

2013: שנה מאתגרת

במסגרת כנס פורום C3 של אנשים ומחשבים שנערך באחרונה ברומא, לציון 15 שנים להקמתו, התראיינו נציגי הספקיות שפרסו חסותם על האירוע * הביטוי שחזר הכי הרבה פעמים בדבריהם היה "זו תהיה שנה מאתגרת"

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

את הקניין הרוחני החוצה. לכן, עיקר הפתרונות בתחום הענן הציבורי שמשווקים לשוק בארץ הם פתרונות נישה בתחומי הגיבוי וה-DR, בעיקר בקרב ארגונים בינוניים", אמר **גיא רחמים**, סמנכ"ל הטכנולוגיות של נט-אפ ישראל.

במהלך דבריו התייחס רחמים גם לענן הפרטי וציון ש-"ארגוני אנטרפרייז נכנסים אליו, כי הם מחפשים התייעלות ויכולת דינמית להתעסק ולהקים תשתיות באופן

אגילי, עם יכולות גידול וגמישות". לדבריו, "מכיוון שתשתיות הן קריטיות, ארגונים שואפים שהפעילות של הענן הפרטי בהן תהיה ללא השבתה כלל".

"ב-2012, הבאז השתנה מענן ל-Big Data, אבל הענן כאן, קודם עור וגידים", הוסיף.

באשר לנט-אפ, אמר רחמים, כי "ב-2013 נגדל ונמשיך לתת בה שירות ללקוחות קיימים וחדשים בתחום הקלאסי שלנו - האחסון - לצד Big Data, וירטואליזציה של שרתים וירטואליזציה של תחנות קצה".

גילי שלזינגר:

"הלקוחות הארגוניים מפנימים את

החשיבות של שירותי

ערך מוסף בניגוד

לעבר, אז היו נוהגים

לקחת גולגולת מפה

וגולגולת משם"

"שוק המדפסות התכווץ ביותר מ-20%"

עינב בן נאים, מנהלת חטיבת הדפסה של סמסונג באלקטיס, נציגת החברה בישראל, ציינה ש"סיימנו את השנה עם נתח שוק של 31%-32%. על פי נתוני שלושת הרבעונים הראשונים של 2012, שוק המדפסות התכווץ ביותר מ-20%. למרות זאת, סיימנו שנה מצוינת, שבה עמדנו ביעדים". היא הוסיפה ש"הצפי הוא ש-2013 תהיה שנה מאתגרת". "מטרתנו להיות קשובים לצורכי הלקוח, לתת לו ערכים מוספים מבחינת פתרונות ושירותים", אמרה בן נאים. "אנחנו מחוברים ומאמינים באנשים. לפני הכול אנחנו מוכרים שירות".

"הדטה סנטר הוא אי של יציבות בארגון"

"ה-IT מהווה אי של יציבות בארגונים והדטה סנטר הוא אי של יציבות בתוכו. הדטה סנטר הוא מרכז העצבים של כל ארגון", כך אמר **דורון קרופמן**, מנהל פעילות APC ישראל מקבוצת שניידר אלקטריק.

לדבריו, "ב-2013 יהיו אתגרים רבים, בעיקר כלכליים. שניידר אלקטריק יכולה לסייע לארגונים להסיט משאבים מהוצאות התחזוקה ועלויות האנרגיה הגבוהות לעבר התעצמות ובניין כוח". הוא צפה ש-"למרות הקשיים הרבים שאנחנו רואים בשוק, תהיה לנו ב-2013 צמיחה בפעילות".

"המנמ"ר יכול לחולל פלאים בחדשנות עסקית"

ירם אלול, מנהל אזור ישראל וטורקיה ב-BMC, ויגאל שחק, מנהל

2013 תהיה שנה מאתגרת. ה-Big Data, שהיה אמור לפרוץ כבר ב-2012, יתפוס תאוצה בגדול ב-2013. השוק צריך להתרגל אליו, וייקח שנה-שנתיים עד שהוא יבין את הפתרונות בתחום", כך אמרה **גילי שלזינגר**, סמנכ"לית One1.

לדבריה, "הלקוחות הארגוניים מפנימים את החשיבות של שירותי ערך מוסף בניגוד לעבר, אז היו נוהגים לקחת גולגולת מפה וגולגולת משם. ארגונים שישכילו לספק ערך מוסף אמיתי - יצליחו".

היא ציינה ש"ש חטיבה ב-One1 שמתפלת בנושא, על בסיס פתרונות גרינפלאם של EMC. בהתבסס על המכרזים שזכינו בהם ב-2012 אנחנו רוצים לעבור לאספקת שירותי מיקור-חוץ על בסיס שירותים מנוהלים. בצורה זו נמדדים על פי תפוקות".

"זה מצב של Win-Win, גם לנו וגם ללקוחות", ציינה שלזינגר. "הלקוחות הקיימים עוברים לחוזים של שירותים מנוהלים, על בסיס SLA (הסכם רמת שירות). זה מאפשר ללקוח לקבל ארגון עם גב, מתודולוגיה ואחריות מלאה. אנחנו, כספק, מקבלים ישות ניהולית, ויכולים לתגמל את העובדים טוב יותר, כך שירגישו שייכות".

"הענן הציבורי לא תופס בארץ"

"הענן הציבורי לא תופס בישראל, כי קשה ללקוח הישראלי להוציא



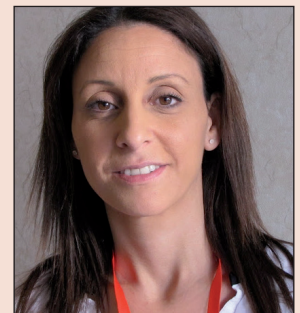
גיא רחמים



גילי שלזינגר



דורון קרופמן



עינב בן נאים