

עצמם הם לא מקור חדש. לכל עסק יש מחסן נתונים מובנה בגודל כזה או אחר. אלו הם נתונים חיצוניים, שחלקם כלל לא היו קיימים עד לפני זמן מה וחלקם בכלל חיצוניים לעסק. זה ממש לא רק מה שנמצא במחסן הנתונים שלנו כברירת מחדל, אלו נתונים חדשים שצריכים להתייחס אליהם כדי להיות תחרותיים. וכן, אי אפשר שלא להזכיר גם רשתות חברתיות כמו פייסבוק. יש חברות שעבורן בכל רגע כמעט מצטברת בפייסבוק כמות גדולה של מידע רלוונטי, ועבור חלק מהחברות ה-Big Data שונה לחלוטין - קח לדוגמה חברת רכבות: הרכבות שהן נוסעות מצלמות את המסילה והפסים. זו כמות עצומה של מידע, וצריך לקבל החלטה מה פגום, מתי להחליף וכדומה, וזה מתחבר למחסן הנתונים הרגיל - שבו יודעים כמה רכבות נוסעות, באילו משקלים ומתי, וכך מקבלים החלטה".

סם בנארוש, סגן נשיא אזורי באזור הדרומי של EMEA מחזק את הנקודה של Big Data הוא משהו שבעצם תמיד היה בסביבה, ובמקביל, לא מדובר במשהו אחוד אלא במשהו שהוא רלוונטי לכל חברה, עסק או גוף ניהולי אחר. "בצונמי הענקי שהיה ביפן, כמה בתים נהרסו בגלל רעידת האדמה הענקית שהייתה? אפילו לא אחד. היפנים הצליבו נתונים במשך שנים רבות, בדקו, מדדו, בחנו ולמדו לבנות בתים שלא מתרסקים אפילו ברעידת אדמה בעוצמה כמעט בלתי אפשרית. גם הגל שהגיע, אם היה בגובה של עשרה מטרים כנראה שלא היה קורה שום נזק משמעותי. אבל זה היה גל של 25 מטרים, ואני מבטיח שבפעם הבאה, אם הם יצטרכו, הם כבר יהיו מוכנים, כולל עם כורים גרעיניים עמידים", הוא טוען. "ומצד



סם בנארוש

שני, בישראל, כיפת הברזל ששולחת טילים נגד הטילים שיוורים על הדרום שלכם. מצד אחד יש מחסן נתונים שנובע מכמויות גדולות של בדיקות ומבחנים, אבל יש גם איסוף של Big Data בזמן אמת של מצב מזג האוויר, הרוח ותנאים סביבתיים נוספים שאותם מצרפים לנתונים במחסן כדי לקבל החלטה האם לירות או לא לעבר טיל שנורא אל עבר ישראל. וזו החלטה כלכלית/עסקית בסופו של דבר. כל טיל במערכת ההגנה הזאת עולה כסף רב, ואם אין צורך לירות - חוסכים, ואם צריך לירות - בדרך כלל פוגעים, בזכות איכות הנתונים שנואספים".

באחרונה השיקה החברה מוצר חדש שנקרא HUS (Hitachi Unified Compute Storage). מדובר בפתרון שמאפשר למזג ולמנהל נתוני בלוק, קבצים ואובייקטים באמצעות פלטפורמה יחידה. זהו פתרון שמאפשר לאחסן סוגי מידע שונים בגמישות ועם יכולת התאמה גבוהה. מדובר בפתרון לתחום הביניים, שאמור לעזור לחברות לנהל יישומים קריטיים ולעמוד בצורכי הגדילה שלהם, תוך שמירה על יכולת ביצוע גבוהה. "זה חלק מהאסטרטגיה שלנו, שהיא לנהל את הכל תחת מטרייה אחת. ההבדל של הפתרון הזה הוא שזו הפלטפורמה היחידה שיכולה לנהל את כל סוגי

המידע. מעבר לכך היא יכולה לאחסן הכל באותה מערכת וגם זה ייחודי - והיא יכולה להתאים את עצמה למערכות מידע גדולות יותר מכל מה שיש לחברה אחרת בשוק להציע", מספר סווינגסן. "לא פחות חשוב הוא שאנחנו יכולים ליישם את מוצרי ה-NAS החדשים שלנו לתוך המוצר. זה אומר שוב שיש לנו יתרון. עם זאת, ולמרות שהאסטרטגיה שלנו

נילס סווינגסן: "מסוכן להגביל את נקודת המבט לגבי ה-Big Data ולגבי הגודל שלו. אני חושב שהמגבלות הן לא טכנולוגיות, אלא הדרך והרעיונות לאסוף מידע"

היא שהלקוח יצטרך רק פלטפורמה אחת ויחידה, אנחנו יכולים לייצר וירטואליזציה של פתרונות אחרים לתוך הפלטפורמה שלנו, כולל כמעט כל מוצר מתחרה, וגם זה ייחודי לנו. אנחנו רוצים לקחת את היתרון שיש לנו כבר עם VSP, שהיא כיום מספר אחת בתחום של פלטפורמות מידע קריטיות באירופה המערבית, ולגדול בעזרת UHS לטווח הביניים. אנחנו אחת החברות עם קצב הגידול המהיר ביותר, ואנחנו רוצים לגדול עוד יותר מהר. אנחנו לא מרוצים מהמעמד שלנו ואנחנו רוצים לצמוח עוד יותר, לכן מוציאים מוצרים חדשים ורוכשים חברות במטרה להתקדם".

לדבריו, "מסוכן להגביל את נקודת המבט לגבי ה-Big Data ולגבי הגודל שלו. אני חושב שהמגבלות הן לא טכנולוגיות, אלא הדרך והרעיונות לאסוף מידע. לא תעשיית ה-IT היא זו שקובעת, אלו החיים עצמם, והשאלה עד כמה אתה רוצה להביט רחוק ועד כמה עמוק אתה רוצה לנוע. זה אומר שצריך להפיק פתרונות עבור כל תעשייה, עם יישומים מתאימים, וגם עם כלים להביט לתוך ה-Big Data", הוא אומר. "הפתרון שלנו מכיל גם פלטפורמת מידע, שיכולה לאסוף מידע ממקורות שונים ולחפש בכל סוגי המידע אחר משהו מסוים מיישומים שונים. לקבל תשובה ולא חשוב מה המקור שלה. אנחנו הופכים הכל לתוכן. אנחנו גם יכולים להציע וירטואליזציה למידע שמתקבל מהיישומים, כי יישומים הולכים ובאים, אבל המידע נשאר לעד, ואנחנו נצטרך אותו".

לפי סווינגסן, האפיון הזה של חזון לצד פתיחות אמור לתת פתרון מקיף ורב יכולות אם משתמשים במוצר אחר, Hitachi Unified Compute Platform. "זהו פתרון פתוח, שאפשר לחבר אליו כל מוצר של כל חברה. זה פתרון שהאסטרטגיה שלנו היא, שאתה יכול לקחת הכל מאיתנו או לצרף לפלטפורמה מוצר משלך. מצד אחד אנחנו מציעים פתרון שלם בתחום האחסון, ומצד שני יש לנו פתיחות מלאה".

סווינגסן, שהגיע לישראל, ולא בפעם הראשונה, עם משלחת של כמה בכירים נוספים בחברה, סיפר שמעבר לפגישה עם נציגי החברה בארץ, הם הגיעו לכאן גם כדי לקיים פגישות עם לקוחות וגם כדי לקיים פגישה אזורית של החברה. "אנחנו משתמשים בישראל כליבה לפגישה עם הלקוחות שלנו באזור, כי זה מקום חשוב מאוד עבורנו", הוא אמר. "המטרה העיקרית שלנו היא להשיג מעמד יציב בשוק הישראלי, וזה אומר שאנחנו צריכים להשקיע בעוד אנשים ועוד לקוחות".

כשהוא מסתכל על הפעילות בשנה החולפת בישראל, הוא די מרוצה. "בשנה האחרונה די הצלחנו, אבל אנחנו מאמינים שיש לנו עוד שוק גדול לצמיחה. הצלחנו להיכנס לכמה חברות ברמה המקומית וגם יצרנו קשרים עם כמה חברות סטארט-אפ שאנחנו מאמינים במוצרים שלהן לתחום האחסון, ואנחנו מתאימים אותם לפלטפורמה שלנו. בכלל, יש בישראל עוד טכנולוגיה שמשתלבת ויוצאת לשוק האחסון. יש כאן הרבה חדשנות גם ביישומים, ואחת הסיבות לכך, לדעתי, היא שהצבא משקיע רבות ומחנך להיי-טק. אנשים יוצאים כאן מהצבא והם ברמה גבוהה יותר מרוב המדינות בעולם. הם חכמים והם מתחילים חברות חדשות ויש לרבים מהם רעיונות מצוינים, שאנחנו רוצים לאמץ או לקשר לפלטפורמה שלנו".