

מציעים באמצעות הכלי הזה משהו חדש שנקרא וידטואליזציה של שירותים, ציין באנקר. "הווידטואליזציה הזאת מאפשרת לנו לבחון את היישומים והשירותים באופן מלא כדי להבטיח שההשקעה תוביל למוצר בלי הפתעות בדרך שיכולות לנבוע מכך שהוא לא נבחן מספיק טוב עקב חוסר תקציב. המבחן צריך להיות העתק של הייצור, אבל בתנאים הנוכחיים, בלי IZKO, אף אחד לא יכול להרשות זאת לעצמו, כמו גם לא את האפשרות לדמות את עומס העסקות. רוב החברות לא יכולות לדמות את עומס הדרישות מהמערכת שנובע בגלל התחברות של 1,000 איש שנכנסים ביחד לאתר. אפשר להבין מכך עד כמה הכלי הזה חשוב. בעזרתו גם מביאים יישומים חדשים לשוק יותר מהר מאי פעם ועם הרבה פחות סיכונים, פחות עלויות ופחות תקלות ביישום. ה-ROI על המוצר הזה מסתכם בשלושה עד 12 חודשים בלבד."

### להתמקד בביסוס הזהות של הלקוח

"אנחנו מצויים כיום בתחומי הענן וניהול זהויות וגישה. זה, באופן אסטרטגי, המקום בו אנחנו רוצים להיות ורוצים להמשיך ולהשקיע, כולל רכישות, כדי לשמור על המעמד שלנו בו", כך אמר **האנק ואן דר היידן**, מנהל תחום אבטחת המידע ב-CA וסגן נשיא החברה לאזור EMEA, בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו, "אנחנו מאמינים שבין כל מרכיבי האבטחה, ניהול זהויות וגישה הוא אחד האלמנטים הכי חשובים כיום וגם בעתיד."

בראיון הסביר ואן דר היידן מדוע הגיעו ב-CA להנחות הללו בנוגע לאבטחה. "המורכבות של הסביבה מקשה כיום להגן ולהתמקד רק בתשתית, וכן קשה מאוד, מצד שני, להגן על כל התקנים כבודדים. בזירת האבטחה יש רמות שונות של פתרונות, החל באנטי וירוסים וכלה בתשתית, אבטחת רשתות, אבטחת תוכנות של הודעות מיידיות ועוד, אבל היישום שלהן קשה וכבד מאוד", ציין. "זה אומר שאנחנו צריכים להתמקד בשני אלמנטים: האחד הוא ביסוס הזהות של המשתמש והשני, ומה שחשוב באמת, הוא באיזה סוג נתונים אנחנו מנסים להשתמש ומה מעמדם". לפי ואן דר היידן, המידע מאופיין כיום בדינמיות, ולכן מדובר בגורם שחשוב מאוד להכניס אותו למשוואה. "המידע אינו סטטי יותר. לדוגמה, יום לפני נאום הוא מידע שמשווג כסודי אבל אחרי מדובר במידע שניתן לספק לכל אחד ללא כל בעיה. נתונים משנים את המצב שלהם וזה חשוב להבין מה מעמדם הנוכחי וכיצד מתחברים אליהם. לכן אנחנו ניגשים



האנק ואן דר היידן

לאבטחה באופן הוליסטי: אם אנחנו יודעים מי הניגש למידע, מהיכן הוא ניגש, מה רמת החשיבות והסודיות של המידע וכיצד אותו משתמש עומד להשתמש בו, אנחנו יכולים לספק גישה למידע או למנוע אותה", אמר.

### רגישות להקשר

ואן דר היידן הוסיף, כי "אם אנחנו שולטים באלמנטים הללו, אנחנו

ופחות משאבים לתחזוקת ה-IT", ציין. "מנהלי ה-IT צריכים כיום להתמודד עם נורמה חדשה בה הצרכים והדרישות מה-IT רק הולכים וגדלים מצד אחד ומצד שני יש ירידה משמעותית בתקציב ובמשאבים שמופנים לצורך חדשנות", באנקר.



טרבור באנקר

### כולם רוצים יישומים ניידים

"כולם רוצים יישומים ניידים", ציין באנקר. "כל מנהל שואל מתי יישום מסוים יגיע ל-iPad שלו והפער הזה, בין הדרישות להוצאות, רק הולך וגדל, והוא ימשיך לגדול. אנחנו יודעים שזו הדרך וזה אומר שאנחנו צריכים לשנות את הגישה שלנו, לשנות את המיקוד מניהול ה-IT לאספקת שירותים".

הוא טען שהסיבה שאנשים רבים כל כך הגיעו לכנס נובעת מהעובדה שהארגונים זקוקים כיום לעזרה, והם פונים ל-CA כדי לקבל אותה. "ל-IT יש כיום בעיה גדולה מאוד שנובעת מכך שברוב החברות, כ-80% מההוצאות מיועד רק לצרכי לתחזוקה ורק 20% מיועד לחדשנות, וזו הסיבה שאנשים נמצאים כאן כיום", אמר. "הם רוצים לדעת כיצד לקחת חלק מה-80% ולהעביר את זה אל מעל לקו לחדשנות. העברה של 1% מתקציב ההוצאות הינה משמעותית ביותר לחדשנות, פיתוח מוצרים ויישומים חדשים. אם אפשר להוריד 5% מההוצאות השוטפות ולהעביר לחדשנות, יחול שיפור עצום, של 25%, לטובת הפיתוח, וזה המון".

באנקר מנהל במסגרת תפקידו כ-1,000 יועצים בינלאומיים. לדבריו, "אנחנו עובדים עם הלקוחות כדי לתכנן ולפתח פתרונות, ומה שמבדיל את הגישה שלנו הוא שאנחנו לא מדברים עם הלקוח על טכנולוגיה מיד. אנחנו לומדים את העסק של הלקוח ומבינים מהי התוצאה שרוצים להגיע אליה. עם המעבר לנורמה החדשה אנחנו צריכים להתמקד בתוצאות עסקיות ולא בניהול תשתית ה-IT".

### חיבור המו"פ לייצור

הוא אמר, כי הדרך להשיג זאת היא להתמקד בתהליכי פיתוח היישומים והפעילות, חיבור בין המחקר לייצור. "זה המיקוד החזק של CA והמקום בו היא מנצלת את הטכנולוגיות הכי חדשות שלה", אמר. באנקר הוסיף, כי "דבר חשוב מאוד הוא כיצד מצד אחד לא לאבד את התקציב שעומד לטובת הפיתוח ומצד שני כיצד להבטיח שנעשית בדיקה מספקת כדי להגיע עם מוצר מושלם לשוק. הייצור מקבל את רוב הכסף, המבכנים קצת פחות והפיתוח - כמעט כלום. מה שאנחנו עושים הוא לבצע וידטואליזציה של הייצור כדי לבחון אותו היטב במבכנים ובפיתוח, וכך אנחנו חוסכים 70% מההוצאות על כל התהליך. דבר זה מפנה לנו כסף לטובת מבכנים וכמובן - לפיתוח".

הכלי שאותו מציעה החברה כדי להשיג את המטרה הזאת הוא זה של IZKO, חברה שאותה רכשה CA באחרונה, המספקת פתרונות להדמיית שירות לצורך פיתוח יישומים בסביבות מורכבות ובסביבות ענן. "אנחנו