

# ענקית האחסון פותחת את הארנק

ג'ו טוצ'י, יושב ראש, מנכ"ל ונשיא EMC, בראיון לאנשים ומחשבים: "נבצע עוד רכישות בישראל" ❖ "אני מאמין ביכולות הטכנולוגיות שיש בישראל, ולראיה - הרכישה של קאשיה ב-2006 הניבה לנו החרז השקעה מהיר והייתה שווה כל דולר", כך אמר טוצ'י, ❖ לדבריו, "אנחנו נמצאים בעת המשמעותית ביותר בעולם ה-IT, בפתחה של תקופה המשבשת ומשנה סדרי עולם" ❖ "ד"ר ארנה ברי, EMC: "מרכז המצוינות יניב ייצוא של מאות מיליוני דולרים מדי שנה"

## יוסי הטוני ופלי הנמר < צילום: קובי קנטור

כחותה עד לא משמעותית ועיקר משקלן יהיה במגזר הביתי-צרכני. "אנחנו מעריכים שמיחשוב ענן יהיה דבר חשוב בקרב ארגונים, ושתי החברות הללו לא משחקות על המגרש הזה. לעומת זאת, לנו, הענן לסוגיו יתווה את המשך המסלול לניצחון בשוק. יש לנו את היכולת לאפשר למערכי IT ארגוניים להריץ ענן פרטי וענן ציבורי, עם גמישות תפעולית ויכולת גידול. הגמישות הזו היא שתניע את מערכי המיחשוב הארגוניים. אנחנו פונים למגזר הארגוני, כי שם מצויות ההזדמנויות העסקיות הרבות ביותר. אני רואה מעט מאוד מפגש בין יבם מחד ובין גוגל ואפל מאידך. נצליח לשכנע ממשלות, בארצות הברית ובאיחוד האירופי, להטמיע מיחשוב ענן תוך התגברות על בעיות אבטחת המידע והחשש מאובדן הפרטיות. בסופו של דבר, השכל הישר בשילוב הטכנולוגיה יגברו על החששות. ההיסטוריה הוכיחה זאת".

לשאלת אנשים ומחשבים מה תהיה חברת הסטארט-אפ הבאה שתהווה נקודת ציון בעולם האחסון, כפי ש-XIV, דאטה דומיין וסטרווייז היו, הוא ציין, ש"פעמים רבות, לא רק המוצר הוא זה שעושה את ההבדל, אלא גם זהותה של החברה הרוכשת והאופן שבו היא עוספת ומשלבת את המוצר בין שאר מוצריה".

### "רכישות יקרות - אבל סופר מוצדקות"

טוצ'י אמר, כי "נכון שרכשנו חברות בסכומים של פי 10 מערך השוק שלהן, אבל הרכישות הללו התגלו כסופר מוצדקות. כך הדבר עם דטה דומיין, אייזילון, קאשיה הישראלית וכמובן VMware. קיבלנו החרז השקעה מהיר על מוצרים שהם ממחלקה ראשונה. נכון שאני לא אוהב לשלם הרבה, אבל



ג'ו טוצ'י

הרכישות הללו השתלמו". בהמשך התייחס טוצ'י למערכת היחסים בין EMC לאורקל ואמר, כי "מדובר על שותחרות, Co-opetition, קלאסית. אורקל יודעת את מה שאני יודע: יש לנו עשרות-עשרות-עשרות אלפי לקוחות משותפים, שהבחירה שלהם היא אורקל ו-EMC, ועלינו לשרת אותם. אז נכון שאנחנו גם מתחרים על הלקוח הבא, אבל עלינו לעבוד יחד על הלקוחות הקיימים". למרות זאת, הוא אמר ש-EMC לא תיכנס לעולם בסיסי הנתונים". הוא סיכם באמרו, כי "המנטרה שלי, שאותה אני מנחיל לעובדים, כוללת כמה מילים ומשגים: המיחשוב הולך לתצורה של IT כשירות; לקוחות רוצים יעילות; נדרשת יותר בקרה על ה-IT בכלל וניהול על היישומים בפרט; הלקוחות רוצים בחירה, הם לא אוהבים להינעל; והם רוצים וחיבים רמה אחרת של אגיליות. כל מה שאנחנו עושים הוא להפוך את המשפטים הללו למציאות".

### איחוד כל היחידות העסקיות ויחידות הפיתוח במיקום אחד

"מרכז המצוינות של EMC, שאנחנו משיקים היום, יניב ייצוא של מאות מיליוני דולרים מדי שנה", כך אמרה ד"ר ארנה ברי, סגנית נשיא ב-EMC

יש לנו אלף עובדים בישראל, ואנחנו גדלים פה בעקביות. הצמיחה שלנו נובעת מרכישות ומגידול ארגוני. ביצענו כאן כמה רכישות כעבר ונבצע גם בעתיד. אני מאמין ביכולות הטכנולוגיות שיש בישראל, ולראיה - הרכישה של קאשיה ב-2006 הניבה לנו החרז השקעה מהיר והייתה שווה כל דולר", כך אמר ג'ו טוצ'י, יושב ראש, נשיא ומנכ"ל EMC, בראיון לאנשים ומחשבים.

טוצ'י הגיע לישראל כדי לחנוך את מרכז המצוינות של ענקית תשתיות המידע בארץ. בתשובה לשאלת אנשים ומחשבים מי מהמתחרים של EMC - יבם, נט-אפ, היטאצי או HP - הוא הגורם המאיים עליה ביותר השיב טוצ'י, כי "אף אחד לא מהווה איום עלינו. אנחנו פועלים בעולמות האיחסון, ההגנה על המידע, הגיבוי, אבטחת המידע, מיחשוב הענן, הווירטואליזציה והבינה העסקית. כל אחת מהחברות שהזכרת פועלת מולנו בחלק מהמקומות, אף אחת מהן לא פועלת מולנו בכל שדות הפעילות. אם נמשיך להציע את ההיצע הנרחב שיש לנו כיום, נמשיך לנצח".

הוא התייחס לפריצה למערך ה-IT של RSA חטיבת האבטחה של EMC, ואמר ש-"מה שלא הורג אותך מחשל אותך. למדנו רבות מהמקרה הזה והפקנו ממנו לקחים. בכל מקרה, הלקוחות שלנו מוגנים והרווחים של RSA צומחים באופן יפה".

עוד נשאל טוצ'י מה יהיה מעמדו לאחר שיעזוב את תפקיד מנכ"ל EMC, בסוף 2012. "אשאר יושב ראש מעורב", השיב. "אני לא עוזב את החברה, אולם אני מכין לי מחליף בתפקיד". לדבריו, "אין דרך מוצלחת לעשות החלפה של מנכ"ל".

"אנחנו נמצאים בעת המשמעותית ביותר בעולם ה-IT, בפתחה של תקופה המשבשת ומשנה סדרי עולם", המשיך טוצ'י. "עולם המיחשוב נכנס לתקופה של מיחשוב ענן, תוכנה כשירות ו-Big Data. אלה השינויים הכי גדולים שקרו אי פעם בתעשייה, ואני נמצא בה כבר 42 שנים שבהן ראיתי הכול - מהמינפריים דרך הקליינט סרבר ועד המחשב האישי. התקופה הבאה מלאת אתגרים וחששות אבל גם מהווה כר נרחב להזדמנויות עסקיות. מצד שני, חברות רבות תהפוכנה להיות לא רלוונטיות".

הוא ציין שמות רבים של חברות שלא שרדו את השינויים שחווה עולם המיחשוב במהלך השנים ואמר, כי זה קרה כיוון שהן הגיבו באופן מתגונן לשינויים בשוק או למתחרים, ולא בהתקפיות. "אם אני משאיר אחריי מורשת, הרי היא שנדרש להגיב בצורה תוקפנית כדי לשרוד ולנצח בשוק התחרותי הזה", אמר.

### "ההשפעה של גוגל ואפל על השוק הארגוני תרד"

שתי חברות שתמשכנה להיות שחקניות גדולות, על פי טוצ'י, הן גוגל ואפל. עם זאת, לדבריו, השפעתן של השתיים על השוק הארגוני תהיה