

כדי לספק מיחשוב כשירות ענן נחוצות מיומנויות חדשות

מיומנויות של תמחור, יחסי ציבור וניהול ביקושים אינן נחשבות בדרך כלל כתכונות שמאפיינות את מנהל המיחשוב, אך כדאי להתחיל להצטייד בהן

סקוט בילס *

1. CPU, זיכרון, אחסון ורשת. לאחר ההשקה על מחלקות המיחשוב להגיב לדרישות המשתמשים ולדפוס השימוש, ולשנות את הייצע בהתאם - כפי שנוהגות ספקיות השירות החיצוניות.

2. תמחור - תוך שימוש בקטלוגים של שירותי ענן, מיישמים מנהלי מיחשוב רבים מודלים לחיוב של היחידות הפנימיות, שבמסגרתם מקבלים המנהלים של היחידות העסקיות בסוף כל חודש חשבון על

כל שירותי המיחשוב שצרכו -

פנימיים או חיצוניים. כדי להתחרות

בספקיות החיצוניות של שירותי

הענן, על מחלקות המיחשוב להבטיח

שהתמחור של השירותים הפנימיים

ישקף את הדינמיקה של השוק

ולהציע תמריצים שיעודדו שימוש

בשירותים הפנימיים.

3. יחסי ציבור ושיווק - למרות

שמנהלי המיחשוב הראשיים אינם

צריכים להוציא מכרז לשירותים של

יחצ"נים, הרי שעליהם לקדם ולשווק

את השירותים שהם מציעים לשאר

היחידות של הארגון. לא מדובר

במצעים שגרתיים אלא בהבנת

הצרכים של הלקוחות - מנהלים

בכירים או מפתחים - והבעיות

שעמם הם מתמודדים, והצעת

פתרונות מתאימים.

4. ניהול ביקושים - אם במחלקת

המיחשוב מציעים למשתמשים

ולמפתחים מבוחר אמיתי, יתכן שיהיה קשה בשלב הראשון לחזות את

הביקוש לשירותים הפנימיים. הדברים נכונים במיוחד ביחס לשירותים

פנימיים של תשתית במתכונת שירות ופלטפורמה במתכונת שירות.

מגוון רחב של גורמים עשויים לקדם את השימוש, ובכלל זה מאפייני

השירותים, היכולות והמודלים של התמחור הפנימי. חיזוי הביקושים

וניהול נכון שלהם הם דרישות חיוניות על מנת למנוע החלטות שגויות

ביחס לקיבולת. למרות שתכנון קיבולת היה מאז ומתמיד מיומנות חשובה

של מנהל המיחשוב, הרי שחיזוי יעיל של הביקוש בסביבה תחרותית היא

מיומנות שמעטים ממנהלי השיווק ניחנו בה.

ואם מיומנויות אלה מזכירות מאוד את אלה של אנשי השיווק

והמנהלים, אין זה מקרה. כדי להתחרות בספקיות של שירותי הענן,

מחלקות המיחשוב חייבות להפוך בעצמן לספקיות של שירותי

ענן. למרות שבמחלקות מיחשוב רבות בחנו היטב את ההשלכות

הטכנולוגיות של המגמה, יש לקחת בחשבון גם את המיומנויות

החדשות הנדרשות.

***סקוט בילס הוא שותף בפירמת Everest Group וממייסדי פירמת**

Leverhawk

ל מחלקות המיחשוב הארגוניות צומחת תחרות של ממש. משתמשים עסקיים מתקינים בעצמם יישומי תוכנה מתוככמים במתכונת שירות (SaaS), ומפתחים נעזרים במקורות ציבוריים של תשתית במתכונת שירות (IaaS) ופלטפורמה במתכונת שירות (PaaS) כדי להקים יישומים חדשים, מה שמפחית את הצורך במקורות הפנימיים. עם כל שירות חדש שמוצע

בענן על ידי צד שלישי, נודדים

כספים נוספים מתחומיה של

מחלקת המיחשוב. מה, אם כן, על

מנהל המיחשוב לעשות?

מנהלי המיחשוב הראשיים

מתחילים להבין שהמחלקות שלהם

חייבות להפוך בעצמן לספקיות של

שירותי מיחשוב במתכונת ענן, כלומר

IaaS. במקום להתמקד ביחידות

המיחשוב המסורתיות והמנותקות,

החזון הוא להפוך לספקיות שירות

מודרניות, שמציעות ומתמרות הן

שירותי מיחשוב פנימיים והן שירותי

מיחשוב חיצוניים. על פי מודל זה,

תציע מחלקת המיחשוב למשתמשים

העסקיים תפריט של שירותי תוכנה

במתכונת שירות, תשתית במתכונת

שירות ופלטפורמה במתכונת

שירות, מתוך קטלוג שירותים מרכזי.

המשתמשים העסקיים יוכלו לבחור

בצורה חופשית מבין שירותי הענן

שמחלקת המיחשוב בחרה עבורם, או מספקת בעצמה.

אחת הדוגמאות היא סביבות פנימיות ופרטיות של תשתית במתכונת

שירות ופלטפורמה במתכונת שירות, שאותן מיישמות מחלקות

המיחשוב כדי לשבות את לב המפתחים. כדי להתחרות בשירותי AWS של

אמזון או בשירותים של RackSpace, מקימים בחלק מהמחלקות סביבות

ענן פרטיות שנותנות מענה לדרישות ההקצאה בשירות עצמי וכוללות

רכיבים לשימוש חוזר ושירותים משותפים. היעד הוא לספק סביבות

שהיו "מספיק טובות" ויוכלו למנוע עריקה של מפתחים למחוזות

אחרים, ולא לספק שירותי IaaS הטובים מסוגם.

במחלקות המיחשוב חייבים להתמודד עם שורה של סוגיות

טכנולוגיות כדי לתמוך במודל זה, ובכלל זה הטמעה, ניהול זהויות

ואבטחה. אולם כדי להתחרות על הספקת שירות, על מנהלי המיחשוב

לפתח גם מיומנויות עסקיות חדשות, דוגמת:

1. תכנון של היצע השירותים - אי אפשר להסתפק בהקמה גרידא של

ענן מיחשוב פרטי. כשם שעושים באמזון וב-Rackspace, גם במחלקות

המיחשוב צריך לזהות נקודות פתיחה מתאימות, לתפור חבילות ולהגדיר

תצורות, ולקחת בחשבון את כל הרכיבים הנדרשים - ובכלל זה מעבדי

