

# כיצד לקבל את המירב מהענן באמצעות בחירת השותף הנכון

בחירת שותף מיחשוב ענן והעברת הטיפול במידע רגיש לידיו היא בחירה לא פשוטה. מה הם השיקולים של חברות קטנות ובינוניות בבחירת שירות הענן?

אבי בליזובסקי

יבטל את הצורך בכל תשתית פנימית, או תמזער את ההשקעות בתוכנה, האמת היא שזה לא ממש כך. ה-ROI יכול להיות בתחום הפיננסי, בשיפור בסביבת הייצור, או בתפעול, לעולם לא רק בתחום הפיננסי. רק בהתבסס על ייעוץ וניתוח ראשוני יהיה כדאי לעבור לספק ענן פרטי, ציבורי או היברידי. ייתכן שיהיה כדאי לחזור לשורשים - אם אין חסכון מובטח בעלות או תשובת קסם, מדוע לעבור לענן? המעבר לענן הוא שהמשרד האחורי, ספק ענן בעל מוניטין, ורכיבים אמינים ומובילים בשוק, יוכלו לאפשר לחברות בגודל בינוני ולקפוץ "מעל הפופיק" כדי להתחרות באופן שווה עם מתחרים גדולים יותר.

השוק רוחש פעילות ובאז באשר למיחשוב ענן, אך בשורה התחתונה מקבלי החלטות רבים, בעיקר בחברות קטנות ובינוניות, עומדים בפני מבוכה כשהם מנסים לבחון את השותפים ולעבוד בדרך הטובה ביותר עם הענן במונחים של הפחתת עלויות קבועות, החלקת העלויות המשתנות ועוד.

חברת הייעוץ הבריטית Oncore IT מציעה הערכות אנליסטים לאנשי העסקים, לאנשי ה-IT ולעיתונאים המתעניינים במיחשוב ענן. המסמך שפרסמה החברה אמור להדגיש את העצות של חברת Oncore IT לחברות בכל הקשור לענן, כדי להבטיח את הצלחת ה-IT וההצלחה העסקית.

## כיצד צריך להיראות ה-DNA של שותף אידיאלי בתחום הענן?

שותף פוטנציאלי חייב להיות בעל יכולת לספק סביבה בטוחה ואמינה לתמיכה בדרישות ה-IT של הלקוחות בדרך פשוטה, סקלבילית ויעילה. על הספק להתמחות בטכנולוגיה העדכנית ביותר מספקי ה-IT הטובים ביותר בתחומם, כדי לספק את הרמות הגבוהות ביותר של ביצועים וזמינות. עליו להבטיח גישה 24x7 לסביבה החדשה מכל מקום ומכל פלטפורמה ומכשיר קצה, וכן לדאוג לתמיכה 24x7 לתמיכה בכל התחומים האפשריים. כמו כן, עליו להעמיד תשתית רשת מלאה ועמידה בפני תקלות.

ואולם כאשר הענן הופך להיות מהדורה מודרנית של "הבהלה לזהב", יותר מדי ספקים מציעים את ההיפך - תקנים לא גמישים הנכשלים באספקת דרישות הלקוח.

## לעבור לענן או לא לעבור לענן זאת השאלה?

הפתגם העממי אומר שאם אדם יודע להשתמש רק בפטיש, כל בעיה תיראה לו כמו מסמר שצריך להכות בו. באמצעות היגיון זה, אם אתם עושים חוזה עם ספק המאפשר עבודה בענן בלבד, זה סיכון ברור. המומחים שלו ירצו לשים את הכל בענן שלהם, גם דברים שאין להם יתרון ללקוח.

כמובן, יש רק מעט טכנולוגיות שלא מתאימות להעברה לענן, והשאלה היא רק המחיר. לדוגמה, אם ארגון סובל מגישה לרוחבי פס נמוך, אין סבירות שהוא יוכל לנצל את התכונות של התוכנה עד הסוף. מצד שני, אם לקוח משתמש ביישום הדורש מחשב קצה חזק, הוא עשוי לשמור על היישום אצלו. גם ההפך נכון: אם לקוח רוצה להריץ סביבת ציוד קצה רזה ולעשות את העבודה בעיקר בענן, אך יש מעט מדי משתמשים ליישום זה, השפעת עלות הרשיון תהיה כבדה אם הספק ידרוש תשלום עבור כל הארגון למרות שרק מעט מעובדיו משתמשים בתוכנה.

ההמלצה אפוא היא, שכל שימוש בענן חייב לענות על הצרכים של הלקוח כיום והרצונות שלו לטווח הארוך, בתחום ה-ICT. הדגש צריך להיות על תכנון פתרון כולל ולא לצורך ענן בלבד. לאלו הסבורים שהמעבר לענן



הענן מציע היצע IT מלא ומודרני, כך שצריך לבקש זמינות גבוהה, גמישות מוגברת, פונקציונליות נוספת, יותר מערכות שכלכליות, ובמקרה הטוב - המשכיות עסקית מובנית באמצעות שימוש בציוד המערכת בין אתרים, המפחית את הסיכון להפרעות תפעוליות.

מכיוון שלא כל ספקי הענן שווים בציוד שיש להם במרכז המיחשוב, רק אלו העובדים עם שותף ענן שיכול להדגים להם באורח משכנע כי יש לו הן את היכולת והן את הציוד המתאים לענן הנדרש ללקוח - יהיה הטוב ביותר.

**דרישה מס' 1:** תשתית המסוגלת להבטיח אבטחת מידע - עבור מרבית הארגונים, אבטחה אינה ניתנת לפשרות. המונח "אבטחה" כאן כולל את היכולת להגן הגנה היקפית על הארגון מפני סיכונים חיצוניים, לספק משאבים לסייע לביקורת פנימית, ולשמר את התהליך העסקי של