

## מחקר של גרטנר מראה שארגונים מחפשים אלטרנטיבות מובייל לבלאקברי

ארגוני בנקאות, פיננסים ומגזר ציבורי. בוב טינקר, מנכ"ל MobileIron, ספקית עולמית מובילה של פלטפורמת ניהול מוביליטי ואבטחת מידע, ציין בראיון לבלומברג כי "מרבית הלקוחות שלנו תכננו בעבר לתמוך בשלוש מערכות הפעלה למובייל - iOS, אנדרואיד ושלישית ווינדוס פון או בלאקברי. התוצאות האחרונות מראות שבלאקברי לא הולכת להיות השלישית".

יונתן טורצקי, מנכ"ל Extend, הנציגה הבלעדית בישראל של חברת MobileIron, ציין כי "השוק בישראל אינו שונה מהשוק העולמי, והוא מצוי בעיצומה של נטישת הבלאקברי. חברת המחקר IDC העריכה מוקדם יותר השנה שנתח השוק בישראל של בלאקברי נחתך בצורה משמעותית, וירד מ-6.3 אחוז בשנת 2011 ל-3.2 אחוז בשנת 2012. המשמעות היא שמגזר הקונסיומר כבר נטש את המכשירים של בלאקברי, והמגזר הארגוני נמצא בתהליך מואץ של נטישה והגירה לפלטפורמות המתחרות." טורצקי הוסיף כי "פלטפורמת MobileIron מסוגלת לספק לארגונים את היכולת לבצע הגירה מהבלאקברי בצורה מנוהלת ובטוחה. עד היום כבר יותר מ-1,000 ארגוני אנטרפרייז בעולם כבר השלימו את ההגירה מהבלאקברי לסביבות מובייל התומכות בריבוי של מערכות הפעלה ועזרתם של פתרונות MobileIron."



MobileIron כבר סייעה ליותר מ-1,000 ארגונים להגר מפלטפורמת הבלאקברי

מחקר של גרטנר מראה שהמגזר הארגוני בעולם מצוי בשלבים של הגירה מפלטפורמת המובייל של בלאקברי לפלטפורמות מובייל מתחרות. סקר שביצעה גרטנר בקרב מאות מקבלי החלטות ביותר מ-400 ארגוני אנטרפרייז מראה שנתח השוק של בלאקברי בקרב משתמשים ארגוניים, שעומד כיום על 24 אחוזים, צפוי לרדת עד 2016 ל-9 אחוזים בלבד. הטרנד של נטישת בלאקברי בא לידי ביטוי גם בנתונים נוספים שחשפה גרטנר, ואשר מראים שבתוך שנה אחת בלבד, ירד נתח השוק העולמי של בלאקברי מכלל משלוחי הסמארטפונים העולמי מ-5.5 אחוזים בשנת 2012 ל-2.7 אחוזים בשנת 2013. לפי גרטנר ההגירה המואצת מפלטפורמת בלאקברי מקורה במצבה העסקי המדרדר של החברה, שבאה לידי ביטוי בין השאר בהכרזה של החברה מוקדם יותר השנה על פיטורי 4,500 עובדים, ומחיקת שווי של כמיליארד דולר בגין עודפי מלאי שלא נמכרו.

בין שאר ההמלצות של חברת המחקר לארגונים מוטי בלאקברי נכללות ההמלצות הבאות: ניסוי ובדיקה של פלטפורמות מתחרות, נטישה מוחלטת של פלטפורמת בלאקברי, או הישארות של מספר מצומצם של משתמשים בפלטפורמה ומעבר של האחרים לפלטפורמות מתחרות. המלצות אלו נועדו להקטין את הסיכון שנוצר לארגונים המשתמשים בצורה רחבה במכשירי בלאקברי, ובדגש על

## לקחים מהעשור של בלאקברי

ממשיך להיות פיצ'ר מרכזי, אבל כבר לא מספיק. משתמשים מחפשים במכשיר שלהם חוויית גלישה מעולה, מגוון עשיר של אפליקציות, מסך מושלל, ויכולת מגע אינטואיטיבית לניווט במכשיר.

**לקח 3 - הגירה היא הנורמה החדשה -** הנוף של תעשיית המובייל משנה את פניו במהירות ובתוך זמן קצר ביותר. מערכות ההפעלה היעודיות לאנטרפרייז מגיעות לסוף חייהן, ולא מדובר רק בבלאקברי, אלא גם בפאלם, וסימביאן. הלך העיקרי הוא שהנוף גם עומד להשתנות במהירות בעתיד, טכנולוגיות יכולות להופיע ולהעלם במהירות. לכן, על ה-CIO לא להניח שההגירה היחידה שעומדת בפניו היא זו של הבלאקברי, אלא עליו להניח תשתיות נכונות, לבנות ארכיטקטורה שתוכל להכיל שינויים במהירות, כך שתתאפשר החלפה תכופה של פלטפורמות מובייל, מכשירי קצה ומערכות הפעלה.

**אוג'אס ריג' (Ojas Rege) משמש כסגן נשיא לאסטרטגיה בחברת MobileIron, ספקית עולמית מובילה של פלטפורמת ניהול מוביליטי ואבטחת מידע. MobileIron סייעה עד היום ליותר מ-1,000 ארגוני אנטרפרייז בעולם לבצע הגירה מסביבת בלאקברי לסביבות מתחרות.**



אוג'אס ריג' (Ojas Rege), סגן נשיא לאסטרטגיה בחברת MobileIron

בלאקברי שינתה את העולם. היא הפכה את האימייל לאפליקציית מובייל מובילה, שכול איש מכירות או מנהל הזדקקו לה כדי לבצע את עבודתם. היא סיפקה לנו מכשירים שהסוללה שלהם החזיקה מעמד לזמן ארוך, חיבוריות ברמה גבוהה גם כאשר הרשת הייתה איטית להחריד, וחוויית משתמש שכולם אהבו. עבור אנשי ה-IT, בלאקברי הציבה סטנדרט של אבטחה, שהגן אפילו על המידע הרגיש ביותר, באמצעות מדיניות כוללת ותמיכה של קונסולת ניהול אחת.

אימייל מעולה ואבטחה מעולה היו אבני היסוד של בלאקברי, ואף יצרנית אחרת אפילו לא התקרבה ליכולות שלה בעשור הראשון של המילניום. אבל העולם השתנה. הסימנים לכך הם רבים, והתוצאה היא ש-CIO's רבים נדרשים כעת לקבל החלטות של איך ומתי להגר מהבלאקברי. אבל הלקחים האסטרטגיים והאתגרים הם רבים ומשמעותיים הרבה יותר, הרבה מעבר להגירה שיקיימו ארגונים כיום.

**לקח 1 - הסמארטפון לאנטרפרייז מת -** תהליך הקונסיומריזציה ניצח. אם סמארטפון או טאבלט לא מצליח בשוק הקונסיומר, הוא גם לא יצליח בשוק האנטרפרייז. אם ספק מכשירי המובייל שלך לא מצליח בקרב לקוחות הקונסיומר, אז אותו ספק לא יהיה בעל יכולת פיננסית בטווח הארוך.

**לקח 2 - אימייל אינו מספיק -** משתמשים אהבו את האימייל של הבלאקברי. כול הפתרון של בלאקברי נועד לספק חוויית אימייל מעולה, וזאת בתקופה בה משאבי הסמארטפון היו כה דלים, שעצם קיום אימייל ברמה כה גבוהה היו תופעה בפני עצמה. כיום אימייל