**

تتطلب مشروعات الـ Mega Project أن يكون لها انتشار على مستوى الجمهورية وهو ما يعد أهم مشكلات السوق المصري في تنفيذ الأعمال والمشروعات بعيداً عن المحافظات والأقاليم التي لديها كفاءات وأعمال قادرة على المنافسة في السوق ، وهو ما بدأت بعض المنظمات في اتوجه إليها حالياً ، حيث قامت جمعية «اتصال» بافتتاح مركز لها بالمنصورة والإسكندرية وغيرها من المناطق لتشيط حركة الشركات الصغيرة وتلبية احتياجات السوق من خلال تلك الشركات ، وأعطت الشركات تسهيلات كثيرة للعمل داخل تلك الأسواق.

**س / باعتبارك عضو اللجنة التشريعية المسئولة عن تعديل القوانين والتشريعات المنظمة لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ، فما هو الدور الذي لعبته اللجنة خلال الفترة الماضية؟**

قمنا داخل اللجنة بعدة جهود ، وتم النظر إليها بعين الاعتبار بالنسبة لجميع المقترحات التي قامت اللجنة بعرضها علي وزير الاتصالات ، وذلك بهدف الإصلاح التشريعي بصفة عامة لكافة القوانين والتشريعات المنظمة للقطاع ، مثل قوانين التوقيع الالكتروني وحرية تداول المعلومات ومشروعات الـ PPP وقانون المناقصات ، وكلها موضوعات لابد من إعادة النظر فيها من منظور مختلف ووضع الضوابط المحددة لها وغيرها من الموضوعات التي تتطلب بابا خاصا لتكنولوجيا المعلومات أو أن يكون لها قانون خاص بها ، واللجنة كانت تعمل بحرقية عالية جداً برئاسة الدكتور عبد الرحمن الصاوي وبمشاركة عدد كبير من خبراء القطاع ، الذين

يعرف كلاً منهم مسئولياته ودوره بالتحديد ، مؤكداً أن كل القرارات والمقترحات التي أعلنتها اللجنة كان نتيجة جهد كبير وبحث وإشراك جميع الآراء ودراسة التجارب والقوانين على مستوى العالم ، ومراجعتها وعمل الدراسات المقارنة وتقييمها بما يتناسب مع الوضع في مصر ، والقوانين والتعديلات التي تم اقتراحها من جانب اللجنة تنتظر وجود مجلس نواب لعرضها عليه في إطار المراحل المختلفة التي يمر بها القانون ، والتي لها صيغتها المهنية بجانب الصيغة السياسية ، التي تغلب دائماً في مثل هذه الأحوال ، ونطالب بأن يكون لدينا ثقافة الرأي

الخطأ الذي يحتمل الصواب ، وأيضاً الرأي الصواب الذي يحتمل الخطأ ، والمناقشة والدراسة للوصول إلى أفضل الحلول وأن لا يكون القرار من اتجاه واحد فقط.

**س / ما هو تقييمك لمنظمات المجتمع المدني العاملة داخل السوق المصري؟**

تعتبر منظمات المجتمع المدني هي أحد الأعمدة الرئيسية لتفعيل وتشيط القطاع ، وهي للأسف تواجه مشكلات عديدة خلال الفترة الراهنة ، أدت إلى الغياب النسبي الواضح لغرفة صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ، بسبب السياسات المتغيرة والقرارات الفردية وغياب الرؤية الإستراتيجية ، وعلى العكس من ذلك نجد أن جمعية «اتصال» التي تعتبر «نجم صاعد» -على حد وصفه-



**الدكتور معتصم بالله قداح**  
هو أحد القيادات صاحبة البصمات الواضحة داخل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري، تخرج من الكلية الفنية العسكرية وحصل على درجة الدكتوراه من فرنسا، ثم شغل عدة مناصب داخل القطاع حتى استقر به المطاف في مركز ريتسك وشركة لادس، فضلاً عن مشاركته في مهام عديدة كمستشار في الشؤون التكنولوجية والقانونية داخل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري أهمها المشاركة في اللجنة المكلفة بإعادة صياغة القوانين والتشريعات المنظمة للقطاع، بتكليف من وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، فمن خلال هذه المهام والخبرات المتراكمة التي حصل عليها، نبحت خلال السطور القادمة، أهم مشكلات القطاع ، ودور منظمات المجتمع المدني، والأوضاع التشريعية الراهنة للقطاع، وكيفية النهوض بالعنصر البشري، وغيرها من القضايا والموضوعات المطروحة حالياً على أجندة أولويات القطاع.

# الدكتور معتصم بالله قداح

المدير التنفيذي، للمركز الإقليمي لتكنولوجيا المعلومات و هندسة البرمجيات

## مشروعات الـ “Mega Project” والدعم المالي المباشر .. أهم آليات إنقاذ الشركات الصغيرة والمتوسطة.

## منظمات المجتمع المدني قادرة علي إنقاذ الشركات الصغيرة والمتوسطة .. وجمعية اتصال “نجم صاعد”

**س / ما هي البداية الحقيقية لنشاطك داخل قطاع تكنولوجيا المعلومات المحلي ؟**

في عام ١٩٨٥ ظهرت بعض المجموعات من الخبراء الوطنية الهادفة لخدمة المجتمع المصري، والتي كانت نواة لاحقاً لإنشاء مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار برئاسة مجلس الوزراء والتي انبثق عنها فرق ومجموعات كثيرة، أسهمت في وضع مفهوم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على أجندة العمل الوطني (الحكومي والعمل العام المحلي) ، وصاحب الخطوة الأولى في هذا الصدد هو الدكتور هشام الشريف بدعم من الدكتور عاطف عبيد وزير شؤون مجلس الوزراء ووزير التنمية الإدارية آنذاك والذي أعطى دفعة للتحركات في ضوء الجهود المصرية لوضع كلمة تكنولوجيا المعلومات على أجندة العمل الوطني. وشاركت في تنفيذ العديد من المشروعات القومية بجانب المشاركة في العديد من الوفود الرسمية المصرية مثل : المفاوضات لتخفيض الدين مع الدول الأعضاء في نادي باريس عام ١٩٩١ – اللجان الثنائية مع كلاً من قطر وسوريا عام ١٩٩٢ إجتماعات مجموعة الخبراء المعنية بفاعلية التجارة والتي نظمها مشروع مؤسسة التجارة والتنمية التابع للأمم المتحدة UNICTAD في جنيف عام ١٩٩٢ – العديد من المؤتمرات والمنتديات التي عقدت في القاهرة، لندن، أوسلو، روما، جنوا، باريس وغيرها – مؤتمر ناسكوم بالهند ٢٠٠٩ . ومن خلال عملي بمركز المعلومات شاركت في تأسيس ما يسمى بـ اللجان المتخصصة، وعددهم ٦ لجان لتنمية القطاع وذلك في بداية عقد التسعينيات قبل إنشاء وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات التي تشكلت بناءً على توصيات ملحة من القطاع ، بالإضافة إلى التنسيق للجولات المصرية بمعرض جايتسك ثم انتقلت بعدها لإدارة شركة لادس ومركز ريتسك. وقد خدمت القطاع أيضاً من خلال مشاركتي في مجلس إدارة غرفة صناعة الاتصالات والبرمجيات في الفترة من ٢٠٠٣ إلي ٢٠١٠.

**س / وما هو تأثير التغيرات السياسية الراهنة على أوضاع القطاع؟**

نتتظر وجود استقرار وعودة معدلات نمو القطاع لطبيعته بعد الانتهاء من حالة عدم الاستقرار السياسي المرتبطة بانتخابات الرئاسة والانتخابات البرلمانية وغيرها من التغيرات السياسية الراهنة ، وكافة القطاعات أصبحت معتمدة بصورة كبيرة على أدوات ووسائل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وذلك يتطلب وجود عمالة مصرية مدربة ومؤهلة للمنافسة في الأسواق.

**س / وكيف يتم النهوض بالشركات الصغيرة والمتوسطة ؟**

من ضمن أهم الانجازات التي تقوم بها الوزارة في ضوء تشيط الشركات المصرية الصغيرة والمتوسطة ، هو تقديم الدعم الفني وتجميع تلك الشركات تحت مظلة واحدة وهو ما ظهر بوارده خلال معرض Cairo ICT الأخير، مما أدى الي إتاحة دفعة كبيرة لهذه الشركات لتحريرها وتشيطها داخل السوق. وهناك عدد من السبل لزيادة حجم أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة ، مثل الدعم المادي المباشر وتحويله إلى منتج ملموس ، أو تفعيل مفهوم الـ Mega Project وتوزيع أعمال المشروعات على عدد من الشركات الصغيرة ، حيث أن هذه الخطوة كانت

**س / ماذا عن تقييمك للقطاع داخل السوق المصري في الوقت الراهن؟**

في الحقيقة يوجد عدم إستقرار واضح داخل القطاع، نظراً لأن الحكومة تعتبر هي المحرك الرئيسي لمعظم أنشطة القطاع ، وهو ما يعد مشكلة في ظل قلة التخصصات المالية للوزارة ، وقد قام المهندس عاطف حلمي وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ، بعمل بعض المبادرات



# العمل الجماعي

«فريق العمل أصبح من أهم عوامل النجاح في هذا العصر ويكون عاملاً مهماً جداً في تنفيذ مشاريع التخرج في الجامعات ولكن هناك من لا يكتنع بفكرة فريق العمل ويجدهم مضیعة للوقت أو مجرد شكلیات تقوم ببعض المهام الهامشية ...»

ما هي العوامل التي تؤثر على نجاح الفريق أو فشله ؟

- عدم قناعة البعض بجدوى فريق العمل.
- بالنسبة للبعض فريق العمل تعب وجهد وإرهاق.
- يحتاج إلى الكثير من الوقت والمال.
- يفكر البعض في كمية الصبر والوقت للاستماع لأعضاء الفريق.
- هناك البعض الذين يفكرون في الدورات والتدريبات التي يجب عليهم أن يأخذوها لتعلم القيادة ومهارات التعامل مع فريق العمل.
- كل هذه الأسباب استخلصها الدكتور إبراهيم من سؤال المدراء عن فريق العمل ووجد أن :
- منهم من يجتمعون بفريق العمل ويوجهونهم لما يجب أن يفعلوه ويبدؤون في التهديد والوعيد أملاً في أن يحصلوا على نتائج أفضل.
- هناك البعض يخافون من فريق العمل لأنهم لا يشعرون بالأمان معهم ويخافون أن يفقدوا سلطاتهم لأن لديهم مشاكل متعلقة بالذات ولكن العكس هو الصحيح حيث ان فريق العمل يعطيهم أماناً أكثر ويستطيعون معهم تحقيق نتائج أفضل.

إن أعظم مبادئ الإدارة « إنك تستطيع إحداث المعجزات إذا ما كان لديك إيمان بالآخرين وحتى تحصل على أفضل ما لدى الآخرين اختر أن تفكر وتؤمن بأفضل ما لديهم..»

## عوامل صناعة الفريق المؤثر:

قبل أن يقوم المدير أو قائد الفريق بالتفكير في عمل فريق يجب أن يراعي عدة عوامل منها:

### ١ - الثقة:

أنت قائد لذلك يجب أن توزع الثقة بين أفراد فريقك وفي الكيان الذي ينتمون إليه ويجب ان تنتبه ان اخطر ما يهدد فريق العمل هو فقدان الثقة والتشكيك في قدرة الأفراد على القيام بمهامهم وواجباتهم ومدى استحقاقهم للانتماء الي الفريق . ان الفريق الناجح تنتشر الثقة بين أعضائه ويجب أن يؤمنوا أنهم سوف يحققون أهدافهم إذا ساعدوا بعضهم وعملوا كفريق متماسك.

## ٢ - اعط لكل فرد حقه من الاهتمام والتقدير:

القائد الفعال يجب أن يعرف إن الفطرة الإنسانية تبحث دائماً عن يهتم بها ، لذلك القائد لا بهمل أبداً التقدير والاهتمام بأعضاء الفريق بلا استثناء وليس هذا وحسب بل يجب عليه أن يحث أفراد الفريق أن يهتم بعضهم ببعض.

### ٣ - الانضباط التام:

فريق العمل لن ينجح في مهمته إلا إذا كان لدى أعضائه الرغبة الحقيقة في العمل وإنهاؤه، ولابد من توضيح الهدف من تجمع الفريق ومهمة كل عضو فيه وشرح أسباب اختيارهم ومحاولة معالجة أي تحفظات تكون لدى البعض .

## ٤ - الإيمان بأهمية بالتعاون:

بالتعاون ووضع اليد في اليد يمكننا أن ننجز الكثير ، ويجب أن يؤمن فريق العمل بهذا الأمر، ويجب أن يعوا جميعاً أن مصلحة الفريق أهم من مصلحة الفرد وان النجاح الجماعي هو الغاية والهدف . فعندما يعي أفراد الفريق هذه الأدوات الأربع، وعندما تصبح هذه العوامل جزء لا يتجزأ من حياتهم فإنهم سوف يكونون أقوى وأكثر فاعلية، ذلك لان فريقهم يقوم على أساس قوي ويستطيع أن يقف أمام أي مشاكل أو انتكاسات قد تعترض الطريق بروح الفريق سيتجهون جميعاً إلى النجاح الذي لا يحده حد.



“ينقسم الفاشلون إلى نصفين: هؤلاء الذين يفكرون ولا يعملون، وهؤلاء الذين يعملون ولا يفكرون أبداً”

“إذا لم تحاول أن تفعل شيء أبعد مما قد اتقنته .. فأنت لا تتقدم أبداً”

“إن الذات السلبية في الإنسان هي التي تغضب وتأخذ بالثأر وتعاقب بينما الطبيعة الحقيقية للإنسان هي النقاء وسماحة النفس والصفاء والتسامح مع الآخرين”

“افعل كل يوم شيء لا ترغب بفعله. هذه القاعدة الذهبية لاكتساب عادة القيام بالواجب دون ألم”

“هناك أوقات نشعر فيها أنها النهاية ثم نكتشف أنها البداية و هناك أبواب نشعر بأنها مغلقة ثم نكتشف أنها المدخل الحقيقي”

“لولا تحدياتي لما إتعلمت لولا تعاستي لما سعدت لولا الأمل لما إرتحت لولا مرضي لما شفيت لولا فكري لما إتغنيت لولا فشلي لما نجحت”

“عندما لا تعرف ماذا تفعل يبدأ عملك الحقيقي وعندما لا تعرف أي طريق تسلك تبدأ رحلتك الحقيقية”

“رحلة النجاح لا تتطلب البحث عن أرض جديدة ولكنها تتطلب الاهتمام بالنجاح والرغبة في تحقيقه والنظر إلى الأشياء بعيون جديدة”

“إذا غيرت نظرتك للأشياء، الأشياء التي تنظر إليها تتغير.”

“الشخص الذي لا يخطط قد ينجح لكن الصعوبات والعقبات والمشاكل التي تواجهه تكون أكثر وأشد من التي تواجه الشخص الذي لديه خطة وهدف واضحين . وليس من الحنكة أو الذكاء أن نستبدل الذي هو أدنى بالذي هو خير”





السوق والبدء في تلبية هذه الاحتياجات. ومن ناحية أخرى فيما يتعلق بالتمويل فينبغي على هذه الشركات إعداد خطة عمل طموحة تستطيع من خلالها جذب المستثمرين؛ وهناك دور كبير لمنظمات المجتمع المدني في هذا الشأن وأرى بريق أمل في المجتمع المصري في اتجاه تنمية فكرة العمل التطوعي للعمل الاجتماعي لمساندة الشركات الصغيرة والمتوسطة.

س / ما هو تقييمك لأداء شركة ACT في السوق المصري؟

النجاح داخل السوق المصري يتطلب وجود منظومة متكاملة للعمل بالإضافة إلى وجود فكر مؤسسي وقيمة مضافة فعلية، وهذه العناصر متوافرة بالشركة وهو ما جعل ACT لها وضع مرموق داخل السوق المصري، والاستمرار في النجاح يتطلب القدرة على التأقلم والتطور والتغير مع احتياجات السوق.

وعلى جانب آخر من القطاعات التي أنصح الشركة دراسة العمل بها هما قطاعي تطبيقات المحمول والحوسبة السحابية وكيفية تطويرها لخدمة صناعات الغاز والطاقة والبتروك بشكل خاص وخدمات المواطن الجماهيرية بشكل عام.



Mobile applications  
&  
cloud computing  
highlight trends in  
the global market

## ٢٠ مبادرات ضمن الإستراتيجية الجديدة لوزارة الاتصالات .. وقادرون على مواجهة التحديات القائمة

وسوف يظهر دورها الكبير خلال المبادرات التي تنبأها الوزارة حالياً.

س / ما هي التكنولوجيا الحديثة التي تطرق أبواب مصر خلال الفترة القادمة؟

الاتجاه العالمي أصبح يتجه نحو الانترنت واستخداماته المتنوعة، والاعتماد على وسائل التواصل الحديثة لتوطيد العلاقات بين الأفراد، علاوة على قدرة الأفراد والمجتمعات على التكيف مع التغيرات السريعة التي تحدث؛ و نتجه أنظار العالم حالياً نحو صناعة «التعهد»، كذلك الهواتف الذكية وتطبيقاتها، وأيضاً عملية التنقل بين الأجهزة التكنولوجية المختلفة مما يسهل الحياة المعيشية للفرد، والتحول نحو البث الرقمي، وتحليل البيانات الموجودة أيضاً أصبح مصدر اهتمام عالمي مما يساعد على إتاحة المعلومة للمجتمع ككل، أما على المستوى المحلي في تطبيقات المحمول والحوسبة السحابية و هي أبرز الاتجاهات التي ستقود الصناعة خلال الفترة القادمة في مصر ، و كذلك هي التوجه العالمي خلال السنوات الثلاثة القادمة للاستثمار في كافة قطاعات الصناعة مما تعد فرص جيدة لتنمية الصناعة المحلية خلال الفترة القادمة.

س / ما هي النصيحة التي تقدمها للشركات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة التحديات والأزمات التي تتعرض لها؟

تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة عصب أي اقتصاد على مستوي العالم، وهناك نماذج ناجحة ومنها في نظري هي التي أبدعت في آليات عملها وخرجت عن الإطار التقليدي للعمل، وبالتالي ينبغي على الشركات النظر لاحتياجات

محور من السابق ذكرهم وربطهم لتحقيق تنمية حقيقية للمجتمع ونخرج في النهاية بتصور نهائي للإستراتيجية، وهناك بعض المبادرات تم طرحها للتنفيذ بالفعل مثل مبادرة البرودباند «الانترنت فائق السرعة». ونبذل الجهد حالياً لوضع التصور النهائي مثلاً لتنفيذ مبادرة الحوسبة السحابية، حيث نعقد مشاورات بحضور ممثلي رجال الصناعة والخبراء لتحديد احتياجات المجتمع والتي ستمثل أهم ملامح إستراتيجية الفترة القادمة.

س / ما تعليقك على الانتقادات التي وجهت لإستراتيجية صناعة الالكترونيات؟

لا يوجد أي نهضة صناعية تتم إلا وكانت صناعة الالكترونيات المحرك الرئيسي لها وهذه الصناعة تخدم بشكل كبير عملية التنمية الحقيقية وتطوير القطاعات الصناعية الأخرى ودعم الاقتصاد المحلي. ولا بد أن نأخذ في اعتبارنا أن صناعة الالكترونيات تعد صناعة إستراتيجية في الدولة مما يتطلب توافر البنية التحتية التي تساعدنا على هذا التطور، ومصر تمتلك ما يؤهلها لتطوير هذه الصناعة حيث تتوافر المواد الخام (الرمال) اللازمة لصناعة الالكترونيات في سيناء بجودة عالية جداً وهذه المواد تقوم حالياً بتصديرها للصين «عملاق صناعة الالكترونيات الجديد».

س / ما هي إستراتيجية القطاع فيما يتعلق بتطوير المحتوى الالكتروني؟

تعمل الوزارة في بناء وتفعيل البنية التحتية اللازمة لرقمنة المحتوى. مجتمعنا المصري وبصورة أشمل العربي لديه ثقافة غنية تعد مجال خصب للعمل. رقمته المحتوى سواء كان تراثاً أو معاصراً سيساعد على نشر الثقافة وتعريف العالم بها، ونموذج شهير هو التراث السينمائي والقضائي.

س / ما هي أبرز المعوقات التي تواجهكم لتنفيذ هذه الإستراتيجية؟

أرى أن هناك نقاط إيجابية أكثر من وجود معوقات لتنفيذ تلك الإستراتيجية، وهذه النقاط الإيجابية تتضمن التكاتف المجتمعي الذي يمتاز به قطاع تكنولوجيا المعلومات حيث يعد قطاع واعد ولا توجد به بيروقراطية، والمعوقات التي نواجهها ليست معقدة وإنما تعد تحدي لدينا مثل البنية التشريعية والتي تتطلب أن يتخذ المجتمع قراراً بشأنها وأن يتحرك بها سريعاً، كما أن التحدي الخاص بالتنسيق بين جهات الدولة المختلفة لم يعد ضمن المعوقات لأن أي جهة تنظر إلى ما يحقق المصلحة للبلاد بالشكل الذي يختلف عن الجهات الأخرى.

س / ما تعليقك على أداء هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات «ايتيدا»؟

الهيئة لها دور ريادي في تنمية السوق وتنمية مهارات العاملين به، ومؤخراً حدث تغيير في فريق الهيئة الذي يتميز بالكفاءات العالية جداً في إعداد الخطط الطموحة،



حسام الشيخ، مهندس متخصص في الحاسبات ونظم المعلومات، تخرج من جامعة الإسكندرية عام ١٩٧٢، ودخل المجال العملي بعد خدمته أربع سنوات ضابطاً بالقوات البحرية. خلال حياته العملية في الشركات متعددة الجنسيات تدرج في المناصب داخل مصر أو إقليمياً في الدول الإفريقية ودول الخليج العربي. شغل منصب مستشار وزير التجارة والصناعة لتجهيز البنية التحتية ونظم المعلومات وربط الهيئات التي تعمل تحت مظلة الوزارة وميكنتها داخل المنظومة المتكاملة علاوة على التنسيق بين الوزارة وبين الدول المانحة لمصر، ويشغل الآن منصب رئيس مجلس إدارة جمعية مصدري الشركات الصغيرة؛ ومؤخراً أوكل إليه المهندس/ عاطف حلمي وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات مهمة المشاركة في توثيق الخطط التنفيذية لإستراتيجية القطاع للعام المالي ٢٠١٣-٢٠١٤ إلى العام المالي ٢٠٢٠ - ٢٠٢١. وكان لنا معه هذا الحوار للتعرف على رأيه بشأن قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وأبرز ملامح الإستراتيجية الجديدة.

## حسام الشيخ

الخبر التكنولوجي ومستشار وزارة الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات

ACT تمتلك فكر مؤسسي ساعدها علي النجاح .. وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة هو أبرز ما يميزها.

تطبيقات المحمول والحوسبة السحابية أبرز التوجهات داخل السوق العالمي

س / ما هو الإطار العام لإستراتيجية القطاع خلال الفترة القادمة؟

خلال إبريل الماضي أعلن المهندس عاطف حلمي إستراتيجية القطاع الجديدة وشرفت بالانضمام للفريق المعاون على تنفيذ هذه الإستراتيجية بدءاً من سبتمبر ٢٠١٣ بناء على طلب السيد الوزير، وأخذنا على عاتقنا ترجمة السبعة محاور الرئيسية للإستراتيجية إلى مجموعة من البرامج والمبادرات وعددها ٢٠ مبادرة وهي: المجتمع الرقمي – تنمية الصناعة – مصر كمركز إقليمي للمنطقة – الانترنت فائق السرعة – المحتوى الرقمي – تجميع وتصنيع الالكترونيات – تطوير المجتمع – أمن الفضاء المعلوماتي – التوقيع الالكتروني – المناطق التكنولوجية – التجارة الالكترونية – البث الرقمي – البرامج مفتوحة المصدر – الإطار القانوني والتشريعي – الإبداع وريادة الأعمال – العلاقات الدولية – الحوسبة السحابية – التكنولوجيا الخضراء – تنمية صناعة البرمجيات – تنمية القدرات و تطوير الموارد البشرية). وكل مبادرة كونت فريق عمل ممن يعملون بالصناعة ولهم سمعة طيبة في تخصصهم ومجموعة أخرى من الاستشاريين ذوي الخبرة في هذا المجال بالإضافة إلى الوزارة بهيئاتها المعنية بهذه الإستراتيجية ويعمل على وضع الرؤية الإستراتيجية المناسبة لتنفيذها خلال السبع سنوات القادمة. وقد انتهت فرق العمل من إعداد هذه المبادرات وتمت مراجعة بعضها والبعض الآخر في مرحلة التسليم.

س / هل هناك عوامل مساعدة لتنفيذ هذه الإستراتيجية؟

بالفعل يتطلب ذلك وجود عوامل مساعدة لتنفيذ هذه الإستراتيجية والتي تتمثل في بناء قدرات العاملين على تنفيذ هذه الاستراتيجيات، وأيضاً العلاقات والشراكات الدولية، علاوة على أن البنية التشريعية والقوانين الموجودة لابد وأن تساعدنا على تنفيذ ذلك، وتتمثل رؤيتنا في هذا المنظور من خلال دور الوزارة في تنظيم القواعد التشريعية التي تحكم السوق المصري والمحفز على تنفيذ ذلك بالشكل الصحيح، بالإضافة للمساعدة في نمو الاستثمار وتشجيع المستثمرين على ضخ استثمارات جديدة داخل السوق وذلك إيماناً من الوزارة أنها ليست من سيضخ الاستثمارات ولكن هذا الاستثمار من الممكن أن يأخذ صور مختلفة حيث يمكن أن يكون عن طريق شراكات عالمية وأيضاً مشروعات مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص بجانب الاستثمار من جانب مستثمر أجنبي أو مصري.

س / كيف ستساهم هذه المبادرات في تنمية المجتمع المصري؟

نقوم حالياً بتنسيق أوراق العمل الخاصة بكل



”الحب وروح العمل  
الجماعي والاعتماد  
على الخبرات وإعطاء  
الفرصة للابتكارات  
الجديدة هي  
مفتاح نجاحنا“

ومن خلال قدرتنا على الجمع بين مرونة العناصر الشابة وحكمة الكبار ذوى الخبرة، نمتلك الشجاعة لفهم هذا النوع من القوة، وباستمرار نعمل على تقييم وضع المؤسسة بالإضافة إلى إعداد الاستراتيجيات لإدارة المخاطر واقتناص الفرص.

وبالرغم من يقيننا بأننا لا نعلم ما سيجري في المستقبل، إلا أنه من الجيد أن نهز أنفسنا لكافة الاحتمالات لمواجهة ما قد يحدث في المستقبل وتوقع ما لا يتوقع حدوثه. واضعين نصب أعيننا الهدف والرؤية لجلب الابتكارات التكنولوجية الحديثة لكافة الأعمال في المنطقة، لكي نمكن العاملين بالنجاح في سوق ينمو بشكل أكثر تنافسية.

وقد اتخذت ACT قرارها بالتوسع الإقليمي في عام ٢٠٠٩، معتمدة على نجاحها المستمر، وبمساعدة حلفائها الإقليميين وسمعتها بالمنطقة، قامت ACT بتأسيس أول فروعها بدولة الإمارات العربية المتحدة.

واستكمالاً لهذا النجاح تعمل ACT خلال الوقت الحالي على عرض محفظتها على السوق القطري والسعودي لدعم خططها التوسعية. وتعمل الإستراتيجية التوسعية لـ ACT على الحفاظ على قيادتها في مجال الحلول التكنولوجية المتكاملة في المنطقة، وتوفير إطار لتطوير خدماتها في منطقة الشرق الأوسط.

وبعد هذا هو الوقت المناسب لكي تقوم ACT لوضع وتطبيق رؤيتها الجديدة بالمنطقة، وبموجب هذا تتعهد الشركة لعملائها الحاليين والمستقبليين بتوفير أفضل الحلول التكنولوجية والخدمات التي تمكنهم من تطبيق خططهم في العمل وتحقيق أهدافهم. ومن خلال توجهنا نحو تحقيق أهدافنا لنصبح رواد منطقة الشرق الأوسط في تقديم الحلول المتكاملة، نتعهد بإلهم موظفينا وتقديرهم من خلال دمجهم في تلك التوسعات بأفضل الطرق التي ستعود بالضرورة عليهم بأفضل النتائج كقائمين بالأعمال.

# رسالة من إدارة أكت

”ودائماً ما كان التحدي الذي يواجهنا هو توقع غير المتوقع“

تأسست شركة الحاسبات المتقدمة على قيم مؤسسيها وقناعتهم وان روح الفريق وروح العائلة والابتكار والجودة يتم من شأنها الإرتفاع بالشركة ونقلها من مكانها الحالي للمكانة التي تستحقها.

مع رؤية الشركة المحددة لقيادة صناعة تكنولوجيا المعلومات في مصر والمنطقة رسمت بنجاح خارطة الطريق نحو المستقبل.

ودائماً ما كان التحدي الذي يواجهنا هو توقع غير المتوقع، لأننا نلاحظ كيف تعمل الشركات المختلفة بترابط أكثر على مستوى العالم خلال الفترة الحالية، وتتفاعل مع مطالب المستهلكين ونعلم تماماً احتمالية تغير السياسات الحكومية بسرعة كبيرة، ودائماً ما نمتلك الحلول المناسبة في كل الحالات.

وبالإضافة إلى تلك الخلفية من التحديات المعقدة فإن الشركة تواجه تحديات جديدة، ولدة ٢٥ عاماً أو أكثر نجحت الشركة في إقناع العالم حولها بأهمية وتأثير الأعمال التي تقوم بها، والآن يظهر بوضوح أن العالم من حولنا يؤثر في الطريقة التي نؤدي بها أعمالنا.

وبالرغم من أن ACT كأي شركة مصرية تواجه العديد من العراقيل والمشكلات مثل الأزمة السياحية عام ١٩٩٧ نتيجة الهجمات الإرهابية بمحافظة الأقصر، وكذلك الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ وأخيراً الثورة المصرية عام ٢٠١١، إلا أن الشركة دائماً ما تسعى للتمسك بالجوانب الإيجابية.

وهذا يعني أننا لم نتأثر أبداً بتلك الأحداث السلبية العابرة، ودائماً ما نوقن أن الكوارث العالمية كما أنها تأتي بتهديدات كبيرة إلا أنها تحمل العديد من الفرص التي يجب استغلالها.



حسانين توفيق  
العضو المنتدب لشركة أكت





## أكت نيوز العدد ٤٦

### المحتويات

• Message from ACT Management Hassanien Tawfiq	2-3
• ACT KSA Announcement	4
• Interview with Mr. Mathew Thomas	6-7
• Interview with Mr. Khaled Abdel Kader	10-11
• Interview with Yasser Elkady	14-15
• TPC Announcement	16
• Interview with Hashem Mansy	18-19
• HP, The Strong Business Case for Blade Servers	20-21
• Dell Says «YES!» to BYOD	24-25
• Nile Egyptian Schools with E-Learning	26-27
• Interview with Mr. Sven Maas	28-29
• Success Story (Arab Dairy Office 365 project)	30-31
• ACT @ HACE	34-35
• Micros-Fidelio, How Mobility is Changing the Way Hoteliers Service their Business	36-37
• ACT Big Deals	38-39
• Microsoft, Cloud Optimize your Business	40-41
• INFOR, Infor EAM Hospitality Edition	42-43
• SYMANTEC, Symantec Backup Exec™ 3600 Appliance	44-45
• BUILDTECH Event	46-47
• Beautiful Egypt	48-49
• CISCO, Cisco Collaboration Overview: Empower. Engage. Innovate.	50-51
• ACT in Press	54
• مصر زمان	55
• أخبار التكنولوجيا	56-59
• حوار صحفي مع د. معصم قداح	60-61
• محاضرة دكتور إبراهيم الفقى عن العمل الجماعى	62-63
• حوار صحفي مع أ/ حسام الشيخ	64-65
• رسالة من الإدارة	66-67

## أكت نيوز هي مجلة ربع سنوية

غير مخصصة للبيع تصدر عن:

### شركة الحاسبات المتقدمة (ACT)

العضو المنتدب

حسانين توفيق

رئيس التحرير و مدير التسويق

حازم منسى

مدير التحرير و مسنول أول الإتصالات التسويقية

مروة صابر

### Our Special Interviews



**أ/ حسام الشيخ**  
الخبير التكنولوجي ومستشار وزارة الاتصالات  
و تكنولوجيا المعلومات



**الدكتور معصم بالله قداح**  
المدير التنفيذي للمركز الاقليمي لتكنولوجيا  
المعلومات و هندسة البرمجيات



**Khaled Abdel Kader**  
General Manager of Microsoft Egypt



**Yasser Elkady**  
HP Managing Director



**Mathew Thomas**  
HP printers and personal system manager  
MENA Region



**Hashem Mansy**  
General Manager of Dell Egypt



**Sven Maas**  
Senior Vice President,  
Food & Beverage Division Europe, Africa &  
Middle East at Micros Systems inc.

### شركة الحاسبات المتقدمة (ACT)

١٠ شارع البطل مدحت عبد الحميد، متفرع من شارع  
شهاب، المهندسين، الجيزة، مصر.

تليفون: ٣٣٠١٠١٠٠ - ٣/٢ / ٣٣٠٥١٨٠١

فاكس: ٣٣٠٥٨٢٢٩ - ٣٣٤٤٠٢٣٠

[www.act.eg](http://www.act.eg) - [f/acteg](https://www.facebook.com/acteg)

مكتب المساعدة

ت: ٣٣٠٨٥٢٠٠ (٢٠٢)

لمزيد من الإقتراحات أو للإشتراك المجاني

برجاء مراسلتنا على: [info@act-eg.com](mailto:info@act-eg.com)

للشكاوى: [complaints@act-eg.com](mailto:complaints@act-eg.com)





*“Tourism in Egypt” loading*

10 El-Batal Medhat Abdel Hamid St.,  
off Shehab St., Mohandessin, Giza, Egypt  
Tel: (+202) 3305 1801/2/3 - 3301 0100  
Fax: (+202) 3344 0230 - 3305 8229

[www.act.eg](http://www.act.eg) -  /acteg

**ACT**  
advanced computer technology



# ACT

*advanced computer technology*

# NEWS

**25 Years of SUCCESS**

*Integrated Solutions Provider*

(Jan-April) Issue



إستعراض التنورة، وكالة الغورى، القاهرة

Like / Share "EGYPT: where it all begins"