



רמי נחום



אסף יעקבי



איתן בליימן

אם לקבל את השירותים במתכונת זו או לא. הענן צריך להיות במקומות בהם הגיוני שהוא יהיה ושהוא מביא לארגונים ערך."

"מתקפות הסייבר הן חלק מהחששות שלנו בענן"

איתן בליימן, מנמ"ד ברינקס ישראל, ציין כי "בעבר היינו במיחשוב ענן

לארגון - ולא בתחזוקת התשתיות מיחשוב והנגשת מערכות עסקיות וטכנולוגיות. העלויות של זה היו עד כה יקרות ונמצאו בארגונים הגדולים בלבד."

הוא תיאר את המודל של נס בנושא: "הוא מתבסס על כמה שלבים: אבחון והערכה כספית; תכנון המעבר לענן לפי צרכי הלקוח; ביצוע בפועל של ההגירה לענן, באופן חלק וללא סיכונים והפרעות; אספקת IT כשירות TaaS, משמע - המשך תחזוקת המערכות בענן, גם במצב של ענן בן כלאיים. זאת, לצד ליווי הארגון לטובת מעבר המערכות הבאות לענן."

"הבנו כי מוטלת עלינו האחריות של 'חינוך' והכנת השוק לחשיבות מיחשוב הענן", סיכם קידר. "בחרנו לחבור לפלטפורמת Azure וטכנולוגיות ענן של מיקרוסופט כי הבנו שיש לנו שותף שהשוק המקומי מכיר ומוקיר."

"ההחלטה בדבר אסטרטגיית ה-IT עוברת למנהלים"

רמי נחום, מנכ"ל טריפל סי, ציין כי יש לחברה 4,000 לקוחות בענן, רובם ארגונים קטנים, יותר ממחציתם SOHO וקרוב למחצית - SMB. רק מיעוט מלקוחות טריפל סי הם ארגונים גדולים, אמר.

"הגדרת הענן היא צריכת מיחשוב כשירות, גם אם מדובר בענן ציבורי וגם אם בפרטי", הוסיף נחום. "הלקוח בוחר האם לרכוש ציוד ולחילופין - שירות."

"יש לענן קושי בחדירה לישראל", על פי נחום. "גורל ה-IT עדיין נתון אמנם לבעלי המקצוע, אבל מתחילה להיות הבקעה, רואים ניצנים של מעבר של ההחלטה בדבר אסטרטגיית ה-IT מהם למנהלים. מצד שני, אנו רואים בעלי מקצוע עם מעוף". הוא ציין מחסום נוסף בדרך לענן - "התפיסה של המנמ"ד הישראלי הנפוץ לפיה 'אני יודע טוב יותר'."

לדבריו, "אם הלקוח עובר לענן באופן מלא, הוא יכול לצמצם את עלויות המיחשוב שלו בשליש עד רבע. אני יכול להוכיח את זה וגם שהשרתים יעילים יותר בענן, לעומת הניצול המזערי שלהם בדטה סנטר (17%). גם הרישוי של התוכנות מנוצל רק באופן חלקי. ארגונים משלמים כספים בלי הכרה ולא מנצלים לשימוש את מה ששילמו עליו בכסף מלא."

"לעננים אזוריים, כמו שלנו, יש טעם ומשמעות. יש היגיון לענן עתידי עם עשרות אלפי שרתים שמשרת אזור", סיכם נחום.

"מוצרי הצריכה עוברים לענן"

"ממשיך המעבר למיחשוב ענן של ארגונים בכל הגדלים - מסטארט-אפים ועד ארגוני אנטרפרייז. אחד המגזרים הבולטים בכך הוא 'מוצרי הצריכה', למשל שירותי דואר אלקטרוני. ארגונים עושים את המהלך מאחר שהם יכולים לחסוך כסף שהולך לארכוב", כך אמר אסף יעקבי, ה-CTO של מיקרוסופט ישראל.

הוא ציין כי "אנחנו מבחינים בדרישה של סטארט-אפים וארגוני SMB לשירותי IT מבוססי מיקרוסופט. סמנכ"לי שיווק ותפעול בארגונים משתמשים בענן, כי בדרך זו מתקצרים תהליכים."

לדבריו, "אחד היתרונות הגלומים במיחשוב ענן הוא TTM - הגעה לתוצאות בזמן קצר בלי צורך בהרבה תפעול. ניתן להקים סביבת עבודה עם יתרונות לא רק של החזר השקעה מהיר אלא גם גמישות ומחירות. תפיסת מיקרוסופט את הענן היא לספק חדשנות עם מוצרים, שהם שירותים, בסבבים קצרים". "אנחנו לא 'מכריחים' ארגון ללכת לענן", סיכם יעקבי. "הוא יכול לבחור