

עמית דובר: "גוגל אנטרפרייז מסתערת על השוק הארגוני בישראל ותחל להציע בקרוב שירותי אחסון בענן, ללא הגבלת נפח, תמורת 10 דולר למשתמש"

בקרוב שירותי אחסון בענן, ללא הגבלת נפח, תמורת 10 דולר למשתמש. המהלך הוא חלק מתוכנית כוללת, שמטרתה להעביר ארגונים שלמים ליישום ושימוש בפתרונות התוכנה של גוגל, שעד כה מוכרים כפתרונות למשתמשים בודדים או פרטיים.

עמית דובר, סמנכ"ל פתרונות תוכנה ביעל תוכנה, הכריז על המהלך בכנס יעל תוכנה חתמה לא מכבר על הסכם שיתוף פעולה עם חטיבת האנטרפרייז של גוגל ותטמיע את הפתרונות שלה בתחום.

בהרצאה משותפת עם **ואדים חשנסקי**, ה-CTO של יעל תוכנה, אמר דובר: "גוגל אנטרפרייז לקחה את כל הרכיבים המוכרים לנו, כאנשים פרטיים, והתאימה אותם לצרכי המשרד של המנמ"ר". לדבריו, "גוגל מוכנה לספק לארגון אחסון בלתי מוגבל בחוזה. אין אותיות קטנות, אין התחכמויות. זה לא מבצע, זאת התחייבות". הוא ציין כי "המודל די דומה למודל החיוב שעל בסיסו עובדות כל חברות הסלולר, והוא חודר גם לשוק הארגוני".

"ההסבר המרכזי להכרזה זו של גוגל הוא העובדה, שעלויות השימוש בארגונים במשאבי IT הולכות וגדלות כל הזמן", אמר דובר "המנמ"ר זקוק ליועץ בנושא בילינג, שיראה לו בכל חודש את העלויות שהארגון משלם עבור השירותים הללו. ההנהלה דורשת כל הזמן התייעלות, שפירושה חיסכון, והחיסכון הזה יכול לבוא לידי ביטוי בענן. הפתרונות הכוללים שגוגל יכולה לספק מוכחים במספרים". הוא ציין כי

בהמשך תציע גוגל שירותי ענן נוספים במודל דומה.

"מנוע החיפוש הוא לא ההמצאה הכי חשובה של גוגל"

דובר וחשנסקי פתחו את הרצאתם בסרט שמראה כיצד Google Glass, אותם תתחיל יעל תוכנה להפיץ בקרוב לשוק הארגוני, יסייעו למנמ"רים למלא מספר רב של משימות. לדברי דובר, "אנחנו לא מצפים שמחר בבוקר כל מנמ"ר ירכיב Google Glass, אבל אנחנו בהחלט מציעים לכל המנמ"רים להפנים שבקרוב מאוד, הרבה יותר מהר ממה שהם חושבים, כל היישומים המובנים בתוך המשקפיים של גוגל יהיו חלק בלתי נפרד מכלי העבודה שלהם. זה חלק מהדרישה התמידיה להתעיילות, הגברת תפוקה וחיתוך בהוצאות".



עמית דובר



ואדים חשנסקי



נתי אברהמי

חלק בלתי נפרד מהחבילה שאנחנו מציעים ואין צורך לפתח או לעסוק בהתאמות, כפי שדורשות המערכות האחרות".

"כולנו יודעים שלשוק הישראלי יש דרישות ורגולציות מיוחדות, והיתרון המרכזי שלנו הוא שאנחנו עובדים ומפתחים בארץ כבר 25 שנים, ללקוח יש גישה ישירה ומהירה לכל בעיה שהוא נתקל בה והוא לא צריך להמתין למומחים או לפיתוח מחו"ל", הוסיפה שלזינגר.

היא אמרה כי בסקר האחרון של STKI צוינה One1 כמיישמת ה-ERP הגדולה בישראל. "המטרה של One1 היא להעביר לקוחות של סאפ ואורקל למערכת ה-ERP הישראלית שלנו. יש לנו מומחי סאפ ואורקל שעובדים אצלנו והם יכולים

**גילי שלזינגר: "כולנו יודעים
שלשוק הישראלי יש דרישות
ורגולציות מיוחדות, והיתרון
המרכזי שלנו הוא שאנחנו
עובדים ומפתחים בארץ כבר
25 שנים, ללקוח יש גישה
ישירה ומהירה לכל בעיה
שהוא נתקל בה והוא לא
צריך להמתין למומחים או
לפיתוח מחו"ל"**

להעביר לקוחות למערכת שלנו בצורה מקצועית ומהירה".

שלזינגר ציינה כי קצב ההצטרפות ל-ERP של One1 עומד על 1,000 בשנה וסך כל הלקוחות מגיע ל-13 אלף. עוד היא ציינה כי בכל שנה יוצאים שלושה שדרוגים למערכת "וכל שדרוג או פיתוח שנעשה על ידי אחד הלקוחות מופץ מיד לכל השאר, כדי שלא יהיה צורך בפיתוח נוסף, אם מדובר בארגונים דומים".

במהלך הרצאתה הציגה שלזינגר סיפורי לקוחות שעברו ל-ERP של החברה, בהם רשת הקמעונות מגה, שמגלגלת מחזור של שלושה מיליארד שקלים בשנה, עם 210 סניפים ו-550 משתמשים במערכת. One1 זכתה בפרויקט של מגה במהלך השנה ותהליך היישום וההטמעה יסתיים בשנה הבאה, לדברי שלזינגר.

גוגל שוברת את השוק: מציעה לארגונים אחסון ללא הגבלה ב-10 דולר למשתמש

גוגל אנטרפרייז מסתערת על השוק הארגוני בישראל ותחל להציע