



מתקפת הנגד בהאקטיביסטים

אבי צ'יסלה, CTO רדור, מסביר את חשיבות ההגנה על רשתות
התקשורת הארגונית גם במהלך המתקפה - ולא רק לפני ואחרי (עמ' 16)



שלומי פרייס, מנכ"ל גט-אפ ישראל, מסביר
מי אשם בהתפוצצות המידע (עמ' 56)



רון הרפז, מנכ"ל סלקום-נטוויז, מנצח על
תזמורת ה-IT המאוחדת (עמ' 12)



יהושע בקולה, מנכ"ל HP ישראל, מפוגג את
פחדי המנמ"רים מהענן (עמ' 26)



ביום שישי 11.5.2012 כולנו נמר"ים בספארי



בחר את המפגשים בהם תשתתף

09:00 שערי הספארי נפתחים לכל חברי הקהילה ובני משפחותיהם
לחגיגת יובל ה-30 לאנשים ומחשבים

כל החיות וכל המתקנים וכל החברים ממתנים לכם
החל מהשעה 10:00 בבוקר יחלו מפגשי בוגרים ובכירים...במתחם
האח"מ - על רחבת הדשא המרכזית, מול הג'ירפות

10:00 מפגש בוגרי ממר"ם והיחידות

11:00 מפגש בוגרי המיחשוב הממשלתי

12:00 מפגש בוגרי חברת יבמ

12:30 מפגש בוגרי DIGITAL COMPAQ HP

13:00 מפגש C3 מנמרי ישראל ומנכלי החברות במועדון C3

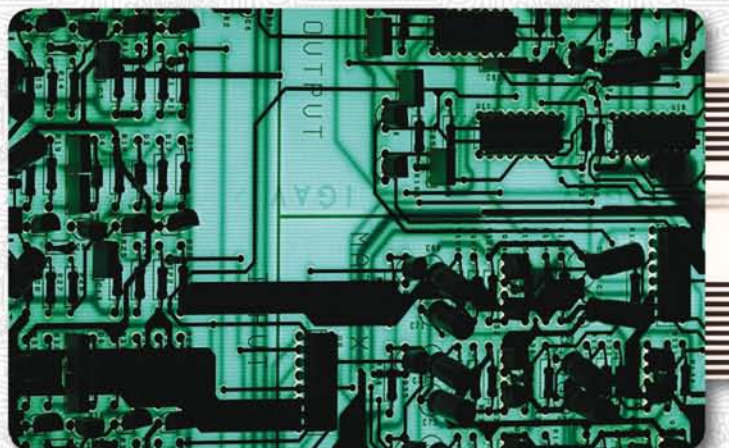
14:00 מפגש שנתי כל חברי הפורומים של קהילת אנשים ומחשבים

הפנינג מהנה לכל המשפחה.

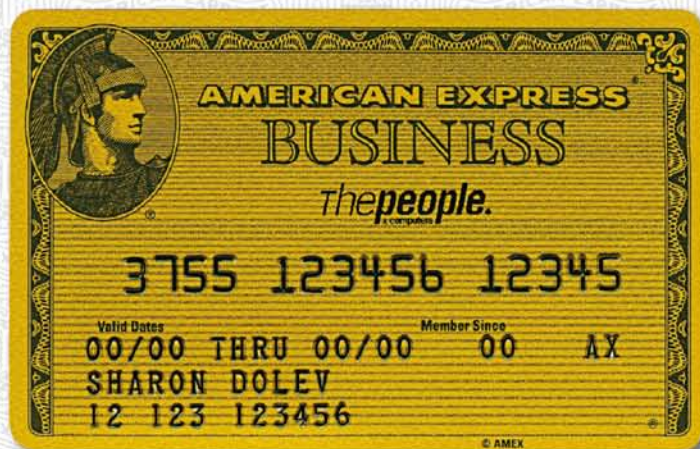
- פינות ליטוף • תחנות הסברה • סיורים ברכבת • פינות יצירה • פינות איפור
- תהלוכות רחוב ופעילות שבילים לילדים • סוכר מתוק • תירס חם • שתייה
- גלידות ועוד הרבה הפתעות. מהרו ושריינו את מקומכם.
- הירשמו עוד היום - מספר המקומות מוגבל!

להתראות עם כל הקהילה

**חגיגות ה-30 של
אנשים ומחשבים**



יש כרטיסים שאתה לא יכול בלעדיהם



בלעדי לקהילת "אנשים ומחשבים" The People כרטיס ה-BUSINESS המושלם לכל הייטקיסט.

● הכרטיס הינו חוץ בנקאי ומעניק לך מסגרת אשראי נוספת. ● פטור מלא מדמי כרטיס! ● מתנת הצטרפות - שובר למשקפי שמש ברשת "אופטיקנה" ● כניסה חינם לטרקלין דן היוקרתי בנתב"ג* ● כרטיס PRIORITY PASS ● שירותי קונסיירז' GLOBAL ASSIST בארץ ובעולם - סיוע בתחומי התרבות, ספורט, מסעדות, שירותים עסקיים ועוד. השירות ניתן חינם וללא עמלה. ● ביטוח נסיעות מורחב לחייל חינוס***

לפרטים והזמנת כרטיס המועדון ללקוחות כל הבנקים:

שלחו מייל לכתובת: moadon@amexil.co.il או חייגו AMEX*

AMERICAN EXPRESS My life. My card.

www.americanexpress.co.il

*המתנה תשלח לאחר שימוש ראשון בכרטיס. **בכפוף לתנאי אמריקן אקספרס. ***בכפוף לתנאי הפוליסה. אמריקן אקספרס רשאית לשנות או לבטל את ההטבות לעיל בכל עת וללא הודעה מוקדמת. הפרטים לעיל נכונים למועד פרסום המודעה מרץ 2010. ט.ל.ת.

InformationWorld

חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה

Thepeople.media
www.pc.co.il



כל הזכויות שמורות. אין לצלם, להעתיק או לשכפל חומר מערכת ו/או חלק ממנו, בכל צורה שהיא, ואין לעשות בו כל שימוש מסחרי מבלי לקבל אישור בכתב מהמערכת. אין המערכת אחראית לתוכן המודעות. השמות המסחריים המופיעים במאמרים הם סימנים מסחריים של החברות. כתובת המערכת: דרך השלום 53 (מגדל הוורוד), גבעתיים 53454 טל: 03-7330733 פקס: 03-7330703 info@pc.co.il

- ◆ מכתבים לעורך האחראי
פלי הנמר tigerlove@pc.co.il
- ◆ מאמרים והודעות למערכת השבועון
editor@pc.co.il
- ◆ מכתבים והודעות לעורך, יהודה קונפורטס
yehudak@pc.co.il
- ◆ הודעות לסגן העורך יוסי הטוני
yossih@pc.co.il
- ◆ סטודיו אנשים ומחשבים
studio@pc.co.il
- ◆ מחלקת פרסום
pirsum@pc.co.il
- ◆ אתר אנשים ומחשבים
www.pc.co.il

InformationWorld, השבועון הגדול בעולם למנהלי עסקים וטכנולוגיה, יוצא לאור לפי הסכם זכויות עם חברת CMP Media Inc. ארה"ב.

נשיא ועורך אחראי:
פלי הנמר tigerlove@pc.co.il
עורך ראשי: יהודה קונפורטס yehudak@pc.co.il
סגן עורך: יוסי הטוני
עורך חדשות: אור יעקב
עורכת לשונית: נחמה אלמוג
כתבים ומשתתפים: אור יעקב, ג'ון בן זקן, אבי בליזובסקי, רני מירון, זיו מנדל, עו"ד אבי אילון, יונתן קורפל, אבי עסיס, עידו לוי, יניב פאר, דנה פלד, צבי קצבורג, סימונה ברונפמן, נאוה שקד, בן פלד, נחמה אלמוג, דני זודקביץ, אלכס דורון, ישראל ביבר
מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד

מכירות פרסום: זיוה לויבל, יפעת גרינפלד
עיצוב: מיכל לידני, רינת בידני
ניהול הפקה ומדיה: אור שקלאר
evas@pc.co.il

דפוס: גרפוליס בע"מ
צלם מערכת: קובי קנטור

People & Computers, Print, Online, Newsletters, Events, Forums
InformationWorld Israel is an affiliation of InformationWeek, by UBM LLC, NY
www.informationworld.com

President & Editor in Chief:
Peli Hanamer, tigerlove@pc.co.il
CEO & Publishing Director:
Dahlia Pelled, dpmagic@pc.co.il

Editor: Yehuda Konfortes, yehudak@pc.co.il
Deputy Editor: Yossi Hatvany, yossih@pc.co.il
Reporters: Or Yaakov, Ran Meron, Avi Blizovsky, John Ben Zaquen, Danny Zudkevich, Zvi Katsburg, Avner Frank, Aviv Eylon, Dana Pelled, Nehama Almog, Avi Assis, Ben Pelled, Hadas Geifman, Dr. Eitan Lasri
Media Manager: Eva Shklar, evas@pc.co.il
Sales: Ziva Lobel, zival@pc.co.il
Yifat Grinfeld, yifatg@pc.co.il

Graphic Design:
Michal Lidani, michall@pc.co.il
Nir Matarasso, nirm@pc.co.il
Studio: Rinat Bidani, Etti Zach, studio@pc.co.il

InformationWorld
online: http://informationworld.co.il
Website: www.pc.co.il
Newsletter: www.dailymail.co.il
Editor: Or Yaacov, editor@pc.co.il

VP events: Nataly Gabay, natali@pc.co.il
VP operations: Dana Pelled, danapelled@pc.co.il
Program Director, Conferences & Events: Rephael Fogel, fogel@pc.co.il
CFO: Ilan Gibly, ilang@pc.co.il
Website: www.events.co.il

People & Computers Ltd,
53 Derech Hashlom St, Givatayim 53454 Israel.
Tel: +972-3-7330753,
Fax: +972-3-7330703

Subscription: subs@pc.co.il
International \$299
Israel 339 IS including VAT

HR&CIO
ומה שביניהם

הכנס הבינ"ל לחדשנות טכנולוגית ב-HR
IT is the most important factor in the HR department



שי שרגל



עינת שמעוני



רויטל וייצמן



אבי שניידר



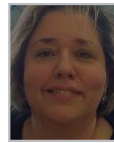
עופר זינפלד



דורית אפלר



מורית רוזן



גבי אשכנזי



ריבי אספול



גלעד רבינוביץ

ב י ן ה מ ר צ י ם ו ה ר צ א ו ת

2 למאי 2012
כפר המכביה, ר"ג

מוזמנים: סמנכ"לי ומנהלי
משאבי אנוש, סמנכ"לים
ומנהלי מערכות מידע
בארגונים, מנהלי גיוס, מנהלי
הדרכה והטמעה, מנהלי
טכנולוגיות, מפתחים בתחום.

לרישום מח' אירועים:
ליבנת - טל' 03-7330797
או livnatg@pc.co.il
http://hr2012.events.co.il
או www.hrus.co.il/it-hr

לחסויות/תצוגות:
פנה: ליבנת 03-7330797,
או livnatg@pc.co.il
אלון 0722-555-225

מחיר הכנס 600 ש"ח + מע"מ
הנחה למשלמים עד 2 באפריל -
400 ש"ח + מע"מ

ניהול פרויקט המיחשוב של מערך משאבי האנוש בחברה
שי שרגל, מנכ"ל חברת RBS PROJECTS ולשעבר, נשיא העמותה לניהול פרויקטים בישראל

ההרצאה תעסוק בחשיבות הגבוהה של מיחשוב תהליכי הניהול של עולם משאבי האנוש בחברה, השלבים
הנדרשים בניהול של הפרויקט, כיצד מצליחים ומדוע נכשלים?

מגמות וחידושים בטכנולוגיות משאבי אנוש - עינת שמעוני, אנליסטית לאפליקציות HR, STKI

יישום והטמעת מערך לשירות עצמי מקוון במערך משאבי האנוש של מכבי שירותי בריאות SELF-SERVICE
דורית אפלר, סגנית מנהל אגף משאבי אנוש, **עופר זינפלד**, סגן מנהל מחלקת מערכות מידע מנהליות, **מכבי**
שירותי בריאות

המקום בו משאבי אנוש ומערכות מידע נפגשים איך מנצלים את יכולות המחשוב ליצירת חוויה של זמינות, נגישות,
פראקטיביות והעצמה לעובדים, באמצעות יצירת מערך שירות ממוחשב רב-ערוצי.

רפורמה בגיוס ומיון תעסוקתי בשרות המדינה
רויטל וייצמן, מנהלת אגף בכיר מערכות מידע, **גבי אשכנזי**, מנהלת אגף בכיר בחינות ומרכזים, **נציבות שירות**
המדינה

יישום תהליכי גיוס ממוחשבים חדשים בנהיבות שירות המדינה, המתבססים על יישום בין הראשונים מסוגו
בישראל של מודול הגיוס החדש (e-recruiting) של SAP המערכת מבוססת על מודול חדש של SAP, מודול הגיוס,
שטרם יושם בארץ.

מיקור המונים - דור שלישי במשאבי אנוש
אבי שניידר, מרצה ללימודי תואר שני ביעוץ ארגוני במסלול האקדמי המכללה למינהל ודוקטורנט החוקר את ארגוני
העתיד באוניברסיטת בן גוריון בנגב

כיצד מנצלים בחברת Apple את כוח ההמונים לפיתוח מיליארדי אפליקציות

טכניקות מתקדמות לגיוס במדיה חברתית - מורית רוזן, מנכ"ל HRD

בהרצאה יוצגו נתונים חדשים על האפקטיביות של הרשתות השונות עבור מגייסים,
איך לבחור באיזו רשת חברתית כדאי לארגון שלכם לפעול לגיוס וההיתרונות.

השתקפותן של מגמות טכנולוגיות עולמיות בדור הבא של המוצרים לניהול ההון האנושי
ריבי אספול, מנהלת קו המוצרים החדשים, Synerion

הדור הבא של מוצרי הטכנולוגיה לניהול ההון האנושי משקף יותר ויותר את המגמות הכלל עולמיות.
הרצאה זו תמפה ותדגים את היכולות הפונקציונליות (Features), המשקפות מגמות אלו, במוצריהם של שחקנים
בינלאומיים מובילים.

משאבי אנוש בהיי טק - שימור ותגמול עובדים, גלעד רבינוביץ, בעלים ומנכ"ל ITStrategy חברה ליעוץ
אסטרטגי וניהולי, בעבר יו"ר ומנכ"ל של חברות היי טק ותקשורת מובילות בארץ.

תפקידם של מנהל משאבי האנוש ומנהל מערכות המידע כמנהלים בארגון, מעמדם וציפיות המנכ"ל מהם. נבחן מהם
יחסי הגומלין ביניהם ומה הדרך למקסם תועלתם לארגון ולחזק מעמדם.



שריג צור, מנכ"ל אנקור, מפגין באמנות ארגונית

אוויר הפסגות של אנקור

שריג צור, מנכ"ל אנקור, חזר לפני ימים אחדים מטיפוס של פעם בחיים לפסגת הקילימנג'ארו. המדובר בפסגה הגבוהה ביותר בעולם (כ-6,000 מטרים) שניתן לכבוש ללא טיפוס טכני. לדברי שריג, "הטיפוס היה קשה, אבל מדהים. חוויה גופנית ונפשית יוצאת דופן. הטמפרטורה עמדה על מינוס 20 מעלות צלזיוס. את הקטע האחרון של הטיפוס התחלנו ב-11:30 בלילה ועשינו תוך כדי סופת שלגים". סחתיין.

העמוק שקיים בעולם התשתיות בין שתי היריבות בעולם היישומים. יוסי הטוני

כנס Big Data

20 בכנס שעסק בנושא הטיפול במידע בנפחי ענק, עלה, בין השאר, הצורך לבדוק את נושא עלות-תועלת, בטרם הכניסה לתחום. צבי קצבורג

DRUPA 2012

32 המסר שיצא ממפגש עיתונאים לקראת

סיפור השער

14 אבי צ'סלה, CTO רדוור, לוחם בהאקטיביסטים ומסביר את חשיבות ההגנה על רשתות התקשורת הארגונית גם במהלך המתקפה - ולא רק לפני ואחרי. יוסי הטוני

אורח בארץ

18 פיטר גריפיתס, סגן נשיא CA, קובע: "הענן בן הכלאיים יהיה להיט בארגונים בעשור הקרוב". יוסי הטוני

19 גרהארד קופלר, מנהל תחום סאפ באורקל העולמית, מתאר את שיתוף הפעולה



9

טורים ומדורים



- על סדר היום 8
- הזווית של קורפל 10
- דבר המנמ"ר 12
- פורום CTO 46
- פורום CISO 44
- שיווק 52
- CRM חברתי 53
- גאדג'טים 54
- CFO 60
- עסקים והיי-טק 62



"ארגונים מייצרים מידע בלא הרף". יוסי הטוני

40 בשל הגידול בחשיבות המידע הארגוני, חלה עלייה בחשיבות הגיבוי והשחזור בארגונים - כך עלה בכנס השותפים העסקיים שערכה סימנטק ישראל. יוסי הטוני



תערוכת DRUPA 2012 הוא שעם כל הכבוד לרשת, השמועות על מותו של הדפוס מוקדמות מדי והענף שוקק פעילות. יהודה קונפורטס



כנסי חברות

26 בכנס מנמ"רים בכירים שערך אגף התוכנה של HP ישראל, אמר יהושע בקולה, מנכ"ל הסניף הישראלי של החברה, כי מטרתם היא לפגג את פחדי המנמ"רים מההליכה לענן. יוסי הטוני

36 "כולנו אשמים בהתפוצצות המידע", קבע שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, בכנס הלקוחות השנתי שנערך באחרונה,

סיפור השער





העידן החדש של אבטחת המידע

אם בעבר עיקר החשש של ארגונים היה מפני פריצה לשרתים ולמערכות מידע, הרי שכיום יש מציאות חדשה, שלפיה יש צורך להגן של רכיבים, כלים וממשקים שכלל לא נמצאים פיזית בארגון



כריס לאבג'וי

היכולת לאכוף תרבות ארגונית היא קשה, אם כי לא בלתי אפשרית. אפשר להגיד שאנו חיים בוואקום, שבו ארגונים ממשיכים ליישם תפיסת אבטחה שנכונה למלחמה של אתמול, ללא היערכות מספקת למלחמה של היום או המחר. זו המציאות עבור הגנה פנימית למניעת הונאות וגניבות, וגם לגבי היערכות למתקפות סייבר. זהו השלב שבו הנהלות ארגונים, מועצות מנהלים ובעלי מניות חייבים להתעשת ולהטיל על המנהלים הבכירים את האחריות לגיבוש תפיסת ניהול מערך אבטחה חדש. אלו צריכים לעבוד בצמוד למנהל אבטחת המידע והמנמ"ר, ולנסח מחדש את התרבות הארגונית הקשורה במידע, בתקשורת בין עובדים ובכללי הזהירות.

זוהי האסטרטגיה החדשה של עולם אבטחת המידע, שלפיה יש לפעול על מנת שארגונים יהיו ערוכים לאיומים הקיימים, דוגמת מתקפות סייבר. זה לא ייקח יום ואפילו לא חודש, אבל חייבים להתחיל מיד. זאת, על מנת שנהיה מוכנים בזמן וכנדרש למלחמת הסייבר המתקרבת לאזורנו. בסופו של יום, ועדות החקירה או ביקורות הרגולטור לא יקבלו שום תירוץ מאלו שיצטרכו לתת את הדין, כי כפי שנהוג לומר: הכתובת כבר מזמן על הקיר.

הטענה שלפיה אבטחת מידע אינה רק עניין של טכנולוגיה מושמעת כבר מהיום הראשון שבו פרץ התחום לעולם. אולם ההתרחשויות שאירעו בשנים האחרונות בעולם אבטחת המידע יצרו מציאות חדשה בתחום עבור רשתות ארגוניות. איומים שבעבר נחשבו לשוליים תופסים היום מקום מרכזי בסדר היום של כל מנהל אבטחה בארגון. כיום, כאשר מדברים על אבטחת מידע הכוונה היא בעיקר לאיום אחד מרכזי: התקפות סייבר.

עם זאת, גם כאן לא מדובר בחידוש טכנולוגי, שכן ניסיונות תקיפה של רשתות ארגוניות וחידרה למאגרי מידע רגישים היו מאז ומעולם חלק ממפת האיומים שכל מנהל אבטחת מידע התמודד עמם. מה שהשתנה הם האובייקטים שעליהם יש להגן. אם בעבר עיקר החשש היה מפני פריצה לשרתים ולמערכות המידע הארגוניות, הרי שכיום מנהל האבטחה צריך להגן על שורה של רכיבים, כלים וממשקים שכלל לא נמצאים פיזית בארגון - אלא על גופם של העובדים והמנהלים.

בכנס Pulse 2012 שערכה יבמ בלאס וגאס, אמרה **כריס לאבג'וי** - סגנית נשיא ומנהלת תחום ניהול סיכונים, הלימה לרגולציות ואסטרטגיית אבטחה בחטיבת האבטחה של יבמ, כי ריבוי הרשתות ומכשירי הקצה יצרו מספר אסטרטגיות של נקודות תורפה, שמנהלי מערכות המידע צריכים להתמודד איתם. גם כאן לאבג'וי לא חידשה דבר, אבל היא כיוונה את הזרקור לתופעה שהולכת ומתרחבת במרבית הארגונים, ולא בטוח שכרגע יש לה מענה. עם כל כך הרבה רכיבי תקשורת, שרתים וכלים שעומדים לרשותו של כל עובד IT כיום, לא יהיה זה ריאלי לצפות שאכן אפשר יהיה להעמיד "שומר" על כל נקודה ונקודה. הרי גם לפני עידן המובייל לא העמידו חומות אש ליד כל עמדת PC של כל עובד. שיטת ההגנה הייתה מרחבית, בצורת שכבות, והיא נשענה על אלמנטים דומיננטיים של נהלים, כללים, הסברה ותהליכי עבודה. במילים אחרות: תרבות ארגונית.

במציאות ההיא, למנהל אבטחת המידע הייתה שליטה גדולה יותר על העובדים שלו. זאת, מאחר שהם עבדו במתחם אחד או כחלק מקמפוס מוגדר. מלאכת האכיפה הייתה ברורה יותר, ועבירות של אבטחת מידע נחשבו לקשות וחמורות. כעת, כאשר הגבולות הווירטואליים נפרצו והענף הוא תווך התקשורת וגם השרתים שלנו,

מגמות חדשות, שחקנים חדשים

הסקר השנתי של ד"ר ג'ימי שוורצקוף, מנכ"ל STKI, מצביע על מגמת ההצטרפות שמאפיינת את שוק ה-IT ומספק כמה תובנות באשר לשינויים הרבים שצפוי הענף לעבור בעתיד

דרישה. אל מגרש המשחקים הזה יעלו שחקנים חדשים, שייצגו אתגרים שה-IT לא התמודד איתם עד היום. למנמ"ר המסורתי שכולנו מכירים יש כעת קליינטים חדשים, שמכתיבים חוקים חדשים בעולם העסקי, הפועל בעיקר בווב.

מגמת ההצטרפות באה לידי ביטוי בכך שהלקוח מביא את המחשב שלו מהבית, כאשר במקרה הזה המחשב הוא הטלפון החכם או הטאבלט. ארגונים שנתנו רציני מהמכירות שלהם מתבצעים באמצעות האינטרנט יצטרכו להתיידד עם עולמות חדשים, כמו תשלומים באמצעות הסלולר,

אחת התובנות המרכזיות שעלו מהסקר השנתי של ד"ר **ג'ימי שוורצקוף**, מנכ"ל STKI, היא ש-2012 תהיה שנה שבה תבוא לידי ביטוי מגמה מעניינת: המיחשוב הקלאסי - עם תחומים כמו דואר אלקטרוני ארגוני, דאטה-סנטר, בסיסי נתונים ועוד - יפנה לאט-לאט את מקומו לטובת טרנדים חדשים ומדוברים, כמו ניהול CRM, המעבר לענן Big Data-I.

כל אלו ישתלבו במגמה רחבה יותר, הקשורה רבות להתנהגות לקוחות ה-IT: מגמת ההצטרפות. זה לא אומר שהתחומים האלו ייעלמו, זה רק אומר שנקבל אותם באותו האופן שאנו מקבלים חשמל, מים ודלק - לפי



גדי שורצקוף

אגב מיזוגים ורכישות, ערב הכנס השנתי של STKI ידע הענף כמה רכישות, כאשר הבולטות שבהן היא רכישת NDS על ידי סיסקו ורכישת גלאסהאוס ישראל על ידי טלדור. למרות השוני שבין שתי העסקאות, אין ספק שהעיתוי אינו מקרי. שוק ה-IT הישראלי אינו צועד רק לשינוי במודל העבודה וההפצה של השירותים שלו, אלא צועד בצעדי ענק לעבר שינויים באופי השחקנים ובזהותם. על בסיס זה ניתן לומר, כי 2012 תהיה שנה מעניינת - וזה עוד לפני שאמרנו מילה על הנושא הכי מדובר באחרונה: הסייבר.

או שירותים מבוססי מיקום. בסך הכל, אומר ד"ר שורצקוף, המידע תופס את מקומו ליד כיסא הנהג, וצרכן המידע הוא זה שיקבע את הקצב במשחק הגדול הזה ששמו IT.

אלא שלתחזית הזאת יש גם צד אחר שחשוב לשים לב אליו. החברות שצריכות להתמודד עם השינויים הללו הן החברות ששייכות ל"עולם הישן". מדובר ב-15-10 חברות, שבאופן קבוע מאיישות את הטבלה השנתית של ג'ימי שורצקוף, עם שינויים די מינוריים. השחקניות הבולטות הן עדיין חברות האינטגרציה והחברות הבינלאומיות הגדולות, הפועלות בישראל מזה שנים. חברות אלו, שבאופן מורכבות מהיקף גדול של אנשים, פעילות ומשאבים, תצטרכנה להתמודד עם תופעה שמזכרת לכל מי ששט אי פעם בים: שינוי בלתי צפוי בזרימת המים, שגורם לסערה וטלטלה. כל אחת מהחברות האלו, המשולה לאוניית משא כבדה, צריכה כעת לשנות את כיוון נסיעתה באופן חד ובמהירות - מבלי להתרסק ולרסק את כל מה שיש עליה. אם תרצו, זוהי המציאות של שוק ה-IT הישראלי נכון לשנת 2012: שחקנים ותיקים המספקים פתרונות מיוחדים לשוק יציב למדי, שגם גדל פחות או יותר בהתאם לקצב התל"ג, ומדבר כמעט עם כל מגזר במשק. אבל המגזרים האלו הולכים ומשתנים והם אלו שמכתיבים כעת את הדרישות ואת הנושאים שבהם החברות הגדולות תטפלנה. האם אותן חברות שירותים אכן מסוגלות להשתנות? האם יש מקום בשוק הישראלי לחברות נישא? אפשר גם להרחיק לכת עם הדמיון ולשאל (באופן רטורי כרגע), האם ייתכן מצב שבו יקומו חברות נוסח מטריקס, נס טכנולוגיות, מלם-תים ודומותיהן, שתהיינה מבוססות על המגמות החדשות שמאפיינות את ענף ה-IT? או שמא אותן חברות תמשכנה לשרוד, כאשר חלקן יתאימו את עצמן לכללים החדשים ואחרות תתמזגנה?

מדוע ה-CRM החברתי מתקדם לאט?

פיתוח מערכות CRM חדשניות שנכתבו רק עבור מובייל, משול להמצאת הגלגל - עד כדי כך ♦ זה לא אומר שאין היום יישומי CRM למובייל במגזר העסקי - אף אחד לא מתכחש למה שקיים, אבל הבום הגדול, שעליו דיברו אנליסטים לפני שנה או שנתיים, עדיין לפנינו

להם לבצע את כל המשימות הארגוניות שלהם. זה לא נתפס בעיניהם, ולא יועילו מופעי הפירוקטניקה של יחסי הציבור והשיווק, שמנסים לשכנע אותם כמה הם טועים.

ויש כמובן גם את העניין של אבטחת מידע. כשאתה מסתובב עם מכשיר קטן וחכם שכולל את רשימת החברים הפרטיים שלך, לצד אפליקציות מכירות המוטענות בנתונים הרגישים ביותר של העסק שלך - יש לך הרבה מה לאבד. בעידן שבו כמעט בכל אוטובוס כבר יש רשת אלחוטית, זה רק עניין של זמן עד שמערכת מידע של גוף פיננסי ענק תהיה חשופה לאלפי נוסעי רכבת תחתית...

גם פערי הדורות הטכנולוגיים משחקים פה תפקיד. אפליקציות ה-CRM הקיימות כיום לא תואמות את חלק מהדורות הקודמים של המכשירים החכמים. מלאכת התפירה והקישור בין עולמות אלו יוצרת אינסוף בעיות, שלא לדבר על הקישור ליישומי ERP מורכבים למיניהם. זה פשוט לא עובד.

בכל טכנולוגיה חדשה, כאשר היא לא מדליקה את קהל היעד שלה - דינה להישאר בצדי הדרך, עד שמישהו ימציא את הגלגל מחדש. כן, לפתח מערכות

CRM חדשניות שנכתבו רק עבור מובייל זה בפירוש המצאת הגלגל - ואנחנו עדיין לא שם. אם תרצו, זו הנקודה הרגישה ביותר ואולי המפתח לפריצת הדרך. זה לא אומר שאין היום יישומי CRM למובייל במגזר העסקי - אף אחד לא מתכחש למה שקיים, אבל הבום הגדול, שעליו דיברו אנליסטים לפני שנה או שנתיים, עדיין לפנינו.

מהפכת המובייל החלה לפני כחמש שנים. מכשירי ה-iOS והאנדרואיד (Android) השתלטו על העולם המובייל, והציפייה הייתה שבתוך זמן קצר יהפכו כל הפיתוחים החדשים את תחום ה-CRM לנייד. זה לא קרה. המגזין האלקטרוני CIO מונה כמה סיבות לכך שזה לא קרה.

הסיבה הראשונה היא דמוגרפיה. הפיתוחים החדשים שהקפצו את המובייל, כגון מערכות ההפעלה החכמות, מדברות בעיקר אל הצעירים, בעוד שמשתמשי CRM הם לרוב אנשים שעברו כמה שלבים בחייהם ונושקים לעשור הרביעי והחמישי של חייהם. לכן, הממשק של CRM למכשירים חכמים ניידים הוא לא ממש טבעי. כאשר באים לחבר בין ממשק CRM טיפוסי לרכיבי מובייל, חייבים להתחשב בגילאי המשתמשים. רובם אמורים להיות מנהלים ולא מוכנים להרכיב את משקפי הקריאה שלהם רק כדי לנסות ולראות מה כתוב על הצגים הקטנים של מערכות המובייל.

הסיבה השנייה קשורה לראשונה: המשתמשים. בהיותם מנהלים, המשתמשים ממש לא רוצים לחזור אחורה ולהתחיל לרוץ בין מסכים שונים - פעולה שעד היום נעשתה על ידי העוזרים שלהם. זה בין היתר עניין של סטאטוס, והוא מאוד קריטי בארגונים - במיוחד בגדולים שבהם.

הסיבה השלישית קשורה לתדמית של הטלפונים החכמים. בעיני הדור הצעיר, המובייל הוא הדבר הבא. הצעירים לא מסוגלים להבין איך הם חיו בלעדיו עד כה. בעיני המשתמשים הבוגרים יותר, המכשירים הקטנים האלה - שתופסים בקושי שטח של חצי כיס בחולצה - לא בהכרח יסייעו





עצור, סיסמה!

בעל הטור מביט בצורה מפוכחת על מחקר חדש בתחום זיהוי המשתמשים

וקרנית העין הם רק חלק מטכניקות הזיהוי שכבר משרתות ארגונים רבים בבקרת המבואות למערכותיהם הממוחשבות. אמצעים אלה, שהגיעו לבשלות מבצעית מלאה, מגלמים בתוכם כמה בעיות, בראשן העובדה שהחיבור שלהם למערכת המידע המסוימת לא תמיד ישים מבחינה תפעולית או כלכלית. אמצעים אלה מזהים בעיקרון את מי שניגש פיזית לנקודה מסוימת, אבל לא את מי שעובד בפועל במחשב. על רקע זה צמח הרעיון החדש.

במאמר הנדון מדובר על מאמצים מקבילים לזיהוי נטול סיסמאות. למשל, מחקר שנועד לאפיין חד ערכית את תפועל העכבר. אין ספק שמה שנראה כעת כדמיון יהפוך במהרה לדבר סטנדרטי. אתגרים גדולים בהרבה הפכו רעיונות שנראו כמדע בדיוני למציאות אפורה ועניין שבשגרה.

ככל שמתרחב השימוש בטכנולוגיית המידע, כן גדלה חיוניות יכולות המידור וההרשאה. השאיפה היא שכל אחד, והוא בלבד, יוכל לפעול בחשבוננו הפרטי. רק מי שמורשה באמת יוכל לגשת לחומר מסווג. כבר כמה עשורים שוקדים מדענים ומומחים בתחומים שונים על מציאת דרכים מטביות לסינון מרבי של הנכנסים למערכת מידע מסוימת או לחלק ממנה. הסיסמה המוכרת לכולנו מהווה עד היום נדבך מהותי בשרשרת ההגנות של מערכת המידע הממוחשבת. אולם בעקבות מאמר שפורסם לפני ימים אחדים בניו-יורק טיימס, נראה שגם כאן עומד, כנראה, לחול שינוי בסיסי בעתיד הנראה לעין.

העיתון דיווח על מחקר שמתנהל בעידוד זרוע של משרד ההגנה האמריקני, במטרה להשתחרר כליל מן התלות בסיסמאות. הזיהוי של המשתמש יתבצע אוטומטית וישען על דינאמיקת ההקלדה. מסתבר שלכל אחד מאיתנו יש סגנון הקלדה משלו. אחד המאפיינים שלו יכול להיות משך הזמן שהמקליד מותיר את האצבע על המקלדת, שנמדד בעשירות השנייה. פרמטר אחר יכולים להיות פרקי הזמן שבין



הרעיונות הטכנולוגיים, על הטוב והרע שבהם, הופכים כולם לעובדות. החידוש הבא בתחום טכנולוגיית המידע כבר מבשיל בפניה כלשהי בעולם ויראה אור בוודאי בימים הקרובים. נותר רק לקוות שהתועלות ימשיכו לעלות על החסרונות, לפחות כפי שאירע עד היום

כמה תועלת תביא ההמצאה האמורה? קשה להעריך. אולם כבר עתה אין ספק שיהיו לה היבטים שליליים, למשל בתחום צנעת הפרט. מרגע שכלי האבחון יהפכו למבצעים ויופצו כסחורה לכל דכפין, ייכנס למגרש עוד אמצעי למעקב אחרי מעשי האנשים ברשתות.

היכולת לזהות את הגולש האנונימי לכאורה תקרוץ להרבה גורמים מעוניינים. צאו וחישבו על כך, שאם יופיעו מאפייני הקלדה של אדם מסוים בבסיס הנתונים של משתמש, לא יעזור לו אם יחתום בשם בדוי על טוקבק, למשל. לא תהיה שום משמעות לעובדה שהוא יעשה שימוש במחשב לא לו או ינסה לטשטש את זהותו על ידי שימוש ברשת ציבורית פתוחה. הגורם המעוניין יבחין במדויק במי מדובר, מבלי שמי שמשמש יעד למעקב יידע על כך.

אולם נדמה שכל ניסיון לבלום את הרעיון החדש יהיה מאמץ סרק. הרעיונות הטכנולוגיים, על הטוב והרע שבהם, הופכים כולם לעובדות. החידוש הבא בתחום טכנולוגיית המידע כבר מבשיל בפניה כלשהי בעולם ויראה אור בוודאי בימים הקרובים. נותר רק לקוות שהתועלות ימשיכו לעלות על החסרונות, לפחות כפי שאירע עד היום.

הקלדת אות מסוימת לאחרת. השאיפה היא להגיע למצב שבו אפשר יהיה למצב דפוסים שיהיו את האדם אפילו במצבי רוח משתנים, ברמות עייפות שונות ובמצבי בריאות מגוונים. הפיתוח כבר עבר שלב ניסוי ראשוני, ורמת הזיהוי שנמצאה בו הגיעה ליותר מ-95%.

לזיהוי באמצעות סיסמאות יש מגבלות לא מעטות. ככל שנבחר בצירוף יותר מורכב ומסובך, הסיכוי לזכור אותו קטן בהתאם. אנחנו מצווים לבחור סיסמה שונה לכל אחת מהמערכות הרבות, כדי להיכנס בדרך אישית ובטוחה. מי שמחליף את הסיסמה לעתים מזומנות, כפי שלכאורה אמורים לנהוג, רק מחריף את הקושי התפעולי. לכל אלה מתווסף הסיכון של חשיפת הסיסמאות. רבים מספור הסיפורים היומיומיים על האקרים שהצליחו להגיע בצורה זדונית לקודים של אחרים ועשו בשמם שימוש לא מורשה במערכות.

מאמצים לייתר את הסיסמאות

מאמצים רבים בכיוונים שונים הולידו אמצעי זיהוי שמייתרים לכאורה את הסיסמה. טביעת אצבע, טביעת כף יד, ניתוח קול, חתימה אישית



הסימפוזיון השנתי 2012 ESRL

Academy Meets IT

מנמ"רים וחוקרים מתחככים

יום ג', 8 במאי 2012 | אוניברסיטת בן-גוריון

אולם הסנאט על שם מינקוף | 16:00-09:30



בעקבות הצלחת ארבעת הסימפוזיונים הקודמים של המעבדה לחקר מערכות מידע ארגוניות (ESRL)

יתקיים באוניברסיטת בן-גוריון בנגב סימפוזיון שנתי **חמישי**

מנהלי IT בכירים ידונו בפנלים עם חוקרי IT באקדמיה בנושאים החמים

Analytical Computing, Cloud Computing, Social and Mobile Computing

הכנס בחסות חברת ORACLE ישראל

לנצח על תזמורת ה-IT

"היינו צריכים לחבר את שני הארגונים במהירות ליצירת תזמורת שמנגנת אותה מנגינה", מתאר רן הרפז, סמנכ"ל מערכות מידע סלקום-נטוויז', את מיזוג מערכות המידע של מטות שתי החברות ♦ "בעשורים הקרובים יהפכו המנמ"רים לצומת קריטי בעשייה העסקית"

הדס גייפמן

הדואר האלקטרוני וכד', העברנו את כל הקישורים, ההפניות וההרשאות, וביצענו את כל הבדיקות. ביום ראשון בבוקר כל עובד ידע בדיוק לאיזו עמדה הוא מגיע, והמחשב המתין לו עם שם המשתמש וכל ההרשאות המתאימות לדומיין של סלקום."

מסתבר שמעבר של מטה שלם בתוך סוף שבוע אחד ללא תקלות, בהיקפים של מאות עובדים, הוא תופעה נדירה. בחברות אחרות שביצעו מיזוגים בהיקפים דומים נמשך המעבר חודשים ארוכים עד כחצי שנה.

"המהירות הייתה חשובה לנו", אומר הרפז. "בפועל, כל ההעברה בוצעה בין יום חמישי לשישי בצהריים, אם כי קדם לכך חודש של תכנונים. יומיים לאחר המעבר כבר חזרנו לשגרה."

עם אילו אתגרים התמודדתם לצורך המעבר?

"אחד האתגרים הגדולים היה להעביר דומיין שלם של נטוויז' לדומיין של סלקום. מדובר בהעברת מערך גדול של הרשאות, של מערכות התלויות זו בזו, תהליכי עבודה וכו'. אתגר נוסף היה לתאם בין כל תהליכי העבודה ולאחדם עם אלו של סלקום. במהלך חודש התכנון בחנו תחת זכוכית מגדלת את כל אחד מתהליכי העבודה והחלטנו אילו תהליכים אנחנו רוצים שיתבצעו, תוך שיתוף פעולה עם משאבי אנוש. "אתגר אחר היה לאחד את מערכות הטכנולוגיה. בסלקום יש מערכת סאפ שבה מטופלים משאבי אנוש, רכש ומלאי. בנטוויז', לעומת זאת, היו מערכות נפרדות לכל אחד מהנושאים הללו. כדי לאחד הכל, למדנו את תהליכי העבודה בנטוויז' ואת תהליכי העבודה בסלקום, בחרנו תהליך מאוחד ויישמו אותו במערכת הסאפ."

התאמת הפורטלים הארגוניים

איך זה התבצע בפועל?

"לקחנו את כל הנתונים של כל עובד, למשל ימי חופשה, ימי מחלה, מספר הילדים, ימי הולדת וכו', העברנו למערכת הסאפ והתאמנו כל פרט למבנה שלה. לא מדובר רק בהעקת הנתונים. יש להעביר כל נתון בצורה שונה. אפילו הדרך שבה נכתב שם העובד, לדוגמה, שונה ממערכת למערכת. אתגר נוסף נבע מניהול המבנה הארגוני. בנטוויז' נוהל המבנה הארגוני באקסל. בסלקום הוא מנוהל באופן אוטומטי באמצעות הסאפ. תהליכים כמו גיוס עובד חדש, העברת עובד לתפקיד אחר, שעון נוכחות וכו', התנהלו אחרת בכל חברה. "אתגרים מסוג אחר היו בהתאמת הפורטלים הארגוניים ובהתאמת



רן הרפז

בימים אלה אני עוסק בחיבור התרבויות בין נטוויז' לסלקום ובשיפור ושינוי התהליכים והמערכות התומכות של שתי החברות", אומר רן הרפז, סמנכ"ל מערכות מידע סלקום-נטוויז', בשיחה עם אנשים ומחשבים. "תוך כדי התהליך אני גם משתפר בעצמי, מקשיב ולומד על מקומות שבהם אני צריך לעשות דברים יותר ביעילות."

המיזוג הציב בפני הרפז שורה ארוכה של אתגרים הנובעים משילוב מערכות המידע של שתי החברות. "היינו צריכים לחבר את שני הארגונים במהירות ליצירת תזמורת שמנגנת את אותה מנגינה", הוא אומר.

בספטמבר 2008, ערב המשבר הכלכלי העולמי, נחת רן הרפז בארץ, לאחר חמש שנים בארה"ב, והחל לכהן בתפקיד סמנכ"ל הטכנולוגיות של נטוויז'. בעקבות המיזוג עם סלקום הוא מונה לתפקיד סמנכ"ל מערכות המידע באגף הטכנולוגיות של סלקום, ובאחרונה אף

קיבל את פרס המנמ"ר המצטיין של אנשים ומחשבים ל-2011. מאז שנכנס לתפקידו הנוכחי הספיק הרפז לרשום לזכותו שיא במהירות מיזוג מערכות המידע של מטה נטוויז' עם אלו של מטה סלקום. את דרכו החל כקצין בייחידה 8200, שם הושפע מההכשרה והשירות בתפקידי מודיעין ייחודיים. לדבריו, הקריירה שלו הושפעה רבות משהותו בת החמש שנים בעמק הסייליקון בארה"ב, שבמהלכן נחשף לעוצמתם של ארגוני ענק בינלאומיים ולשיטות הניהול שלהם. לעת עתה הוא הספיק להיות סמנכ"ל פיתוח בחברת סנקטוס, יועץ עסקי במקינו, סמנכ"ל לקוחות בחברת סקייבוקס בארה"ב, ומנהל אסטרטגיית מוצרים במטה פי-פאל בקליפורניה.

מעבר שקוף

המיזוג הציב בפני הרפז שורה ארוכה של אתגרים, הנובעים משילוב מערכות המידע של שתי החברות. המטרה הראשונה, אמר, "הייתה להעביר את כל מאות עובדי המטה של נטוויז' מהבניין בראש העין לבניין סלקום בנתניה. רצינו ליצור מעבר שקוף, כך שהעובדים, שביום חמישי יצאו מבניין נטוויז' בראש העין, יגיעו ביום ראשון לבניין סלקום בנתניה, כשכל המערכות שעומדות לרשותם יעבדו בדיוק כמו בבניין הקודם."

"ביום חמישי האחרון של דצמבר חיכה לכל עובד קרטון מסומן עם מדבקות צבעוניות, כשכל אזור ישיבה וקומה בבניין סלקום סומנו בצבע שונה. במקביל, המרנו את כל המידע, כולל ספרי הטלפונים,

מה כן עושים ומה לא עושים, מה עושים קודם ומה עושים אחר כך, וכ'.

התהליך הזה מאפשר לתקצב פרויקטים לפי התרומה הכלכלית שלהם לארגון, למדוד את התפוקות של מערכות המידע במונחים כלכליים ועסקיים, ולהבין מה ההצדקה העסקית של כל פרויקט מול עלותו וביחס לסדר העדיפויות של החברה.

"השגנו שיפור של כ-15%-20% בתפוקות ה-IT עבור המגזרים העסקיים, ללא תוספת תקציבית, עם שמירה על כוח האדם הקיים. כלומר, הגדלנו תפוקות בלי להגדיל עלויות".

איך לדעתך יאופיין תפקיד המנמ"ד בעשורים הבאים?

"המנמ"ד הוא שותף לעשייה העסקית של חברות מודרניות, המושתתות ברובן על מידע ותהליכים ממוחשבים. בעשורים הקרובים יהפכו המנמ"דים לצומת קריטי בעשייה העסקית, ואלו שישכילו להוביל את הארגונים לשינוי ולשיפור תהליכי העבודה ייצרו את הערך המקסימלי".

מה הן היוזמות והמגמות החמות בסלקום בתחום ה-IT?

"טכנולוגיות מחשוב-ענן Big Data-1 מעסיקות כיום את סלקום. טכנולוגיות המידע מאפשרות לנו חדשנות במישור המוצרים ושיפור תהליכים, התמודדות עם תחרות ודרישות הרגולציה, ניהול מידע תומך החלטות ושיפורים שיאפשרו קפיצת מדרגה ביכולות העסקיות".

תעודת זהות - רן הרפז

תפקיד: סמנכ"ל מערכות מידע, אגף הטכנולוגיות של סלקום.

משפחה: נשוי לשונית, פלוס שלושה ילדים: תום, אדם, דין.
גיל: 38

השכלה: בוגר תואר ראשון במשפטים וכלכלה ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב.

תחביבים? "קריאה, סרטים, טיולים בארץ ובחול, משחקי בייסבול, וגידול אלמוגים ודגים באקווריום מים-מלוחים".
היכן בילית את החופשה האחרונה? "שבוע של טיולים רגליים בחול עם המשפחה".

קבוצת ספורט אהובה? "מכבי ת"א בכדורסל, סן פרנסיסקו ג'יאנטס בייסבול".

מהו הטלפון החכם הנבחר שלך? "לא מוותר על יכולות העבודה של בלאקברי בקבלה ושליחה של מאות הודעות דואר אלקטרוני ביום ממוצע".

האם אתה מעודד את ילדיך ללכת לכיוון ה-IT? "ילדיי צעירים ואני משקיע עמם בעיקר בפתיחת מחשבתית ובגיוון הפעילויות שיאפשרו להם לבחור בעתיד מבין אפשרויות רבות ככל שירצו".

דמות או איש ממשל אהוב? "שמעון פרס, מגדולי המדינאים שהובילו את ישראל למקומה הראוי בקרב מדינות העולם".
מהו ההישג האישי שאתה הכי גאה בו? "אני גאה ביכולתי לעבוד בין תעשיות ולמלא מגוון רחב של תפקידים, עם עקומת לימוד מהירה ותוך וורסטיליות מקצועית. עד כה מילאתי ארבעה תפקידי סמנכ"ל שונים, בחברות הזנק וציבוריות כאחת".

"מסתבר שמעבר

של מטה שלם

בתוך סוף שבוע

אחד ללא תקלות,

בהיקפים של מאות

עובדים, הוא תופעה

נדירה. בחברות

אחרות שביצעו

מיזוגים בהיקפים

דומים נמשך

המעבר חודשים

ארוכים עד כחצי

שנה. המהירות

הייתה חשובה לנו"

אוסף גדול של שירותים פנימיים של החברה, החל בדיווח על יום חופש ודיווח על שעות, וכלה במעבר מתפקיד לתפקיד, כולל פתיחת הרשאות או סגירתן. גם הפורמט של שמות המשתמשים שונה בין סלקום ונטוויז', לכן היא צורך לשנות את שמות המשתמשים".

במהלך חודש התכנונים בוצע פיילוט. "לקחנו קבוצת ביקורת והעברנו אותה שבועיים לפני כולם", אומר הרפז. "הפיילוט אפשר לנו לאתר תקלות פוטנציאליות. כלומר לאתר דברים שעבדו על הנייר, אבל לא עבדו בשטח. ביצענו את כל התיקונים והפקנו לקחים".

יש תיקונים ולקחים שזכורים לך במיוחד?

"כן. לעובד מסוים שהועבר במסגרת הפיילוט הייתה תיבת דואר אלקטרוני עם ארכיון. כשהעברנו אותו, ראינו שיש הבדל בהקצאת תיבות הדואר.

הבנו שיש לבדוק למי יש תיבות דואר גדולות כדי לטפל בהקצאות מראש. דבר נוסף שלמדנו לגבי העברת תיבות דואר אלקטרוני הוא, שאי אפשר להעתיק אותן ממקום למקום, בפרט כשמדובר בכמויות גדולות של מידע. לכן, את האימיילים מהחודש האחרון העתקנו אמנם, אבל את ההיסטוריה העברנו בלילות. לקח שלושה-ארבעה לילות עד שכל ההיסטוריה עברה. כך העובדים קיבלו את כל התיבה שלהם בלי שהעמסנו על רשת התקשורת הפנימית.

"תיקון נוסף שביצענו בעקבות הפיילוט היה אופן העברת המחשבים הניידים מהרשת של נטוויז' לרשת של סלקום. העברת מחשבים ניידים בין רשתות היא תהליך מורכב שאינו יכול להתבצע מרחוק. פרט לכך, יש הרבה מנגנונים על המחשב הנייד שקשורים באבטחת מידע ואבטחה מפני גניבה. בעקבות נקודות התורפה הפוטנציאליות שזיהינו בפיילוט, הקמנו שרשרת חיול שבה הועבר מוסר את המחשב הנייד, מקבל מספר, ונמסר לו באיזו שעה עליו לבוא לקחת אותו. המחשב עבר כמה תחנות, כולל הצפנה, והגיע למסירה בשעה היעודה".

כמי שאחראי כעת על כל מערכות המידע של החברה הממוזגת, איך אתה מודד את יעילות ה-IT?

"פרט למדדים הרגילים של זמינות מערכות, עמידה בתקציב ושימור כוח-אדם איכותי, יעילות טכנולוגיות המידע נמדדת לדעתי בעיקר במענה לדרישות הארגון ביחידות תפוקה כלכלית ומדידה, לפי תעודת עסקי של החזר ההשקעה.

"ארגוני IT נתפסים בדרך כלל כמרכזי עלות, שקל לראות כמה כסף מוזרם אליהם אבל קשה למדוד את התוצרים שלהם ואת תרומתם לארגון. כדי לפתור זאת, הנהגנו שיטה שלפיה יש לנהל את ה-IT כיחידה עסקית. בנינו תהליך שבו כל אחד מהמגזרים העסקיים בחברה מעביר את דרישותיו למערכות המידע בליווי תוכנית עסקית, הכוללת את ההערכות והציפויות שלו בנוגע לתרומה שתגבע מכך לחברה. מול כל דרישה כזאת, הערכנו את עלות הפתרון.

שיפור בתפוקות ה-IT

"במקביל, גיבשנו פורום של הנהלת החברה בראשות המנכ"ל. הפורום עובר על כל הדרישות ומסווג כל אחת לפי סדר עדיפות עסקי, הכולל

מתקפת הנגד בהאקטיביסטים

אבי צ'סלה, CTO רדוור, מסביר לאנשים ומחשבים את החשיבות של הגנה על רשתות התקשורת הארגוניות גם במהלך מתקפה, ולא רק לפני ואחרי ♦ צ'סלה שולף את הנשק הסודי שלו: מתקפת נגד בהאקטיביסטים ♦ לידיעת הקוראים חברי אנונימוס ודומיהם

יוסי הטוני

מתקפת מניעת שירות מבוזרת. התוקפים הפילו את אתר החברה למשך יומיים שלושה, ובדיעבד, לאחר כמה ימים התברר כי הפלת האתר הייתה פעילות הסחה, שנועדה להסתיר את העובדה שבעצם הם גונבים מידע מבסיס הנתונים של החברה המותקפת.

"מדובר בפעולת הסחה קלאסית", אמר צ'סלה, "מנהלי ה־IT היו עסוקים בהחזרת השרתים לפעילות ולא שמו לב לכך שהתוקפים גונבים מידע בזמן זה. מנהלי המידע בארגונים אינם ערוכים לסוג כזה של מתקפות. בכלל יש ריבוי מתקפות, ובתוך שלל המתקפות, קל יותר לבצע את פעילות ההסחה לטובת גניבת מידע, כי מנהלי התשתיות, מנהלי התקשורת, ומנהלי אבטחת המידע טרודים בעלייה חזרה לאוויר." "מערכי ההגנה בארגונים", הסביר צ'סלה, "בנויים בצורה כזו שיש להם טכנולוגיות הגנה שונות לטובת סוגים שונים של איומים. פעמים רבות אין סינכרון טוב בין מוצרי האבטחה השונים, דבר היוצר פערים ביניהם ופוגע בצורך ליצור מעטפת הגנה מוכללת".

פעילות תוך כדי המתקפה

"ככלל", אמר צ'סלה, "ארגונים משקיעים בשני מקומות: האחד, היערכות בטרם מתקפה - ניטור, בקרה, מציאת חולשות, ועל בסיסן בניית מנגנוני הגנה פנימיים. המקום השני בעולם האבטחה שארגונים משקיעים בו הוא לאחר המתקפה. אז הם יודעים לערוך ניתוח פורנוזי, ומפיקים בעקבותיו לקחים ונערכים לקראת המתקפה הבאה".

"הבעיה המרכזית של ארגונים", אמר צ'סלה, "היא שהם אינם ערוכים לפעול בזמן אמת, בעת שהמתקפה מתרחשת, אין להם את הניסיון הדרוש לפעילות בזמן זה. נדרש להם צוות של אנשים עם טכנולוגיות מתאימות, על מנת לנתח את ההתקפה, להגן מפניה באופן אוטומטי, וליצור התקפות נגד מתאימות בזמן אמת. כיוון שהמתקפה המבוצעת

ארגונים אינם ערוכים למלחמה מול ההאקטיביסטים (שילוב המילים האקרים ואקטיביסטים, פעילים חברתיים). מדי חודש יש כמה וכמה מתקפות כאלה. רדוור היא החברה היחידה המציעה פתרון מלא לטיפול בנושא זה, המבוסס על טכנולוגיה בשילוב מתודולוגיה", כך אומר **אבי צ'סלה**, CTO רדוור, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים.

לדבריו, "בשנתיים האחרונות היינו עדים ליותר מדי מקרים שבהם חברות ענק, דוגמת לוקהיד-מרטיין, סוני, RSA, הבורסה לניירות ערך בניו יורק ואחרות, הותקפו, נפרצו, נגנב מהם מידע והאתרים שלהן הופלו".

צ'סלה שימש כ-CTO ב-VSecure, חברת סטארט-אפ בעולם אבטחת המידע, שעסקה בחיפוש וניתוח דפוסי התנהגות של רשתות בוט המשתלטות על מחשבים ותוקפות שירותים. ב-2005 רכשה רדוור את VSecure, ועל בסיסה הרחיבה את פעילותה בעולם אבטחת רשתות ותקשורת.

לדבריו, "ההאקטיביסטים תוקפים כיום בצורה חדשה יחסית: הם מנתחים את ארגון היעד אותו הם מתכננים לתקוף, בדרך כלל הם גם מבצעים 'ניסוי-כלים', ואז תוקפים כמה נקודות ברשת, באופן בו-זמני, בשיטה המכונה Multi-vector Attack, התקפות הנמשכות בדרך כלל יומיים-שלושה בממוצע. המתקפות מבוצעות בשיטות שונות ומטרתן משולשת - הפלת האתר, השחתתו וגניבת מידע. ההאקטיביסטים תוקפים שוב ושוב, במגוון אופנים, עד שהם מצליחים להגיע לאחת משכבות המיחשוב הארגוני ומשם חודרים הלאה, פנימה".

מתקפה לצורך הסחה

לדברי צ'סלה, מרכיב מפתח בעת המתקפות הוא פעולת ההסחה. כך, הסביר, במקרה המתקפה על סוני פלייטטישן, היא החלה כ-DDoS,



שחקנית בשני עולמות

"רדוור", אמר צ'סלה, "פועלת בשני עולמות האחד, ADC, Application Delivery Control, משמע בקרה וניתוב עומסים בחוות השרתים הארגונית, והשני, אבטחת רשתות".

ב-2009 רכשה רדוור את חטיבת ניתוב רשתות תקשורת, Alteon מנורטל, לה היה פתרון לתחום איזון עומסים. באמצעות הרכישה הרחיבה רדוור משמעותית את בסיס הלקוחות שלה. בעזרת שילוב הטכנולוגיה של אלטאון במוצרי איזון העומסים הקיימים של רדוור, בנו אנשי החברה את הדור הבא של מוצר איזון העומסים שלה, עם יכולת להיטמע בסביבות של חוות שרתים המושתתות על טכנולוגיית וירטואליזציה.

רדוור עוסקת בפיתוח מערכות אבטחה, ניתוב וניהול תעבורה באינטרנט, באמצעות פרוטוקולי אינטרנט. היא נוסדה ב-1997 על ידי **רועי זיסאפל**, המשמש גם כמנכ"ל החברה. ב-1999 נרשמה רדוור למסחר בנאסד"ק ובעבר הייתה רשומה גם בבורסת תל אביב.

בנאסד"ק גייסה רדוור כ-63 מיליון דולרים לפי מחיר של 18 דולרים למניה. עם התנפחות הבועה, ביצעה רדוור הנפקה משנית בשנת 2000, כשמחיר ההנפקה עמד על כ-52 דולרים והשווי שיוחס לחברה עמד על 800 מיליון דולרים.

משרדיה הראשיים ממוקמים ברמת החי"ל בתל אביב. בנוסף לחברה מעל ל-30 משרדים ברחבי העולם. החברה מונה כ-750 עובדים, כמחציתם בישראל, ולה לקוחות מכלל מגזרי התעשייה, מחציתם בעולם הטלקום, ומחציתם - ארגונים במגזר הציבורי-ממשלתי ביטחוני, היי-טק, בנקים ואתרי מסחר מקוון. בין לקוחות החברה בתחום אבטחת הרשתות יש כמה בנקים גדולים, וכן ניתן למנות את פלאפון ונטוויז'ן בארץ.

בספטמבר 2010 פורסם בעיתונות הכלכלית בארה"ב כי HP פתחה חזית מול יבמ ונאבקת מולה לרכישת רדוור הישראלית. העיתונות הכלכלית בארצות הברית דיווחה כי אחת משתי הענקיות עשויה לרכוש את רדוור בתקופה הקרובה בסכום המוערך ב-945 מיליון דולרים. דוברים מטעם יבמ ו-HP - שתיהן שותפות עסקיות של רדוור, סירבו להגיב לדיווחים.

"לרדוור יש פתרון שלם לתחום ה-Application Delivery. רכישה שלה תספק לרוכשת פתרון שיעמיק את החדירה לעולם התקשורת, ובתוכו את תחום איזון העומסים. בעזרת רדוור, הרוכשת תוכל לספק עוד שירות במיחשוב ענן", אמר לאנשים ומחשבים שחר גייגר-מאור, אנליסט לתחומי התקשורת ואבטחת מידע ב-STKI.

לדבריו, "היא מספקת פתרונות המאפשרים ליישומים בארגון להיות מאובטחים, מהירים ונגישים לכל. מדובר בתחום שבעבר כונה איזון עומסים - פתרונות שנועדו להוריד את העומסים משרתי ה-ווב הארגוניים או מהאתר בו הם נמצאים, ובכך לשפר ביצועים, תוך שמירה על היבטי אבטחת מידע בשכבות הגבוהות, עד 4".

נגדם היא עקבית ודומיננטית, היא דורשת היערכות מתאימה וייחודית". הוא ציטט נתונים לפיהם 99% ממנהלי אבטחת מידע שנשאלו בנושא, השיבו כי הם יודעים כיצד עליהם לפעול לפני המתקפה ולאחריה, אולם הודו שאינם ערוכים לפעילות במהלכה.

"זמן זה", אמר צ'סלה, "הוא היתרון המרכזי והגדול של רדוור על פני מתחרותיה: אנו יודעים מה לעשות תוך כדי המתקפה, בעת ביצוע מתקפה ממוקדת ומרובת סוגים. לרדוור יש מוצרים מבוססי טכנולוגיית מערכת 'מומחה' לומדת, אשר מאפשרת ניתוח התנהגות רשתית והתנהגות היישומים ברשת. המערכת יודעת לנטר בזמן אמת את התעבורה, לזהות פעילויות חריגות ברשת, לנתח באופן אוטומטי את המתקפות, וליצור חתימות המתארות את ההתנהגות החריגה בזמן אמת, Real Time Signature. כך

הלקוח הארגוני המותקף מקבל מעין SOC (מרכז תפעול אבטחה) בקופסה".

דימוי למומחה האבטחה

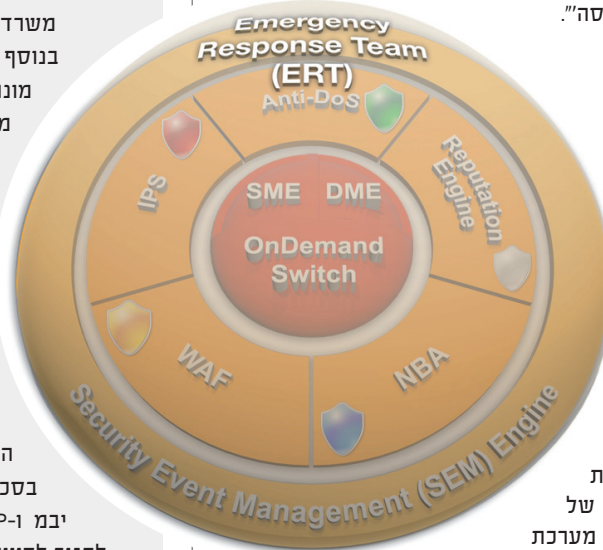
"בעזרת הטכנולוגיה שלנו", הסביר צ'סלה, "אנו מדמים את תהליך החשיבה של מומחה אבטחת המידע הארגוני, ועל בסיסה אנו מזהים ויוצרים בזמן אמת תבנית של הפעילות החריגה שבוצעה. זה נעשה על ידי DefensePro, מוצר שהוא חלק ממשפחת הפתרונות שלנו AMS (ראשי תיבות של

Attack Mitigation System, מערכת למניעת התקפות). לצד DefensePro,

מוצר נוסף במשפחת הפתרונות הוא AppWall, Web Application Firewall (WAF) שפותח על ידי רדוור כמענה להתקפות מול שרתי ווב ארגוניים. הוא עונה לשלל סוגי התקפות, השחתת פני אתר, גניבת מידע, ניצול של חולשות אבטחה במסדי נתונים (כדוגמת SQL Injection), מתקפות מניעת שירות (DoS) ועוד".

סיפור לקוח - בורסה לניירות ערך

"בורסת ניירות ערך גדולה בעולם", מספר צ'סלה, "חוותה מתקפה רצינית על ידי חבורת אנונימוס. המתקפה ארכה שלושה ימים וכללה כמה סוגי תקיפות, בהם ניסיונות חדירה ומניעת שירות. אנשי אבטחת המידע של הבורסה קיבלו מידע מוקדם שלפניו הם עומדים להיות מותקפים. המידע הגיעה לידיעתנו, פנינו אליהם והצענו את עזרתנו, על בסיס הטמעת משפחת מוצרי AMS שלנו. ההטמעה ארכה שעות בודדות".





אבי צ'סלה

אם התוקפים נכשלים במלאכתם והמתקפה לא צולחת, הם מגבירים את חומרת המתקפה או משנים את הסוג שלה. במקרים מתקדמים של ההתקפות, צוות ה-ERT שלנו נדרש בזמן אמת ליצור הגנות חדשות ולעדכן את תצורת ה-AMS בהתאם - הצוות מתאמן ונבחן על הצלחתו במשימות אלו.

הלהיט: מתקפת נגד

"ייחודו של צוות התמיכה ERT", אמר צ'סלה, "הוא ביכולתו לא רק לעצור את המתקפה, אלא גם לבצע מתקפת נגד, תחום בו יש לרדור פוטנציאל רשומים. אנשי הצוות מתבוננים על התוקפים, מזהים את הכלים ושיטות ההתקפה, מנתחים את חולשותיהם ומתקיפים בחזרה בהתאם." "כך לדוגמה", הוא אומר, "כאשר נחסם מחשב במהלך תקיפה, הפעולה הטבעית לעשותה היא לחסום, או לסגור, את החיבור שלו (connection). במקרה כזה, התוקף יוצר חיבור חדש. במסגרת הפעילות של מתקפת הנגד, אנשי צוות ה-ERT עשויים לשקול ולבחור להשאיר את החיבור פתוח, ולגרום לתוקף לפתוח עוד ועוד חיבורים, על מנת לבזבז את משאבי המיחשוב שלו, מבלי שאנשי רדור והארגון המותקף מבזבזים את משאבי המיחשוב שלהם."

"כך", מספר צ'סלה, "לרדור היה לקוח ארגוני גדול הפועל בעולם המסחר המקוון. חבורת אנונימוס התקיפה את מערך המיחשוב שלו במשך שבוע." "יישמו את תהליך מתקפת הנגד", הוא מספר, "צוות התמיכה ERT של רדור עקב אחר התוקפים בחדרי הצט'ים שלהם והבחין כי הם מתלוננים על כך שהמחשבים שלהם עובדים באופן אטי ולעתים אף קורסים. משאבי הזיכרון והעיבוד של המחשבים שלהם הלכו וכלו, עד שבסופו של דבר המתקפה הם התייאשו ועברו לתקוף את אחר". הוא מסכם כי "זוהי עדות חשובה להצלחת התפיסה של מתקפת הנגד."

"לרדור", אמר צ'סלה, "יש גוף תמיכה נגד מתקפות סייבר, אנשיו מתמחים בפעילות תמיכה ERT (Emergency Response Team). בזמן אמת באנשי אבטחת המידע של הארגון המותקף. הם מוודאים כי המערכות הותקנו עם התצורה המתאימה, ומחכים למתקפה." "עם בואה של המתקפה", הוא אומר, "המערכות שלנו מתחילות להגן באופן אוטומטי מפניה. במקביל, נפתח 'חדר מלחמה', שבמסגרתו אנשי רדור מתחברים למערכות ה-IT של הלקוח הארגוני המותקף. הם מוודאים כי המערכת של רדור חוסמת את ההתקפות בצורה יעילה, והם מנתחים ומזהים את הסוגים השונים של המתקפות. פעילות נוספת הנעשית אף היא במקביל, היא כרמה המודיעינית. אנשי רדור נכנסים לפורומים ולצ'טים של האקרים, מנסים לגלות את זהותם ולברר מהי הפעולה המתקפתית הבאה שבכוונתם לערוך, או מיהו יעד המתקפה הבא. פעילות מודיעינית זו מטרתה להשיג מידע בזמן אמת ולהקדים מבחינת לוחות זמנים את התוקפים."

על פי צ'סלה, "ברוב ההתקפות,

"עם בואה של

המתקפה המערכות

שלנו מתחילות להגן

באופן אוטומטי

מפניה. במקביל

נפתח 'חדר מלחמה'

שבמסגרתו אנשי

רדור מתחברים

למערכות ה-IT של

הלקוח הארגוני

המותקף"



2012 Business intelligence

יום ד' 09.05.2012 | Avenue Airport City

פעם היינו צריכים להסביר "מה זה BI" או "למה BI". היום, כשלרוב הארגונים כבר יש BI ומחשני נתונים מבוססים, הדרישה היא ל-BI חכם. כזה שיעזור לארגונים להחליט באילו לקוחות להשקיע ואיך. כזה, שיתמוך בעבודת סמנכ"ל הכספים ובתוצאות הפיננסיות של הארגון. כזה, שיבקר את התהליכים התפעוליים, כזה, שיתמוך בניצול מירבי של המשאבים הארגוניים, כולל המשאב האנושי וחיבור לתגמול. אנחנו מכוונים ל-BI שיזרז מגוון של תהליכי קבלת החלטות, החל מהחלטות אסטרטגיות וכלה בהחלטות טקטיות. BI שישפק את כל המידע הדרוש, בתצוגה ובצורה אופטימאלית, "במשיכה" או "בדחיפה", כדי לקבל את ההחלטות הנכונות.



מנחה: פלורה לוי
מנכ"ל משותף, B-Pro

BI חכם - האם יש לכם את זה? האם אתם יכולים להרשות לעצמכם שלא יהיה?

בין הנושאים שידונו בוועידה

BI ו-BIGDATA: כיצד מגמת התפוצצות המידע משפיעה על עולם ה-BI ואיך עלינו להתמודד איתה.

BI ו-AGILE: הצעקה האחרונה בתחום פיתוח התוכנה חוזרת גם לעולם הפיתוח עבור סביבת BI. בואו לשמוע כיצד זה משתלב וגם משתלם.

MBBI (Mobile-based business intelligence) - תובנה עסקית נידת. על פי מחקרים עדכניים בשנת 2013 יותר מכשירים ניידים יצרכו יותר מ-33% מהפונקציות של תובנה עסקית. כיצד טרנד המובייל משתלב בעולם ה-BI החדש

סיפורי לקוחות על הטמעות והצלחות בתחום ה-BI

פנל מנהלים בכירים: BI 2012 לאן המנמ"ר הולך בעידן ה-BI החדש.

לחסויות/תצוגות: פנה לנטלי

natali@pc.co.il, 03-7330770

לרישום מח' אירועים טל' 03-7330777

או באתר biz2012.events.co.il



עוד להיט

פיטר גריפיתס, CA: "הענן בן הכלאיים יהיה להיט בארגונים בעשור הקרוב" ♦ "יש לנו את כל ההוכחות לכך בקרב הלקוחות", אמר גריפיתס, סגן נשיא בכיר ומנהל קבוצת הטכנולוגיה והפיתוח בחברה ♦ לדבריו, "כדי שהענן יתפקד היטב, נדרש לבנות לו תשתיות וארכיטקטורות IT מתאימות"

יוסי הטוני

ללקוחות לנטר במהירות ובקלות את זמני התגובה של שירותים עסקיים שונים, מהענן ועד למרכז הנתונים המקומי."

מה לגבי ניטור היישומים בענן?

"לצד רכישת נימסופט, רכשנו באוגוסט האחרון את Watchmouse B.V, שמספקת פתרונות במתכונת תוכנה כשירות (SaaS) לניטור יישומים בענן, יישומים סלולריים ויישומי אינטרנט רגילים. הפתרונות שלה משתמשים במקומות אלה בתנאי אמת, על מנת לספק תובנות עשירות ועדכניות, ברמת הדקה, ביחס לביצועי היישומים וזמינותם.

הטכנולוגיה של Watchmouse B.V מאפשרת לנו לספק ללקוחות יכולות לניהול פרו-אקטיבי של חוויית משתמשי הקצה ברחבי העולם, גילוי מהיר של בעיות בביצועי היישומים ומציאת פתרונות להן והבטחת העמידה של ספקיות הענן בהסכמים לרמת שירות (SLA). פתרונות החברה מסופקים, כאמור, במתכונת תוכנה כשירות, וכך פוטרים את הלקוחות מהצורך להתקין תוכנה ולנהל אותה. כאשר חברות מספקות ללקוחות יישומים רבים יותר באינטרנט ובטלפונים חכמים, לביצועים של יישומים אלה יש השפעה רבה ביותר על ההכנסות, נאמנות הלקוחות ושווי המותג.

שילבנו את פתרונות Watchmouse B.V בהיצע שלנו בתחום ה-APM (ר"ת Application Performance Management - ניהול ביצועי היישומים). ל-CA יש יותר מ-1,500 לקוחות ארגוניים שמשתמשים בפתרונות ה-APM שלה, שמנטרים מסביב לשעון עסקות שמבצעים המשתמשים בתנאי אמת בסביבות וירטואליות ופיזיות, סביבות מיינפריים וענן. הפיתרון מאפשר ללקוחות לגלות בעיות ביצועים בצורה פרו-אקטיבית עוד לפני שהן פוגעות בתפוקה של משתמשי הקצה וביישומים קריטיים מניבי הכנסות, לקבוע סדרי עדיפויות ולפתור אותן."

מה לגבי שוק המיחשוב הישראלי?

"איני מכיר היטב. יש לנו נוכחות חזקה בישראל בהיבט המכירות, אבל השוק הישראלי חשוב לנו בגלל היבטי הפיתוח והחדשנות. ערכנו כבר כמה רכישות בישראל בעבר ואנחנו ממשיכים לרתום את החדשנות הישראלית לטובת פיתוח מוצרים עתידיים. השקענו ב-2011 מיליארד דולרים במו"פ וברכישות והמשך הצמיחה שלנו יהיה גם בשל צמיחה אורגנית וגם בשל המשך הרכישות. המו"פ של CA בישראל מביא להידוק הקשר בינו ובין הלקוחות."

לסיכום אמר גריפיתס, כי "המציאות בה שרויים המנמ"רים, שמאלצת אותם לעשות יותר בפחות, היא שהופכת את מיחשוב הענן לבלתי נמנע, ואנחנו מסייעים להם לעשות זאת בצורה ממוכנת, מאובטחת ומנוהלת. כך הם יכולים לספק שירות יעיל יותר ומהיר יותר, ולהשיג תוצאות עסקיות טובות יותר."



פיטר גריפיתס

מיחשוב הענן מסייע למנמ"רים להתמודד עם מצוקות רבות מולן הם עומדים. אנחנו מאמינים שמיחשוב הענן בכלל, וענן בן כלאיים בפרט, יהיה להיט בארגונים בעשור הקרוב. יש לנו את כל ההוכחות לכך בשטח, בקרב הלקוחות", כך אמר **פיטר גריפיתס**, סגן נשיא בכיר ומנהל קבוצת הטכנולוגיה והפיתוח ב-CA העולמית, בראיון לאנשים ומחשבים. גריפיתס הגיע לישראל לפני ימים אחדים ונפגש עם לקוחות החברה בישראל.

לדבריו, "כדי שהענן יתפקד בצורה מיטבית, נדרש לבנות לו תשתיות וארכיטקטורות IT מתאימות - וזה מה שאנחנו עושים, לצד אספקת יכולות ניהול ואבטחת מידע מסביב."

כיצד תשכנע לא מעט מנמ"רים שמעידים שאבטחת המידע מהווה גורם מעכב בכניסה לענן?

"אבטחת המידע של אתמול הייתה בסגנון החומה הסינית - לבנות חומה גבוהה גבוהה וכך להגן על הארגון. התפיסה הזו מיושנת ולא רלוונטית למערכי המיחשוב הארגוניים של היום. כיום נדרש לטפל במערכות IT הטרזגניות ומבוזרות, מרובות אתרים, גלובליות עם סניפים ומרובות יישומים. המנמ"ר צריך לדעת שהנכס הארגוני היקר שלו, המידע, מאובטח. האבטחה חדשה תתבסס על כמה שכבות. האחת, אבטחת היישומים והשירותים המסופקים בענן. השנייה, הצפנה של התעבורה כולה, או של רובה. השלישית, זיהוי משתמשים עם רמות גבוהות של אותנטיקציה ולצידן מערכות בקרה וגישה וניהול שלהן, עם ניטור מתמיד. על ידי 'עטיפת' מיחשוב הענן בחבילת פתרונות אבטחה בכל הרמות ובכל השכבות אתה יוצר ענן מאובטח והמנמ"ר מקבל את תחושת הביטחון לגבי זהות המשתמשים והיות המידע מאובטח. יש לנו מערך כולל של פתרונות לתחום האבטחה ונמשיך להגדיל אותו בשנים הבאות."

האם לקוחותיכם הולכים לפתרונות מיחשוב ענן?

"חד משמעית, כן. כל מנמ"ר העביר או יעביר חלק ממערך המיחשוב שלו לענן פרטי, ציבורי או בן כלאיים. הוא יעשה זאת לא, כי הוא אוהב את הענן אלא, כי הוא חייב. מצד אחד, יש עליו לחץ לספק יותר יישומים ושירותים לעוד ועוד משתמשים. מצד שני, התקציב שלו לא גדל בהתאמה לדרישות, אם הוא בכלל גדל. היכולת לאספקת שירותים בענן היא שתקבע את קצב ההגירה לענן, והיא כבר עושה זאת כיום. המהירות בה ניתן לספק שירותים תהווה מניע נוסף. אנחנו רואים ממשלות בכל העולם הולכות לכיוון זה, כי הן מבינות את התועלות שבכך. CA מעורבת בפרויקטי ענק בענן בממשלות ארצות הברית, הודו ובריטניה. יש לנו יכולת לסייע למנמ"ר לספק יותר שירותים ויותר מהר, על בסיס פתרונות נימסופט - חברה שאותה רכשנו במרץ 2010, שעוסקת בניהול המיחשוב בתוכנה מקומית או במתכונת תוכנה כשירות. כך, אנחנו מאפשרים

וגר זאב עם כבש ואורקל עם סאפ ירבץ

גרהארד קופלר, מנהל תחום סאפ במטה אורקל העולמית, מתאר את שיתוף הפעולה הנמשך זה יותר משני עשורים בין שתי היריבות בעולם ה-ERP, לטובת לקוחות שיש להם בסיס נתונים אורקל ומערכת ERP סאפ ♦ 80% מלקוחות סאפ יושבים על גבי בסיס הנתונים שלנו. המדובר בעשרות אלפי לקוחות ארגוניים בעולם, הוא אומר ומסביר למה שיתוף הפעולה טוב ללקוחות וטוב לשתי ענקיות ה-IT

יוסי הטוני

המטרה המשותפת היא לספק את מירב הפונקציונליות ללקוחות, והדבר נעשה על בסיס צוותי תמיכה משותפים. "נכון הוא שסאפ ואורקל מתחרות בעולם מערכות ה-ERP, ביישומים, אבל חשוב לציין כי בעולם התשתיות מדובר על שותפות הדוקה ורבת



מימין: אבנר מימון, מנהל פיתוח עסקי אורקל ישראל; גרהארד קופלר, מנהל תחום סאפ במטה אורקל העולמית; משה חורב, סגן נשיא אורקל העולמית ומנכ"ל אורקל ישראל

שנים. המטרה שלנו היא לשדר ללקוחות המשותפים כי אין שום סיכון בכך שיש להן בסיס נתונים של אורקל ומערכת ERP של סאפ. יישומים של סאפ יושבים על אורקל-לינוקס, על בסיס הנתונים של אורקל ועל מכונת בסיס הנתונים שלנו, אקסה דטה".

מה הערך המוסף של לקוחות המשותפים מקבלים מכאן?

"המנמ"רים ניצבים בפני כמה אתגרים, חלקם בלא קשר ביניהם. האחד הוא הצורך לטפל בנפחי נתונים רחבי היקף, Big Data. השני הוא ההליכה הצפויה של ארגונים לעבר מיחשוב ענן - ענן פרטי, ענן ציבורי, או ענן בן-כלאיים. אנו מספקים ללקוחות יכולות בכל אחד מהתחומים הללו - גמישות, יכולת גידול, הטמעה מהירה, זמינות, אמינות של המערכות, רמה גבוהה של ביצועים, תמיכה טכנית וטיפול מקיף בהיבטי אבטחת מידע. "אנו מסייעים ללקוחות סאפ לקבל החזר השקעה טוב יותר ומהיר יותר, בשל השילוב בין אורקל וסאפ", סיכם קופלר, "זה נעשה בשל השיתוף הפעולה ההדוק שלנו עם סאפ, הן ברמת הפיתוח והן ברמת התמיכה. כך אנו יכולים לספק ללקוחות הארגוניים ביצועים טובים יותר ויכולת להפיק ערך עסקי רב יותר עבורם".

אבנר מימון, מנהל פיתוח עסקי אורקל ישראל, אמר, כי "גם בארץ יש לנו לקוחות סאפ רבים שבסיסי הנתונים שלהם הם שלנו. יש לנו כבר כמה לקוחות של מכונת בסיס הנתונים שלנו, אקסה דטה - בזק, דפי זהב, חיל האוויר, ועוד. אני מעריך שנגיע עד סוף השנה ליותר מעשרה לקוחות ארגוניים. שיפור הביצועים המתקבל בשל השימוש במכונות המשולבות חומרה ותוכנה שלנו הוא זה שעושה את ההבדל".

80% מלקוחות סאפ יושבים על גבי בסיס הנתונים שלנו. המדובר בעשרות אלפי לקוחות ארגוניים בעולם, חלקם ארגוני ענק עם עשרות ומאות אלפי עובדים, כך אמר גרהארד קופלר, מנהל תחום סאפ במטה אורקל העולמית.

קופלר הגיע באחרונה ארצה ונפגש עם לקוחות שיש להם מערכת ERP של סאפ, ואילו בסיס הנתונים שלהם הוא אורקל. בראיון לאנשים ומחשבים אמר קופלר, כי "מדובר בלקוחות סאפ שיושבים על בסיס הנתונים שלנו - בכל מגזר תעשייתי שהוא ובכל גודל של ארגון. הם מריצים את יישומי סאפ על כל מערכות ההפעלה. בסיסי הנתונים שלנו עברו כוונן כך שיוכלו לספק את הביצועים המטביים עבור ההרצה של יישומי סאפ".

לדברי קופלר, "כעת, לאחר רכישת סאן ושלילוב באורקל, כאשר אנו מספקים ערימת IT מוכללת, שיש בה טכנולוגיית וירטואליזציה, שרתים ומערכי אחסון, כמו גם מערכות הפעלה - של סאן סולאריס או של לינוקס - אנו מספקים פתרון מיחשוב כולל לארגונים. לקוחות סאפ הם הנהנים הגדולים מההיצע הזה. כל שכבת IT משולבת ונועדה לעבוד במשותף עם השכבות האחרות".

אתם מתחרים בעולם היישומים. איך מבוצע שיתוף הפעולה עם סאפ?

"מזה 22 שנים שתי החברות עובדות במשותף. למרות התחרות, מה שעומד בבסיס השותפות הוא המחויבות ללקוחות הארגוניים של שתי החברות. אנו שותפים לתמיכה בלקוחות, כמו גם בפיתוח מבוסס סטנדרטים, כדי למנוע בעיות בשלב ההקמה והתפעול המתמשך. ברור שהייתי מעדיף שללקוח תהיה מערכת ERP של אורקל, אבל אני מכיר במציאות, ולחלק מהלקוחות יש מערכת ERP של סאפ, מה לעשות? עדיין, יש להם בסיס נתונים של אורקל, ואני רוצה לספק להם את התמיכה המיחשובית המטבית. הלקוח רוצה, ומקבל החזר השקעה על בסיס הנתונים והיישומים, כאשר השילוב הזה מספק לו גמישות, יכולת גידול, וצמצום בהוצאות התחזוקה שלו על המיחשוב. אגב, לשתי החברות יש הסכמים להמשיך ולקיים את הקשר המשותף ביניהם גם לטווח הרחוק. "עם סאפ אנו מתחרים בעולם היישומים, אולם יש לנו גם מתחרים בעולמות אחרים, דוגמת בסיסי הנתונים של מיקרוסופט ויבמ. הפתרון של אורקל על גבי סאפ הוא לא רק המתקדם יותר מבחינת ההתאמה הטכנולוגית שנעשתה עבורו, אלא הוא גם בעל הסיכון הנמוך ביותר משמעותית לעומת כל שילוב אחר".

מפתחים של אורקל יושבים במטה סאפ

כיצד מתבצעת התמיכה המשותפת בלקוחות?

"כל המודולים של מערכת ה-ERP של סאפ קיבלו הסמכה למכונות בסיסי הנתונים שלנו אקסה דטה ואקסה לוג'יק. במסגרת שיתוף הפעולה הקיים בין שתי החברות, יש הבנה שמתן מענה ללקוחות הארגוניים הוא העיקר. כך, מזה שנים רבות מפתחים של אורקל יושבים במטה סאפ ועוסקים בפיתוח התאמות בין המוצרים והפלטפורמות של שתי החברות.

הוא גדול, הוא גדול, הוא גדול

אבי שלום, יועץ להנהלות בכירות: "צריך לשאול האם ה-Big Data מצדיק את ההשקעה" ♦
 "עלינו להבין שה-Big Data פשוט מתרחש. הוא ממש לא מדע בדיוני - יש את הנתונים, יש את הטכנולוגיה, ואפשר להשתמש בהם כדי להביא תועלות לחברה ולעסקים שלה", אמר מארק סיר, אוונגליסט טכנולוגי לאזור EMEA ב-EMC

צבי קצבורג < צילום: קובי קנטור

העובדה שזה קורה בזיכרון הובילו אותנו לתחום הזה.

"לומר שלום לבסיסי הנתונים המסורתיים"

נעם זיגרסון, CTO בנס גילון, התייחס לשאלה מה זה בכלל Big Data. "קודם כל, מדובר במקור נתונים שמאפשר להפיק מידע עסקי ממגוון רחב של מקורות, שיש תשתית לאותם נתונים עם מהירות עיבוד נפח גדול של נתונים ושיש יישומים שיכולים להפיק מהם מידע שניתן להשתמש בו", השיב.

"אל תחשבו ש-Big Data הוא משהו חדש. אנחנו, בנס גילון, עושים בפועל Big Data מזה כמה שנים, ואנחנו כבר יודעים שאחד הדברים הוא, שצריך לומר שלום לבסיסי הנתונים המסורתיים, הטרונוקציונליים, ולבחור במאגרי נתונים שהם אנליטיים. בעזרת הנתונים האלה אפשר לענות על שאלות שבכלל לא ידעתם שאפשר לשאול, לבצע ניתוחים באופן לוגי עם מידע שהמבנה שלו נקבע על ידי המציאות ולא על ידיכם, ולהשתמש במידע הזה כדי להסיק מסקנות שיכולות לעזור לעסק", אמר. "בנוסף, חשוב שתשתית הנתונים תהיה חזקה. אפשר לגשת לאינטרנט ולהעביר מידע, אפשר להפוך מידע לא מובנה למובנה, יש את כל מה שצריך כדי לפתח יישומים חדשים. בחרו מקורות מידע חדשניים, הקימו תשתית חדשה לעיבוד נתונים והשיגו מכל זה את המידע שאתם זקוקים לו".

ABC - גרסת ה-IT

טל מירון, מנהל שירותים ארגוניים בנט-אפ ישראל, אמר שעל פי ESG, בין הדברים הכי חשובים בקרב יותר מ-75% מהארגונים בשוק לביצוע ב-2012 וב-2013 קיימים הצורך להביא נתונים רבים באופן מהיר למקבלי החלטות, לשמור נפחים ללא מגבלה ולהיות פרוסים בצורה גיאוגרפית רחבה. "זה מצריך גישה אחרת לפתרון", אמר. "נט-אפ חילקה את התחום לשלוש משפחות לפי ראשי התיבות Analytics - ABC (הסקת מסקנות), Bandwidth (רוחב פס) Content-I (תכנים). בתחום הסקת המסקנות יש לנט-אפ פתרון מבוסס Hadoop, שמאפשר הפרדה בין משאבי

הדבר הראשון שעלינו להבין הוא שה-Big Data פשוט מתרחש", כך אמר **מארק סיר**, אוונגליסט טכנולוגי לאזור EMEA בחברת EMC.

סיר אמר את הדברים בכנס ה-Big Data שנערך במרכז הכנסים אוניו שבקרית שדה התעופה, בהפקת אנשים ומחשבים. הנחה את הכנס העורך הראשי של הקבוצה, **יהודה קונפורטס**.

לדברי סיר, "השימוש ב-Big Data מספק נתונים חשובים מאוד בכל התחומים, כמעט בכל היבט של חיינו. מדובר במידע שיכול לשנות הרגלים, התנהגות, תשלומים, תיקונים, שיפוצים ועוד". הוא אמר, כי "לתמונה נכנסים גם הרבה מאוד נתונים שמאפשרים ללכוד רגשות ומחשבות של אנשים לגבי מוצרים, התרחשויות ובעצם כל דבר, וכל אלה מאפשרים להסיק מסקנות. אנחנו רואים שבזכות המידע שאוספים אפשר להבין טוב יותר את המגמות ואז, לדוגמה, להגיב באופן מדויק יותר וקצר יותר. ניתן לחסוך כסף בהתאם, ובכל זאת להשיג תוצאות טובות יותר".

"ה-Big Data הוא ממש לא מדע בדיוני", אמר סיר. "יש את הנתונים, יש את הטכנולוגיה, ואפשר להשתמש בהם כדי להביא תועלות לחברה ולעסקים שלה".

"תם עידן הכוננים הקשיחים במערכות המידע"

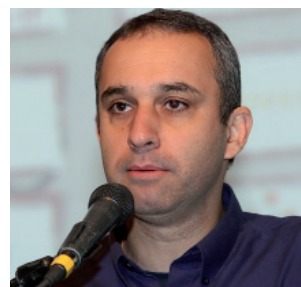
שמוליק סיטון, מומחה לתחום ה-Analytics בסאפ ישראל, טען ש"תם עידן הכוננים הקשיחים במערכות המידע הנוכחיות. אנחנו מדברים כיום על עידן של פלאש ועיבוד בזיכרון. זה לא אומר שלא יהיו כוננים קשיחים, אנחנו נשתמש בהם לצורכי גיבוי והתאוששות, אבל הם לא מספיק מהירים לצרכים של ימינו. המידע הזמין לא מגיע מדיסק קשיח מכני. הוא מגיע מאחסון שמציע זמני ביצוע הרבה יותר מהירים".

הוא דיבר על מערכת HANA של סאפ, וציין כי "מדובר במערכת חומרה עם תוכנה שמאפשרת להתחבר לכל בסיס נתונים. הלקוחות של HANA לא חייבים להיות לקוחות סאפ".

"אנחנו משקיעים ב-Big Data, כי החשש שלנו הוא שיש ללקוחות הקיימים, כמו גם לחדשים, תשתית יחסית ישנה וכמות המידע פשוט מתפוצצת, גדלה בממדים שלא צפינו קודם. גם הגידול במידע וגם



מארק סיר



שמוליק סיטון



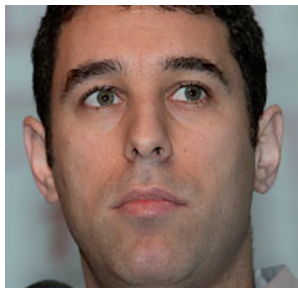
נעם זיגרסון



טל מירון



לואיס מורנו קמפוס



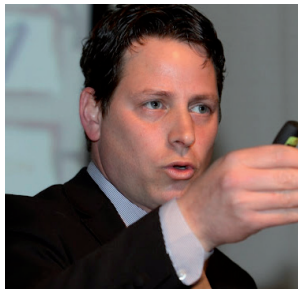
חגי שחר



מיכאל כגן



דוד בר



יובל מלחי

הזכיר שלא הטכנולוגיה היא העיקר, בסופו של דבר, אלא התוצאה הסופית. "יש הרבה מאוד מידע שצריך ללעוס ולהביא אותו למצב שבו אפשר לעשות איתו דברים. צריך לקחת את המידע, להסיק ממנו מסקנות ולהציג אותו בצורה ויזואלית. מטרתנו היא לא רק לאסוף את המידע, אלא גם לפעול באמצעותו באופן שיספק תוצאות. המידע נכנס למערכת שלנו לפי חוקים עסקיים ואנחנו מעבדים אותו. אין לנו שום בעיה עם מוצרים בקוד פתוח."

מיכאל כגן, ה-CTO של מלאנוקס, הזכיר שכדי להשיג תוצאות טובות בשטח ה-Big Data, צריך קודם כל מהירות עבודה. "תקשורת יעילה יותר עוזרת ליישם פתרונות Big Data באופן יעיל יותר. אנחנו השקענו מאמצים שהרשת לא רק תהיה מהירה יותר, אלא גם יעילה יותר. פיתחנו את ה-UDA, שהם פלאגים שנכנסים ל-Hadoop, ואנחנו משתמשים בהם כדי לאפשר מעבר יעיל יותר בין היישום לשירותי הרשת. ככל שהרשת יותר מהירה, כך השימוש ב-Big Data טוב יותר."

"ה-Big Data יוביל למהפכה חברתית"

"ה-Big Data יוביל לשינוי תפיסתי, למהפכה חברתית של ממש", כך אמר **דוד בר** מחטיבת השירותים הגלובליים של יבמ. בר הציג בדבריו דמו שפותח במעבדות החברה לאיסוף מידע מרשתות חברתיות והסביר כיצד אפשר להגיע למסקנות מהמידע שנאסף. "ניתוח המידע המתקבל מציג את הכוונות שמתוארות בפירוש וגם בין השורות", אמר. "בעזרת המידע הזה אנחנו יכולים לבצע ניתוחי פרמטרים שונים, כשהשמים הם הגבול. בשילוב של הניתוחים הללו אנחנו יכולים לבצע התאמות ברמת המיקרו ואז להציע פתרונות מדויקים וממוקדים."

הוא הוסיף, כי "אנחנו, ביבמ, מבצעים פרויקטים של Big Data בתחומים רבים ושונים, אבל מה שחשוב הוא לא הטכנולוגיה, אלא מה שעושים איתה ברמה העסקית. אנחנו עוסקים ביישומים אנליטיים עסקיים וגם ביישומים תכנוניים, ויש לנו תוצאות עסקיות מאוד מרשימות."

חיבור בין ה-Big Data לעולם הנתונים

יובל מלחי, מנהל בתחום סייבייסי, נס-פרן, התייחס לחיבור בין עולם ה-Big Data למחשבי הנתונים ואמר, כי "נס-פרן נותנת פתרונות מלאים לעולם ה-Big Data ומייצגת כמה כלים שהובאו לארץ בשנה האחרונה כדי לתת מענה לעולם הנתונים. בכנס אנחנו מציגים מוצר בשם EDMT שהוא, למעשה, ארכיון אנליטי של מסמכים ונתונים. הוא מאפשר לחפש בו זמנית בנתונים ובמסמכים של הארגון, תוך קריאת נתונים בנפח שנע בין מיליוני רשומות ועד פטות של נתונים. המוצר עושה זאת במהירות של שניות. הוא עובד כיום בכמה חברות גדולות ובמדינות, ומגיע

המעבדים למשאבי האחסון ונותן פתרון שריד, תפעולי ונוח ברמה הארגונית", הסביר מירון. "פתרון זה מאפשר לנו לבצע ניתוחים מהירים. אם בעבר לקח כמה שבועות, כיום ניתן לקבל תשובה לשאלתא תוך כמה שעות, כשאת התכנים צריך לשמור לאורך ימים ארוכים, לפי דרישת הרגולטור ומסיבות אחרות. בשורה התחתונה: נט-אפ מציעה פתרונות מובנים עם ארכיטקטורה בדוקה המבוססת על מוצרי FAS של נט-אפ ו-Engineio של Series, שגולדו מרכישה חברת Enginio לפני כשנה. הפתרונות הללו מאפשרים מהירות גישה גבוהה מאוד לנתונים לא מובנים בצפיפות גבוהה."

"חשוב להבין במה מדובר"

חשוב להבין מה עומד מאחורי צמד המילים Big Data, שמטעה לא מעט ויוצר בלבול גדול בקרב הלקוחות", אמר **לואיס מורנו קמפוס**, ארכיטקט מערכות מהונדסות ארגוניות בחטיבת הטכנולוגיה של אורקל באזור EMEA. לדבריו, "תחום ה-Big Data עלה מתוך צורך של לקוחות רבים, הנאלצים להתמודד עם מידע מגוון ממקורות שונים. אפשר להיכנס לקטגוריית ה-Big Data אם אתה, כארגון, צריך להתמודד עם מידע גדול מאוד, מגוון מאוד, בעל קצב גידול מהיר ובעל ערך לא אחיד. בכל מקרה, ולא משנה באיזה פתרון נשתמש, הרעיון הוא לאפשר ללקוח להשתמש בכל המידע שיש ברשותו, מובנה ולא מובנה, כדי לספק תמונה כוללת ואחידה לגבי מצב הארגון, לצורך קבלת החלטות מושכלות על בסיס מידע אחד".

לטענתו של קמפוס, הרבה מאוד לקוחות לא מזהים עדיין את הצורך בפתרון Big Data, למרות שבשנים האחרונות היחס בין המידע המובנה למידע הבלתי מובנה נוטה לזה השני. "מחקרים מראים, כי עד שנת 2020 יעמוד היחס בין המידע המובנה לזה הלא מובנה על 1:9, כלומר ש-90% מהמידע יהיה לא מובנה. המשמעות היא, שכדי לקבל החלטות נכונות וכדי שאפשר יהיה לנתח את המידע מכלל המערכות, נהיה חייבים ליישם פתרון Big Data כזה או אחר, שיאפשר למזג את כלל הנתונים במערכת אחת לצורך ניתוח והפקת דו"חות".

קמפוס ציין, כי אורקל הכריזה לפני כמה חודשים על מכונת Big Data משולבת חומרה ותוכנה, שתוכננה במיוחד לצורך איסוף, ארגון וניהול נתונים מובנים ולא מובנים. הפתרון, הוסיף, כולל מערכות מוכרות וותיקות, כגון תוכנת הקוד הפתוח Hadoop, לצד כלים שאורקל פיתחה במיוחד כדי שארגונים לא יצטרכו "להמציא את הגלגל". לדבריו, "מניסיון ושיחות עם לקוחות נראה, כי הטמעת פתרון המורכב מהרבה מאוד פתרונות נישה הופך את הפרויקט למסובך ומוריד את סיכויי ההצלחה שלו. אורקל יכולה לעזור בכך עם פתרון כולל ואינטגרטיבי, המטפל בכל ההיבטים של הנושא."

הטכנולוגיה אינה העיקר

חגי שחר, מנהל שירותי מידע ב-LivePerson,

נתקלים בו בכל מהלך בחיננו, כך אמרה **הילה קאלו-פלד**, ראש תחום Big Data בליעם-One1. היא הציגה בכנס Big Data כיצד אתרים רבים ברשת בעצם משתמשים ביכולותיו בפועל כדי לאסוף נתונים על גולשים וכיצד הם מיישמים את הנתונים הללו.

קאלו-פלד אמרה, כי "בפייסבוק, לדוגמה, יודעים להשתמש ברמת הפרט וברמת הקצה ויודעים בדיוק מה להציע לנו ואילו פרסומות להציג לנו, על סמך המידע שהם אוספים עלינו". היא הדגימה כיצד על ידי איסוף נתונים יכולות חברות ביטוח להציע פוליסות אישיות לכל לקוח ולקוח.

"השאלה היא אם אנחנו כבר מוכנים כיום לביצוע - לבדוק כל אחד מהמשתמשים שלנו ברמת הפרט, כשהמטרה היא לא רק לבצע אגרגציית מידע כללית, אלא לאסוף את הנתונים המדויקים כדי להביא ערך עסקי לחברה שלנו", אמרה. "למעשה, בעולם ה-Big Data אפשר להשיג ROI כמעט מיידי. אנחנו, בליעם-One1, יכולים לתת פתרונות מגוונים בתחום".

"המעבר ל-NoSQL - לא פתרון קסם"

אמיר קירש, מתכנת ראשי בקומברס, התייחס לעובדה ש-NoSQL הוא אחד ההיבטים הבולטים של עולם ה-Big Data ושהשימוש בו, לצד ה-SQL המסורתי, נובע מעצם המהות של מגוון תבניות המידע שקיים כיום בעולם. "המורכבות היא חלק מעולם ה-NoSQL והיא באה לידי ביטוי בהיבטים רבים, כמו עקביות וזמינות", אמר. "צריך לדעת לבחור את הכלים הנכונים לשימוש ב-NoSQL בעולם מאגרי הנתונים המבוזרים".

הוא הוסיף, כי "המעבר לעולם ה-NoSQL אינו בגדר פתרון קסם. מדובר בהמרה של יכולות חזקות בעולם ה-RDBMS, כגון ניהול מלא של טרנזקציות (ACID), ביכולות נדרשות אחרות - בעיקר היכולות לגדול באופן אלסטי על ידי הוספת מכונות סטנדרטיות לפתרון. ה-SQL וה-RDBMS כאן כדי להישאר, אבל פתרונות NoSQL יהפכו להיות חלק משמעותי מאוד בשוק".

"BigData יכול להיות עניין של חיים ומוות"

עמיקם מגן, מנכ"ל Hitachi Data Systems ישראל, אמר שהמטרה של ה-Big Data היא להפיק מתוך המידע תובנות שיכולות להציע תועלות מיידיות. "לא מדובר בתפיסת עולם חדשה, אבל בעוד שבעבר היה הרבה פחות מידע ואת הניתוח של המידע היינו מבצעים לאחר האיסוף, כיום אנחנו רוצים לבצע ניתוח זמן קצר לאחר איסוף המידע", הוסיף. לדבריו, "המידע הוא מסוגים שונים: תהליכים עסקיים, אדם ומכונה, והכמויות שמיוצרות על ידי המכונה הן כמויות גדולות ומכך נוצר הצורך לבצע עיבודים מקבילים". "אנחנו, בהיטאצ'י, נמצאים במרכז", אמר. "שמנו

לממדים עצומים, עם זמן תגובה אדיר". **שי הרמלין**, מנהל מערכות בכיר בחטיבת Isilon Storage של EMC, הציג מקרה לקוח שבו שולבה המערכת שמציעה החברה ברשת הנתונים של חברת קלטורה. חברה זו מספקת שירותי וידיאו בני התאמה לגודל באמצעות פלטפורמה פשוטה לשימוש ומאפשרת בחירה בין פתרון מאוחסן לבין פתרון בשרתי החברה, שאחראיים עליו באופן מקומי.

"בכל צומת וצומת בתזרימי המידע של המערכת שינוי קל יכול להביא לשינוי מהותי בצורכי המיחשוב ויותר חשוב בצורכי האחסון", אמר הרמלין. "זו פלטפורמה שחייבת להיות בעלת יכולת התאמה מאוד גבוהה. עם זאת, היכולת לחזות את קצב הגידול מאוד בעייתית, וזה נכון ב-Big Data באופן כללי. זה משהו שאנחנו רואים בעולם המדיה כבר 10 שנים, ועולם ה-IT מצטרף עכשיו למגמה הזאת. מדובר בעולם של קצבים, של פיצוץ מידע שאם לא מעבדים אותו - הוא חסר ערך. צריך לדעת האם לצבור את המידע והאם להשתמש בכולו".

לדבריו, לקוחות בוחרים בפתרון שמציעה החטיבה, כי "פלטפורמת האחסון חייבת להיות מסוגלת להתרחב בביצועים ועליה להיות בעלת יכולת להפעיל את כל מערך המידע בלי מחיצות בין הנתונים. זו מערכת קבצים שיכולה לגדול מטרות לעשרות פטות-בייט בקו ליניארי, במרחב אחד עם קצב תעבורה שנשמר, ובאופן פשוט ושקוף לחלוטין. זה אומר שקט נפשי וזה אומר שהחברה שמיישמת את הפתרון יכולה לקחת עוד לקוחות תוך הסרת החשש מאיבוד עוצמת העיבוד הנדרשת לשם כך".

סביבה תפעולית ואנליטית

עודד שיחור, CTO ב-HP, הציג כיצד החברה משתמשת בהתקן מבוסס HANA כדי לספק ללקוחות תשובות לאתגרי ה-Big Data שעמם הם צריכים להתמודד. "מה ששונה בפתרון שאנחנו מציעים מפתרונות אחרים הוא, שזה שלנו מתאים לתת תשובות גם לסביבה התפעולית וגם לסביבה האנליטית", אמר הרמלין. "ההתקנים שאנחנו מציעים נבנים לפי תפיסת תשתיות שנקראת תשתית ממוזגת, והיא כוללת תוכנה וחומרה משולבות יחדיו".

"יש לנו קטגוריית מערכות ענן, מערכות וירטואליות ומערכות ליישומים, התחום בו משתלב ה-HANA, הוסיף. "מדובר במוצר שמגיע לאתר הלקוח, שמוגדר עד לרמת כתובות ה-IP, וזה מאיץ את הפריסה ומקצר את ההטמעה במערכת הכללית של הלקוח. HANA נותן פתרון להאצת הסקת המסקנות והוא מבוצע בזיכרון של ההתקן בלבד".

"ה-Big Data - חלק מהיומיום שלנו"

"ה-Big Data קיים בחיי היומיום שלנו ואנחנו



שי הרמלין



עודד שיחור



הילה קאלו-פלד



אמיר קירש



עמיקם מגן



מיכה רוזן



עמי בן עמרם



אבי שלום



אסף ארקי



נהן יוסי

כמות המידע המבוקשת "אחת השאלות החשובות שצריך לשאול כיום בעולם ה-Big Data היא האם הכלים הנוכחיים מצדיקים את ההשקעה. הכלים המסורתיים אינם מסוגלים, מבחינה טכנית, להתמודד עם האתגרים של Big Data. איך יוצרים את החיבורים האינטגרטיביים שנדרשים בין סוגי הנתונים כדי להביא תובנות? מבחינה ההשקעה וההסתכלות קדימה, לא בטוח שהארגון יכול לשאל את ה-Big Data בצורה מטבית", אמר.

"שאלה אחרת היא האם ארגון SMB יכול לבצע השקעה ב-Big Data ולצאת ממנה בשלום", הוסיף. "זה אתגר לא פשוט וצריך לבחון היטב האם ארגונים יודעים להשתמש ב-Big Data בצורה מטבית וספציפית לארגון. איך מתמודדים עם האתגר הזה? צריך להשתנות. כאנשי טכנולוגיה, אנחנו צריכים להבין שלא כל היכולות נמצאות בארגון, והן לא יכולות להיות כולן בארגון. היכולת ליצור אינטגרציה עם מידע חיצוני ולשלב אותו עם מידע פנימי בתוך הארגון היא החשובה ביותר".

"לבדוק את כל פתרונות ה-Big Data"

אסף ארקי מקבוצת מחסני הנתונים והבינה העסקית ביבם, אמר בדבריו בכנס שכל אחד ואחד צריך לבדוק היטב את כלל פתרונות ה-Big Data שמוצעים בשוק, כולל בחינה בתוך הארגון, כדי להשיג מדדים בני השוואה. "אנחנו ביצענו את הבדיקות עבור תחום בסיס הנתונים האנליטי אצלנו, וזה בדיוק מה שמציעים גם בגרטנר: לבדוק כמה מערכות של כמה חברות, כשהדרך היחידה להשוות היא לבצע את הבחינות על אותה חומרה בדיוק, או לפי טרה-בייט".

"כמו כן", הוסיף, "חשוב מאוד להבין מהי מפת הדרכים של החברה שאת הפתרון שלה בוחנים. מפה זו מראה את מה שיש לה להציע, ואולי יותר חשוב - את מה שאין. כמו כן, צריך לבחון היטב מה קורה כשצריך לגדול, איך יבוצע השדרוג, מה זה גורם למערכת. בשורה התחתונה: תריצו אצלכם ותעשו השוואות ואל תתנו לספק לעשות את הבדיקות בשבילכם".

יוסי נהן, CTO בחברת טרי-בייס מקבוצת טלדור, הציג פתרון מבוסס Hadoop שמציעה החברה. "אנחנו יודעים לתת פתרונות Big Data, כולל ארכיטקטורה, תכנון, בחינות ותחזוקה מלאה", אמר. "אנחנו עובדים כיום בשיטה מבוססת, וזו שונה מאיך שעבדנו פעם בתחום האחסון. אנחנו לוקחים כיום חומרה פשוטה ומחברים אותה באמצעות חיבורי רשת. כדי להשיג זמינות גבוהה של הדברים, אנחנו משתקפים את המידע לכמה אחסונים. לכן, לא צריך אחסון מבוסס RAID, וזה מפחית את העלויות בכ-70%".

לדבריו, "מסגרת העבודה שלנו מבוססת על שכבת HDFS ומעליה שכבת MapReduce, וכל החישובים מבוצעים באותה מסגרת, כך שנמנעת מעבודה מיותרת ברשת".

לעצמנו כמטרה לשרת את האנושות באמצעות חדשנות. אנחנו פועלים במגוון גדול של תחומים, כשהיכולת שלנו להשתמש במידע ובטכנולוגיה בתחומי חיים שונים ולרתום אותם לטובת ה-Big Data הוא מה שמבדל אותנו לעומת חברות אחרות. אנחנו רוצים שישתמשו ב-Big Data לא רק באופן גנרי, אלא בצורה שתתאים לסביבת שונות, ולעשות זאת בזמן אמת, כי המשמעותיות הן מעבר להיבטים כלכליים. לפעמים זה יכול להיות עניין של חיים ומוות".

מגוון סוגי נתונים

מיכה רוזן, מנהל לקוחות נבחרים ב-יא. מיטווק ובניו - טרה-דטה ישראל, אמר ש"כשאנחנו מדברים על מחסני נתונים אנחנו מדברים על נתונים לצורך הפקת נתוני בינה עסקית, שמטרתם לשפר את הרווחיות העסקית של החברה. הדבר שמייחד את ה-Big Data לעומת נתונים אחרים הוא מגוון רחב של סוגי נתונים שמגיעים ממקורות שונים, המשמשים, וכנראה ישמשו בעתיד את החברות השונות. טרה דטה מציעה יכולת גידול ליניארית, כפי שהיא מציעה מזה שנים רבות, בשילוב של פתרונות מסורתיים עם מערכות מבוססות SQL עם MapReduce לצורך ניתוח ה-Big Data".

עמי בן עמרם, מנהל טכנולוגיות מרכזי נתונים בסיסקו, הציג פתרונות שונים לטיפול ב-Big Data על בסיס Hadoop-1 SQL, NoSQL. הוא אמר, כי "לפני כשלוש שנים, סיסקו נכנסה בצורה מאוד אגרסיבית עם מערכות מיחשוב מתקדמות, כדי לספק מרכזי נתונים אחודים מקצה לקצה. מעבר לכך שאנחנו מוכרים כספקים של מערכות תקשורת ומיחשוב עשינו כמה שיתופים עם יצרניות אחסון וספקיות פתרונות ל-Big Data. "סיסקו נערכה כדי למלא את כל פתרונות מרכזי הנתונים שעולים בדעתכם", הוסיף. "פלטרפורמת המיחשוב שלנו, UCS, המבוססת על מעבדי אינטל בלבד, תפסה היטב את תשומת הלב של מקצועני ה-IT, כשבקרב אנחנו נראה הכרזות חדשות שלנו, בעקבות הכרזה חדשה של אינטל. הרישיות שלנו מצד אחד והמיחשוב שלנו מצד שני יודעים להיות מבוזזים. בנוסף, אנחנו יודעים לפרק את המערכות שלנו לכמה סביבות, אבל לנהל אותן ממקום אחד".

לבדוק את יחס העלות-תועלת

"אם אני נכנס עכשיו להשקעה בתחום ה-Big Data, יכול להיות שאצטרך להחליף אותה בעתיד הקרוב. אם אחליף, אני אצטרך לשאול שאלה חשובה מאוד: האם הניצולת של ה-Big Data הייתה מספקת? האם הדור הראשון של ה-Big Data היה מספיק טוב כדי להצדיק את ההשקעה?", כך אמר **אבי שלום**, יועץ להנהלות בכירות.

לטענת שלום, ארגונים שרוצים להיכנס כיום לתחום ה-Big Data צריכים לבדוק היטב את יחס העלות-תועלת, בעיקר מאחר שזו רק תחילת הדרך שלו ולא בטוח שאמנם ניתן להפיק את

הטכנולוגיה מאפשרת הטמעה רוחבית לצורך ניתוח כל המידע בארגון לבניית פתרונות בתחום הפיננסי, תחום ה-BI והציות לרגולציה. מערכות אטיביות מוטמעות בארגונים גדולים ברחבי העולם, ובשנה האחרונה הורחבה הפעילות גם לישראל.

מספקים גמישות

"אינטל ממלאת תפקיד מכריע בהתקדמות היכולות של הארגונים להתמודד עם אתגרי ה-Big Data. היא נמצאת במרכז כל אחת מהחברות שמספקות פתרונות בתחום", אמר **סיני ברקת**, מנהל מכירות ושיווק לאזור ישראל, יוון וקפריסין באינטל. לדבריו, "לא רק שאנחנו מאפשרים לאותן חברות למטב את הביצועים, אנחנו גם מספקים להן את הגמישות שלה הן זקוקות. אפשר למצוא את המעבדים שלנו בהתקנים קנייניים מלאים שמוצעים ללקוחות כפתרון שלם, אבל גם בפתרונות שלקוחות בונים בעצמם".

"אתם שואלים מה לאינטל כיצרנית מעבדים ול-Big Data? ובכן, אינטל היא קודם כל לא רק יצרנית מעבדים, אלא חברה המספקת גם טכנולוגיות מסביב במטרה לעזור לארגונים, הסביר ברקת.

לפי ברקת, שנאם באירוע ערב השקת מעבדי ה-Xeon החדשים של החברה, לא במקרה חברות משקיעות היום בתחום ה-Big Data: "אם פעם המידע היה מגיע רק מתוך הארגון, הרי שהיום הוא מגיע גם מבחוץ - ובמספרים ענקיים. אבל המידע מתנפח לא רק בגלל מקורות המידע המסורתיים, אלא בעיקר בגלל הכמות הענקית של החיישנים שמוותקנים כיום בעולם - כמות שהולכת וגדלה בהתמדה".

"האנליזה - הבסיס להצלחה"

"האנליזה היא הבסיס להצלחה בארגונים שמבוססים על מידע, ואין ארגונים שלא מבוססים על מידע או על Big Data. לכל ארגון יש בעיה כלשהי בכל מה שקשור ל-Big Data, וזה מוביל בהכרח לפשרה שיכולה לגרום לכך שלמעשה, נסתור את העיקרון של ה-Big Data - לקבל תשובות במהירות", אמר **אלי גולדפרב**, סמנכ"ל מכירות ושיווק ב-SIT. לכן, הפתרון הוא בעל משמעות אחת: לעבוד באופן מקוון עם Big Data.

"כאן אני מתחבר ל-Tableau, שהוא כלי שעבד למעשה עם נתונים בקנה מידה גדול עוד לפני שנולד המונח Big Data", הוסיף. "כלי זה מאפשר להסיק מסקנות שיכול להיות שלא היינו מגיעים אליהן אלמלא כל המידע היה עומד לרשותנו. הוא גם מאפשר לנו להיות מאוד רזים מול בסיס הנתונים, ובכל זאת לקבל את התשובות לשאלות עכשיו. מעבר לכך, הוא מתחבר כמעט לכל שחקן Big Data ראשי בשוק הזה, ובקלות ובאופן טבעי, והוא מטפל במידע מובנה ולא מובנה כאחד".

נחמן גבע, מנכ"ל אטיביו ישראל, התייחס לכך שנקודת החולשה היא החיבור בין סוגי המידע השונים. "עד היום התמקדו רוב המאמצים הטכנולוגיים בטיפול בנפחים גדולים של מידע או בקצבים מהירים, אבל אך ורק לגבי סוג אחד של מידע", אמר. "כיום, ארגונים קטנים כגדולים מבינים שהחולשה העיקרית שלהם היא בחיבור ואיחוד בין סוגי המידע השונים הנמצאים במערכות הקיימות ובמרחבי המידע, הן בתוך והן מחוץ לארגון".

לדבריו, "אטיביו מטפלת בכל הממדים של המידע הקיצוני: נפח, מהירות, מגוון ומורכבות.



אלי גולדפרב



נחמן גבע



סיני ברקת

קISSP

**מחזור 22
יוצא לדרך!**

של GSECTRA השותפה הבלעדית
של ISC2 בישראל **ובשיתוף**
אנשים ומחשבים

מסלול בוקר 21.05.12

יום ב' 09:00-17:00

**במכון מופת, שושנה פרסיץ 15,
תל אביב**

GSECTRA
Elite Security Team

30
אנשים
ומחשבים
Since 1981
www.pc.co.il



**נרשמים בהרשמה מוקדמת
עד 07.05.2012 ומקבלים**

מתנה

**iPad 3 וחברות
במרום CISO, אבטחת
מידע למשך חצי שנה**

• **קורס חוזר חינם לכל תלמיד**
• **שלא עובר את בחינת ההסמכה!**
• **96 שעות אקדמיות!**

הכנס השנתי ה-16 של העמותה לניהול פרויקטים בישראל

לראשונה בישראל!!

ביקור מיוחד של נשיא PMI
העולמי שירצה בנושא מגמות
עולמיות בניהול פרויקטים



Mark Langley
נשיא PMI העולמי



Keynote speaker

Scott Berkun, כותב הספר
Making Things Happen
Mastering Project
Management

יום רביעי, 30 במאי 2012 David Intercontinental, תל-אביב



יוסי הנדלר
נשיא PMI ישראל
yosi@pmi.org.il



פרופ' יוסי יסעור
המרכז האקדמי
רופין



יעקב נתיניהו,
PMP, סגן נשיא PMI
ישראל ומארגן הכנס



רון סדיס
שחקן, במאי
ויזר



לחסינות פנה לנטלי
03-7330770
natali@pc.co.il

07:00-08:45	התכנסות, הרשמה וארוחת בוקר קלה
מושב המליאה	
08:45-09:00	דברי פתיחה - יוסי הנדלר , נשיא PMI ישראל
09:00-09:15	הענקת פרס POY ע"י נשיא PMI העולמי, Mark Langley
09:15-10:00	מגמות עולמיות בניהול פרויקטים, Mark Langley , נשיא PMI העולמי
10:00-11:00	"The Myth of Innovation" Keynote Speaker: Scott Berkun , A Best Selling Author and Kick Ass Speaker
11:00-11:30	הפסקת קפה ונטוורקינג, ביקור בתערוכה
11:30-13:00	מושב 1 - גישות ושיטות, יו"ר המושב - אלכס דן כיצד ניתן להשביח תפוקות בתחום ניהול פרויקטים בארגונים, איציק הרפז , משה"ב תהליך העיצוב של חווית המשתמש בפרויקטים, יאיר גיבנר , אינטל Moving from internal to External constraints in Projects execution using TOC methodology בועז פישר , וורנט
11:30-13:00	מושב 2 - בארץ ובעולם, יו"ר המושב - לביא יניר האם אנו מתנהלים או מנהלים במקרי אסון, קובי פלג סינגפור מדינה בניהול פרויקטאלי, הדס קליין ניהול פרויקט, הבראת חברה זרה בסין: היבטים יחודיים בפרויקט בינלאומי ובין תרבות, צביקה שלגו , PTL Group
11:30-13:00	מושב 3 - משאבי ארגון וסביבה, יו"ר המושב - חגית לנדמן מה צבע הפרויקט שלך? Green Project Management, שי דוידוב , PMI פישוט תהליך המעבר מפיתוח ליצור, איציק בן לוי
11:30-13:00	מושב 4 - מצוינות ניהולית, יו"ר המושב - אביבה דוידוביץ' התמודדות עם התנגדויות כאתגר ניהולי, בטי חנוכי סוד ההצלחה בניהול מנהל הפרויקט, ערן יג מנהל פרויקט - מה כתוב לך בכרטיס הביקור? גלית יסקרביץ טייץ'
11:30-13:00	מושב 5 - תכנון והקטנת אי וודאות, יו"ר המושב - אבי רוזנברג חווה ככלי עבודה מרכזי למנהל הפרויקט, ארגון כץ מחוללי אי וודאות בפרויקטים: גישה ופרקטיקה בגובה העיניים, מיכאל שוורץ איך להיות מנהל פרויקט נמ"ר ולהצליח יותר! פלי הנמר , יזם ומנהיג אנשים ומחשבים
13:00-14:00	ארוחת צהריים
14:00-14:50	הגיון ורגש בקבלת החלטות בניהול פרויקטים, פרופ' יוסי יסעור , מרצה לתורת ההחלטות ולמינהל עסקים, המרכז האקדמי רופין
14:50-15:00	הפסקת קפה ונטוורקינג
15:00-16:00	מליאת סיום: סדנת נטוורקינג חוויתית מעולם התיאטרון, רון סדיס , שחקן, במאי ויוצר
16:00-16:20	הגרלות וסיום הכנס

מליאה

מושבים מקצועיים

מליאה

לפוגג את פחדי המנמ"רים מהליכה לענן

בשנים האחרונות השקיעה HP בשינוי פניה סכום של עשרות מיליארדי דולרים, ברכישות ובמו"פ - אמר יהושע בקולה, מנכ"ל HP ישראל ♦ לדבריו, "אנחנו מתמקדים בתחומים בעלי ערך גבוה ב-IT, תוך מיקוד בעסקי התוכנה" ♦ הוא הוסיף, כי "התוכנה נמצאת בבסיס האסטרטגיה של HP, היא רכיב חשוב, בעל ערך ובידול עבור לקוחותינו"

יוסי הטוני < קובי קנטור

בין לבין רכשנו עוד כמה וכמה חברות תוכנה, במטרה להשלים את חבילת ביצועי ה-IT שלנו לארגונים. "לצד כל הרכישות הללו, אנחנו מתמקדים במיחשוב ענן, כאשר יכולות המיכון והתוכנות לניהול ה-IT בענן נמצאות בבסיס האסטרטגיה שלנו", הוסיף בקולה.

"אתגרי המנמ"רים גדלים"

לדבריו, האתגרים הניצבים לפתח של המנמ"רים אינם מעטים. "סביבת ה-IT יקרה מדי לניהול ולתחזוקה, יש יישומים רבים מדי ומסובכים מדי, התשתית בלתי מנוצלת ומתקשה לענות על צרכים עסקיים, מימוש פרויקטי IT הוא אטי מדי, קיים לחץ לצמצום ההוצאות מול גידול הדרישות העסקיות, והרגולציות הולכות וגדלות. "המנמ"ר נדרש כיום, יותר מתמיד, לתמוך בהיבטים העסקיים של הארגון ולסייע לו", אמר. "למשל, אם הצורך העסקי הוא להגביר את הגבייה, הרי שמערכות ה-IT צריכות לאפשר גבייה יעילה וחווית שירות מתאימה, כדי לתמוך בצורך עסקי זה. כמובן שאם מערכת הגבייה אינה פועלת בהתאם לצורך זה, המנמ"ר חייב להיות מודע לבעיה ולדאוג שכל כוח ה-IT שלו פועל על מנת להבטיח מטרה זו. באמצעות מערכות גיליון הביצועים, ה-ScoreCard, של HP המנמ"ר יכול כיום להגדיר את ה-KPI (היעדים והמדדים) ולהבטיח שהיחידה שלו אכן מכוונת למטרה זו".

הוא ציין, כי "מרכז הפיתוח שלנו ביהוד, על בסיס רכישת מרקורי בעשור הקודם, נמצא בגידול מואץ. זהו מפעל הייצור החשוב והמשמעותי עבור התוכנה שלנו בעולם. הוא מספק ערך רב ללקוחות, שהן שותפות לתהליך, כמו גם יכולת לתת ערך ייחודי ללקוחות הישראליים, להיות מעורבים ומשפיעים בתהליכי הפיתוח



יהושע בקולה

יהושע בקולה:
"האתגרים הניצבים לפתחם של המנמ"רים אינם מעטים. סביבת ה-IT יקרה מדי לניהול ולתחזוקה, יש יישומים רבים מדי ומסובכים מדי, התשתית בלתי מנוצלת ומתקשה לענות על צרכים עסקיים, מימוש פרויקטי IT הוא אטי מדי, קיים לחץ לצמצום ההוצאות מול גידול הדרישות העסקיות, והרגולציות הולכות וגדלות"

המנמ"רים יודעים שעליהם ללכת למיחשוב ענן בשל היתרונות הגלומים בו, אולם הם חוששים לעשות זאת. יש לנו את ההיצע הנרחב ביותר לתחום ולמטרה שלנו, בארץ ובעולם, ומטרתנו היא לפוגג את הפחדים הללו ולהציע ללקוחות כל סוג של מיחשוב ענן ובכל תצורה", כך אמר יהושע בקולה, מנכ"ל HP ישראל. בקולה פתח את כנס הבכירים של חטיבת התוכנה של HP ישראל. הכנס, בהפקת אנשים ומחשבים, נערך במלון בראשית במצפה רמון, בהשתתפות עשרות מנמ"רים בכירים מכלל מגזרי המשק.

לדבריו בקולה, בשנים האחרונות השקיעה HP בשינוי פניה סכום של עשרות מיליארדי דולרים, ברכישות ובמו"פ. "אנחנו מתמקדים בתחומים בעלי ערך גבוה ב-IT, תוך מיקוד בעסקי התוכנה. התוכנה נמצאת בבסיס האסטרטגיה של HP, היא רכיב חשוב, בעל ערך ובידול עבור לקוחותינו". הוא הוסיף, כי "אנחנו פונים באופן חזק לארגוני אנטרפרייז ובעזרת הרכישות שביצענו - מרחיבים את ההיצע שלנו".

"משקיעים בתחום התוכנה"

"HP משקיעה בתחום התוכנה", אמר בקולה, וציין את רכישות החברה בתחום בשנים האחרונות. "בפברואר לפני שנה רכשנו את ספקית התוכנות לניתוח נתונים ורטיקה, לטובת הטיפול של ארגונים בתחום ה-Big Data", אמר. "החברה מספקת תוכנות המסייעות לארגונים לנתח את נתוניהם העסקיים ולדלות את המשמעות העולות מהניתוח. בקיץ האחרון רכשנו את חברת התוכנה הבריטית אוטונומי תמורת 10.3 מיליארד דולרים. אוטונומי מציעה קו רחב של תוכנות ניהול, ביניהן מוצרי חיפוש ארגוניים, כלי ניהול תוכן, ניתוח מידע ובקרת תוכנה. "תמהיל ההכנסות של HP השתנה בשנים האחרונות", אמר בקולה. "במסגרת השינויים, הוחלט לשים דגש על פיתוח עסקי התוכנה. כך, ב-2005 עמד נתח התוכנה מכלל מכירות HP על 1% והשנה הוא עומד על כ-3%".

בנוסף, ציין, "כחלק מהמיקוד בתוכנה, הרחבנו את ההיצע שלנו בעולם אבטחת המידע, בשל ההבנה שיש לעטוף את כלל מערכות ה-IT הארגוניות במעטפת אבטחה. כך, רכשנו את TippingPoint. לאחר מכן, באוגוסט 2010, רכשנו את פורטיפיי, שפועלת בעולם אבטחת יישומים, הגנה על מידע דיגיטלי, צמצום סיכונים והלימה לרגולציות. חודש לאחר מכן רכשנו את ארקסייט, תמורת 1.5 מיליארד דולרים. התוכנות שלה עוקבות אחרי פעילויות חשודות בשרתים של הלקוחות הארגוניים. מערכת ניהול האירועים ואבטחת המידע (SIEM) של ארקסייט מספקת לצוותי אבטחת המידע ולמנהלים של הארגונים נקודת מבט מרכזית על אירועי האבטחה ומסייעת להתגונן מפני איומים פנימיים וחיצוניים, תוך התאמה מלאה לדרישות הרגולטור.

התהליכים; שכבת האחסון וניהול האחסון. מעל כל השכבות הללו נמצא רכיב התזמור, HP Operations Orchestration, שמסייע לניהול ולהקצאת היישומים בענן.

טיפול בכל צורות הענן

פיפר הוסיף, כי "אנחנו מטפלים בכל צורות מיחשוב הענן של הלקוחות הארגוניים - פרטי, ציבורי וכן כלאיים, ועל גבי כל פלטפורמה - תשתית כשירות (IaaS), פלטפורמה כשירות (PaaS) ותוכנה כשירות (SaaS). בנוסף, אנחנו עוזרים למנמ"ר לבחון האם הוא רוצה להריץ את הענן לבדו או שמישהו אחר יריץ לו אותו".

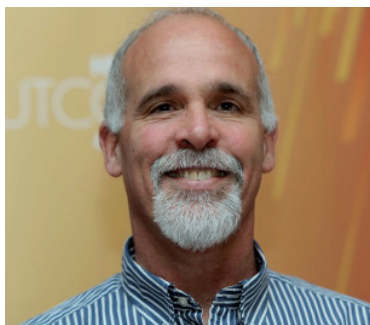
התצורה הנפוצה בין לקוחות החברה לעבודה בענן, אמר פיפר, היא תשתית כשירות. כך, "ביצענו פרויקט ענק בתצורה זו ל-SFR, ספקית הסלולר השנייה בגודלה בצרפת, יחד עם הטמעת רכיבי אבטחת מידע". היבט נוסף אותו יש לדבריו לבחון הוא המגזר שבו פועל הלקוח הארגוני. הסיבה לכך היא הרגולציות הקיימות, השונות לכל מגזר, למשל שירותי בריאות מול פיננסים.

"ב-2012 נספק עוד פתרונות מיחשוב ענן רבים, תוך הידוק הקשר בין חטיבות החברה: שירותים, תשתיות, תוכנה, חומרה ואבטחת מידע - והכול מאותו הספק", ציין. "פיתחנו ארכיטקטורת מיחשוב ענן המאפשרת לממשק את רכיבי HP עם אלה של ספקיות IT אחרות.

"אנחנו מספקים היצע שלם של שירותים ומוצרים בענן", סיכם פיפר, "עוזרים לארגונים לבנות ענן לסוגיו, מספקים שירותי ענן, מספקים שירותי ייעוץ למעבר לענן, ובנוסף - אם המנמ"ר כבר עבר לענן, אנחנו יכולים לנהל אותו עבורו. כל מטרת הענן היא לאפשר למנמ"ר לספק יותר שירותים עסקיים ויותר מהר, וכך אנחנו יכולים לסייע לו להשפיע על התהליכים העסקיים של הארגון".

דרך שונה לספק ולצרוך שירותי IT

"המנמ"רים מבינים שעליהם ללכת למיחשוב ענן, והם בהחלט מבינים את התועלות הגלומות להקצאת יישומים מהירה ולהפחתת העלויות של ה-IT שיש בענן. הם רק לא יודעים כיצד לעשות זאת", כך אמר **מני צרפתי**, CTO לקוחות אסטרטגיים ב-HP ישראל.



מני צרפתי

לדברי צרפתי, "הענן אינו טכנולוגיה, כי אם תפיסה טכנולוגית, דרך שבה ארגונים מסוגלים לספק ולצרוך שירותי IT. אנחנו ב-HP מסוגלים כיום לאפשר למנמ"רים הארגוניים לבנות את שירותי הענן באופן המיטבי. הדבר נעשה בכל שכבות המיחשוב - חומרה, תוכנה, אחסון וניהול - בעזרת פתרון Cloud Service Automation. זו סביבה שלמה לניהול שירותי ענן, המאפשרת את כל המודולים להקמת תשתית זו. חליפת הפתרונות הללו נשענת על רוב כלי הניהול שיש בארגונים - CMDB, כלי ניטור וכלי מיכון. כך, ניתן להקצות באופן מבוקר ויעיל את משאבי המיחשוב בארגון".

הוא ציין, כי "זו כל מהות הענן: הקצאה חכמה של משאבי ה-IT, ניהול השירות העסקי (BSM), ניטור השירותים העסקיים וקביעה מתי משהו לא תקין - ובהתאם, הקצאת משאבי IT בצורה דינמית". הוא הוסיף, כי השכבה העליונה בפתרון מכונה Demand, "דרכה המשתמש בענן צורך ומקבל שירותים אשר מוצגים בקטלוג, לאחר שאושר תהליך הבקשה של הצריכה, אז הוא עובר לשכבת ה-Delivery, המספקת את השירות הלכה למעשה".

ובעיצובם. אנחנו ממשיכים להעמיק את העשייה בשוק הישראלי, זהו שוק חשוב עבורנו".

בקולה סיים בציניו, כי "המענה של HP נועד לשחרר חלק מ-71% מתקציבי ה-IT שמוקדשים לתחזוקה ולהפנות אותם לחדשנות ולמיקוד עסקי. תפקיד המנמ"ר הוא לספק מענה לצרכים העסקיים של הארגון ודבר זה אפשרי באמצעות פתרונות התוכנה של HP. אנחנו מהווים את הדבק שבין ה-IT לעסקים, כדי לענות לצרכים האמיתיים של המנמ"ר".

"שנת 2012 תהיה שנת הענן"



אורלין פיפר

אמר **אורלין פיפר**, CTO אגף התוכנה של HP לאזור EMEA (אירופה, אפריקה והמזרח התיכון). פיפר היה דובר המפתח בכנס הבכירים.

לדבריו, אחד המכשולים בדרך למימוש מיחשוב ענן נובע מהחשש להוצאת המידע, שהוא נכס ארגוני יקר ערך, אל מחוץ לארגון. הוא אמר, כי "אסטרטגיית HP ללקוחות הארגוניים מכילה מעטפת כוללת, המטפלת בהיבטי אבטחת מידע,

ניידות, הקצאות, ניטור וניהול. המטרה שלנו היא להקל על חיי המנמ"ר, על ידי יצירת מדדים לשירותים וליישומים שמוקצים בתצורה זו. חליפת הפתרונות של HP לניהול ביצועי המיחשוב, IT Performance Suite, היא פלטפורמה המשלבת את עולמות ה-BSA (מיכון השירותים העסקיים), ה-BSM (ניהול השירותים העסקיים) וה-ALM (ניהול מחזור חיי היישומים). היא מסייעת למנמ"ר לטפל בכל היבטי מערך המיחשוב שלו, בענן ומחוצה לו. IT Performance Suite הוא השלב ההתפתחותי הבא של תפיסת ה-BTO (מיטוב הטכנולוגיה העסקית) שלנו".

"חליפת הפתרונות", פירט פיפר, "כוללת כמה שכבות: שכבת הממשל, שמאפשרת למנמ"ר ולמי שתחתיו - מנהל התשתיות, מנהל היישומים ומנהל אבטחת המידע - לנהל את ה-IT שבאחריותם לאורך זמן, תוך התייחסות להיבטי ביצועים ועמידה ביעדים; שכבת אבטחת המידע; שכבת רכיבי ה-BSM, הכוללת התייחסות להיבטים התפעוליים, לרבות מיחשוב ענן; שכבת מיכון

"מנמ"רים נמצאים כיום בשלבים הראשונים של הגירת מערכות ה-IT שלהם לענן ומביטים הצידה לראות מה עושים עמיתיהם ומתחריהם. 2012 תהיה שנה דרמטית בתחום ובסופו של דבר, כל הארגונים יגיעו לשם. אנחנו נספק להם את כל היכולות הנדרשות לענן תחת מטריה אחת", כך

אורלין פיפר:
"אסטרטגיית HP
ללקוחות הארגוניים
מכילה מעטפת
כוללת, המטפלת
בהיבטי אבטחת
מידע, ניידות,
הקצאות, ניטור
ונייהול. המטרה
שלנו היא להקל
על חיי המנמ"ר,
על ידי יצירת
מדדים לשירותים
וליישומים
שמוקצים בתצורה
זו. חליפת הפתרונות
של HP לניהול
ביצועי המיחשוב"

צרפתי סיכם באומרו: "אנחנו יודעים לתת פתרון מקצה לקצה לאספקת השירותים בתצורת ענן. בנוסף אנו מציעים שירותי ייעוץ ולווי, ודואגים להיבט אבטחת המידע".

"המנמ"רים תחת לחץ חזק מאוד"



קובי קציר

קובי קציר, מנהל מוצר ב-HP, אמר ש-"המנמ"רים נמצאים כיום תחת לחץ חזק מאוד: הם צריכים להגיב מהר לתנאים משתנים ולדרישות עסקיות המגיעות בצורה בלתי פוסקת - מיחשוב ענן, ניידות, תהליכים משבשים. הם נדרשים לענות ולהבין איך הארגון שלהם עונה לאתגרים הללו ולהגיב

מהר, כדי לשפר את האג'יליות של הארגון. עליהם לצמצם את עלויות ה-IT, לספק יותר שירותים בפחות כסף, להפחית סיכונים ולמצב את המיחשוב כמסייע ומאפשר עסקית".

קציר הציג את פתרון HP IT Executive Scorecard ואמר, כי הוא מיועד למנהלי ה-IT. "מנמ"ר חברת ביטוח, למשל, מטפל בכמות גדולה מאוד של יישומים", אמר קציר. "הוא נדרש להחליט באיזה יישום להשקיע ובמה להשקיע פחות. הכלי 'מתבונן' על הארגון, ובעזרת מדדים מסייע למנהל המיחשוב לתעדף את היישומים ולקבוע במה להשקיע, מה לחדש ולשנות ומה אולי להעביר לענן".

הוא ציין, כי יש למוצר חמש תועלות: "יש לו תוכן אינטגרטיבי למוצרי HP ולנתונים הנאספים הנמדדים לטובת שיפור תהליכים; ארכיטקטורת KPI המסייעת למדוד את השיפור המתמיד של הביצועים תוך חקר לעומק של הנתונים; יכולת העברת הנתונים מכלי HP לשאינם כאלה ולהיפך, לצד יכולת הרחבה; התאמת המוצר באופן דינמי לדרישות העסקיות של הלקוח; ויכולת שיתופיות בתוך ארגון ה-IT".

"המנמ"ר וצוותו נדרשים למדוד את עצמם ואת תהליכי ה-IT לטובת שיפור מתמיד של המיחשוב שבראשותו", סיכם.

אסטרטגיית חדשנות במרכז פיתוח



רפי מרגליות

רפי מרגליות, סגן נשיא לחדשנות ומנהל יחידה עסקית באגף התוכנה של HP ישראל, הציג "אסטרטגיה של חדשנות במרכז פיתוח". הוא אמר, כי תכנית החדשנות של HP העולמית מובלת מיהוד, שם נמצא מרכז מו"פ על בסיס רכישת מרקורי, שהוא

אתר הפיתוח הגדול בעולם לתוכנה של HP. "התוכנית כוללת יצירת תרבות של חדשנות, כדי לאפשר לארגון לשלב, ליזום ולפתח רעיונות חדשים - עד כדי הגעה למוצרים", הוסיף.

במהלך אירועי החדשנות, הנערכים אחת לשנה, אמר מרגליות, עולים רעיונות על ידי העובדים, הם מוקלטים ומשודרים ברשת, נדונים

קובי קציר:

"המנמ"רים נמצאים

כיום תחת לחץ

חזק מאוד: הם

צריכים להגיב מהר

לתנאים משתנים

ולדרישות עסקיות

המגיעות בצורה

בלתי פוסקת -

מיחשוב ענן, ניידות,

תהליכים משבשים.

הם נדרשים לענות

ולהבין איך הארגון

שלהם עונה

לאתגרים הללו

ולהגיב מהר, כדי

לשפר את האג'יליות

של הארגון"

באופן פיזי ולאחר מכן נערכים על הרעיונות דיונים וירטואליים בתוך החברה. "אנשים תורמים, מעבים את הרעיונות, מוסיפים נקודות מבט ומתהוות קבוצות בתוך הארגון הנבחרות לרעיונות אחרים", ציין. מרגליות הסביר שעל בסיס הרעיונות נבנות תוכניות עסקיות, הבוחנות את ההיתכנות הפיזית והטכנולוגית, ואלה עוברות לאישור "מועצת חדשנות", המורכבת ממנהלים בכירים באגף התוכנה ב-HP ישראל ובעולם.

הוא הציג שלוש דוגמאות של רעיונות שנדונו בשנה שעברה, הגיעו במהלך 2011 לכלל מימוש סופי ומומשו אצל לקוחות HP בינואר השנה: פתרון לשיתוף חברתי של מידע מקצועי בין עובדי IT בארגון; תשתית המאפשרת בניית והעברת מערכות IT לגישה מכל ממשק ומכל רכיב מיחשוב; ולוח מחוונים לבכירי IT, המאפשר מדידת ביצועים בכל ארגון מערכות מידע.

HP מצויה בחוד החנית של החדשנות, סיכם. "אנחנו משקיעים תקציבים וזמן של כל העובדים, כדי שכל עובד ייקח חלק בתהליכי החדשנות".

"ה-IT - הבסיס לתפקוד העסקי בארגון"

חתם את הכנס **גיא ריצ'קר**, מנהל אגף התוכנה של HP ישראל, שאמר, כי "מערך המיחשוב שבראשות המנמ"רים מהווה את הבסיס לתפקוד העסקי בארגון. אם הם יספקו IT חדשני, הם יוכלו לתמוך בתהליכים העסקיים בצורה מיטבית".

לדבריו, "בין שלל מצוקות המנמ"רים, הם נדרשים לייעל את ההשקעה בהוצאות ולהפנות אותן מתחזוקת הקיים לחדשנות ולשיפור. לכן, נדרש למצב את תחום פעילות ה-IT ככזה המתואם עם המטרות והיעדים העסקיים של



גיא ריצ'קר

הארגון ולצד זה כמאפשר שיפור ביצועים, ניהול נכון יותר של ההוצאות וכמובן - עמידה נכונה יותר בהלימה לרגולציות".

"נמשיך להגדיל את נתח השוק שלנו בעולם ניהול ה-IT", סיכם ריצ'קר. "נעניק למנמ"רים ערכים מוספים וכלים לניהול עסקיהם בצורה יעילה ככל האפשר. ניקח אותם למימדים נוספים, כגון ענן מיחשוב פנימי, חיצוני, או בן כלאיים".

Save The Date

23.05.2012

יום ד', אווניו, קריית שדה התעופה



SMART Finance

מנחה הוועידה:
אבי שלום, יועץ בכיר



מנהלים בכירים בארגוני
ה-Finance המעוניינים
להרצות בכנס מוזמנים
להעביר ליהודה קונפורטס
תקציר הרצאה המתייחס
לנושאי הליבה של הכנס.
ספקים המעוניינים
להשתתף בחסויות
לאירוע זה מוזמנים
להתקשר לנטלי מאנשים
ומחשבים 03-7330770,
natali@pc.co.il

המערכת הפיננסית בישראל מצויה בשיאה של תקופת
השקעות גדולה ביותר בכלים ובמערכות מידע שמשרתים
את היעדים העסקיים שלה. מערכי המיחשוב הארגוניים
נאלצים להגיב למציאות משתנה בקצבים מהירים בהרבה
ממה שהיה אופייני למגזר זה בעבר. עולם ה-Finance
עובר בשנים האחרונות טלטלה טכנולוגית, עם שיאים
של השקעות רחבות היקף. ההשקעות נובעות משינויים
בקצבים מהירים, שמחייבים את המערכת השמרנית לרוץ
מהר, אבל בזהירות. הטלטלה הטכנולוגית רחבת ההיקף
מספקת מענה לשלוש מגמות-על הפוקדות את המגזר:
התחרות על כל לקוח החריפה עם התרחבות השימוש
בערוצים הדיגיטליים, עליית הצורך בחידוש מערכות הליבה
ובטיפולן, והמשך מתן מענה לרגולציות הניחתות על
הבנקים ועל חברות הביטוח.

כנס Smart Finance 2012 בהפקת אנשים ומחשבים,
שייערך ב-28 במאי, יעסוק בהיבטים השונים של הטכנולוגיה
במגזר הפיננסי: טיפול ביישומים והחלפתם במערכות
הליבה, ניהול סיכונים, שיפור חווית המשתמש באמצעות
ממשקים מתוחכמים, ואיך תיראה המערכת העתידית.

30 | אנשים
ומחשבים
Since 1981 | www.pc.co.il

לרישום מחלקת אירועים: טל' 03-7330777 או באתר www.finance.events.co.il

האם צ'יימברס ממציא מחדש את סיסקו או ממחזר שיטות ישנות?

מנכ"ל סיסקו, ג'ון צ'יימברס, מבטיח להמציא מחדש את החברה בתקופה שבה חברות סטארט-אפ צעירות וענקיות היי-טק ותיקות כאחד מבקשות לכרסם בנתחי השוק המסורתיים של סיסקו. בחינה קפדנית מעלה שבאסטרטגיה של צ'יימברס יש אולי כמה חידושים - אבל בעיקר מיחזור של רעיונות מהעבר, שכבר הוכיחו את עצמם היטב

מאת Fritz Nelson*, InformationWeek

הטכנולוגיה שמציעה סיסקו למרכזי נתונים היא הבחירה המועדפת על לקוחות ארגוניים - בפער ניכר.

מנהלי מיחשוב ראשיים שעמם שוחחנו - כולם לקוחות של סיסקו - הזהירו כי הקרקע עומדת להישמט מתחת רגליה של סיסקו, משום שהמוצרים שלה יקרים מדי, הרלוונטיות שלה מתפוגגת, וכן הלאה. אולם, נראה שכאשר מגיעה השעה לבחור בפתרון חדש, הם בכל זאת בוחרים בסיסקו, משיב צ'יימברס. ומלבד זאת, הרי תמיד שמענו טענות כאלה, ואין בהן שום חדש.

אין ספק שסיסקו גובה מחיר גבוה תמורת מוצריה, ומתח הרווחים של החברה הוא מהגבוהים בענף. לדברי צ'יימברס, סיסקו יכולה להרשות לעצמה לגבות מחירים גבוהים יותר, משום שהטכנולוגיה שלה "מפחיתה את הסיכונים עבור הלקוחות", "מסייעת להם להשיג את היעדים העסקיים" ו"מגינה על ההשקעות שלהם". אם אכן סיסקו ממציאה את עצמה מחדש, הרי שלפחות זמירות אלה לא השתנו.

אולם אסור לטעות: בסיסקו חשים היטב בתחרות מצד פתרונות שעולים פחות. "כיום אני מודאג אפילו יותר מאשר לפני חמש או שש שנים מהמוצרים שמבוססים על 'שבבי מדף' סטנדרטיים", מודה צ'יימברס. "אם מישוה מפתח במהירות מוצרים שמבוססים על 'שבבי מדף' סטנדרטיים, ואחרים מתמקדים בתוכנה, הרי שכללי המשחק משתנים". לדברי צ'יימברס, בסיסקו מתמקדים בשבבי ASIC מפיתוח עצמי, ומציעים שילוב ברמה עולמית בין חומרה, תוכנה ושירותים, שילוב שמאז ומתמיד נתן מענה טוב ללקוחות של החברה. "מתח הרווחים הגולמי של החברה ירד לשיעור שבו היה לפני שנתיים" - כלומר, 62.4% בכל מערך המוצרים. ולדבריו, HP, שחטיבת הרשת שלה הפכה למתחרה משמעותית, "נסוגה שנתיים או שלוש לאחור" - וזו אינה מחמאה.

כמנהגו, חזר צ'יימברס שוב ושוב על כך שהוא אינו רואה בטכנולוגיה "דת". הוא הבהיר שלמרות שבסיסקו בוחרים בטכנולוגיות מסוימות, הרי ש"לא נכפה את ההימורים שלנו אלא נניח לשוק להחליט". אין ספק

ג'ון צ'יימברס, מנכ"ל סיסקו, מבטיח להמציא את החברה מחדש - אל מול שלל חברות הסטרט-אפ הצעירות וענקיות ההיי-טק הוותיקות אשר מנהלות מתקפה עיקשת על פלחי השוק המסורתיים שבהם נהנית עדיין סיסקו ממעמד דומיננטי. על צ'יימברס למצוא מענה מול ספקיות הציד, שמציעות למנהלים של מרכזי נתונים מוצרים המבוססים על "שבבי מדף" סטנדרטיים, וגם מול ספקיות של התקנים לתקשורת אחודה, אשר מציעות תחליף זול לפתרונות היקרים של סיסקו לנוכחות מרחוק - בעידן שבו המונית של סיסקו כספקית ותיקה ואיכותית אינו מספיק כדי לשכנע ארגונים לשלם יותר תמורת הזכות ליהנות מהפתרונות שלה דווקא.

האמת הפשוטה היא שהאסטרטגיות שהוכיחו את עצמן עד כה אינן עומדות להיעלם, למרות שצ'יימברס מתיימר להמציא את סיסקו מחדש. למרות שלא מעט שינויים חלו בשנים האחרונות - מרכזי הנתונים עברו וירטואליזציה, לקוחות נידים מציפים את הרשת, מכשירי טלפון מציגים וידאו, תוכנות מגדירות את הרשת, וענקיות היי-טק כמו HP ודל מתחרות בשוקי הליבה של סיסקו - הרי שסיסקו ממשיכה בשלה. ואין ספק שדרך זו מספקת תוצאות חיוביות מבחינתה של סיסקו, בין אם הלקוחות יודו בכך ובין אם לאו.

במפגש עם עיתונאים

שנערך בחודש פברואר, הדגיש צ'יימברס שההיסטוריה הארוכה של סיסקו רצופה בהימורים שהוכיחו את עצמם (בתחומים כמו מיתוג, נוכחות מרחוק ותשתיות משולבות). לשגיאות שעשתה החברה (כמו הניסיון לפעול בשוק המצלמות) מתייחס צ'יימברס בביטול, והוא צופה לסיסקו עתיד מזהיר. הוא בטוח בעצמו, כצפוי, ואכן קשה לערער על ההצלחה של סיסקו עד כה (ברבעון השני היו רווחי החברה גבוהים ב-23% מהתקופה המקבילה אשתקד, והכנסותיה היו גבוהות ב-11%, שלא לפי כללי GAAP). מסקר שערך InformationWeek עולה, כי



ג'ון צ'יימברס

ניידים). צ'יימברס מודה בהקשר זה כי "במשך הזמן... מגמות רבות נולדות דווקא בשוק של הצרכנים הפרטיים".

בסיסקו מזהים איום משמעותי גם מהכיוון של שחקניות קטנות יותר, דוגמת Fuze-1 Vido, Oovoo. מוצרי הווידאו של חברות אלה מציעים חוויית שימוש שמזכירה את הפתרונות של סיסקו לנוכחות מרחוק, במתכונת אישית יותר, בתוספת יכולות כמו שיתוף מסכים, לוח תצוגה או מצגות, במחיר נמוך בהרבה. לפתרונות מורכבים לוועידות וידאו מקום משלהם, אך הזדמנות גדולה בהרבה טמונה דווקא בתקשורת אחודה בין שני משתמשים ובפלטפורמות ניידות - ושחקניות קטנות אלה מכרסמות בנתח של סיסקו הגדולה.

לא בהכרח המצאה מחדש

אם סיסקו ממשיכה להתנהל בשיטות הוותיקות והמוכחות, מדוע מדבר צ'יימברס על כך שהחברה ממציאה את עצמה מחדש? בראש ובראשונה, משום שבשנים האחרונות שררה תחושה שסיסקו איבדה את דרכה ושביועיה הכספיים הידרדרו. בזמנו, צ'יימברס ייחס את הידרדרות הביצועים הכספיים דווקא לחדשנות של החברה - כלומר, לכך שהחברה "שחררה בעת ובעונה אחת חמש פלטפורמות מיתוג חדשות, שהציעו יחס טוב יותר בין הביצועים למחיר".

כיום צ'יימברס מרבה לדבר על וידאו, ולדבריו, סיסקו אינה עוד יצרנית של נתבים או מתגים (למעט בשורת הרווח, שצויד הרשת הוא המקור העיקרי שלה). צ'יימברס רואה בווידיאו בעיקר צורה של טכנולוגיות מידע, במיוחד מנקודת המבט של ספקיות השירות - ולדבריו אפשר יהיה לחפש בווידיאו ולספק אותו לא רק כאמצעי תקשורת.

במלים אחרות, צ'יימברס רואה את עתידה של סיסקו במוקד האספקה של הווידאו בענן, גם במסגרת אסטרטגיית Viseoscape של סיסקו, אשר פונה בעיקר לספקיות השירות. גם חלק מהיכולות של ממירי הכבלים של סיסקו יופנו לענן. צ'יימברס מכחיש בתוקף את השמועות שנפוצו על כוונה לכאורה של סיסקו למכור את פעילות הממירים, וניצל את ההזדמנות כדי להדגיש

שעתידה של סיסקו טמון בענן. וגם אם אין כאן המצאה מחדש, הרי שאין ספק שיש כאן התפתחות חכמה.

צ'יימברס יודע להשרות תקווה, הוא אופטימיסט מטבעו ואיש מכירות בחסד. לא הייתי מהמר כנגדו.

* **הכותב הוא עורך ראשי של InformationWeek Business Technology Network ומפיק בכיר ב-TechWebTV.**

שצ'יימברס הוא מנכ"ל פרמטי, אך באותה מידה אין לו שום כוונה להניח לספקיות של המוצרים שמבוססים על 'שבבי מדף' סטנדרטיים לקבוע את עתידה של סיסקו, והוא אף מודה שאין לו "שום בעיה להשתמש ב'שבבי מדף' סטנדרטיים" בחלק מהמוצרים של סיסקו עצמה.

מצד שני, האסטרטגיה של סיסקו ביחס ל-Unified Computing System (UCS) עשויה להתגלות כסיפור הצלחה. צ'יימברס הודה שסיסקו מציעה את מוצרי UCS כאמצעי הגנה נוכח האפשרות של IBM ו-HP יפסיקו לשותף פעולה עם סיסקו כחברה שמציעה פתרונות רשת במכרזים של תשתיות משולבות: גם אם סיסקו לא תהיה החברה המובילה בזירת השרתים, הרי שהיא יכולה להציע פתרונות משולבים (מערכים של מרכזי נתונים) לארגונים שמעוניינים לקבל את כל החבילה מספקית אחת, ובארגונים רבים אכן מעוניינים בכך.

סיסקו אולי לא ממציאה את עצמה מחדש, אך היא מתפתחת במהירות בזירה של מרכזי הנתונים, שקצב השינויים בה מהיר. סיסקו "התחרתה בענקים, וניצחה אותם", לטענת צ'יימברס. בתגובה לתחרות בשוק הליבה שלה - שוק המתגים - מצד פתרונות כמו Q-Fabric של ג'וניפר, מציעה סיסקו "אסטרטגיה של ארכיטקטורה מנצחת", על פי צ'יימברס: "אני לא רוצה להצטייר כזוחל מדי, אבל אני בהחלט מרוצה מהתוצאות...".

גם במקרה זה, קשה לומר שסיסקו ממציאה את עצמה מחדש - היא פשוט מפגינה ביצועים טובים. במעמד ההכרזה על התוצאות העסקיות, ב-8 בפברואר, הכריז צ'יימברס שמערכות UCS משרתות כיום 10,000 לקוחות, כאשר יותר ממחצית מלקוחות אלה הם ארגונים גדולים או ספקיות שירות. ההכנסות ממערכות UCS הסתכמו במיליארד דולרים, וברבעון השני הן צמחו בשיעור של 91%, ציין צ'יימברס ב-8 בפברואר.

סיסקו ספגה ביקורת על כך שבחברה שלא לתמוך בתקן OpenFlow לרשתות, שמוגדרות על ידי תוכנה. אולם מאז ומתמיד לא מיהרו בסיסקו לאמץ תקנים חדשים (מלבד, אולי, TCP/IP). למרות שצ'יימברס מרבה לדבר על הצורך בתמיכה החדשה, הרי שבפועל מרבית בסיסקו לכול את הלקוחות בטכנולוגיות קנייניות. צ'יימברס רמז שבסיסקו שוקלים אפשרויות שונות לגבי רשתות שמוגדרות על ידי תוכנה, וייתכן בהחלט שבסיסקו ירכשו חברה כלשהי שפועלת בתחום זה - שוב, כדי לגדר את ההימורים.

צ'יימברס הוא מנכ"ל פרמטי: אם השוק יחליט לבחור בתקן OpenFlow, אין ספק שבסיסקו ימהרו לקפוץ על העגלה, וסביר להניח שכבר היום שוקדים במעבדות החברה על יישום מעולה של תקן זה.

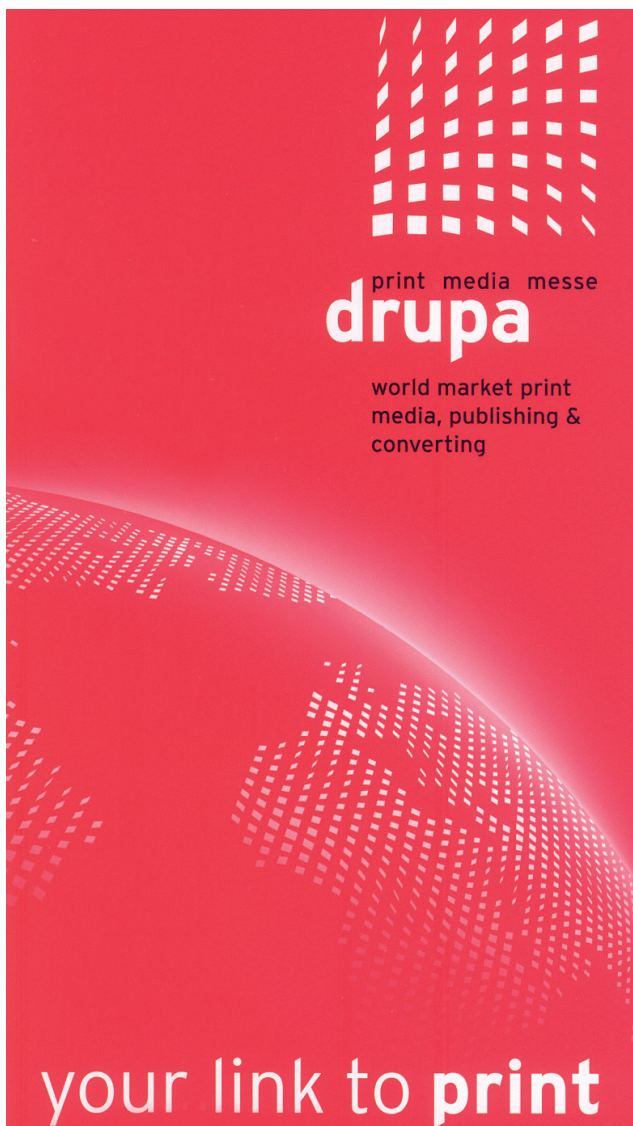
חברת סקייפ, לעומת זאת, בולטת בהעדרה מסל הרכישות של סיסקו - וצ'יימברס סבור שזו הייתה החלטה נכונה, משום שבסיסקו לא מעוניינים להתחרות בספקיות השירות, שהן לקוחות גדולות של סיסקו. בסיסקו אף פועלים כנגד הצמד מיקרוסופט-סקייפ, והגישו לרשויות באירופה בקשה לבחון מחדש את העסקה שבמסגרתה רכשה מיקרוסופט את ס'יפ. זאת מתוך שאיפה שייקבעו כללים מוסכמים ויאומצו תקנים לשיחות וידאו. מרטין דה-בר, מנהל עסקים מתפתחים בסיסקו, הביע חשש שבמיקרוסופט יטמיעו את סקייפ בפלטפורמת Lync באופן בלעדי.

בסיסקו קיוו בתחילה להגיע להסכמה עם מיקרוסופט על תקנים משותפים לשיחות וידאו, אך התברר, על פי צ'יימברס, "שבמיקרוסופט לא מייחסים [לתמיכה הדדית] את החשיבות שאנו מייחסים לה". צ'יימברס הוסיף, שכאשר סיסקו רכשה את חברת Tandberg לוועידות וידאו בשנת 2010, מיקרוסופט הייתה אחת הדוברות המשמעותיות ביותר בזכות התמיכה ההדדית, ולדבריו צ'יימברס סיסקו נעתרה לקריאה במיקרוסופט סירבו למסור התייחסות ישירה לדבריו צ'יימברס והסתפקו בתגובה האומרת, שעל סיסקו היה להשמיע את התנגדותה במהלך הבדיקה של העסקה לרכישת סקייפ שערכו הרשויות באירופה. מבחינתה של סיסקו, האיום המשמעותי ביותר נובע מכך שתוכנת סקייפ הפכה לתקן בפועל לנוכחות מרחוק, צ'אט ושיחות וידאו, במיוחד בין פלטפורמות שונות (ולא רק בין מחשבים, אלא גם בין מכשירים

השמועות על מותו מוקדמות מדי

"הדפוס הדיגיטלי, האינטרנט, ה-iPad והטלפונים החכמים משנים את פני תעשיית הדפוס וההוצאה לאור, אבל המילה האחרונה טרם נאמרה", במילים אלו סיכם וורנר דורנשידט, נשיא ומנכ"ל ירידי דיסלדורף, את תדריך העיתונאים שנערך בחודש שעבר, לקראת תערוכת הדפוס והמדיה הבינ"ל DRUPA 2012 ♦ "עם כל הכבוד לניו-מדיה, כפתור ההדפסה עדיין עובד שעות נוספות", אומר דורנשידט. על פי המארגנים, צפויים לבקר בתערוכה שתיפתח ב-3.5 כחצי מיליון מבקרים, וישתתפו בה 1,850 מציגים מכ-50 מדינות ♦ מישראל צפויים לצאת כ-3,000 ישראלים, כמחצית מהם לפחות מתחומי הניו-מדיה וההיי-טק ♦ סין שכרה את השטח הגדול ביותר בתערוכה ♦ הרכבת האווירית של HP אינדיגו ♦ המגמות המרכזיות: הדפסה על כל דבר, לא רק על נייר, שילוב מלא בין עולם המובייל לדפוס הדיגיטלי, ויצירת תהליך אחד רציף, שבסופו תמיד יהיה נייר ♦ הקרב לחיים של תעשיית הדפוס

יהודה קונפורטס



תערוכת הדפוס, ההוצאה לאור והמדיה הדיגיטלית, Drupa 2012, שתיפתח בחודש מאי, חוגגת 60 שנה להיווסדה. מדובר בתערוכה החשובה והמרכזית ביותר בעולם הדפוס, שמושכת אליה עניין רב. התחושה בענף הדפוס היא ששנת 2012 מהווה פרשת דרכים, שתקבע במידה לא מועטה לאן הולכת תעשייה ענקית זו, שנוגעת בכל תחומי החיים שלנו. מארגני התערוכה לא מתעלמים מהעיתוי שבו היא מתקיימת: התחרות הקשה מצד המדיה הדיגיטלית - האינטרנט, הטלפונים החכמים והניו-מדיה - לצד מיתון הולך ומעמיק באירופה.

תעשיית הדפוס וההוצאה לאור רגישה ביותר למצב הכלכלי, שכן בתקופות מיתון ההשקעה במיזמי דפוס יורדת באופן טבעי ומתמקדת רק בצרכים הכרחיים. למרות שהמספרים של המציגים והמבקרים הצפויים מראים כי לא נרשם שינוי לרעה בהשוואה לתערוכה הקודמת, מארגני האירוע לא לוקחים סיכונים, ומאמצי השיווק ויחסי הציבור נכנסו להילוך גבוה כבר בסוף חודש פברואר. ההשקה נערכה בכנס עיתונאים מכל העולם שהוזמנו לדיסלדורף, כדי לצפות במרתון של מסיבות עיתונאים בהשתתפות צמרת מנכ"לי חברות ההדפסה, הקדם דפוס והמדיה מכל רחבי העולם.

על פי המארגנים, צפויים לבקר בתערוכה, שתימשך 11 ימים, כחצי מיליון מבקרים, וישתתפו בה 1,850 מציגים מכ-50 מדינות, כולל ישראל וסין, שבראשונה מזה ארבע שנים תהיה, ככל הנראה, המדינה בעלת שטח התצוגה הגדול ביותר בתערוכה. המארגנים הגרמנים מתגאים בכך ש-65% מכלל השתתפים בתערוכה הם של מדינות מחוץ לגרמניה. לכן, לדבריהם, הם הטביעו את המשפט One World One Drupa כסלוגן המרכזי של התערוכה.

אחד המסרים המרכזיים שיועברו באירוע רב המשתתפים הוא, שלמרות כל החידושים בתחום, הכל בסופו של דבר מסתיים במוצר דפוס כלשהו. דוגמה לכך היא תעשיית הקופונים שמשגעת את העולם. ההצלחה הזאת מתאפשרת בזכות החיבור בין המדיה החברתית לעולם הזיהוי מבוסס מקום, אולם הקופונים בסופו של דבר מודפסים על נייר. דוגמה אחרת היא תעשיית הברקודים, שנסרקים על ידי כל טלפון חכם, אבל מבוססים על מוצרי דפוס דווקא.

בפרסומים המקדימים לתערוכה אפשר למצוא את המסר המעניין הבא: "הדפוס הדיגיטלי, האינטרנט, ה-iPad והטלפונים החכמים משנים את פני תעשיית הדפוס וההוצאה לאור, אבל המילה האחרונה טרם נאמרה". למעשה, המהפכה הדיגיטלית רק בעיצומה. תהליכים שלמים של ההדפסה, קדם הדפסה, הכנה והוצאה לאור, הפכו זה מכבר

הדרופה היא אולימפיאדה ואנחנו נהיה אלופים

"תערוכת Drupa, שנערכת אחת לארבע שנים, היא האולימפיאדה של עולם הדפוס. השאיפה שלנו היא להיות אלופי התחרות השנה ולכבוש את שוק הדפוס הדיגיטלי המבוסס על הזרקת דיו. זה הפיתוח העיקרי והמרכזי של החברה מאז הקמתה". זה המסר שהעביר **גיא הכט**, מנכ"ל חברת התוכנה והדפוס הדיגיטלי EFI, שהשתתף בתדריך העיתונאים לקראת התערוכה.

חברת EFI הוקמה ב-1989 על ידי **אפי ארזי** הישראלי, מייסד סאיטקס ומנהלה במשך שנים רבות. המוצר העיקרי של החברה הוא בקר הדפסה Fieri, שמטרתו לפתח פתרונות שמאפשרים להעצים את יכולות הצבע של המדפסות שמבוססות על הזרקת הדיו. מוצרי החברה מתממשים למרבית יצרני המדפסות בעולם.



גיא הכט

EFI סיימה את 2011 עם מחזור מכירות של 592 מיליון דולרים - גידול של 17% לעומת 2010. "קצב הצמיחה שלנו הוא מהגבוהים בשוק", אמר הכט. "אנחנו צומחים מהר יותר מסיסקו, מאדובי ומ-HP וסבורים שהצמיחה שלנו תימשך גם בשנים הבאות, כי שוק הדפוס הדיגיטלי צומח במהירות יחד איתנו". הוא ציין, כי "למרות המיתון הקשה ועל אף העובדה ש-EFI צמחה באירופה ב-20%, מספר המועסקים באירופה כולה עלה ב-75%". עוד אמר הכט, כי EFI משקיעה 20% מכלל הכנסותיה במו"פ ברחבי העולם - "הרבה יותר מכל חברה אחרת בתחום".

לדבריו, EFI תמשיך לחפש הזדמנויות בשוק ולרכוש חברות שמתאימות לפורטפוליו שלה. עם זאת, הדגיש, "הנטייה שלנו היא לרכוש חברות תוכנה שאופיין משיק לפעילות שלנו, אבל אני לא פוסל גם רכישה של חברות תעשייתיות בתחום הדפוס". הכט נמנע מלחשוף מידע על ההכרזות החדשות של החברה שצפויות ב-2012 Drupa, עקב התחייבות לסודיות עד תחילת אפריל. עם זאת, הוא רמז שמדובר במספר פיתוחים המבוססים על רכישות שביצעה החברה בתחום ההדפסות על קרמיקה - תחום שהולך ומתפתח ברחבי העולם. כמו כן, צפויה EFI להכריז בתערוכה על פתרונות חומרה ותוכנה בתחום ההדפסה בגדלים רחבים, בעיקר לשוק הפרסום ולשוק היצרני-תעשייתי, פתרונות מבוססי ענן ופתרונות IT שמתקשרים למערכות המיחשוב המרכזיות של החברה.

לממוחשבים ומהווים חלק בלתי נפרד מתעשיית ההיי-טק. אפשר להזכיר בראשי פרקים את הדיו הדיגיטלי - אותו פיתחה אינדיגו הישראלית, זיהוי דיגיטלי באמצעות שבב RFID ואפילו טכנולוגיית ה-NFC שתופסת תאוצה מסתיימת בסופו של דבר באחד מהתוצרים של תעשיית הדפוס. כל הנתונים הללו מאפשרים **לדורנשיידט, נשיא ומנכ"ל מרכז הירידים של דיסלדורף**, להישמע אופטימי מאוד לגבי התערוכה השנה. בראיון שהעניק למגזין Drupa, שיצא לאור על ידי הנהלת היריד לפני כמה ימים, אומר דורנשיידט, בין היתר, כי למרות כל החששות - מספר המציגים השנה לא ירד.

עולם ההוצאה לאור והדפוס נראה היום אחרת לחלוטין מאשר לפני ארבע שנים. חלק מהחברות, למשל, נעלמו לחלוטין, ובתערוכה עצמה צפויים להודיע כמה חברות גדולות על מיזוגים ורכישות מפתיעים למדי. מצד שני, יהיו השנה גם הופעות בכורה של חברות ומיזמים חדשים, שצצים כדי לתת יתרון לחיבור בין הניו-מדיה לדפוס הקונוונציונלי.

כל אלו יבואו לידי ביטוי במרכז החדשנות, שימוקם באולם מספר 7. נשיא מרכז הירידים של דיסלדורף גאה מאוד באולם הזה, שלדעתו משקף את העידן החדש שבו אנו מצויים. אולם מספר 7 יהווה מקום מפגש עבור כל מקבלי ההחלטות בעולם הדפוס וההוצאה לאור, שיבואו לראות את הכיוונים העתידיים שבהם ישקיעו.



ברנד רייזר

"עם כל הכבוד לניו-מדיה, כפתור ההדפסה עדיין עובד שעות נוספות", אומר דורנשיידט. "חלק גדול מכמות המידע שאנו מייצרים מוצא את עצמו על הנייר, וזה כבר השטח של תעשיית הדפוס. עכשיו צריך לשבת ולראות איך עובדים ביחד".

דורנשיידט לא התעלם בדבריו מהמשבר הכלכלי העולמי ואמר, כי "אנחנו מודעים לכך שחלקים רבים מהתעשייה נפגעו בגלל המיתון, שהחל ב-2008 ונמשך ב-2009. אנחנו מודעים גם למציאות הכלכלית שקיימת כיום בעולם, ודווקא משום כך, Drupa 2012 תשקף בצורה מטבית את השינויים שעברה התעשייה". "מבחינה זו", אמר, "העיתוי שבו מתקיימת התערוכה הוא מעולה".

אוגמנטד ריאליטי 2012

לאורך כל התדריך לעיתונאים עבר המסר הבא: Drupa 2012 תשמש זירה שבה יבואו לידי ביטוי ההשפעות של חדירת האינטרנט על תעשייה זו. התערוכה תציג את המאבק הבין-דורי הזה, בין טכנולוגיות חדשות לטכנולוגיות מסורתיות יותר. הציפיות הן גבוהות, במיוחד לאור המסר המרכזי שטבעו מארגני התערוכה לאירוע השנה: אוגמנטד ריאליטי (Augmented Reality), או בעברית: מציאות רבודה. הרעיון מאחורי המסר



העיתונאים. לדבריו, "ההיקף הכולל של הדפוס בעולם נשאר יציב. מערכת היחסים בין המדיה האינטרנטית לבין הדפוס הגיעה למצב של איזון. תערוכת Drupa 2012 הקרובה תציג את מגוון ההזדמנויות שנפתחות בפני העוסקים בתחום הדפוס והמדיה, כי בסופו של דבר איש לא חולק על כך שיש עתיד חשוב לדפוס".

מנתונים שהוא מסר בתדריך העיתונאים עולה, כי שוק הדפוס העולמי יצמח עד 2016 ב-1.5%-1% לשנה, כאשר רוב הגידול יהיה באסיה ובאמריקה הלטינית. שריד גילה כי סין היא המדינה בעלת הפוטנציאל הגדול ביותר

שנבחר הוא הבלטת המציאות שאליה נקלעו שני עולמות מנוגדים זה לזה לכאורה: העולם הדיגיטלי ועולם הדפוס. זה הכיוון שאליו הולכות מרבית החברות, שנציגיהן הבכירים השתתפו במפגש העיתונאים שארגנה הנהלת מרכז הירידים בדיסלדורף. המונח "אוגמנטד ריאליטי" ממחיש את מאזן הכוחות המסתמן בין שני העולמות הללו. המחקרים האחרונים מראים, שאל מול ירידה בתחום דפוס האופסט הקונוונציונלי, נרשמת עלייה מתמדת בהיקף ההכנסות מדפוס דיגיטלי. כמו כן, ניכרת התעוררות גם בפיתוחים לתעשיית האריזות, כאשר מכוונות בפורמט הדפסה רחב מדפיסות היום כבר על כל דבר שרק אפשר לדמיין - אפילו על קרמיקה.

היטיב להגדיר זאת **בורנד שרייר**, נשיא ומנכ"ל ענקית הדפוס היידלברג, המשמש גם כיו"ר התערוכה, שפתח את מרתון מסיבות

HP אינדיגו תבנה מפעלי הדפסה חדשים בקריית גת

שהחברה עומדת להציג בתערוכת דרופה.

אלון בר שני, מנכ"ל HP-אינדיגו, אמר, כי "אין ספק שהתרחבות הפעילות שלנו משנה לשנה ופתיחת המפעל החדש בקריית גת משקפים הבעת אמון של השוק העולמי במוצרים שלנו ובחידושים שאנחנו מובילים בענף כולו".

יצוין, כי HP תשקיע משאבים רבים ב-Drupa 2012, שנחשבת ל"אולימפיאדה של הדפוס". למעשה, היא החברה ששכרה את השטח הגדול ביותר בתערוכה אחרי ענקית ציוד ההדפסה הגרמנית היידלברג. החידוש העיקרי ש-HP תחשוף ב-Drupa 2012 הוא פיתוח מכוונות דפוס דיגיטליות שמסוגלות להדפיס על פורמטים רחבים, המתחרים ראש בראש בפורמטים המקובלים של הדפוס הלא דיגיטלי.

לדברי **יוגב ברק**, סמנכ"ל השיווק של אינדיגו, טווח ההדפסה

של המכוונות מגיע עד 75 ס"מ (חצי גיליון). "עד היום, החיסרון של המכוונות הדיגיטליות היה במוגבלות שלהן לכסות יישומים מסוימים בעולם ההדפסה", אמר. "כעת נפרצה הדרך והציוד החדש יכסה את כל מה שעולם הדפוס מכיר".

הוא אמר, כי במסגרת הציוד החדש שיוצג ייכללו היתרונות שקיימים כיום בציוד של אינדיגו ויכיל אותם על המכוונות החדשות. כמו כן, אינדיגו תצטרף לחברות רבות שיציגו בתערוכה את הטרנד החדש בשוק - פיתוח מכוונות הדפסה מיוחדות לשוק האריזה בפורמט של 30 אינץ', על בסיס דפוס דיגיטלי.

ברק ציין ש-HP תכריז בתערוכה גם על עשרות פיתוחים, חידושים והרחבות של מוצרים קיימים וחדשים, כולל פתרונות שעוסקים בחיבור בין העולם הווירטואלי לעולם הדפוס.

"חטיבת ההדפסה של HP חולשת על כ-50% משוק הדפוס הדיגיטלי בעולם בכל מה שקשור למכוונות תעשייתיות", אמר. לדבריו, "המסר שלנו לשוק הוא לאפשר למקסם את ההכנסות שלהם תמורת ההשקעה בציוד שלנו, ובמציאות הכלכלית של היום - זה שם המשחק".

חטיבת מוצרי ההדפסה של HP תשקיע עשרות מיליוני דולרים בהרחבת מפעלי ייצור הדיו והדפוס הדיגיטלי שלה בקריית גת. ההרחבה תיעשה במסגרת הקמת מרכז חדש שהחברה בונה בסמוך למפעלים אלה, שלמעשה מכפיל את שטחי הייצור ויספק תעסוקה למאות עובדים מהאזור. המרכז יכלול מפעלים חדשים לייצור דיו של אינדיגו וסאיטקס ומפעל להרכבת מכוונות עבור אינדיגו. כמו כן, HP השקיעה כמיליארד דולרים בפיתוח וייצור מערכות דפוס דיגיטלי מסחריות, כמחצית מהן במפעלי הייצור והפיתוח שלה בקריית גת ובנס ציונה.

פרטים אלה נמסרו במסגרת אירוע השקה מקדים שערכה חטיבת ההדפסה של החברה לקראת תערוכת הדפוס הבינלאומית Drupa 2012, שתתקיים במאי באירוע נטלו חלק יותר מ-100 עיתונאים מעשרות כלי תקשורת מרחבי העולם שהגיעו במיוחד



לישראל, ובין היתר ערכו סיור במפעל בקריית גת. בנוסף, אלו היו אותם עיתונאים שהיו שבוע לפני כן בדיסלדורף והשתתפו בתדריך המקדים שמארגני תערוכת דרופה ערכו לכלי התקשורת מכל העולם. במהלך חודש מרץ הטיסה HP לישראל רכבת אווירית של כ-800 לקוחות מכל העולם, כדי לחשוף בפניהם את החידושים



בתעשיית הדפוס בשנים הקרובות. הוא ציין ש"היקף ההזמנות ממדינה זו הגיע ב-2011 ל-42 מיליארד דולרים - כפול מאשר בשש השנים שלפני כן".

שרייר התייחס בדבריו לשינויים שחווה תעשיית הדפוס בעקבות המצב הכלכלי העולמי ואמר, כי "ההשפעה החזקה ביותר היא המיתון הכבד, ששורר כבר כמה שנים. המיתון הביא לשינויים במודלים העסקיים של כל החברות בעולם, מה שמשפיע, כמובן, גם על תעשיית הדפוס העולמית". לדבריו שרייר, "השוק האירופי חווה את השינויים הרבים ביותר, ונהיה עדים למציאות של בין שוק רווי לשוק גדל".

"היקף הדפוס בעולם הולך וגדל בכל הסקטורים", ציין. "עם זאת, לא כולם מרוויחים מהמצב, ותחומים קלאסיים מסוימים בעולם הדפוס נמצאים בירידה. הגידול הרב ביותר הוא בתחום האריזה, כתוצאה מהעלייה בייצוא הסחורות ממדינות המזרח".

שרייר סבור, כי הבעיה המרכזית בעולם הדפוס היא בימים אלה לחץ המחירים שהשוק מכותיב, מה שגורם לירידה מתמדת ברווחיות. "ב-Drupa 2012 יינתנו פתרונות ומודלים עסקיים לעסקים בענף שנפגעים מהמצב החדש", אמר. בין הפתרונות שיוצגו בתערוכה הוא מונה מודלים חדשים של עסקים בתחומי הדפוס וההוצאה לאור, כמו גם האצה בכניסה לאוטומציה בתהליכי קדם דפוס. הוא הזכיר גם את טכנולוגיית מיחשוב הענן, שיכולה להאיץ מחדש את כל תעשיית הדיוור הישיר, שמשלבת טכנולוגיות IT, תוכנה ודפוס.

מגמת web2PRINT

"מגמת ה-web2PRINT מאחדת בתוכה את כל תהליכי ההכנה והפקת הדפוס, עד למשלוח", ציין שרייר. לדבריו, "התהליכים הללו יחסכו 60%

מעלויות הקדם דפוס ו-40% מעלויות הדפוס הקונוונציונלי. עבור הלקוחות, הם יחסכו 80% מהזמן".

המגמה השלישית בתחום הדפוס ששרייר מונה היא טכנולוגיה היברידית, שמאפשרת אינטגרציה בין הדפוס למדיה. "המפגש הבלתי אמצעי בין כל העוסקים בתחום יביא להפריית רעיונות בתערוכה, ואנשים יוכלו לראות איך למרות הכל אפשר לייצר מודלים עסקיים חדשים בעולמות הדפוס והמדיה, כאשר כולם עובדים ביחד", אמר.



*הכותב היה אורח מרכז הירידים של דילסדורף, פברואר 2012

מי אשם בהתפוצצות המידע?

לשלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל יש תשובה: "כולנו אשמים בהתפוצצות המידע" ♦
 "הגענו לשיא מבחינת קצב גידול נפח הנתונים בעולם. כולנו מייצרים כמויות אדירות של מידע ותוכן דיגיטלי מדי יום", אמר פרייס בכנס השנתי של החברה ♦ מניש גואל, בכיר בנט-אפ העולמית: "בסופו של דבר תישארנה שתי שחקניות גדולות באחסון - נט-אפ EMC-1; אנחנו ננצח"

יוסי הטוני < צילום: ישראל הדרי

אחד האתגרים המרכזיים הוא ארגון וסדר במידע הלא מובנה הזה. "בנט-אפ משקיעים, יותר מכל חברה אחרת, ביעילות האחסון וביעילות ה-IT, ומציעים פתרונות המאפשרים לשמור יותר מידע בפחות נפח אחסון", ציין פרייס. "נט-אפ עוקבת זה זמן רב אחר המגמות בתחום גידול המידע ומרחיבה את מערכת OnTap שלה, על מנת להתמודד עם המידע הגדל. טכנולוגיות נט-אפ מאפשרות לחסוך 40%-50% בנפח מערכות האחסון בסביבות וירטואליות - חסכון שמשמעותו חסכון בשטח רצפה, חומרה, כח-אדם, חשמל ועוד. גם בתחום יעילות האחסון אנו מקדימים את המתחרים באמצעות טכנולוגיות כגון Thin Provisioning (הקצאה רזה), דה-דופליקציה (מניעת שכפול), RAID ועוד."

הוא ציין כמה רכישות של ענקית האחסון, "אשר פיתחו טכנולוגיות שנועדו להתמודד עם התפוצצות המידע דוגמת Engenio - אשר פיתחה פתרון מתקדם בתחום ה-Hadoop ו-Broadcast, מנכ"ל נט-אפ ישראל ציין, כי במהלך הכנס הושקה גרסה 8.1 של מערכת ההפעלה של החברה, OnTap. "המערכת היוותה תמידי ומהווה גם כיום מרכיב המבדל אותנו מהמתחרים."

ב-2011 המשכנו להגדיל את היקף העסקים, נתח השוק ומספר הלקוחות ולחזק את פעילותנו ונוכחותנו במגוון מגזרים דוגמת מגזר הבטחון, המגזר הפיננסי, מגזר הבריאות, ממשלה, תעשייה ועוד", אמר פרייס, וסיים בתודה לשותפים העסקיים של נט-אפ ישראל.

להתמודד עם מיחשוב ענן ו-Big Data

"רוב ספקיות ה-IT בעולם האחסון הן שחקניות 'מעורבות', משמע שיש להן עוד מוצרים מעבר לעולם האחסון. יש רק שתי שחקניות 'טהורות', המוכוונות אחסון - EMC ונט-אפ. יבמ, דל, היטאצ'י ו-HP לא מוכוונות אחסון, כי הן אינן משקיעות מספיק משאבים במו"פ לתחום. היעד שלנו, ואנו מתקדמים אליו בבטחה, הוא להוביל את השוק", כך אמר מניש גואל, סגן נשיא בכיר למוצרים בנט-אפ העולמית.

גואל היה דובר המפתח בכנס. גואל סיפר, כי החברה קמה ב-1992, ובשנת 2004 עמד נתח השוק שלה על 10%. ב-2011, ציין, נתח השוק שלה הגיע ל-21.5%. לעומתה, אמר, EMC הייתה בעלת נתח שוק של 35% בשנת 2004, ואילו בשנה החולפת נתח השוק שלה, כך על פי חברות המחקר, ירד ל-32.6%. "יש פה מגמה ברורה ויציבה לאורך השנים",

ארגונים מייצרים מידע בלא הרף, משכפלים אותו ומאחסנים אותו. מנמ"רים ומנהלי תשתיות מתמודדים היום עם גידול של כ-50% בהיקף הנתונים מדי שנה. כולנו אשמים במצב אליו הגענו כיום, של התפוצצות המידע", אמר שלומי פרייס - מנכ"ל נט-אפ ישראל.

פרייס פתח את הכנס השנתי שערך הסניף הישראלי של ענקית האחסון ללקוחותיה. לכנס, שנערך בהפקת אנשים ומחשבים, הגיעו יותר מ-600 משתתפים - לקוחות ושותפים עסקיים. הכנס התקיים במרכז הכנסים אבניו בקריית שדה התעופה, והנחה אותו השחקן והסטנדאפיסט גורי אלפי. לדברי פרייס, יש כיום בעולם 3.146 מיליארד חשבונות דואר אלקטרוני, לעומת 2.9 מיליארד ב-2010. הוא ציין, כי יש כיום 2.1 מיליארד משתמשי אינטרנט בעולם - עליה של כמיליון משנת 2011, כאשר כמות הטלפונים החכמים עומדת על 6 מיליארד מכשירים.

נתון נוסף, לדבריו, הוא של יותר מחצי מיליארד אתרים, שמחציתם נוספו ב-2011. לדבריו, באתר יו-טיוב יש יותר מטריליון סרטוני וידאו, כאשר בכל שנה מועלים לאתר 48 שעות של סרטונים. "בפייסבוק יש יותר מ-800 מיליון חשבונות, רבע מהם נוצרו במהלך 2011. פייסבוק מייצרת יותר מ-30 מיליארד פיסות תוכן בחודש. יותר מ-100 מיליארד תמונות הועלו לפייסבוק עד סוף שנת 2011. נתון נוסף אותו ציטט פרייס להמחשת התפוצצות המידע, הוא הכרזתו של הבנק המרכזי בארצות הברית, לפיו מדי שנה מבוצעות 10,000 טרנזקציות עם כרטיסי אשראי.

ארגונים שומרים נתונים רבים

"אנו חיים היום בעידן של Big Data. הגענו לשיא מבחינת קצב גידול נפח הנתונים בעולם. כולנו מייצרים כמויות אדירות של מידע ותוכן דיגיטלי מדי יום. אנו שומרים את התמונות שלנו ברשת, וארגונים שומרים נתונים רבים במערכות המידע השונות - הן מסיבות עסקיות והן מסיבות רגולציה", אמר פרייס.

"כל אלה", אמר פרייס, "הן דוגמאות למידע דיגיטלי יקר ערך, שהוא קריטי להצלחת הארגון. אחסון המידע, גיבוי וניהולו, הפכו למשמעותיים מאוד. המנמ"רים מתמודדים היום עם גידול של כ-50% בהיקף הנתונים מדי שנה. מדובר בנתונים שאינם מגיעים בפורמט טקסט אחד בלבד, כי אם נתונים ממקורות שונים ובפורמטים שונים - טקסט, וידאו, תמונה וכדומה.



שלומי פרייס

לפני שלוש שנים. "כולם ידעו שהם רוצים אותו, אך לאף אחד לא היה מושג איך לעשות זאת". לדבריו, הטיפול בנושא צריך להיעשות בשלושה היבטים, ABC: אנליטיקס (A) - ניתוח שיספר את קבלת ההחלטות ושהמידע המנותח יניב ערך עסקי; רוחב פס ומיחשוב-על (B); וטיפול בתוכן (C). "לכן רכשנו את LSI, המטפלת בצורה מטבית בהיקפים גדולים של נתונים".

"אנו מתחייבים למצוא דרכים לנהל את האחסון באופן יעיל יותר, לטובת טיוב ההיבטים העסקיים של ארגונים", סיכם גואל.

הזדמנות היסטורית לעשייה לאומית בסייבר

"בפרפראזה על אמרתו של הסופר המנוח מארק טוויין, 'כולם מדברים על מזג האוויר אבל אף אחד לא עושה דבר בנושא', אומר, שיש בישראל עשייה בתחום הסייבר, אלא שהיא בפירוש לא מספיקה", כך אמר תת-אלוף (מיל') **יאיר כהן**, סמנכ"ל מודיעין וסייבר באלביט מערכות.

כהן, לשעבר מפקד יחידה 8200 של צה"ל, חתם את המליאה המרכזית בכנס. לדבריו, "הצבא הוא אחד השחקנים הפועלים בעולם הסייבר, כי סייבר משיק לכל תחומי החיים". הוא חילק את התחום לשלושה: סייבר איסופי, הנעשה על ידי ארגוני מודיעין; סייבר התקפי, במסגרתו הוא נתפס ככל אמצעי לחימה התקפי אחר; והמרכיב ההגנתי בסייבר, שלדבריו, הוא "התחום המאתגר ביותר, כי הסייבר האיסופי וההתקפי 'ברחו' הרחק קדימה".

כהן ציטט את **ג'ורג' טנט**, לשעבר ראש ה-CIA, שאמר ש"במשחק הנצחי של מגן מול תוקף, העכבר לקח לחתול את הגבינה והעולם יצטרך לצמצם פערים". ציטוט נוסף שהביא כהן הוא של **ויליאם ג'יי לין**, עד לא מכבר סגן שר ההגנה האמריקני, שאמר ש"אפגניסטן ועיראק לא מדירות שינה מעיני. רק תחום הסייבר עושה זאת".

אמנם, לדברי כהן, "הסייבר אינו מימד חמישי (לאחר היבשה, הים, האוויר והחלל - י.ה.), אולם הוא עושה שימוש בכל ארבעת הממדים ומכניס בהם אלמנט מאוד משמעותי". הוא ציטט נתון שלפיו 50 מתוך 400 מיליארד הדולרים שהושקעו במו"פ בארצות הברית ב-2009 אבדו בשל ריגול תעשייתי ופשעי סייבר. כהן ציין כמה אירועי סייבר מפורסמים, ביניהם הפריצה למערך ה-IT של לוקהיד-מרטין ופריצה למערכת הבנקאית של ארצות הברית ב-2010.

בהמשך, הוא ציטט את דברי גיל שווייד, מייסד צ'ק פוינט, שלפיהם העולם חווה 300 מיליון מתקפות קיברנטיות מדי שנייה.

חליפת הגנה מדינתית

"אם מדינת ישראל לא תהיה מובילה בסייבר - היא תהיה מובלת על ידי התוקפים", התריע כהן. הוא ציין, כי "יש פה הזדמנות היסטורית לעשייה בתחום ברמה הלאומית: צריך ליצור חליפת הגנה מדינתית, שכוללת מערכות בקרה, שליטה, פיקוד, מניעה ומודיעין, יחד עם פתרונות טכנולוגיים ייחודיים לשיפור ההגנה של תשתית התקשורת וארגונים קריטיים במדינה".

"כמו שבתחילת מלחמת ששת הימים שיתקנו את המטוסים של צבאות ערב, כך אפשר לצפות ולנסות לעשות זאת בתחום הסייבר", הוסיף. הוא ציין, כי "120 מדינות נמצאות כיום במרוץ חימוש בתחום הסייבר, הן מחפשות יכולת התקפה והגנה ברמה הלאומית. חלקן חוו קטסטרופות סייבר דרמטיות, בהן ארצות הברית צרפת, ברזיל, אסטוניה, גיאורגיה ואיראן".

כהן שיבח את ראש הממשלה, בנימין נתניהו. "הוא רואה נכון את האיום

אמר גואל. "אני לא יודע מתי נוביל את השוק, אבל זה בהחלט היעד שלנו. המדובר בשתי חברות הפועלות באופן שונה - אנו חושבים אחרת לחלוטין מ-EMC".

הוא תיאר את התפתחות עולם ה-IT בשני העשורים האחרונים, ובתוכו את התפתחות עולם האחסון. בשנות ה-90, אמר גואל, המיחשוב היה מוטה טכנולוגיה, והבעיה המרכזית של מערכות האחסון הארגוניות הייתה ביצועים. העשור שהחל בשנת 2000, הוסיף, התאפיין בכך שהמיחשוב היה כבר מיחשוב מוטה ארגונים ולא טכנולוגי לכשעצמו. הבעיה המרכזית של אותו עשור בעולם האחסון, ציין, הייתה חוסר יעילות, וזה היה היעד ששמה לה לעצמה נט-אפ, להתמקד בתחום זה.

"העשור הקודם התאפיין בכך שהמידע גדל בעשרות אחוזים מדי שנה, ולמנמ"ר הטיפוסי היו יותר ויותר משימות כאשר התקציב לא גדל, ואם הוא גדל - זה לא היה ביחס לריבוי הדרישות הטכנולוגיות והעסקיות ממנו", אמר גואל. "בנוסף, לוחות הזמנים לביצוע המשימות קטנו, וכך גם היקף כוח האדם שברשותו. לכן החלטנו לשים את יעילות האחסון בראש סדר העדיפויות שלנו, זו הייתה הדאגה העיקרית שלנו ועל כך גאוותנו".

המאפיין את עולם המיחשוב בעשור הנוכחי, אמר גואל, הוא הצורך להתמודד עם מיחשוב ענן Big Data-1 ובעולם האחסון, עם הצורך בגידול ובשינוי נפחי מערכות האחסון.

זאת, לצד הצורך ש המערכות הללו להיות גמישות ויעילות כי שנדרש מהן בעשור הקודם.

עולם האחסון כאקווריום

גואל דימה את הפתרון של נט-אפ לתחום מעולם הדגה. בעבר, אמר, היה דג שישב באקווריום, ואם בא עוד דג, בעליו רכש עבורו אקווריום נוסף. נוצר מצב בו אם נולדו הרבה דגים שנדרש היה לעשות הפרדה ביניהם, כדי שלא יאכלו האחד את השני, היו צריכים להיות בכל בית אקווריומים רבים, האכלות רבות של הדגים והחלפות המים העכורים באקווריומים. הוא דימה את בעלי הדגים למנהלי התשתיות הקורסים תחת נטל התחזוקה.

המענה של נט-אפ למצב בלתי אפשרי זה, אמר, הוא ארכיטקטורת תשתיות משותפת ואחודה. בצורה זו, אמר, יכולים "לגור" בה דגים רבים מסוגים שונים. ההקבלה לעולם האחסון, הסביר, הוא שהתשתית משתמשת כמעין בית מלון רב דיירים, בו מצויות מערכות אחסון שונות, הנשענות על גבי תשתיות, וירטואליות ופיסיות, והחלוקות משאבי מיחשוב לפי דרישה, עם אפשרות לגדול לפי הצורך ולתת מענה לצרכים השונים של המנמ"ר - התמודדות עם מעבר לענן מיחשוב פרטי או ציבורי, תשתיות שבחלקן פיסיות וחלקן וירטואליות, המטפלות, בין השאר גם Big Data-1.

"בניגוד לחברות אחרות האומרות ללקוח לבחור בין יכולת גידול או יכולת שיתוף, באה נט-אפ ומציעה ללקוחותיה את שתי היכולות יחדיו", קבע גואל. "הדבר מתאפשר בין השאר בשל מערכת ההפעלה למערכות האחסון שלנו, Data OnTap 8, המטפלת בשתי הסביבות, פיסית ווירטואלית, עם ישויות מיחשוב שונות. הלקוח מקבל ארכיטקטורה אחת עם רמות שירות שונות לגבי מגוון היבטים - צפיפות, אבטחת מידע, ביצועים לכשעצמם, ביצועים מול מחיר ועוד היבטים כפי שהוא קובע, כגון ניהול התוכן. כך מתקבל תפועול של האחסון בלא פגיעה ביעילות, בגמישות, ובאבטחת מידע. כך הלקוח מסיר מראשו את הדאגות בכל הקשור לעדכונים, הגירות, איזון עומסים ואבטחת מידע".

הוא סיים את דבריו בהתייחסו למגמה הבאה הצפויה בעולם המיחשוב: Big Data. Big Data-1, אמר, מצוי במקום בו נמצא מיחשוב ענן



יאיר כהן

ההגנה הישנה, שגורסת ש-'אנחנו הולכים לאן שאנחנו יודעים', אינה תקפה עוד. יש לאמץ הגישה החדשה, לפיה אין מנוס מלעבור מגישה תגובתית-בולמת לגישה ריאקטיבית. צריך לעשות זאת תוך שילוב מערכות שול"ב והגנה, מודיעין ומחקר סייבר, קביעת מדיניות לתחום, אכיפה של המדיניות ותגובה. חייבים לאמץ כלי מודיעין חדשים. ההאקר הסעודי עומאר הוא אולי חובבן, אבל הוא שיגע מדינה שלמה". במסגרת אימוץ התפיסה החדשה, אמר, "יש לצאת מנקודת הנחה לפיה אם נופלת מערכת מחשב - הרי שמדובר במתקפת סייבר, עד שלא הוכח אחרת". "עולם הסייבר נמצא במצב של התהוות", סיכם כהן. "זהו מימד חדש, עם הזדמנויות ואיומים. אנחנו, באלביט, רוצים להיות בית הסייבר הלאומי".

הגלום בתחום הסייבר ועושה הקבלה לתחום הגרעיני, אמר. לדבריו, "יש בסייבר סיכוי לשיתופי פעולה והוא טומן בחובו פוטנציאל כלכלי, אך מנגד, הוא מהווה סיכון של איום חמור על ישראל. הסייבר מאפשר לקבוצה איכותית של האקרים לבצע קטסטרופה בצד השני. סייבר זה עולם רחש וגועש. היכולת לתקוף תשתיות קריטיות היא אפשרית".

הסייבר מסבך את החיים

הוא המשיך באומרו, כי "תחום הסייבר כל כך מסבך את החיים. הוא הפך מבעיית אבטחה לבעיית ביטחון לאומי. הפתרונות לתחום נדרשים להיות כוללים ואינטגרטיביים, נדרש שינוי ברמה הכי רצינית. האסטרטגיה של

"האתגר הקשה ביותר של המנמ"רים ומנהלי התשתיות - ייעול האחסון"

"הלחץ על מנהלי התשתיות גדל ללא הרף, הם נדרשים לספק תשתיות אחסון למידע שמוכפל מדי שנתיים, ומערכות האחסון לא תמיד הומוגניות", אמר מניש גואל, סגן נשיא בכיר למוצרים בנט-אפ העולמית, בכנס בכירים שערך הסניף הישראלי של ענקית האחסון ♦ לדבריו, "מנהל התשתיות מוצא עצמו עסוק בהישרדות רוב הזמן ולא מוצא זמן לתכנן קדימה"

יוסי הטוני < צילום: נוב קנטור

"חיים של מנהלי התשתיות אינם קלים כלל ועיקר. הלחץ עליהם גדל ללא הרף. הם נדרשים לספק תשתיות אחסון למידע שמוכפל מדי שנתיים, מערכות האחסון לא תמיד הומוגניות, ולכן - האתגר הקשה ביותר שניצב בפניהם הוא ייעול האחסון וניהולו", כך אמר מניש גואל, סגן נשיא בכיר למוצרים בנט-אפ העולמית.

גואל דיבר בפתח כנס בכירים שערך הסניף הישראלי של ענקית האחסון ללקוחותיה. האירוע, בהפקת אנשים ומחשבים, התקיים לפני ימים אחדים ברידינג 3 בתל אביב. באיון לאנשים ומחשבים אמר גואל, כי "אנחנו מתחייבים למצוא דרכים לנהל את האחסון באופן יעיל יותר, עבור טיוב ההיבטים העסקיים של ארגונים".

לצד הצורך ביעילות מערכות האחסון, אמר, "עולם האחסון חווה חוסר ניצול של המערכות, גידול במידע וריבוי ארכיטקטורות המיועדות ליישומים שונים. כך, מנהל התשתיות מוצא עצמו עסוק בהישרדות רוב הזמן ולא מוצא זמן לתכנן קדימה. אנחנו מסייעים לארגונים לחסוך בחשמל על ידי אספקת פתרונות למניעת שכפול (דה-דופליקציה) לצד טכנולוגיה הצורכת פחות שטח אחסון, פחות מיזוג אוויר בדטה סנטר ופחות חשמל".

לדבריו, "מנהלי התשתיות, מנהלי הדטה סנטר הארגוני ומנהלי האחסון בארגונים מצויים כיום במצב לא פשוט כלל. עליהם להיות גמישים בכל היבט שהוא: הדרישה לביצועים שגדלה ללא הרף, הצורך לטפל

ביותר ויותר מידע, לשמר, להגן ולארכב אותו, אך גם להביא להיותו זמין כשנדרש, לנהל את האחסון ולטפל בסביבת ה-IT הטרגונית ומורכבת. חל גידול עקבי, במשך שנים, של נפח האחסון



מניש גואל

הארגוני, שצומח בעשרות אחוזים בכל שנה. זה קורה בשל ריבוי האחסון של חוזי מוזיקה וסרטים, לצד העובדה שארגונים חפצים לאסוף עוד מידע אודות הלקוחות, בין השאר ברשתות החברתיות. אתגר נוסף נובע מהצורך לטפל בתשתיות האחסון כך שיקושרו לרכיבים הניידים של העובדים, ומעבר מידע ויישומים למיחשוב ענן בצורות שונות".

"נדרשת עבודה בסביבה מעורבת טכנולוגית"

"אנחנו, בנט-אפ, מסייעים למנהלי האחסון לבחון מחדש את תשתיות ה-IT שלהם ולבדוק אילו חלופות יכולות לעזור להם להתמודד מול מציאות מאתגרת וחדשה זו", אמר. "זאת, בשל השינוי במודלים העסקיים, השינוי בקצבי

העבודה והצורך להגיע מהר יותר לשוק עם מוצרים ושירותים, כשהכול כמובן מבוסס מידע. בנוסף, מה שנדרש הוא עבודה בסביבה מעורבת טכנולוגית, מבוססת פיזית - בארגון ובענן - תוך יצירת תשתית ה-IT משותפת, יעילה וגמישה, שמסייעת ל-IT להפוך לגורם המניע והמתדלק את הפעילות העסקית בארגון". לדבריו גואל, ארכיטקטורת תשתיות משותפת ואחודה שמספקת החברה היא המענה למצב הבלתי אפשרי בו נמצאים המנמ"רים ומנהלי התשתיות.

הוא ציין, כי אין הוא בקיא בשוק הישראלי, אלא שבשל היותו טכנולוג ולא איש מכירות, הוא מעורב בעבודת מרכז הפיתוח של נט-אפ בארץ, על בסיס רכישת אונרו (Onaro) ב-2008. לדבריו, המרכז עוסק בימים אלה בפיתוח מוצר חדש, לתזמור הדטה סנטר.

האירוע נפתח בדברי ברכה של **שלומי פרייס**, מנכ"ל נט-אפ ישראל. חתמה אותו הופעה של הזמר **אייל גולן**. בין מנהלי ה-IT שנכחו באירוע: **טל הרמתי**, עד לא מכבר סגן בכיר לחשב הכללי במשרד האוצר; **אמיר אמיני**, סלקום; **דורית גילאור**, רפאל; **מוטי לוי**, התעשייה הצבאית; **רפי הירש**, שירותי בריאות כללית; **רמי סרטני**, התעשייה האווירית; **שמואל חכים**, מינהל הרכש, משרד הביטחון; **דורון פלח**, בנק ישראל; **דליה בן-נפתלי**, אלביט מערכות; **נועם נודלמן**, אוניברסיטת בר-אילן; **ועופר בן ארצי**, לאומי קארד. בין שותפיה העסקיים של נט-אפ ישראל נכחו: **דורון קרופמן**, APC מקבוצת שניידר אלקטריק; **אורי שרון**, We!; **בן פסטרנק**, קבוצת אמן; **רמי נחום**, טריפל סי; **יואב וינברג**, אמת. מיחשוב.

הכנס הלאומי ה-1 לתקשוב מגזר הביטחון

2012 C5Israel

יום א', 8 ביולי | דיויד אינטרקונטיננטל

נושא מרכזי: **רציפות מבצעית • BCP**



אלוף
עוזי מוסקוביץ



תא"ל במיל.
ארנון זו-ארץ

ועדת ההיגוי: יו"ר, תא"ל במיל. **ארנון זו-ארץ**,
קצין הקשר והתקשוב הראשי;
ד"ר **גבי סיבוני**, INSS, מנהל תכניות
המחקר: צבא ואסטרטגיה, לוחמת מידע

בין ההרצאות והמרצים:



ד"ר גבי סיבוני



יגאל שניידר

הרצאת פתיחה: אלוף **עוזי מוסקוביץ**, ראש אגף תקשוב בצה"ל

חדרי מחשב - שליטה ובקרה ניידים לרציפות עסקית,

יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר שניידר

מוזמנים מקצועני משהב"ט, צה"ל:

תקשוב / חה"א / מז"י / חה"י / חמ"ן

/ אט"ל / אכ"א / אמ"צ; כ"ד; רוח"ם,

משטרה, שב"ס, הוועדה לאנרגיה

אטומית, תעשיות הבטחון: תע"ש, רפא"ל,

אלביט, תע"א, סאסא, לוגיק ונוספים.



לחסויות/תצוגות: פנה לנטלי 03-7330770 natali@pc.co.il

לרישום מח' אירועים טל' 03-7330777 או באתר <https://c4i.events.co.il>

30
Since 1981

אנשים
ומחשבים
www.pc.co.il

המגן, גרסת ה-IT

"עקב העלייה בחשיבות המידע הארגוני, הפכו הגיבוי והשחזור לקריטיים בהשרדות ארגונים", כך אמר רון כהן, מנהל קבוצת הטכנולוגיות בסימנטק ישראל, בכנס שערכה החברה באילת ♦ ראם מגן, מנהל ערוצי ההפצה והשותפים בסימנטק ישראל: "צמחנו באופן דו-ספרתי ב-2011; אני מעריך שנחווה צמיחה דומה גם השנה"

יוסי הטוני

וירטואליות. עוד העלה המחקר, כי 42% ממנהלי המיחשוב מאמינים כי גיבוי הווירטואליזציה שלהם אינו מתאים, או שאינו פועל באופן מושלם. הנתון החמור מכל, לדברי כהן, הוא שיותר משליש (36%) מהם אינם משוכנעים, כי 100% מנתונייהם המגובים אכן ניתנים לשחזור. "הנתונים החמורים הללו עבור הלקוחות מהווים עבורנו הזדמנות עסקית", אמר כהן.

גידול אקספוננציאלי בנתונים

"כיום, כאשר לקוחות מתמודדים עם היבטי גיבוי נתונים והתאוששות בארגוניהם, תהליך שהפך למסובך ויקר עם הגידול האקספוננציאלי בהיקפי נתונים, סימנטק מספקת גישה חדשה לגיבוי והתאוששות", אמר כהן, "בהשוואה לגיבוי מסורתי, גישת סימנטק מאפשרת גיבוי מהיר פי 100, מקלה על ניהול, מפשטת התאוששות במקרה אסון, ועוזרת ללקוחות לממש חסכון משמעותי תוך הגנה טובה יותר על המידע העסקי שלהם".

"השינוי הדרמטי ביותר הוא הגידול בנתונים, ביישומים ובמכונות הווירטואליות שאינן מטופלות על ידי סביבות גיבוי נוכחיות. לארגונים יש הסכמי רמת שירות מוגברים, ציפיות גבוהות לזמינות, וצורך לפעול במודל עסקי של 24/7. כשמשלבים את אלה עם הניסיון לשלב טכנולוגיות חדשות, מקבלים סביבה בעייתית, עם פגיעה עצומה בצוותי IT. לכן, אמר כהן, "ארגונים גדולים כקטנים זקוקים לאסטרטגיית הגנה כוללת, עם פתרון יחיד, כדי לטפל במגוון סוגי הנתונים ועומסי עבודה. זאת, בניגוד לשילוב של מספר פתרונות נקודתיים נפרדים, שהוכח כיקר וגוזל זמן". הגישה של סימנטק, שהוכרזה במסגרת האירוע באילת, "תפחית 80% מהעלויות התפעוליות הכרוכות בגיבוי במהלך חמש השנים הבאות", הסביר כהן.

שינוי המודל התפעולי של הגיבוי

באירוע הושקו פתרונות NetBackup 7.5 ו-Backup Exec 2012-1. כהן אמר,

על פי חברות המחקר, גדל המידע הארגוני ב-60% מדי שנה. במקביל, הוא הופך לקריטי יותר לטובת ההתנהלות העסקית של הארגונים. בשל כך, הפכו תחומי הגיבוי והשחזור לקריטיים עבור הצלחתם של ארגוניים וסיכוייהם לשרוד במקרה אסון. האתגר הגדול הניצב בפני מנהלי המיחשוב כיום הוא הגנה על הנתונים, אמר **רון כהן**, מנהל קבוצת הטכנולוגיות בסימנטק ישראל. כהן דיבר במליאה המרכזית של כנס שערך הסניף הישראלי של ענקית האבטחה בהפקת אנשים ומחשבים. האירוע נמשך יומיים והתקיים במלון הילטון מלכת שבא באילת. לכנס הגיעו כ-200 משותפיה העסקיים של סימנטק בארץ.



רון כהן

לדבריו, אתגרים נוספים הניצבים בפני המנמ"רים, לצד הגידול במידע, הם הצורך בטיפול בסוגי מידע שונים - מובנים ובלתי מובנים, נתונים, קול וחוזי, לצד הצורך לעמוד בדרישות SLA בהיבטי השחזור והזמינות - דבר שמקשה עליהם היום יותר מבעבר. הוא תיאר מחקר שערכה החברה בקרב יותר מ-1,400 מנמ"רים, מנהלי תשתיות IT ומנהלי אבטחת מידע בארגונים בעולם אשר מונים יותר מ-500 עובדים. המחקר בחן את נהלי הגיבוי שלהם ואת יכולתם לשחזר מידע במקרה של אסון.

"ממצאי המחקר מעלים, כי גישות מסורתיות לגיבוי כבר אינן רלבנטיות, ודרושה בדחיפות גישה חדשה לתחום", ציין כהן. הוא ציטט נתונים מהמחקר, לפיהם 49% מהמשיבים אינם יכולים לעמוד בהסכמי רמת שירות (SLA) של מערכי ה-IT שבאחריותם, בשל גודש נתונים. נתון נוסף העלה, כי 72% מהמשיבים אמרו שאם תוכנת הגיבוי תדע לבצע פעולות במהירות כפולה, הם יהיו מוכנים להחליפה.

28% ציינו, כי יש להם יותר מדי כלי גיבוי: לארגונים יש בממוצע ארבעה פתרונות גיבוי להגנה על מערכות פיזיות, ושלושה עבור מערכות

קול קורא InfoSec2012

ועידת האבטחה הבינ"ל הגדולה בישראל

PROTECTING THE BUSINESS FROM CYBER THREATS



אופיר זילביגר
מנכ"ל SECOZ
יו"ר ועדת התכנים

בכנס יוצגו מיטב הטכנולוגיות המתקדמות להגנת הסייבר, ויעלו סוגיות המחברות בין עולם אבטחת המידע לעולמות מקבילים כמו המשכיות עסקית וניהול סיכונים. בין המשתתפים, מיטב נציגי הפירמות והחברות הבינלאומיות - לצד מיטב התוצרת המקומית של טכנולוגיה, מתודולוגיה ועוצמת השילוב ביניהן. כל זאת, נועד לתת תשובות למקבלי החלטות בתחום העסקי, העולות בהקשר של איומי הסייבר.

כנס InfoSec2012 יכלול את מיטב ההרצאות המקצועיות ופאנלים של אנשי מקצוע מהבכירים בתחום. לכך, דואגים אנשי חברת SECOZ מזה עשור!

מוזמנים: מנמ"רים, מנהלי ומקצועני אבטחת מידע וסייבר, מנהלי מחשוב, מנהלי תשתיות, מנהלי ומקצועני ניהול סיכונים, המשכיות עסקית, ביקורת פנים, וכל אנשי מקצועות ה-IT המתעניינים בנושא.

30 | **אנשים ומחשבים**
Since 1981 | www.pc.co.il

לחסימות/תצוגות: פנה לנטלי
natali@pc.co.il 03-7330770

לרישום מח' אירועים טל' 03-7330777
או באתר www.infosec.events.co.il

SAVE THE DATE
יום ה', 14.06.2012 | Avenue Airport City

בשנה החולפת כותרות העיתונים מלאות בהפחדות ובסיפורי זוועה הקשורים לעולם אבטחת המידע. הפעם מילת ה"באזז" היא CYBER. כבר הרבה זמן התעשייה כולה ועמה מובילי הדעה, המנהיגים הלאומיים והעסקיים, ההנהלות, הדירקטוריונים ורגולטורים עוסקים בשאלה "מה עלול לקרות לנו בגלל ה-CYBER?". המצב דומה קצת למצב שהיינו בו עם הפיכתה של האינטרנט לרשת עסקית באמצע שנות ה-90 של המאה הקודמת. גם אז כותרות העיתונים היו מלאות וכולם חיפשו תשובות והייתה תחושה של פאניקה באוויר.

להבדיל מהרבה פעילויות וכנסים שנושאים המרכזי היה האיום הלאומי - תשתיות לאומיות, לוחמת מידע וצבא ועוד, כנס InfoSec 2012 יעסוק באיומים על העסקים הגדולים במשק, ויתמקד בארגונים שמבצעים את הפעילות הפיננסית - העסקית, ובחברות היי-טק, וטלקום. זווית הראייה הפעם תתמקד באבדן כסף, אבדן מידע פרטי, אבדן מוניטין ופגיעה משמעותית במחיר המניה או באינטרס של בעל המניות.

טכנולוגיות הגנה, תהליכי ניהול אבטחת מידע, ניהול סיכונים, בעלי תפקידים בארגון ועמידה ברגולציה. ההבדל הוא בעוצמת האיום ובמורכבותו.



cryptzone

בהיבט הטכנולוגי, עליהם להישאר ערניים לחידושים ולהתקדמות הטכנולוגית המהירה.

איומי אבטחת המידע, אמר מגן, "הולכים וגדלים, ואף נהיים מורכבים יותר. נוצר מצב שבו בעוד ארגוני אנטרפרייז מוגנים פחות או יותר, הרי שארגוני SMB מצויים בסכנה חמורה. בקרב ארגונים אלה חלה הפנמה והכרה בצורך להגן על המידע שלהם. בכל מסעדה יש 'קניין רוחני' של תפריטים ולכל בית עסק קטן יש רשימת לקוחות שנדרש להגן עליה. החיבור בין האנשים למידע הוא חוצה את כל המגזרים. הערך האמיתי של הארגונים השונים הוא במידע שיש להם".

סימנטק, אמר מגן, הבינה את הצרכים של ארגונים בינוניים וקטנים "ומרחיבה את הטכנולוגיה שלה לארגונים אלה, עם Backup Exec Small Business Edition, המאפשרת לארגונים צומחים להגדיר את סביבת גיבוי המידע שלהם בשלושה צעדים פשוטים, תוך פחות מ-10 דקות. גיבוי הנו חלק חשוב של אסטרטגיית הגנה, ועם נכסים דיגיטליים ההולכים וגדלים ותקציבי IT מתכווצים, ארגונים בצמיחה צריכים למצוא דרך להפחית עלויות בלי להתפשר על זמינות המידע שלהם".

מקום ראשון באגן הים התיכון

לפני כשנה וחצי, אמר מגן, הכריזה סימנטק על תוכנית שותפים חדשה, שבמסגרתה היא בחרה להעביר את השירותים המקצועיים שלה לשותפים, "כלומר שהשותפים גם מוכרים את המוצרים וגם מטמיעים אותם". לסניף הישראלי של החברה, אמר מגן, יש שותפים עסקיים רבים, כשמתוכם עשרה מוגדרים כעיקריים ומומחים.

הוא ציין, כי "ערכנו התאמה מהירה לתוכנית החדשה. השותפים בישראל היו הראשונים שאימצו את התוכנית, וכך כיום אנו מובילים בין חמש מדינות אגן הים התיכון - איטליה, ספרד, פורטוגל, יוון וישראל. בנוסף, אנו מצויים בין חמש המדינות הראשונות באזור EMEA".

"התוכנית החדשה נועדה לעודד ולהעמיק את מעורבותם של השותפים בחלק מן השווקים החשובים ביותר של סימנטק, והיא הניבה תוצאות מצוינות: השלמת הסמכה של 26 התמחויות בפתרונות ו-10 הסמכות התמחויות ברמת מאסטר, הכמות הגדולה ביותר באגן הים התיכון. אנו גאים בהישגי השותפים שלנו בישראל, הנמצאים בתיאום עם המטרות שהושגו על ידי אזור הים התיכון, עם יותר מ-130 התמחויות בפתרונות ו-40 התמחויות מאסטר בכל האזור".

ראם מגן: "התוכנית

החדשה נועדה

לעודד ולהעמיק

את מעורבותם של

השותפים בחלק מן

השווקים החשובים

ביותר של סימנטק,

והיא הניבה תוצאות

מצוינות: השלמת

הסמכה של 26

התמחויות בפתרונות

ו-10 הסמכות

התמחויות ברמת

מאסטר, הכמות

הגדולה ביותר באגן

הים התיכון"

כי המוצרים תוכננו כך שיביאו לשינוי המודל התפעולי של גיבוי, ולביטול 80% מהעלות התפעולית של גיבויים על ידי אספקת פלטפורמה משולבת, המחליפה פתרונות המשמשים לגיבוי היום. סימנטק מספקת פתרונות מבוססי תוכנה, התקנים או מיחשוב ענן, לפי בחירת הלקוחות. הוא אמר, כי המוצרים החדשים מקצרים את משך הגיבוי פי 100, בלי לפגוע ביכולת התאוששות ותוך עמידה ברמות שירות קריטיות.

הוא הוסיף, כי ארגונים שומרים יותר מדי נתונים, זמן רב מדי. "יכולות חדשות ב-NetBackup מאפשרות ל-IT להפריד מה שרלבנטי לנושאים משפטיים או הלימה לרגולציות, תוך שמירה על פעולת שאר תשתית הגיבוי בסבב גיבויים של 30, 60 ו-90 יום. "שימור אינסופי הנו בזבוז אינסופי עבור IT, וסיכון אינסופי למחלקה המשפטית", אמר כהן. הוא סיים בציין את היכולות הנוספות של המוצרים, ביניהן איחוד תמונות מצב וגיבויים, איחוד גיבויים וירטואליים ופיזיים וביטול המורכבות.

אפשר להצליח גם כשירוד גשם

"השנה הכספית של סימנטק מסתיימת בימים אלה. הגידול בהיקף המכירות של הסניף הישראלי עמד

ב-2011 על נתון דו-ספרתי - ואני מעריך כי כך יהיה גם בשנה הנוכחית. הפעילות שלנו מהווה הוכחה לכך שאפשר להצליח גם כשמעונן וירוד גשם", אמר ראם מגן, מנהל ערוצי ההפצה והשותפים בסימנטק ישראל.



שמוליק אנגל

את האירוע פתח בדברי ברכה **שמוליק אנגל**, מנכ"ל סימנטק ישראל, שאמר כי "סימנטק לא יודעת להצליח בלא שותפותיה", והוסיף כי השנה לא צפויים שינויים בסניף הישראלי של ענקית אבטחת המידע. לאחר מכן התפצל הכנס לארבעה מסלולים מקצועיים.



ראם מגן

לדברי מגן, האתגר הגדול שעמו נדרשים להתמודד מנהלי אבטחת המידע בארגונים, "הוא לפעול בסביבה בה האיומים והצרכים גדלים ומנגד תקציביהם קטנים. לצד אתגר זה, נדרש עליהם להיות מעודכנים

ePAY Israel 2012

Electronic Payments Global Conference

יום ג' 12.6.2012 | Avenue, Airport City

מא' ועד ת': מארנק אלקטרוני • כרטיסי אשראי
• מובייל ועד ת' שלומים מאובטחים



- מוזמנים: מנכ"לים • מנהלי שיווק • פיתוח עסקי • סיכונים • אבטחה
- תפעול • אינטרנט • עו"ד • מבקרים | מגזרים: כרטיסי אשראי • בנקאות
- בריאות • תחבורה • רשתות קמעונאות • ספקי פתרונות סליקה POS ו-IT

30 **אנשים**
ומחשבים
Since 1981 | www.pc.co.il

לחסויות/תצוגות: פנה לנטלי 03-7330770 natali@pc.co.il

לרישום מח' אירועים טל' 03-7330777 או באתר <http://epay2012.events.co.il>

אדום + כחול לבן = 4 מיליארד דולרים ייצוא

יובל סברוני, אורקל ישראל: "נגדיל השנה את הפעילות בקרב חברות מקומיות שעוסקות בייצוא תוכנה" ♦ "מדובר לא רק בחברות המסורתיות, שהוסיפו ושיפרו את מכירותיהן, דוגמת אמדוקס, קומברס, אקס ליבריס, נייס ורבות נוספות, אלא אף מכירות מחברות שהצליחו השנה, שיפרו את הטכנולוגיה והמיקוד שלהן, ועתה רואות פירות למאמציהן", אמר סברוני, סמנכ"ל מכירות ליצואני תוכנה ISVs ו-OEMs באורקל ישראל ♦ לדבריו, "נסייע השנה לבתי תוכנה ישראלים להיכנס ל-Big Data"

יוסי הטוני

נקודת פתיחה טובה יותר עבור ספקי פתרונות מבוססי אורקל.

כבוד עולמי להיי-טק הישראלי

סברוני ציין, כי "קהילת יצואני התוכנה הישראלית זכתה להוקרה במליאה הראשית של כנס Oracle OpenWorld האחרון, כשחברת סיבידיה הישראלית הייתה אחת משלוש חברות שזכו בפרס החדשנות הטכנולוגית". הפרס, אמר סברוני, ניתן בעקבות הכרזת שתי החברות על פלטפורמת חומרה ותוכנה משולבת, שמשלבת בין מערכת ה-Exadata של אורקל לתוכנה של סיבידיה. תוכנה זו מטפלת בניתוח והפקת ערך מדו"חות הכנסות ורווחים, ומספקת פתרונות תוכנה לניהול הכנסות ולניהול סיכונים (מערכות התוכנה Revenue Intelligence) עבור ספקיות טלקום.

הוא אמר, כי סיבידיה היא שותף עסקי בכיר של אורקל מזה יותר משש שנים. לדבריו, "המערכת המשולבת מיועדת לספק פתרונות בתחומי הבטחת הכנסות (Revenue Assurance), ניהול הונאות (Fraud Management) ואחזור מידע (Data Retention), כפי שמתחייב על פי החוקים בכל מדינה. זאת, תוך שהיא מטפלת בנפחי מידע עצומים - מיליארדי תנועות שנאספות מרשתות הטלקום העמוסות לצורכי ניתוח והפקת מידע עסקי (KPI)".

סברוני הוסיף ש"האפשרות לעבד נפחי תנועה גדולים במיוחד תמונה בארכיטקטורה המקבילית של המוצר, המעצימה באופן בולט את היכולת לטפל בטרנזקציות המועברות בין בסיס הנתונים למערכות האחסון ב-Exadata".

"אותם בתי תוכנה ישראלים נהנים מהתוכנה של אורקל העולמית, של מומחי החברה בכל תחומי הפיתוח", סיכם סברוני. "יצרנו באורקל העולמית מודעות מאוד גבוהה ליצואני התוכנה הישראליים. הם זוכים להרבה כבוד בכל העולם, והכנס העולמי שלנו היה הוכחה לכך: הייתה בו הערכה אדירה לתעשיית ההיי-טק הישראלית. נגדיל את הפעילות שלנו בתחום השנה, בין השאר בגיוס בתי תוכנה ישראלים חדשים לצד הרחבה מסיבית של ההיצע הטכנולוגי של אורקל לקהילת יצואני התוכנה הקיימים. נסייע להם להיכנס למגמה החדשה של טיפול ב-Big Data, הנובע, בין השאר, משילוב המידע המסורתי עם זה שקיים ברשתות החברתיות, רכיבים ניידים, חיישנים חכמים ומצלמות".

יותר מ-300 בתי תוכנה וחברות היי-טק ישראליות שיווקו תוכנה לחו"ל על בסיס פלטפורמות טכנולוגיות של אורקל. גם השנה אנחנו צופים שתחול עלייה משמעותית במכירות המבוססות על טכנולוגיות אורקל, בין השאר מאחר שנגדיל את הפעילות שלנו בקרב חברות ישראליות שמייצאות תוכנה", כך אמר יובל סברוני, סמנכ"ל מכירות ליצואני תוכנה ISVs ו-OEMs באורקל ישראל, בראיון לאנשים ומחשבים.



יובל סברוני

לדבריו, "מדובר לא רק בחברות המסורתיות, שהוסיפו ושיפרו את מכירותיהן, דוגמת אמדוקס, קומברס, אקס ליבריס, נייס ורבות נוספות, אלא אף מכירות מחברות שהצליחו השנה, שיפרו את הטכנולוגיה והמיקוד שלהן, ועתה רואות פירות למאמציהן".

סברוני הסביר, כי האגף בראשותו "עובד מול יותר מ-300 יצואני תוכנה ישראלים, חברות המפתחות יישומים על תשתיות טכנולוגיות של אורקל ומוכרות אותן לשוק העולמי. מדובר בחברות הגדולות והמצליחות בתחומן, ואף באחרות, קטנות יותר.

האגף מלווה את החברות הללו משלב הפיתוח הראשוני לאורך כל חיי המערכת, כולל עזרה בשיווק ובמכירות בחו"ל. באופן זה, הוא מסייע לאותן חברות לקדם את עסקיהן הגלובליים". הוא ציין, כי "האגף בראשותי מעורב במכירות של ייצור תוכנה בסדר גודל של בין שלושה לארבעה מיליארד דולרים בשנה, כאשר הטכנולוגיה של אורקל מוטמעת במוצרי אותן חברות במודל OEM".

"טכנולוגיות אורקל מוטמעות ברבדים השונים: בסיסי נתונים, תווכת הפיזון, סביבות פיתוח יישומים ומוצרי BI, הוסיף סברוני. לדבריו, מוצרי אורקל משמובצים במערכות מיישוב של ספקיות ה-IT כוללים, בין השאר, את בסיסי הנתונים המקוריים שלה ואת אלה שרכשה אורקל במהלך השנים: בסיסי הנתונים Berkeley-1 TimesTen, וכן MySQL Server, שרת בסיסי הנתונים מבוסס קוד פתוח, פרי רכישת סאן.

הוא אמר, כי הטכנולוגיות המשובצות במערכות של יצואני התוכנה הישראליים הפועלים בשוק הבינלאומי הן של אורקל עצמה, כמו גם של חברות אותן היא רכשה, בהן גולדן גייט ו-BEA.

לדבריו, "הטכנולוגיה של אורקל מאפשרת חופש מלא בבחירה של הפלטפורמה, כך שניתן להשתמש בלינוקס, יוניקס או בחלונות. המובילות של אורקל בשוק בסיסי הנתונים העולמי מהווה יתרון, עובדה המספקת



לראשונה בישראל!
מחזור 4 יוצא לדרך!
29.04.2012

ISO 27001 Lead Auditor

של GSECTRA השותפה הבלעדית של PECB בישראל
ובשיתוף אנשים ומחשבים

**נרשמים בהרשמה מוקדמת עד
 15.04.2012 ומקבלים מתנה**

מתנה
 iPad 3 וחברות
 בפורום CISO, אבטחת
 מידע למשך חצי שנה

- קורס חוזר חינם לכל תלמיד
 שלא עובר את בחינת ההסמכה!
- 60 שעות אקדמיות!

יום א' 4 מפגשי בוקר רצופים
 בין השעות 09:00-17:00

ו-6 מפגשי ערב

בין השעות 17:00-21:00
 כולל מבחן

**בסמינר הקיבוצים החדש
 רח' שושנה פרסיץ 3 בת"א**

קורס ISO 27001 Lead Auditor של
 GSECTRA הוא הקורס המקצועי
 והמקיף ביותר בתחום והיחיד בארץ
 המאושר על-ידי ANSI להכין להסמכת
 ISO 27001 Lead Auditor!

אצלנו, חברי יחידת העלית של
 עולם אבטחת המידע ינחו וילוו
 אותך כל הדרך, עד לקבלת התואר
 ISO 27001 Lead Auditor, מוסמך
 ומבקר תקן אבטחת מידע עולמי!



30
 Since 1981

**אנשים
 ומחשבים**
www.pc.co.il

מס' המקומות מוגבל! התקשר עוד היום, להבטיח את מקומך בקורס!
 מוקד ההרשמה 03-7330733 שלוחה 3790 carnitj@pc.co.il

"מדינת ישראל צריכה ליצור רגולציה ברורה בתחום אבטחת מידע"

כך אמר גבריאל חי, יועץ ומנתח מערכות בכיר לכלכלת אבטחת מידע, בפורום CISO שעסק בכלכלת אבטחת מידע ♦ חי קרא להקמת לשכה ייעודית בתחום אבטחת המידע כפי שקיימת בקרב רואי החשבון ועורכי הדין

רן מירון

לימודים בתיכון". עם זאת, ויסמן סיים את דבריו בנימה אופטימית. "השנה הוחלט על תוכנית שבמסגרתה 22 בתי ספר תיכוניים ישתתפו בפילוט בתחום ההכשרה לאבטחת מידע. התוכנית תופעל במימון משותף של המטה הקיברנטי הצבאי ומשרד החינוך. בנוסף, השנה צפויות להיפתח שלוש פקולטות ללימודי אבטחת מידע - באוניברסיטאות בן גוריון, תל אביב והטכניון, אף הן במימון משותף של המטה הקיברנטי הצבאי".

מטריקות ומדדים באבטחת מידע

איתי ינובסקי, יועץ לאסטרטגיית אבטחת מידע וסניכר ב-CXO, הרצה בפורום על מטריקות ומדדים באבטחת מידע. "מנהלי אבטחת מידע מתקשים סביב האופן שיש לדווח על פעולות המבוצעות בתחום אבטחת המידע ולהציג את הערך של מה שבוצע", אמר. "זה שלא אידע שום דבר, אולם כיצד ניתן לדעת האם האירוע קרה מאחר שמנהל האבטחה עשה משהו - או לא עשה?"

הוא הוסיף, כי "יחידת אבטחת המידע נחשבת בארגון כמרכז הוצאה - יחידה שמבקשת כסף מההנהלה, אולם לא ממש ברור מה נעשה איתו". לדברי ינובסקי, נדרשת הכנסת שפה וסטנדרטיזציה לעולם אבטחת המידע בארגון. "מנהלי אבטחת מידע צריכים לאמץ מתודולוגיה ברורה, שמסדירה מה יש לדווח להנהלה ובאילו שפה לעשות זאת".

בהרצאתו הציג ינובסקי מתודולוגיה המאפשרת לקשור בין הסיכון של הארגון, מאמצי האבטחה, ההשקעה הנדרשת וההון המוקצה לכך. זאת, במטרה שניתן יהיה להצדיק את הפעולות של מנהל אבטחת המידע בתוכניות הארגון לשנה הבאה ולטווח רחוק יותר. "המודל שפיתחנו מציג נוסחה המאפשרת לקשר בין הבקורות לבין רמות הסיכון השונות, וכך מתאפשרת תפירת חליפת אבטחה לארגון, שמשקפת נאמנה את רמת הסיכון, ללא תלות עוד נתונים לא רלוונטיים או מגמות שוק חולפות", אמר.

ינובסקי הדגיש את הצורך של מנהלי האבטחה להציג בפני מקבלי ההחלטות בארגון נתונים ברורים. "לנהל עסקים זה לנהל סיכונים, וכשהמנהלים הבכירים מבינים את הנתונים זה נותן להם תשתית טובה לקבלת החלטה נכונה יותר", ציין. "הם אלה שמנהלים את הסיכון עבור הארגון בכללותו".

מפגש הפורום נחתם בהרצאתו של **דורי פישר**, סמנכ"ל טכנולוגיות אבטחת מידע ב-WeI, שהציג מתודולוגיה לזיהוי וטיפול באירועי עוינים בלתי מזוהים (SIEM).

מנהל אבטחה בארגון צריך להיות מחויב להתנהלות מסוימת. במקרה של כישלון - הוא יהיה זה שיישא בתוצאות, בין אם זה איבוד המשרה או רשינו לעסוק במקצוע", אמר **גבריאל חי**, יועץ ומנתח מערכות בכיר לכלכלת אבטחת מידע, במפגש פורום CISO, שעסק בכלכלת אבטחת מידע. המפגש נערך במלון לאונרדו בשרתון סיטי טאואר שברמת גן.

לדבריו, "רק באמצעות אכיפת מודל של תשלום אישי עבור מחדל נראה בשוק הישראלי אבטחה טובה וסדורה יותר". חי הוסיף, כי אמנם, מונופול אבטחת המידע נמצא בידי מדינת ישראל, אך היא מתנהגת באופן לא בוגר ולא לוקחת אחריות בתחום. "הגיע הזמן שמדינת ישראל תקבע גורם מאשר בתחום האבטחה ורמת האבטחה הרצויה במגזרים השונים", אמר. הוא קרא להקמת לשכה ייעודית בתחום אבטחת המידע, כפי שקיימת בקרב רואי החשבון ועורכי הדין.

אבי ויסמן, מנחה האירוע, אמר במפגש שראוי שתהיה לכלכלת אבטחת

מידע בארגון. לדבריו, אבטחת מידע נמדדת במונחים כספיים, כיוון שהיא מתבטאת בעלויות ישירות ובעלויות מצטברות בארגון. "כפי שיש לכלכלת מחלקת רכב בארגון, שקובעת האם כדאי לשטוף את הרכבים ובאילו תדירות, כך צריך לייצר מקצוענות גם בתחום אבטחת המידע", המליץ. "כל פעילות בתחום צריכה להיות מתומחרת וניתנת לאמידה".

לדברי ויסמן, מן הראוי שכפי שמשפטים ורופאים לומדים היבטים כלכליים הקשורים במקצוע כך אמור להיות אף בתחום אבטחת המידע. לעומת הצורך במדידה

ותרגום אבטחת מידע למונחים כספיים, הודה ויסמן, כי שלא כמו בעבר, כיום מומחים כבר לא ממחרים להגיע לארגונים ולהבטיח להם מדידה של ROI בתחום אבטחת המידע, כיוון שהלקוחות הבינו שקשה מאוד עד בלתי אפשרי למדוד החזר השקעה בתחום.

אין אבטחת מידע באקדמיה

עוד הוא אמר, כי ישראל היא אחת המדינות המערביות הבודדות שבה לא ניתן ללמוד באקדמיה את תחום אבטחת המידע, על אף שמדובר במקצוע לכל דבר. "זה אולי לא פוליטיקלי קורקט להגיד, אבל ישראל היא לא מעצמת סייבר, אלא אפריקה. אולי יש לנו גופי תקיפה מצוינים, אבל ההתרשמות שלי היא שזה מתחיל ונגמר בזה". לדבריו, "אם בעבר ישראל הייתה במקום ה-30 בתחום אבטחת המידע, כיום היא הידרדרה מתחת לקו ה-50. ישראל היא אף לא בין 15 המדינות שמפעילות תוכניות





SALESFORCE.CON 2012

יום א' 24.6.2012 | דיויד אינטרקונטיננטל, ת"א

כנס המשתמשים הראשון CRM לעסקים קטנים כגדולים מכל מגזרי המשק בישראל

המוזמנים: מנהלי שיווק, מכירות, שירות, מנהלנים, משתמשים,
מקצועני IT ושותפים כגדולים כקטנים מכל מגזרי המשק בישראל

לחסויות/תצוגות: פנה לנטלי
natali@pc.co.il 03-7330770
לרישום מח' אירועים
טל' 03-7330777 או באתר
salesforce2012.events.co.il

30
Since 1981

אנשים
ומחשבים
www.pc.co.il



להדק הקשר IT | מקומי וארצי

"מינוי כרמלה אבנר למנמ"רית הממשלה מגביר הסיכוי לתיאום בין השלטון המקומי והמרכזי. אנו מדברים כבר זמן רב על שיתוף פעולה בתחום ממשל זמין, אבל לא הרבה התקדם. כעת יש אור בקצה המנהרה, לאחר מינויה של המנמ"רית הממשלתית", אמר ד"ר עדי קפליוק בכנס ההשתלמות השנתית של פורום מנהלי מערכות המידע ברשויות המקומיות ♦ ליאורה שכטר, מנמ"רית עיריית תל אביב: "בתוך שלוש שנים, כל בתי הספר בעיר יתקשבו"

אבי בליזובסקי

ובשלטון המקומי."

אין הגדרות תפקידים

לדבריו, נושא אחר העומד על סדר היום של המנמ"רים בעיריות וברשויות המקומיות הוא העובדה שאף תפקיד בתחום המיחשוב ומערכות המידע אינו מוגדר בספר התפקידים של משרד הפנים. "מיום הקמת הפורום, אנו רוצים שיכירו בנו. זה לא נעים - אבל זה המצב. בספר התפקידים של השלטון המקומי, שעודכן לפני 20 שנה, אין ולו תפקיד אחד בתחום המיחשוב ומערכות המידע", טען קפליוק. "לפני כמה שנים הכינה חברה שמשרד הפנים גייס לנושא, ביחד

מינויה של **כרמלה אבנר** למנמ"רית הממשלה מגביר את הסיכוי לתיאום ושיתוף פעולה בתחום המיחשוב והממשל הזמין בין השלטון המקומי והמרכזי", אמר ד"ר **עדי קפליוק** - יו"ר פורום המנמ"רים בשלטון המקומי, בפתיחת ההשתלמות השנתית של הפורום שנערך במלון מרידיאן בים המלח.

"אנו מדברים כבר זמן רב על שיתוף פעולה בתחום ממשל זמין, אבל לא הרבה התקדם. כעת יש אור בקצה המנהרה, לאחר מינויה של המנמ"רית הממשלתית. כרמלה אבנר, שהייתה מנהלת ממשל זמין, מונתה לתפקיד, ובמקומה מונה **אופיר בן אבי**, המשמש כעת כממלא מקום מנהל ממשל זמין. משיחות שהיו לי עם כרמלה, ובוודאי עם אופיר - שהוביל איתנו



ליאורה שכטר



ד"ר עדי קפליוק

ד"ר עדי קפליוק:

"במאבק ציבורי

ובכל ראיון, גם

בכנסת, העליתי את

הנושא. כל אחד

צריך לגייס את

ראש העיר שלו,

את המנכ"ל והגזבר,

מתוך תקווה שנסיים

כמה שיותר מהר

את המאבק הזה. לא

יכול להיות שעתיד

מערכות המידע

בשלטון המקומי

יהיה בידי פקיד"

איתנו, שישה תפקידים. מאז אנו מחכים לפרסומם וזה מתעכב מסיבות שונות. זה לא קצב של היי-טק. הגענו ל-2012, ולאחרונה פנה **רון נחמן**, יו"ר ועדת המדע והטכנולוגיה במרכז השלטון המקומי, לשר הפנים במכתב בנושא. הוא קיבל תשובה מאחד התפקידים של משרד הפנים, שענה לו, כי משרד הפנים ביטל את העבודה שנעשתה, לקחו עוד חברה שתתחיל לעשות את העבודה מחדש אבל עכשיו סדר העדיפות אחר - המנמ"רים הם לא בראש סדר העדיפויות."

"קצת מוזר, שבשנת 2012 אין הגדרה של תפקידים במסגרת מיחשוב ומערכות מידע בספר התפקידים של משרד הפנים", קבע קפליוק. "אפילו הגדרת שכר, חוץ מאשר ברשויות גדולות ומסודרות, הנושא בעייתי. פתחנו במאבק ציבורי ובכל ראיון, גם בכנסת, העליתי את הנושא. כל אחד צריך לגייס את ראש העיר שלו, את המנכ"ל והגזבר, מתוך תקווה שנסיים כמה שיותר מהר את המאבק הזה. לא יכול להיות שעתיד מערכות המידע בשלטון המקומי יהיה בידי פקיד, בכיר ככל שיהיה, במשרד הפנים. זה דבר בסיסי, ואנו שואלים את עצמנו איך לא מבינים דבר כל כך בסיסי - מה קורה כשהמחשב לא עובד חצי שעה בארגון שלנו."

את נושא שיתוף הפעולה - עולה כי יש תקווה לחידוש שיתוף הפעולה בנושא ממשל זמין."

קפליוק הוסיף, כי "במסגרת יום השלטון המקומי בכנסת, הועלה נושא הממשל הזמין בשלטון המקומי בוועדת המדע של הכנסת. לאחר שסקרתי את עיקרי שיתוף הפעולה, יו"ר הוועדה, ח"כ **רונית תירוש**, ביקשה שתקום ועדה בין הממשלה והשלטון המקומי, שבעזרתה תוכל ועדת המדע של הכנסת לפקח על שיתוף הפעולה. הדרישות שלנו הן להגיע לשיתוף תשתיות של ממשל זמין בשלטון המקומי, שיתוף נתונים והקמת תיק תושב, שהמידע בו יכיל נתונים הן של השלטון המקומי והן של השלטון המרכזי, וממשיקים בין מערכות מידע זהות בממשלה

הפער בין התקשוב ביומיום ובית הספר

"בתוך שלוש שנים, כל בתי הספר בתל אביב יצטרפו לפרויקט התקשוב שלנו", כך אמרה **ליאורה שכטר**, מנמ"רית עיריית תל אביב-יפו. שכטר הציגה את תוכנית התקשוב במסגרת הכנס. היא אמרה, כי "מדובר בתוכנית תלת שנתית שמטרתה תקשוב בתי הספר בתל אביב והתאמת תהליכי ההוראה לעידן הדיגיטלי. התוכנית היא פרי הכוונה של ראש העיר, שדוגל בהשקעה נרחבת בחינוך, תוך השקעה כלכלית גדולה מאוד". שכטר ציינה ש"התוכנית מורכבת משלושה מרכיבים - היבט פדגוגי, היבט טכנולוגי והתקשוב עצמו". "הרציונל הוא לבחור את בתי הספר בשלוש מדרגות לאורך שלוש שנים. במסגרת המדרגה הראשונה, תקשבו בשנה האחרונה 23 בתי ספר יסודיים, תוך פעילות בכמה היבטים. ההיבט הראשון הוא תשתיות בתי הספר - תשתיות פיזיות, Wi-Fi ברחבי בית הספר והחצר, שלוש כיתות צפות (פלטרומה שניתן להעביר מכיתה לכיתה) המכילות מחשבים ניידים לתלמידים ולמורים, רכש והתקנה של מקרנים אינטראקטיביים בכיתות וחיבור רחב פס של בית הספר לאינטרנט".

קישורים למאגרי תוכן

"רכיב נוסף הוא פיתוח של פורטל בית ספרי על בסיס SharePoint 2010, שמתכלל את פעילויות בית הספר - מדבר המנהלת, חזון בית הספר, סביבה אישית לתלמיד ולמורה על בסיס Live@Edu, תוכנית הפעילות הבית ספרית, מנגנון הזדהות אחיד, SSO (Single Sign On) ובעיקר קישורים למאגרי תוכן - עת הדעת, מט"ח וספקי תוכן נוספים", הוסיפה שכטר. לדבריה, "השיעורים האינטראקטיביים מאפשרים למורים ולתלמידים לייצר למידה אינטראקטיבית מתקדמת. לא עוד תפיסה ישנה של הוראה שבמסגרתה מורה עומד מול כיתה ומרצה, אלא, במקרה הטוב, מעביר שקפים, אלא שיעור ממוחשב לחלוטין, שבו ניתן לדעת בכל רגע מה רמתו של התלמיד ולאפשר התאמה של הליווי הפדגוגי ליכולותיו. זה שינוי תפיסה המחייב גם הכשרה של המורים, קבוצה שלא דווקא הייתה עם אוריינטציה מיחשובית וכיום צריכה להיות האורים והתומים גם בתחומי המיחשוב בכיתה. התוכנית הכתיבה חלוקה של מחשבים ניידים קודם כל למורים, הכשרה של המורים וליווי שוטף לאורך כל הדרך".

"כיום אנחנו נמצאים במצב שבו כלל התשתיות ב-23 בתי הספר כבר הוקמו, חלק מתוך הפורטלים הבית ספריים כבר פועל, והיתר בתהליכי הקמה ויש כבר שיעורים מתוקשרים המועברים בבתי הספר", אמרה. "לפני כחודש התקיים יום פתוח שאליו הוזמנו גם ההורים על מנת לחגוג יחד עם התלמידים את החוויה החדשה. התגובות היו מאוד חיוביות". שכטר ציינה ש"התוכנית מצעידה אותנו חדש שבו בית הספר מדביק את הפער בין התקשוב בחיי היומיום של הילדים שלנו - סמארטפונים, טאבלטים ועוד - לבין מה שקורה בתוך כותלי בית הספר, שמפתח יכולות רחבות ומובילות בתחום התקשוב". היא סיכמה בצינה, כי "יש בתוכנית התקשוב, מעבר לאתגר התקשובי הגדול, מרכיב פדגוגי גדול. לכן, הובלת התוכנית מבוצעת על ידי הלקוח - מינהל החינוך בעירייה, שמוביל את המהפכה הזאת בצורה מאוד יפה".

"להציג לראשי הערים את הטכנולוגיות החדשות"

"כשאני באה להרצות או לבקר בשכונות בעיר, אני לא לוקחת ניירות אלא 'רושמת' הכול ב-iPad. כך צריך להתנהל ראש עיר במאה ה-21, ולמנמ"רים יש חלק נכבד בשדרוג הטכנולוגי של ראשי הערים", כך

אמרה **טלי פלוסקוב**, ראש עיריית ערד.

פלוסקוב אמרה למנמ"רים, ש"אתם אלה שצריכים להציג את הטכנולוגיות החדשות בפני ראשי הערים. לא כולם כמוני". לדבריה, בשלב מסוים היא קינאה בילדיה, שמתמצאים במיחשוב, ומאז הפכה להיות "פריקית של מחשבים". היא ציינה שכאשר נכנסה לתפקידה כראש העירייה לפני כשנתיים היא החליטה לפתוח דף פייסבוק - תחילה דף אישי שלה ואחר כך דף של העירייה. "לפייסבוק יש יתרון שאני רואה אותו גם כחיסרון: העובדה שכל אחד יכול להיכנס ולכתוב על הקיר של העירייה מה שהוא רוצה", אמרה. "בהתחלה, ההרגשה שלי מזה הייתה קשה. הייתי מגיעה הביתה, קוראת ומתעצבנת, האווירה הייתה נוראה. שקלתי האם לבטל את הדף או להמשיך. בהתחלה ישבתי ונתתי תשובות לכל דבר שהעלו הגולשים, בלילה ובימי חופשה שלי. אז, אנשים הבינו שיש עם מי לדבר, שזה לא רק שהם מקטרים, והתחילו להתייחס לדף ברצינות. כיום המגמה התהפכה - יש אמנם ביקורת, אבל נכתבים גם הרבה דברים טובים". "קשה לנהל דף פייסבוק", ציינה פלוסקוב. "לפני שלושה ימים נאלצתי



טלי פלוסקוב

טלי פלוסקוב:

"כשאני באה

להרצות או לבקר

בשכונות בעיר, אני

לא לוקחת ניירות

אלא 'רושמת' הכול

ב-iPad. כך צריך

להתנהל ראש

עיר במאה ה-21,

ולמנמ"רים יש

חלק נכבד בשדרוג

הטכנולוגי של

ראשי הערים"

לעצור שיח בין שני אנשים, כי הוא היה לא תרבותי ולא מכובד. קיבלתי על זה הרבה לייקים. כמוכן שאני נעזרת בדובר, אבל אני עוקבת אחרי הנעשה בדף ודואגת שכל שאלה תקבל תשובה".

פלוסקוב נתנה דוגמה לקמפיין שרץ בפייסבוק - קבוצת מחאה נגד בניית מגדלים בטיילת מואב בערד, שמשקיפה לים המלח, בהשתתפות תושבים מהעיר וכאלה שעזבו אותה אולם מתגעגעים אליה. "נעזרתי בקבוצה כדי לדחות את הבקשה בוועדות הבנייה", אמרה. "בעקבות ההצלחה הזאת, הכרזתי על מבצע ניקיון וצביעת ספסלים לשדרוג הטיילת בידי החברים בפייסבוק, שכבר החלו להתארגן ולחלק תפקידים".

"המפתח להצלחה הוא קשר עם התושבים", הוסיפה. "אם ראש העיר יידע לעשות את עבודתו הכי טוב אבל לא להעביר זאת לציבור, יהיה לו קשה להיבחר שוב. עליו לפרסם את מה שהוא עושה, ופרסום כיום לא מתבצע בעיתונים, שאף אחד לא קורא, אלא באינטרנט". לסיכום אמרה פלוסקוב שאחת התוצאות של ההתנהלות הדיגיטלית של העירייה היא עצירת ההגירה השלילית מערד, בעיקר של צעירים. "אנחנו מכוונים את השימוש שלנו ברשתות החברתיות לכאלה שעזבו את ערד ולצעירים בכל רחבי הארץ שמחפשים מקום עם איכות חיים", אמרה.

עיריית ירושלים שדרגה את מערכת ה-GIS העירונית

למרות שחלפו 45 שנים מאז אוחדה ירושלים במלחמת ששת הימים, מסתבר שרק כעת זוכים תושבי מזרח העיר לכתובת. זאת, בזכות שדרוג

של אי-תשלום. המערכת מקושרת במלואה למערכת ה-CRM ותשולב בפרויקט תיק תושב שצפוי להסתיים במאי.

הרשתות החברתיות גרמו לשינוי בחיפה

"עיריית חיפה משתמשת ברשתות חברתיות לא רק כקיר לתלונות אלא גם ביישומים שמאפשרים לתושבים לדווח על תקלות ישירות מדף הפייסבוק, להירשם לאירועים ויש אפילו לחצן מצוקה לילדים. כדי לעבוד עם הרשתות החברתיות, עובדי העירייה היו צריכים לשנות את דרך עבודתם ואפילו את דרך מחשבתם", כך אמרה **מיכל דביר**, מנמ"רית עיריית חיפה, בראיון לאנשים ומחשבים, שהתקיים במהלך ההשתלמות השנתית של המנמ"רים ברשויות המקומיות שנערכה במלון מרידיאן בים המלח.

לדבריה, "עיריית חיפה נכנסה ברצינות לשימוש ברשתות חברתיות על פי הנחיה ובקשה של ראש העיר ודוברות העירייה". היא ציינה, כי "לעיריית חיפה יש דף פייסבוק של 35 אלף חברים. הוא משמש לא רק לפרסום פוסטים, אלא אנחנו יוצרים באמצעותו סביבת עבודה לצעירים שלא מכירים דרכים אחרות. לשם כך אנחנו משתמשים ביישומים רבים.



מיכל דביר



איתמר קורנפלד

כיום, תושב יכול לדווח על תקלה למוקד העירוני ישירות מדף הפייסבוק. יכול לקבל מידע על אירועים ולהגיב על האירועים הללו בדף. יש אפילו לחצן מצוקה שילד שנכנס למצוקה ורוצה לקבל עזרה נפשית יש לו שם לחצן מצוקה. בנוסף, אנחנו מפעילים בפייסבוק יישום לרישום תלמידים לבתי ספר."

"בכלל, מתנהל דו-שיח בין תושבים לעירייה דרך הרשת החברתית, שמאוד נגישה לסוג מסוים של תושבים - בעיקר צעירים וסטודנטים", אמרה. "הצעירים אוהבים להיכנס לפייסבוק דרך המכשירים הסלולריים שלהם, לא דווקא בבית, ואנחנו מקלים עליהם לעשות זאת. בנוסף, רישתנו אזורי בילויים בתשתית Wi-Fi חופשית, בעיקר בציר מוריה ובמעונות הסטודנטים בקמפוס הנמל."

היא ציינה, כי "בנוסף לפייסבוק, פתחנו אתר סרטים בשם חיפה חיפה, שלא נראה ולא ממותג כמו שאר האתרים של העירייה, אלא יש לו אופי ייחודי. קיימים באתר קישורים לסרטים שמעלים תושבים ליו-טיוב ומופעל צוות של צלמים צעירים שמראיינים אנשים במופעי רחוב ובבמות אירועים ומעלים זאת לאתר."

לדברי דביר, "העובדים היו צריכים להתרגל לעידן החדש. אנחנו דואגים שהם, כמו גם בכירי העירייה, יעבדו בכלים המתקדמים הללו. לפיכך, פיתחנו יישומים שמאפשרים לעובדי העירייה לקבל דיווחים בטלפון החכם וגם לצלם בעצמם דברים. לדוגמה, בור בכביש. כמו כן, פיתחנו יישומים עבור העובדים בתחומים כגון פיקוח על גנים, דרכים, תאורה וניקיון רחובות. ההנהלה הבכירה מקבלת דיווחים על מה הגולשים מדברים ברשתות החברתיות ובעיקר על מה הם מתלוננים, והם מתייחסים לתלונות אלה."

שביצעה העירייה באחרונה למערכת ה-GIS שלה. במסגרת הפרויקט, שהושקעו בו כחצי מיליון שקלים, רכשה העירייה תוכנות שמאפשרות יכולת ניתוח ופיתוח והתאימה אותן למערכות הקיימות.

"השתמשנו בטכנולוגיה מתקדמת של תצלומי אוויר אלכסוניים ששולבו במערכת ה-GIS, המאפשרים זווית צפייה תלת ממדית של הבתים", סיפר **איתמר קורנפלד** - מנמ"ר עיריית ירושלים. "כך יכולנו לספור כמה מבנים וכמה יחידות דיור יש במזרח העיר, וכל זאת במקביל לסקר קרקע שבוצע."

לדבריו, "מזרח ירושלים לא מסודרת בהיבט הרחובות ומספרי הבתים, והעירייה לא יודעת היכן מתגוררים אנשים. הדבר הקשה לקבל נתונים לגבי הצורך בגנים, טיפות חלב, בתי ספר, תשתיות וכן הלאה". לגבי אופי העבודה עם מערכת ה-GIS, ציין קורנפלד, כי "זיהינו כמה רחובות וציירנו אותם. השלב הבא בעבודה יהיה חיבור האוכלוסייה לבתים שבהם הם גרים. את החיבור הזה נעשה באמצעות משרד הפנים. מדובר בתהליך מיחשוב משמעותי. הדבר יעשה תוך שיתוף פעולה עם התושבים, כאשר אין כוונה להפסיק שירותים למי שיתנגד לתהליך". קורנפלד הדגיש, כי צילומי אוויר בוצעו לא רק במזרח ירושלים, אלא

איתמר קורנפלד:

"מערכת נוספת

המתממשקת

למערכת ה-GIS

ההציג קורנפלד

היא מערכת רישוי

העסקים. לדבריו,

היא מחליפה מערכת

קודמת במיינפריים.

היא כוללת סקר של

העסקים והשלטים

בכל רחבי העיר"

בעיר כולה. כך, למשל, הפיקוח העירוני במערב ירושלים משתמש במערכת לאכיפת חוקי הבניה. שימוש נוסף שנעשה במערכת בכל רחבי העיר הוא עבור תכנון בתי ספר, במטרה לדעת מהיכן באים התלמידים ולתכנן בהתאם מסלולי הסעות.

מערכת נוספת המתממשקת למערכת ה-GIS ההציג קורנפלד היא מערכת רישוי העסקים. לדבריו, היא מחליפה מערכת קודמת במיינפריים. היא כוללת סקר של העסקים והשלטים בכל רחבי העיר, ובעלת יכולת ניתוח ממצאים והשוואת גודל השלטים לגודל הכתוב בתנאי הרישוי שלהם. מערכות אלו, ציין מנמ"ר עיריית ירושלים, מתממשקות למערכת ייעודי הקרקע שפותחה בחמש השנים האחרונות. המדובר בפורטל שנותן מענה למערכת ייעודי קרקע, קווי בניה, רישוי עסקים ושלטים, רישוי בניה, תב"ע ועוד.

מערכת נוספת שהציג קורנפלד בדבריו היא מערכת החניה - שהחלה לעבוד השבוע. המערכת החדשה מחליפה את שירות המיינפריים של החברה לאוטומציה, בו נעשה שימוש עד כה. המערכת מאפשרת טיפול בדו"חות מרגע קליטתם במערכת, דרך תהליך הטיפול, הערעור, העברה לתובעים ועד גמר טיפול, תווי חניה, תשלומים ושלב האכיפה במקרה

**מחזור 22
יוצא לדרך!**



קיסס

**של GSECTRA השותפה הבלעדית של ISC2 בישראל
ובשיתוף אנשים ומחשבים**

**נרשמים בהרשמה מוקדמת
עד 07.05.2012 ומקבלים**

מתנה
iPad 3 וחברות
בפורום CISO, אבטחת
מידע למשך חצי שנה

- **קורס חוזר חינם לכל תלמיד**
- **שלא עובר את בחינת ההסמכה!**
- **96 שעות אקדמיות!**

מסלול בוקר 21.05.12

יום ב' 09:00-17:00

**במכון מופת, שושנה פרסיץ 15,
תל אביב**

קורס CISSP של GSECTRA הוא
הקורס המקצועי והמקיף ביותר
בתחום והיחיד בארץ המאושר על-
ידי ISC2 להכין להסמכת CISSP!

אצלנו, חברי יחידת העלית של עולם
אבטחת המידע ינחו וילוו אותך כל
הדרך, עד לקבלת התואר CISSP,
התואר הבכיר והיוקרתי ביותר
בעולם אבטחת המידע!



30
Since 1981

**אנשים
ומחשבים**
www.pc.co.il

מס' המקומות מוגבל! התקשר עוד היום, להבטיח את מקומך בקורס!
מוקד ההרשמה 03-7330733 שלוחה 3790 carmitj@pc.co.il



שיווק במיקור-חוץ - ללכת עם להרגיש בלי

במקום לגייס, להכשיר ולהגדיל את מצבת כוח האדם של הארגון, מוציאים את ניהול פעילויות השיווק לחברה חיצונית המתמחה בתחום ♦ יותר ויותר ארגונים בארץ ובעולם משתמשים היום בשירותי מיקור-חוץ בתחום השיווק, הן במקרים שבהם לא נדרש מנהל פעילות שיווק במשרה מלאה והן משום הצורך לחסוך במשאבים ולייעל תהליכים

לנהל את תמהיל השיווק ביעילות רבה יותר ולבחור את שירותי השיווק הרלוונטיים לצרכיו בהלימה לקהלי היעד.

נושאים לבחינה בטרם החלטה

ישנם כמה נושאים שצריך לבחון כאשר מחליטים לרכוש שירותי שיווק במיקור-חוץ:

● **מערך שיווק רב תחומי** - קבלת מכלול שירותי התכנון (ברמה האסטרטגית) והביצוע (ברמה הטקטית) במקום אחד, הן עבור פעילות הארגון בשוק המקומי והן בשווקים בינלאומיים.

● **תמורה מלאה להשקעה** - התאמת תמהיל השיווק והיקפי הפעילות הרלוונטיים לגודל הארגון, תחום פעילותו ומסגרת התקציב. אל תתפתו לספקים שמלהיבים אתכם עם מהלכים שיווקיים גרנדיוזיים שכרוכים בהוצאות גבוהות ומיותרות ולא תמיד מניבים את התוצאות המקוות.

● **מעקב ומדידה** - אחרת איך תדעו אם השקעתם את תקציב השיווק בפעילויות הנכונות? לספק שירותי השיווק צריכים להיות כלים למדוד, לעקוב ולדווח לכם על איכות הביצועים והחזר ההשקעה מכל שירות שהוא מספק, כדי שתוכלו לאמוד את יעילות מהלכי השיווק ולהחליט אילו מהם להמשיך ואילו מהם לזנוח.

● **יישום** - יועצים יש בשפע. כדי שהשיווק במודל מיקור-חוץ יהיה אפקטיבי, הספק שתבחרו צריך גם לייעץ לכם בבניית תוכנית השיווק וגם "ללכלך את הידיים" וליישם אותה בפועל יחד אתכם.

● **שותף לדרך** - כשבחרים ספק שירותי שיווק במיקור-חוץ בוחרים שותף לעשייה ולא רק ספק שירות. הקפידו לבחור שותף מיקור-חוץ מנוסה, מקצועי ואמין שתוכלו לסמוך עליו ולדעת שמאמצי ותקציב השיווק שלכם יתועלו נכונה וישיגו את היעדים העסקיים שהצבתם.

חברות וארגונים רבים מניבים תועלת רבה מהשימוש בשירותי שיווק במיקור-חוץ ומצליחים להתמקד בליבת עיסוקם, לשפר את איכות המוצרים והשירותים שהם מציעים ולמקסם את זמני הגעתם לשוק, לחסוך משאבים ועלויות ולהינות מתשתית שיווק יעילה ואפקטיבית וזמינות אופטימלית של צוות שיווק מקצועי, זאת מבלי לנהל יחסי עובד-מעביד ולהשקיע בהקמה, גיוס ותפעול של מערך שיווק ארגוני.

הפילוסוף והסופר האמריקאי הנרי דיוויד תורו אמר: "אין זה די להיות עסוק; גם הנמלים עסוקות. השאלה היא - עם מה אתה עסוק?" מיקור-חוץ של פעילויות השיווק יכול לחסוך גם לך זמן ועלויות ולהעניק לך את החופש לעסוק במה שבאמת חשוב - הארגון וצמיחתו העסקית.

* שרון ישראל, מנכ"לית Xtra Mile

הקרב על הלקוח הבא הופך קשה יותר ויותר. המגמות, הטכנולוגיות והכלים החדשים, שצצים מעת לעת, טרפו את הקלפים ושינו את כללי המשחק בעולם השיווק. הרשתות החברתיות החזירו את הכוח לצרכן, שינו את מערכת היחסים בין ארגונים ללקוחותיהם ויצרו מציאות חדשה, שהתמודדות איתה ולא פשוטה. איך מאבחנים דפוסי התנהגות ורכישה חדשים? מה נכון לעשות כדי לפתח דיאלוג מניב עם הצרכן החדש? איך למנף את הטכנולוגיות החדשות לתועלת הארגון? היכן כדאי להשקיע את משאבי השיווק? ארגונים רבים מוצאים את עצמם עסוקים יותר בנושאים אלה מאשר בתחומי התמחותם.

אחת ההתלבטויות המהותיות, בעיקר בקרב חברות קטנות ובינוניות, היא האם כדאי להשקיע בגיוס מנהל שיווק ואולי אפילו צוות שיווק, או להמשיך להתנהל בלעדיות. גם במצב של צמיחה עסקית לא תמיד יש תקציב להקים מחלקת שיווק שתעסוק במיפוי וניתוח השוק והמתחרים, יצירת זהות תאגידית, הפקת חומרי שיווק, ניהול פעילות יחסי הציבור, הפקת אירועים, יצירת שיתופי פעולה, ובעיקר תקדם את מכירות החברה ותציע אותה להצלחה העסקית והכלכלית המיוחלת.

הפתרון פשוט מאוד - שיווק במודל מיקור-חוץ. במקום לגייס, להכשיר ולהגדיל את מצבת כוח האדם של הארגון, מוציאים את ניהול פעילויות השיווק לחברה חיצונית המתמחה בתחום. יותר ויותר ארגונים בארץ ובעולם משתמשים היום בשירותי מיקור-חוץ בתחום השיווק, הן במקרים שבהם לא נדרש מנהל פעילות שיווק במשרה מלאה והן משום הצורך לחסוך במשאבים ולייעל תהליכים. לעתים, מיקור-חוץ של פעילויות השיווק אפקטיבי גם עבור ארגונים גדולים, המאופיינים בתהליכי ביורוקרטיה וקבלת ההחלטות מורכבים.

החל מבניית תוכניות השיווק, דרך יישומן של פעילויות שיווק אסטרטגיות וטקטיות במרחב האינטרנטי ובזירה העסקית, וכלה בפרויקטי שיווק ייחודיים, כמו חדירה לשווקים חדשים ותכנון אסטרטגיית הפיתוח העסקי ויישומה - מנעד השירותים בתחום רחב מאוד. פעילות שיווקית היום חייבת להיות ממוקדת יותר ולפנות ללקוחות ידועים כדי להניב תוצאות. שיווק במיקור-חוץ מאפשר לארגון





מיחשוב חברתי

חדשנות בעולם המכירות תבוא מהכיוון של ניהול קהילות ייעודיות על פלטפורמות חברתיות, שיספקו חווית לקוח שונה לגמרי ♦ הבנת המושג קהילה מהותית להבנת פתרון זה ♦ מאמר ראשון בסדרה

חדשנות בעולם המכירות תבוא מהכיוון של ניהול קהילות ייעודיות על פלטפורמות חברתיות, שיספקו חווית לקוח שונה לגמרי, ולכן הבנת המושג קהילה מהותית להבנת פתרון זה. הסוציולוגיה רואה באדם יצור חברתי שיש בו צורך להשתייך לקהילה. קהילה יכולה להיות מוגדרת בכמה אופנים, אבל למרות השוני בסוגי קהילות, המשותף הוא הרגשת הזהות של חברי הקהילה, היוצרת תחושה שהאדם אינו לבד, ולכן לקבוצות וקהילות שונות יש סמלי זהות ייחודיים, סלנג או שפה מקצועית, לבוש, סמלים, ערכים, נורמות ודפוסי התנהגות.

דוגמה לניהול לקוחות מתקדם מוטמע בהצלחה בענקית בסט ביי. החברה, שלה מחזור מכירות שנתי של כ-45 מיליארד דולרים, המנהלת סניפים וחנויות ברחבי ארה"ב, קנדה, אירופה, סין ומקסיקו, זיהתה את הפוטנציאל הטמון ב-Social CRM ופתחה את דלתותיה לפתרון החדשני כאשר החליטה לנהל את הקהילה שלה, קהילת מובילי דעה בענייני גאדג'טים ומוצרי צריכה טכנולוגיים, על גבי אתר אינטרנט אינטראקטיבי. באתר הזה, שהוא גם החנות הווירטואלית הרשמית של החברה, מתקיימים פורומים, שיחות והרבה מאוד פוסטים על מוצרים שנמכרים ברשת, ומי שמתחזק אותו, בן היתר, הם "מומחים" ומובילי דעה מהתחום. הם עושים את זה בהתנדבות. כל מי שנמצא בתעשייה ורוצה להביע את הידע וההתמחות שלו מוזמן להירשם כחבר ולכתוב תוכן רלוונטי באתר של בסט ביי.

באמצעות הטמעה של פתרון Social CRM הצליחה החברה ללכוד את השיחות, התוכן והטרנדים בנושאים שקשורים למוצרים שנמכרים ברשת וגם את התובנות של מובילי דעה בתחום. היא מצליחה להקשיב ללקוחות שלה טוב יותר, מנסרת את המידע, נעזרת בהצעות שלהם כדי להבין טרנדים ולפתח מוצרים חדשים, אבל בעיקר בכדי למכור הרבה יותר!

החברה מעידה שזמן קצר לאחר שהעלתה את האתר החדש שלה, הלקוחות החלו להעלות תכנים, לשתף ולתקשר עם החברה כפי שציפתה, אבל התגלית החברתית של בסט ביי הייתה בכמות השיחות והפוסטים העצומה שהעלו חברי הקהילה שנרשמו באתר, שהחלו לתקשר זה עם זה. 600,000 אלף לקוחות מבקרים באתר הקהילה, נכתבים בה כ-20,000 פוסטים ונרשמת תעבורה של כ-22 מיליון דפים נצפים ברבעון. חברי הקהילה משתפים בענייני טרנדים טכנולוגיים וממליצים על מוצרים באופן שמייצר מחויבות חזקה הרבה יותר למוצרים ממה שהצליחה החברה לייצר בעבר באמצעות קמפינים שיווקיים ותקציבי פרסום גדולים. בעגה המקצועית זה נקרא network peer to peer, וזהו אחד הטרנדים החדשים בניהול לקוחות מתקדם. החברה מעריכה את התועלת הכלכלית מהטמעת הפתרון ב-5 מיליון דולרים בשנה.

מחקר של חברת המחקר פורסטר מעריך, כי שוק ה-Social Business Platform As A Service יצמח לכ-4.7 מיליארד דולרים עד שנת 2014 ול-12 מיליארד דולרים עד שנת 2020.

* קן ליטני, מייסדת חברת סושלייז, יועצת מיחשוב בתחום פתרונות עסקיים חברתיים ו-CRM חברתי. kerenatlitani@gmail.com, Twitter: @kerenlitani

תחום ה-Social Business, או בעברית ה"ביזנס החברתי", שמשווך בשנתיים האחרונות לארגונים כפלטפורמה כשירות, PaaS, הוא למעשה מהפכה תקשורתית שמאפשרת תקשורת דו כיוונית בין התאגיד לעובדים, ללקוחות, לערוצי השיווק ולספקים שלהם. מקורה של המהפכה התקשורתית הזאת בפריצת הדרך של חברות כמו פייסבוק ולינקדין והיא מואצת בזכות מהפכות טכנולוגיות כמו web2, מיחשוב ענן, ביג דאטה והקדמה הטכנולוגית בעולם הדיגיטלי הנייד, באמצעות המכשירים מבוססי מסך מגע, שמשטשים את הגבולות בין הפרטי לעסקי.

התחום הזה שנקרא גם CRM חברתי, מציע דרך חדשנית בניהול קשרי לקוחות באמצעות ניהול קהילות. זוהי תפיסה חדשנית שנוגעת לכל חטיבות הארגון מניהול השיווק, שירות הלקוחות, המכירות והתפעול ועד חטיבת ה-IT. היא תחליף בהדרגה מערכות CRM מסורתיות. זו הסיבה שהמנמ"דים נדרשים להקצות משאבים, להתעמק ולהבין איך לאמץ פתרונות מתחום ה-Social Business בדרך שתאפשר לחברה לקדם את עסקיה ולצמוח הרבה יותר מהר.

בשלב הזה חשוב להדגיש שאין מדובר בקמפיין מדיה חברתית בפייסבוק או בטוויטר שמציעות "דף בית" אטרקטיבי שצובר לייקים, subscribers, שכן באלה די אולי כדי לקדם מכירות, אבל הם אינם תורמים בשיפור חווית הלקוח ובוודאי שלא בחיסכון בעלויות תפעול. מדובר בתפיסה הוליסטית, המשלבת ניהול שיווק אפקטיבי עם מערכות ניהול אחרות בארגון, כמו CRM מסורתית, שמנצלות את הידע שנצבר בבסיסי הנתונים מצד אחד ועל גבי הפלטפורמה החברתית מצד שני בדרך שמאפשרת מינוף של שני התחומים, שהתוצאה שלו היא חווית לקוח מצוינת, גידול במכירות וחיסכון בעלויות.

תחום זניח

עד היום נוהל תחום המדיה החברתית על ידי מנהלי השיווק בארגונים והיה זניח ושולי באופן יחסי. ארגונים רבים אמנם אימצו לעצמם דפי פייסבוק ואף הטמיעו מערכות ניטור שמאפשרות למנהל השיווק או לסוכנויות שיווק דיגיטלי לנטר עבורם את הקמפינים השיווקיים, אבל קמפיין שיווק דיגיטלי, מוצלח ככל שיהיה, הוא עדיין רק קמפיין פרסום. במקביל להתפתחות תחום הביג דאטה מצד אחד והקדמה הטכנולוגית שקיימת כבר בשוק באמצעות ספקי פתרונות ניטור בפעילות מדיה חברתית מצד שני (חברת הסטארט-אפ הישראלית הבולטת בתחום היא TRACX), מתפתחת לה תפיסה הוליסטית בהבנת היכולת של הפלטפורמה החברתית להעצים את העובדים, את ערוצי השיווק ואת לקוחות הקצה באמצעות חווית לקוח יוצאת דופן. זהו למעשה ה-Social CRM, והוא קשור קשר הדוק עם עולם ה-IT.

ניהול קהילות על הפלטפורמה החברתית מתאים כפתרון לסביבות עסקיות B2C ו-B2B כאחד. פתרונות מתחום ה-Social Business כבר מוטמעים בחברות גדולות בארה"ב, כמו וריזון, SEPHORA, נייק, סימנטק, וודאפון, טושיבה, סיסקו, AVIVA, דל, ג'נרל אלקטריק, קוואק ופפסי ועוד רבות. הוא עובר בימים אלה לקדמת הבמה גם בישראל, וארגונים רבים מצויים בתהליך של לימוד הנושא ובחינת האפשרות ליישם אותו כבר ב-2012.



תחנה מודולארית HP Z1

מתברר שאפילו תחנות עבודה זה לא מה שהיה פעם. גם אם יש רבים בשוק שמדברים על מות ה-PC, מתברר שיש עדיין היצע לא רע למחשבים שולחניים, כולל ייעודיים לתפקיד של תחנות עבודה, וה-Z1 החדש של HP משלב בתצורה של "הכל כלול" (AIO) מסך IPS עם איכויות צפייה טובות במיוחד בגודל של לא פחות מ-27 אינץ'. אבל לא רק. בפנים פועמות ארבע ליבות של מעבד Xeon וגם כרטיס מסך מקצועי ממשפחת ה-Quadro של NVIDIA. אבל מה שהכי חשוב בתחנת העבודה הזאת הוא שהיא ניתנת לטיפול ושדרוג בקלות יחסית. פשוט מקפלים את המסך קדימה, פותחים בקלילות את מכסה הפלסטיק ואז אפשר לגשת לרכיבים הפנימיים שמסודרים היטב כדי לאפשר תוספות ושדרוגים. התחנה זמינה כבר מהחודש, אבל המחירים טרם נקבעו.

007 זה זמן זה כסף Omega JB Diver 300M

זמן זה כסף, ואפילו הרבה. לא צריך לספר למקצועני IT עד כמה חשוב לקצץ אלפיות שנייה בכל ביצוע של המערכת כדי לעזור בסופו של דבר לעסקים להגיב למצבים משתנים טוב יותר. ואם כבר זמן, ואם כבר כסף, אז אם תרצו תוכלו לפנק את עצמכם בשעון מבית אומגה שהושק במיוחד לרגל חגיגות שנת ה-50 של סוכן 007, ג'יימס בונד. מדובר בדגם JB diver 300M מסדרת Sea master האוטומטית, שנענד על ידי סוכן הוד מלכותה בכל סרט מאז Golden Eye. בגרסת הנשים, שמוצגת כאן, משולב יהלום במספר 7 וגב השעון מעוצב בצורת מסלול של כדור יורה שמוכר מהפתיח של כל סרט בסדרה הבלתי נגמרת. מהדורת הנשים מוצעת במחיר "פעוט" של 25,640 ש"ח (עד 3,007 יחידות בלבד), ואילו מהדורת הגברים הגדולה יותר (ממנה מוצעות 11,007 יחידות), עולה 24,750 ש"ח. האייטם הזה ישמיד את עצמו בעוד... להשיג ברשת אימפרס.



עכבר גע בי Logitech TouchMouse M600

באופן לא מפתיע מוצרים שמוצגים בתערוכות מגיעים אפילו לשוק באמת. אפילו כאלו שזוכים בפרסי עיצוב בתחום המיחשוב, כמו ה-TouchMouse M600 של לוגיטק. עכבר שהוא יותר מסך מגע בצורת עכבר מאשר עכבר מסורתי. שטח גב העכבר הינו למעשה משטח מגע לכל דבר, ועל גביו אפשר לעבור - בדומה לסמארטפון - בין מסכים, לגלול למעלה ולמטה ולנווט ולגלוש במחשב. מבנה העכבר מתאים לשמאליים וימניים כאחד וצורתו מקילה על השימוש בשני האופנים ובמעבר ביניהם. וכן, אפשר גם להשתמש בו בתור סתם עכבר, אתם יודעים. מתי יהיה בארץ עוד לא ידוע, המחיר כן: 399 שקלים.





מסך מצלם מעל Samsung MultiView 800MV

פשוט אין סוף, אין סוף להמצאות ולחידושים, ותמיד כשאני כבר חושב שראיתי הכל, יש משהו בכל זאת קצת חדש. הנה, ה-800MV, מצלמה קומפקטית פרימיום של סמסונג, מציגה מסך מגע בגודל של 3 אינץ' שיכול לנוע על ציר עד ל-180 מעלות כדי לאפשר לצלם תמונות מזוויות קשות, ובמיוחד גבוהות או נמוכות, מבלי לעקם את הצוואר בדרך. כן, יש עוד כמה דברים כמו צילום בגודל של עד 16.1 מגה-פיקסלים וזום אופטי בגודל 5x, עדשות שמאפשרות לבצע צילום מכמה זוויות בו זמנית, ואפילו צילומים כפולים של תמונות בשתי רמות תקריב לבחירה באיזו תמונה רוצים, אבל מה שחשוב לגיקים פה זה המסך. 1,499 שקלים.

נרתיק נושא מטען Mophie Juice Pack

כל אחד רוצה שהטלפון שלו ימשיך לעבוד לעד בלי לחבר לחשמל. רוצה, אבל יודע שזה בלתי אפשרי: מתישהו מופיע צפצוף, ציור כל או כל אמצעי חייוי רלוונטי אחר כדי להודיע שאין מה לעשות - יש למצוא קיר שיש בו שקע חשמל. במקרה של ה-iPhone 4/4s תוכלו אולי למשוך עוד קצת זמן אם תוסיפו לו את ה-Mophie Juice Pack, נרתיק עם סוללה מובנית שמיוצר מגומי מוקשח להגנה מפני נפילות ופגיעות, מגביר את עוצמת השמע של המכשיר ללא אמצעים נוספים ועוד כמה דברים, כולל, כמעט שכחתי, זמן עבודה נוסף. במקרה של דגם ה-Air (299 שקלים) מדובר בתוספת של עד 6 שעות שיחה או 36 שעות אודיו או 9 שעות וידאו, ובמקרה של דגם ה-Plus (399 שקלים), מדובר בתוספת של עד 8 שעות שיחה או 44 שעות אודיו או 11 שעות וידאו. להשיג בבאג עם אחריות לשנה.



חיזור רב עוצמה Dell Alienware X51

התחלתי ולכן אסיים עם עוד מחשב שולחני, אבל הפעם לתחום הצרכני, והמאוד מעוצב. ה-X51 Alienware של דל הוא מחשב משחקים לכל דבר ועניין, אבל מאוד מעוצב. ויותר מכך, זהו מחשב המשחקים השולחני הקטן ביותר עד כה, וזאת מבלי לוותר על ביצועים בכלל. המארז הקומפקטי גם מעוצב כך שהוא ניתן להצבה בשכיבה או בעמידה, ובשני המקרים הוא ייראה לא רע. המחשב מוצע בתצורות שונות במחיר שמתחיל ב-5,300 שקלים, והוא כולל מעבדים מהדור השני של משפחת Intel Core i, כרטיס גרפי NVIDIA GeForce GT או כרטיס גרפי GTX לביצועי משחקים מהירים אף יותר, טכנולוגיית Wireless-N לגישה מהירה באינטרנט, HDMI 1.4 להתחברות לטלוויזיות תלת-מימד, שני שקעי USB 3.0 להעברת מידע מהירה, מערכת שמע 7.1 ועוד כמה דברים טובים. במארז יש גם שלושה אזורי תאורה דקורטיבית, הניתנים להתאמה ונשלטים על ידי תוכנה מהמחשב עצמו.



מיסטר ביג

Hadoop הופך לסטנדרט בתחומי לאחר שחברות מובילות כגון יאהו!, פייסבוק, אמאזון, IBM, טוויטר, אמריקה און ליין ועוד עושות בו שימוש לניהול ה-Big-Data שלהן, ולאחר שחברות תוכנה מובילות כ-EMC, מיקרוסופט ואורקל הכריזו על אימוצו במסגרת הפתרונות שלהם ל-Big Data. נכון לספטמבר 2011 היו Yahoo! וחברת Facebook שתי המשתמשות בעלות נפח הנתונים הגדול ביותר שטופל באמצעות Hadoop.

יוסי כהן, המנהל הטכנולוגי של חברת טריבייס מקבוצת טלדור, מסביר שלטכנולוגיות Big-Data ישנם יישומים רבים: "טכנולוגיות

"ההתמודדות עם ה-Big Data היא המחיר שחברת הידע בה אנו חיים חייבת לשלם, אולם התועלות מהטכנולוגיות הנכונות לטיפול באתגר זה יעלו, בסופו של דבר עשרות מונים על ההשקעה"

"ההתמודדות עם ה-Big Data היא המחיר שחברת הידע בה אנו חיים חייבת לשלם, אולם התועלות מהטכנולוגיות הנכונות לטיפול באתגר זה יעלו, בסופו של דבר עשרות מונים על ההשקעה."

לדברי **נתן פרידחי**, מנהל העסקים הראשי של טלדור, חברת טלדור, לאחר רכישת חברת הבוטיק הטכנולוגי טריבייס, הינה החברה היחידה בעולם המיחשוב הארגוני בארץ, בעלת ניסיון ביישום פתרונות Big data, לאחר מימוש של מעל 10 פרויקטי Big data לחברות בינלאומיות בתחומי פרסום מקוון, מסחר אלקטרוני, הפצת תוכן ועוד, כל זאת בשימוש בטכנולוגיות מגוונות.

הכותב הוא פיני מנדל, מנכ"ל חברת טריבייס, מקבוצת טלדור



פיני מנדל, מנכ"ל טריבייס, מקבוצת טלדור

אם עד היום שחינו בנינוחות באוקיינוס המידע, נראה שבקרוב אנו עומדים לטבוע בו. המהפכות הטכנולוגיות שחווינו בשני העשורים האחרונים, הביאו לכך שמאות מיליוני מחשבים ושרתים וקרוב ל-5 מיליארד טלפונים סלולריים, מייצרים מדי שנה כמות עצומה של מידע. מחקר מקיף של חברת IDC שהתפרסם לאחרונה מגלה כי במהלך שנת 2011 נוצר מידע בהיקף כולל של לא פחות מ-1.8 זטה-בייט (1.8 טריליון ג'יגה-בייט). מספר

זה שקול לצפייה של אדם אחד במשך 47 מיליון שנים ללא הפסקה, ביותר מ-200 מיליארד סרטים באורך של שעתיים באיכות HD. אם לא די בכך, IDC צופה כי עד שנת 2015 צפויה כמו המידע השנתית להגיע לקרוב ל-8 זטה-בייט.

הצורך לאחסן, לקטלג ולטפל במהירות וביעילות בכמויות המידע העצומות הללו - ה-Big Data - מציב אתגר אדיר בפני תעשיית הידע העולמית. המידע מגיע ממגוון מקורות - אינטרנט, רשתות חברתיות, מכשירים סלולריים, מצלמות אבטחה, סנסורים ועוד, ובפורמטים שונים - מה שהופך את הטיפול בו לעסק המחייב השקעות עצומות ומנוהל על ידי מקצוענים בלבד. חברת הייעוץ מקינזי מעריכה את שוק ניהול המידע בעולם בכ-100 מיליארד דולר בשנה - כמחצית מהתמ"ג במדינת ישראל.

יחד עם זאת, המיומנויות, הניסיון והמשאבים הקיימים לניהול מבול הנתונים עדיין לא עומדים בקצב צמיחת המידע. IDC צופה כי עד 2020 תגדל כמות השרתים הוירטואליים והפיזיים פי 10, נפח המידע הנדרש לניהול יגדל פי 50 וכמות הקבצים תגדל פי 75. במקביל, כמות אנשי ה-IT המתמחים בטיפול במידע תגדל עד 2020 רק פי 1.5.

למרבה המזל, ההתפתחות הטכנולוגית בתחום ה-Big Data הביאה לכך שעלות טיפול במידע הולכת ויורדת. על פי IDC, עלות הטיפול ב-1 ג'יגה בייט של מידע עמדה ב-2005 על 18.95 דולרים והיא צפויה לצנוח ל-66 סנט בלבד ב-2015. IDC מגלה שהיקף ההשקעה של ארגונים בטכנולוגיות, חומרה, תוכנה, שירותים וצוותים שנועדו לנהל מידע ולהפיק ממנו הכנסות גדל מאז 2005 ב-50% לסכום של ארבעה טריליון דולרים והוא צפוי להגיע ל-5.2 טריליון ב-2015.

חיזוק נוסף למערכה בתחום המידע היא Hadoop Distributed File System, הנחשבת לאחת הפלטפורמות היעילות והפופולאריות ביותר לטיפול ב-Big-Data. מערכת זו מאפשרת לנהל ולעבד בזמנית קבצים עם כמויות נתונים גדולות במיוחד (Petabytes) המבוזרים באלפי יחידות עיבוד (Nodes) המתבססות על חומרה רגילה. זאת, תוך שמירה על רמת שרירות גבוהה. מדובר במערכת סקאלבילית אשר משכפלת את המידע. עלויות השימוש במערכת נמוכות בכ-70% מכיוון שאין צורך באחסון מבוסס RAID.

המערכת משתמשת במנגנון ה-Map/Reduce הממפה בשלב הראשון את האתרים השונים בהם נמצא המידע ומחלק ביניהם את משימות עיבוד המידע. בשלב השני אוספת המערכת את תוצאות העיבוד ומייצרת פתרון כולל לבעיה.

Taldor
we deliver IT

SAP HANA: עתיד המחשוב הארגוני מונח כבר היום בכף ידך

מאז השיקה חברת SAP את פתרון SAP HANA כללי המשחק בשוק ה-Big Data השתנו ללא הכר. בסיכום שנת 2011 חשפו הדו"חות הכספיים של SAP את גודל ההצלחה: החברה גרפה הכנסות של יותר מ-160 מיליון יורו ממכירת SAP HANA בלבד.

מה שטוב בשביל אדובי, אינטל וסימנס - טוב גם בשבילך

מי שיכולים להעיד הכי טוב על ההצלחה יוצאת הדופן של SAP HANA הם אלה שכבר משתמשים בפתרון. אחת החברות הראשונות בעולם שהשתמשו ב-SAP HANA היא קולגייט-פלמוליב, ענקית מוצרי הטיפוח שמוצריה נמכרים ב-200 מדינות ברחבי העולם. טום גרין, ה-CIO של קולגייט-פלמוליב, מספר: "עם SAP HANA אנו מקבלים תוך שניות תשובה לשאלות מסובכות, שעד היום לקח יותר משעה לקבל עליהם תשובה. אנשי המכירות בשטח יכולים להריץ שאלות אפילו ממכשירי האייפון שלהם, ולקבל על המקום ניתוח מלא במהירות הגבוהה פי 100 עד פי 300 מהמקובל".

לדברי ד"ר יורגן שטורם, CIO חטיבת המוצרים הביתיים של בוש וסימנס: "פתרון SAP HANA משנה עבורנו את כללי המשחק העסקי. הוא מאפשר לאנשים במחלקת ה-IT להעניק למנהלי הארגון יכולות יוצאות דופן ולהריץ סימולציות ותחזיות עסקיות שלקחו בעבר שעות ארוכות בתוך כמה שניות. בנוסף לכך, SAP HANA מאפשר לנו להצליב מידע לא מעובד שאנו אוספים מהרשת עם המידע התפעולי של הארגון, ולהפיק מכך תובנות על מה שלקוחותינו חושבים על המוצרים ועל המותגים שלנו בזמן אמת. זה מאפשר לנו להשתנות במהירות ולהתאים את עצמנו לדרישות של לקוחותינו תוך כדי הליכה. לזה קוראים אג'ילות עסקית".

גם **ג'ים פורטנר, סגן נשיא ומנהל חטיבת ה-IT, פרוקטור אנד גמבל,** מלא שבחים ל-SAP HANA: "כמויות המידע שהארגון שלנו נאלץ לעבד היא עצומה, והודות ל-SAP HANA אנו עושים זאת במהירות הרבה יותר גבוהה, תוך שאנו מעמיקים את יכולתנו לנתח את המידע ולהפיק תובנות עסקיות בזמן אמת וכך לאפשר למנהלים שלנו להוביל את הארגון לתוצאות טובות יותר. SAP HANA מאפשר למחלקת הכספים להפיק דו"חות רווח והפסד במהירות מסחררת ובחיתוכים שונים: לפי מוצר, לפי לקוח, לפי מפיצים, מדינות וכד'. מהזווית של מחלקת ה-IT, אני צופה התייעלות ממשית והנמכת עלויות, וגם הרבה יותר בהירות ואג'ילות בארכיטקטורת התוכנה של הארגון".

לדברי **טום גרין, CIO קולגייט-פלמוליב,** פתרון SAP HANA הוא פשוט מופלא. משהו שצריך לראותו כדי להאמין. "בזכות SAP HANA מנהלי הארגון ואנשי הכספים מקבלים כעת מידע במהירות בלתי נתפסת. עכשיו אני נחשב בארגון לגיבור, כשלמעשה התהילה מגיעה לפריצת הדרך הטכנולוגית של SAP HANA".

טמאז שנת 1966 מוענק פעם בשנה פרס טורינג - הנחשב ל"פרס נובל של עולם המחשוב" - לאדם שתרם בצורה יוצאת דופן לעולם המחשוב. בשנת 2003 זכה בפרס היוקרתי אלן קיי האמריקאי, בגין תרומתו המכרעת להפכת המחשוב האישי. כיום, בהיותו נשיא חברת המחקר Viewpoints, נמנה אלן קיי עם התומכים הנלהבים ביותר של SAP HANA - הפתרון המהפכני של ענקית התוכנה SAP המבוסס על מחשוב In-Memory.

לדברי אלן קיי, המוח האנושי נוהג לבחון את ההווה על סמך ניסיון העבר ובהתאם לכך לגבש את תפיסת המציאות לגבי העתיד. לרוע המזל, טבע זה של המוח האנושי גורם לכולנו לקיבוען מחשבתי ולחתימה אל עתיד שמרני ושבולני. תחת זאת, קיי אומר שעלינו לפתוח את הראש לרעיונות חדשים ומהפכניים שיכולים לשנות את העתיד. זה מה שקרה לדבריו בשנות השמונים, כשחלוצי המחשוב האישי העיזו להגשים לאנשים הפשוטים את הפעולות שהיו שמורות רק למומחי מחשוב. הדבר הוביל להפכת המחשב האישי ולעידן חדש ומופלא, שהביא עמו גם אתגרים חדשים, כלים חדשים ושחקנים חדשים.

אותו אלן קיי, מחלוצי מהפכת המחשוב האישי, סבור כי "פתרון SAP HANA פותח צוהר לעידן חדש בכל הנוגע להעצמת היכולת האנושית. עם SAP HANA יכול כל אדם לקבל בתוך שניות מידע שמבוסס על ניתוח מעמיק שדרש עד היום שעות ארוכות. האפשרויות שהדבר פותח בפנינו כבר עכשיו הן בלתי נתפסות כמעט".

כולנו סובלים מתסמונת (TMI) (Too Much Information)

בשנים האחרונות, חברות בכל העולם מתמודדות עם האתגר של עומס במידע. הפעילות העסקית יוצרת מאגרים עמוסים וקשים לניהול של נתונים עסקיים. על פי הערכות, כמות המידע העסקי בארגון ממוצע מכפילה בממוצע את עצמה מדי 18 חודשים. נתוני רישום שיחות (CDR - Call Data Records), למשל, עלולים לגדול פי ארבע. חברות רבות נאלצות לרכוש חומרה ותוכנה בעלות גבוהה למטרת אחסון וניהול המידע. גם הצורך להשתמש במידע עסקי הפך דחוף יותר. חברות נדרשות לתת מענה מהיר לשאלות, וזקוקות באופן נואש למידע רלוונטי בזמן אמת, ולכן זקוקות לנגישות מיידית למידע עסקי מעודכן, מבלי להמתין לשליפתו מתוך מאגרי הנתונים. הבעיה היא שנפח המידע העסקי עולה, לרוב, על הנפח המקסימלי אותו יכולות מערכות מבוססות דיסק ומאגרי נתונים לעבד בזמן תגובה סביר.

להפוך את עומס המידע מבעיה ליתרון

בשונה ממערכות מבוססות דיסק, טכנולוגיית In-Memory יוצרת מאגר נתונים כולל, המתעדכן בזמן אמת וניתן ביכולות אנליטיות מובנות. למעשה, זו טכנולוגיה שמעניקה גישה ישירה לנתונים הישר מתוך הזיכרון - ומכאן שמה. בעזרת טכנולוגיה זו ניתן לעבד כמויות עצומות של מידע באופן מידי ולספק תוצאות ניתוח של נתונים במהירות חסרת תקדים. זמן המענה לשאלות מתקצר פי 100 עד 300, כמו גם הזמן הדרוש לעדכון, כך שהמערכת יכולה להריץ מספר גדול יותר של שאלות במקביל.

על פי הערכות, עד שנת 2014, 30% מהיישומים האנליטיים יעשו שימוש בטכנולוגיית In-Memory לצורך שיפור ביצועים ומהירות. טכנולוגיית In-Memory היא האלטרנטיבה הטובה ביותר למערכות הניהול מבוססות-דיסק היקרות, והיא מספקת ניתוח טוב ומהיר יותר של המידע העסקי, יעילות גבוהה, הוצאות נמוכות ויתרון תחרותי.



הפער שבין האקדמיה לפרקטיקה

חברת MIT, זרוע ההיי-טק של Manpower ישראל, הודיעה על השתלבותה ב- Experis העולמית. בראיון לאנשים ומחשבים מספר ארז בנוביץ', מנכ"ל Experis ישראל, על פתרונות החברה, על הפער שבין אקדמיה לפרקטיקה, וכיצד מסייעת החברה ללקוחות שלה להוביל במגרש החשוב ביותר - מגרש האנשים

רן מירון



ארז בנוביץ'

לנו לקבל לבסוף את ההסמכה של Experis העולמית; האמריקאים מאוד נוקשים בתהליכי העבודה והמתודולוגיה. אנו עדיין מתמודדים עם האתגר של מיתוג MIT מחדש כ-Experis, ועם האתגר התפעולי הכרוך בעבודה עם לקוחות גלובאליים גדולים - כמו Salesforce, סימנטק, סאפ, מיקרוסופט, סיקסו, אורקל, HP - שמורגלים לקבל תחת חוזה אחד אותם שירותים בכל מקום בעולם. אבל המאמצים הללו שווים וכדאיים כאשר מכירים בעובדה שלקוחות מעדיפים לעבוד עם חברות גלובליות עם יכולות מוכחות ואינטנזיביות פיננסית."

מה הייחוד של Experis ישראל?

"ארגונים מחפשים לעשות עסקים בתחום של עובדים ופתרונות עם חברות גדולות ויציבות, ובפועל אין חברות רבות בישראל שמציעות את קשת הפתרונות שאנו מציעים בתחום של פיתוח אנשים וכשרונות בתחומי ההיי-טק ומערכות המידע. יש אמנם חברות ישראליות שמנסות לפרוץ מהשוק הישראלי לחו"ל, אבל חסר להן ידע ומתודולוגיות עבודה מוכחות.

"הייחוד שלנו הוא שאנו יודעים לגשר על הפער שבין האקדמיה לפרקטיקה. דהיינו, היום בוגר טרי של אחת הפקולטות למדעי המחשב אינו בשל להתחיל לעבוד בארגונים מובילים כמו אלביט, רפאל ואינטל. לכן, בהתאם לחזון שלנו, אנו מעבירים אותם סדנאות שמתמשכות על פני 4 חודשים ואף חצי שנה, שבהן הם עוברים מסלול הכשרה מפרך - עד שהם הופכים למופת בתחום התוכנה, ממש טייסי תוכנה. אגב, אנו לא גובים מהמועמדים תשלום עבור ההכשרה; יש לנו ביטחון רב במוניטין שלנו ובאטרקטיביות שלנו עבורם. מעבר לכך, כולם יודעים ששוק מערכות המידע מאופיין בגמישות ודינמיות, כך שגם עובדים שמועסקים במקום מעניין ויציב ממשיכים לשמור איתנו על קשר ולבדוק מה הוא הדבר הבא עבורם ולאן הם יכולים להתקדם.

"לכשרונות הטובים ביותר שלנו יש את הפריווילגיה לבחור היכן הם

הצלחת החברות בנויה על הכשרונות שבהם, ואנחנו מנצחים במרוץ אחר פיתוח והשגת כשרונות" אומר **ארז בנוביץ'**, מנכ"ל Experis ישראל, בראיון לאנשים ומחשבים. "אם פעם הצלחת חברה היתה תלויה בכך שהיה לה טכנולוגיה או ציוד חדשני, היום

ההצלחה או אי הצלחה מוכרע על ידי כשרונות. לדבריו, Experis מאתרת את המועמדים הטובים ביותר, מגדלת את הכשרונות אצלה ומציעה ללקוחות מומחיות ומומחים בכל תחומי ההיי-טק, מערכות המידע וההנדסה.

חברת MIT עברה תהליך של הסמכה מטעם Experis העולמית, וישראל היא המדינה ה-24 המצטרפת למוטג Experis, אשר משלב בתוכו את המושגים "ניסיון" ו"מומחיות". לדברי בנוביץ', במסגרת השקת Experis בישראל מותגו מחדש משרדי החברה בתל אביב, וכן עלה לאוויר אתר אינטרנט הנושא את לוגו החברה החדש. "מהיום אנו חלק מחברה גלובלית מובילה, המספקת ללקוחותיה ולעובדיה את אותה רמת שרות ומקצועיות גבוהה, עם גב של קבוצה הפרוסה ביותר מ-50 מדינות, מעסיקה מעל 38,000 עובדים ובעלת מחזור מכירות של יותר מ-3 מיליארד דולר בשנה."

מדוע החליטה MIT להשתלב ב-Experis?

"Experis גדלה ומתעצמת באופן הדרגתי לאורך השנים כתוצאה מאיחוד שיווקי ותפעולי של כל החברות שעוסקות בתחום מערכות המידע והייטק והנדסה בקבוצת מנפאואר בעולם, חברה בהיקף פעילות של 25 מיליארד דולרים. חברת MIT - אשר הוקמה לפני כ-15 שנים ורכשה חברות ישראליות כמו פסיפיק תוכנה ו-LMB - מצטרפת לעוצמה הגלובלית של Experis, שמאפשרת לספק ללקוחות בישראל ערכים מוספים חשובים ותקשורת אחידה עם הלקוחות, ללא קשר למיקום הגיאוגרפי."

מה הם האתגרים הטמונים בתהליך ההצטרפות לחברה בינלאומית? "אנחנו נדרשנו להטמיע במשך כשנתיים תהליכים רבים שאפשרו

"אם פעם הצלחת חברה היתה תלויה בכך שהיה לה טכנולוגיה או ציוד חדשני, היום ההצלחה או אי הצלחה מוכרעת על ידי כשרונות Experis מאתרת את המועמדים הטובים ביותר, מגדלת את הכשרונות אצלה ומציעה ללקוחות מומחיות ומומחים בכל תחומי ההיי-טק, מערכות המידע וההנדסה"

GROW YOUR BUSINESS

אנו מכינים את האתגרים הטכנולוגיים בפניהם ניצב העסק שלכם ומסייעים לכם לצמוח על ידי מתן פתרונות מתקדמים המבוססים על כישרונות מובילים בעולם מערכות המידע, ההיי-טק וההנדסה.

החל מהיום  מצטרפת ל- Experis העולמית מקבוצת ManpowerGroup.

כניסה
ללקוחות



האנשים שאנו מעסיקים כיום אצל הלקוחות ניתן למצוא מתכנתים, אנשי QA, System, מנתחי מערכות, מנהלי מוצר ומנהלסטים. אנו מציעים מערך שירותי ייעוץ שנע מעזרה למפתח תוכנה יחיד ועד למתן ייעוץ ארגוני מקיף, וכל מה שביניהם. Experis מספקת לכם פתרון תפוזר למידות הלקוח, אשר מסייע לקצר את זמני הפיתוח ולהפיק את המרב מהצוותים הטכנולוגיים בחברה. אנחנו אף השותף הטבעי עבור חברות שמחפשות ניהול פרויקטים ופיתוח תכנה במגוון רחב של נושאים טכנולוגיים. אנו נמצאים בחדר החנית של שירותי הפיתוח במערכות משובצת מחשב וזמן אמת ובשירותים ופתרונות ניהול תצורה, ניהול שינויים וניהול דרישות. אנו מציעים את מיטב המדריכים בתחומי הטכנולוגיה המובילים בעולם בצד מערכי הדרכה הבנויים בהתאם לתוכן התחום הנלמד ולצרכי הלקוח.

מה הן תוכניות החברה לעתיד?

"הלקוחות מחפשים כיום שותף עסקי שיציע עבורם פתרון מקיף. בהתאם לכך, Experis תמשיך להיות קשובה לצרכי הלקוח ותמשיך בהרחבת יכולותיה. בשלוש השנים הקרובות שמנו לעצמנו להמשיך לצמוח באופן אורגני ואף באמצעות רכישת חברות שטמון בהן ערך מוסף עבורנו, ולשלש את המחזור העסקי שלנו".

מעדיפים לעבוד ולהתפתח מבחינה מקצועית, בין אם זה רפאל, פרויקט כיפת ברזל, וחברות טכנולוגיות מובילות. יש בכך שינוי משוואה בשוק הישראלי, כיוון שבוגר אוניברסיטה ששולח באופן עצמאי קורות חיים לחברות נדרש להתאזר בסבלנות רבה עד שהוא מקבל זימון מחברה כלשהי. ואילו אצלנו, המצב הפוך; הבוגרים שלנו הם שמחזירים על ידי החברות והם יכולים לקבל החלטה מבין מבחר חברות. הלקוחות שלנו יודעים שאנו מייצרים אצלנו עובדים שהם שווים ערך לשלוש שנות ניסיון בשוק".

אילו שירותים מציעה החברה?

"אנו מציעים לארגונים מעטפת שלמה של פתרונות מתקדמים. Experis היא מהמובילות בשירותי השמת עובדים מומחים בתחומי המיחשוב, מערכות המידע, מקצועות ההנדסה וההיי-טק - בכל הרמות, כולל הבכירות ביותר. יועצי ההשמה שלנו מלווים את הלקוח משלב הגדרת הפרופיל, דרך בדיקת ההמצאות ועד לקליטת העובד בארגון - כל זאת תוך שותפות אסטרטגית, שיתוף בידע, במומחיות ובמשאבים. אנו מציעים מיקור-חוק של אנשי מקצוע עתירי ניסיון וידע מתחומי מערכות המידע, התקשורת, המיחשוב, ומקצועות הטכנולוגיה וההיי-טק. בין מאות



♦ קורס חתך חנים לכל תלמיד
שלא עזב את בחינת ההסמכה!
♦ 50 שעות אקדמיות

לראשונה בישראל!
מחזור 4 יוצא לדרך!
29.04.2012

נרשמים בהרשמה
מוקדמת עד 15.04.2012
ומקבלים

מתנה

3 iPad וחברות
בפורום GSEC, אבטחת
מידע למשך חצי
שנה מתת אנשים
ומחשבים
GSEC-1

ISO 27001 Lead Auditor

ובשיתוף אנשים ומחשבים

של GSECTRA השותפה הבלעדית
של PECB בישראל

יום א' 4 חפצוני בוקר רצופים

בין הצעות 09:00-17:00

64 חפצוני ערב

בין הצעות 17:00-21:00

נולד תבחן במחיר הקיבוצים החדש

רח' צונונה הפרסין 3 בתיא

GSECTRA 30 יום
החל מ-2011



ממידע גולמי למנוע הכנסות

מנהלי כספים חייבים להעריך את המידע כנכס עסקי, בכך לאפשר את הפיכת המידע הגולמי למנוע הכנסות ♦ ככל שיעמיקו בניתוח הארגון והמידע שלו באמצעות הכלים החדשים העומדים לרשותם, כך תתקבלנה, בסופו של דבר, התשובות המתאימות להצלחתו של העסק בעתיד

וגזולי זמן. מציאת ושלילת המידע שבאמת נחוץ לנו למטרות עסקיות כרוכה בתהליך ארוך ומייגע, ולנוכח המציאות של יום העבודה הממוצע - לעתים קרובות פשוט אין זמן להשקיע בכך. לא זו בלבד שאנו מוצפים בים של מידע, אלא שרובו הוא מסה מבולגנת, המכונה על ידי מומחי הטכנולוגיה "ביג דאטה", או "ים הנתונים", שנותר במידה רבה כמקור מידע בלתי מעובד ובלתי מנוצל. הסיבות לכך הן מגוונות: או שלא ניתן לראות את המידע, או שהטיפול בו גוזל זמן רב מדי, או שקשה מדי לנתחו. בכל מקרה, לעתים קרובות מדובר בפוטנציאל לא ידוע. מדו"ח של חברת מקינזי "ביג דאטה: הגבול הבא בחדשנות, תחרות ויצרנות", השימוש בביג דאטה עתיד להפוך למפתח המרכזי לשיפור התחרותיות והצמיחה של חברות וארגונים. השימוש בכלי הבינה העסקית הנכונים מאפשר לגשת למידע הבלתי

עבודתם של מנהלי הכספים נהיית מורכבת יותר ויותר, חלפו הימים שבהם מנהל הכספים היה אחראי רק על הנהלת החשבונות. כיום הוא שותף למרבית ההחלטות העסקיות בארגון, מדיווח על תזרים מזומנים ועד ייעוץ בנושאי השקעות והתאמה לתקנות. מ"סקר מנהלי כספים בינלאומי" של חברת המחקר גרטנר מיולי 2011, עולה כי מחלקות הכספים מאשרות כיום 26% מסך השקעות ה-IT של הארגון, כך שהשליטה על הוצאות ה-IT העיקריות בחברה עוברת בהדרגה ממנהלי מערכות המידע אל מנהלי הכספים. תיאורטית יש בארגון היום יותר מידע מאי-פעם, מה שתומך בקבלת החלטות עסקיות, אך בפועל גם עסקים וגם מנהלי הכספים שלהם מוצפים בכמויות כה גדולות של מידע עד כי הם מתקשים לברור את העיקר מהתפל.



מנהלי כספים חייבים להעריך את המידע כנכס עסקי. בכך תתאפשר הפיכת המידע הגולמי למנוע הכנסות. ככל שיעמיקו בניתוח הארגון והמידע שלו באמצעות הכלים החדשים העומדים לרשותם, כך תישאלנה שאלות רבות יותר לגבי מהות העסק, שאלות שמהן תתקבלנה, בסופו של דבר, התשובות המתאימות להצלחתו של העסק בעתיד

מובנה הזה, לנתח אותו, להפיק ממנו ערך ולהפוך אותו למנוף עסקי משמעותי. טוב יעשו מנהלי עסקים ומנהלי כספים אם יתייחסו למידע זה כאל נכס עסקי וישקיעו בכלים שיעזרו להבין ולמצוא את ערכו. זיהוי ערכו של מידע זה וניצול ההזדמנויות שהוא מציע יסייעו לכל עסק לקצור פירות חשובים של רווחיות.

מנהלי כספים חייבים להעריך את המידע כנכס עסקי, בכך תתאפשר הפיכת המידע הגולמי למנוע הכנסות. ככל שיעמיקו בניתוח הארגון והמידע שלו באמצעות הכלים החדשים העומדים לרשותם, כך תישאלנה שאלות רבות יותר לגבי מהות העסק, שאלות שמהן תתקבלנה, בסופו של דבר, התשובות המתאימות להצלחתו של העסק בעתיד.

* דורון אפנשטיין, סמנכ"ל כספים, EMC ישראל

מלבד העובדה הברורה שאנו מבצעים חלק גדול יותר מעבודתנו באמצעים אלקטרוניים, סיבה נוספת להצפת המידע הזאת היא "הצטרפות" של הטכנולוגיה וטשטוש הגבולות בין מכשירים אישיים לבין כלי עבודה, בנוסף לשימוש בכלי המדיה החברתית. מגמות אלו מוסיפות לשטף המידע העצום שאנו נחשפים אליו במקום העבודה, אשר לרוב עובר "מתחת לרדאר" הארגון. דו"חות שוק, הרהורים בטוויטר, תחזיות מזג אוויר, פורומי תעשייה מקוונים וקהילות של לקוחות הן רק חלק מהדוגמאות, אך הרשימה הולכת ומתארכת.

רוב המידע המשמש את מנהלי הכספים בתהליכי קבלת החלטות מצוי במסדי נתונים גדולים, בגיליונות נתונים של אקסל ובמערכות CRM-1 (המוכרות כ"נתונים מובנים"), או נגזר ממחקר וניתוח מורכבים



**Symantec
Backup Exec™
2012**

קורס ללקוחות בנושא Backup Exec 2012

יום שלישי, 24 באפריל 2012
בין השעות 9:00-13:00
במכללת הייטק,
משכית 27, הרצליה פיתוח

את ההדרכה יעביר
שמעון אוסקר, פריסייל בכיר,
סימנטק

ההשתתפות אינה כרוכה בתשלום, אך
מחייבת רישום ואישור מראש
מספר המקומות מוגבל

לרישום symantecevents.verite.com/25003
לשאלות, נא לפנות ל ruty_arazy@symantec.com

לקוח יקר,

סימנטק שמחה להזמין להדרכה בנושא Backup Exec 2012. ההדרכה מיועדת ללקוחות קיימים ופוטנציאליים ומטרתה הינה חשיפת הלקוחות לכלל יכולות ה-Backup Exec כולל שימושים, תועלות, התקנה, שדרוג ורישוי.

סדר יום:

09:00-09:30	התכנסות והרשמה
09:30-10:00	אתגרי הגיבוי של היום
10:00-10:45	ממשק הניהול החדש והארכיטקטורה של BE 2012
10:45-11:00	הפסקה וכיבוד
11:00-11:30	הגנה על מכונות וירטואליות
11:30-11:45	אחסון מידע וניהולו
11:45-12:30	התאוששות מקריסה מובנית
12:30-12:45	שדרוג ורישוי
12:45-13:00	שאלות ותשובות



זה הקטן גדול יהיה

"העבודה במיקור-חוץ היא אידיאלית לעסקים קטנים ובינוניים", אומר בראיון גיא הוכמן, מייסד ובעלים משותף של Genie שירותי מיחשוב עסקי, "הן בהיבט העלויות, הן בהיבט הרמה הטכנולוגית המסופקת להם בשירותים שהם מקבלים, והן בהיבט אבטחת מידע"



גיא הוכמן

מיחשוב אחד. אותו איש לא יכול להיות זמין כל הזמן, ופעמים רבות אין לו את הידע הכולל הנדרש כדי לטפל במערך מיחשוב מודרני. אין ארגון, קטן כגדול, שלא נתקל בבעיה מורכבת בתחום, כזו שהטכנאי אצלו לא יכול להתמודד איתה. היתרון של עבודה בתצורת מיקור-חוץ נובע, בין השאר, מהעובדה שהוא מקבל קבוצה של מומחים שנמצאים לרשותו מתי שדרוש".

אבטחת מידע

בעקבות מתקפות ההאקרים האחרונות, חברות גדולות השקיעו סכומי כסף גדולים בשדרוג מערכי אבטחת המידע שלהם, כדי למנוע פריצות ונזקים. מנגד, עסקים קטנים ובינוניים, כגון מפעלי ייצור ובתי מלאכה, משרדי עורכי דין, חברות סחר ייבוא וייצוא ועוד דוגמאות, נותרו פגיעים ורבים מהם נפרצו.

"ממה שידוע לנו", אמר הוכמן, "מאות בתי עסק נפגעו בצורות שונות בהיבט אבטחת מידע. הנזק המשמעותי ביותר הוא שחידור מסוג זה מובילה להשבתת העסק לכמה שעות עד להחזרת מערכות ה-IT לעבודה תקינה. פריצה שכזו עלולה להוביל לנזק כספי גבוה לחברה, ועסקים קטנים, כידוע, לא נהנים ממנת רווחים גבוהה. זאת ועוד: כשאין איש מחשבים בעל מעמד חשוב בארגון, דבר הקורה פעמים רבות, למנהל העסק אין מודעות לנושא אבטחת המידע - עד שמגיעה המכה. הטיפול הוא תמיד בדיעבד, והוא דומה לסגירת דלתות האורוות אחרי שהסוסים כבר ברחו. לעסקים מסוג זה אין את הידע והכלים להתמודד מול התקפה מאורגנת ומתוכננת - ולכן הם מהווים יעד קל לחדירה. עבודה בתצורת מיקור-חוץ פותרת לעסקים קטנים את הבעיות בעולם אבטחת המידע. "העבודה במיקור-חוץ אידיאלית לעסקים קטנים ובינוניים", סיכם הוכמן, "הן בהיבט העלויות, הן בהיבט הרמה הטכנולוגית המסופקת להם בשירותים שאותם הם מקבלים, והן בהיבט אבטחת מידע".

העסקים הקטנים והבינוניים של ישראל (SMB) הם אחד הענפים החשובים של המשק הישראלי. יותר מ-90% מהעסקים בישראל הם קטנים ובינוניים. כמעט כל העסקים שנפתחים הם עסקים קטנים.

על פי נתונים ממנהל הכנסות המדינה, העסקים הקטנים והבינוניים אחראים לכמחצית מהתל"ג של מדינת ישראל, ומעסיקים כ-60% מכוח העבודה במשק. בישראל יש כ-400 אלף עסקים רשומים, 98% מהם הם עסקים קטנים - עד מסעדה או מזנון שמעסיק עובד אחד.

חשיבותם של העסקים הקטנים גדלה במיוחד בתקופת משבר כלכלי, או במקרה של ישראל - ירידה בקצב הצמיחה הכלכלי, שכן העסק הקטן הוא גמיש, קל להקים אותו והוא יכול להתחיל להעסיק אנשים באופן מיידי.

אחת החברות שמספקת שירותי IT לפלח השוק של עסקים קטנים ובינוניים היא Genie שירותי מיחשוב עסקי, העוסקת בתחום שירותי ניהול רשתות ואבטחת מידע. החברה הוקמה בשנת 1999 על ידי גיא הוכמן, נמצאת בבעלותו ובבעלות ברית פיקוח, המחזיקה כ-60% ממניות החברה.

הערך המוסף

שחברות שירותים

מעניקות ל-SMB,

הוא בעובדה שכל

נושא המיחשוב יורד

מראש המנהל. אנו

לוקחים אחריות

מלאה על כל מערך

ה-IT של החברות,

מאל"ף ועד ת"ו

חשופים בצריח

"אין זה סוד שעסקים קטנים ובינוניים, שמועסקים בהם בין 20 ל-200 עובדים, הם חלק חשוב מאוד של הכלכלה המקומית, אך בנושא המיחשוב לחברות אלו יש בעיה", אומר הוכמן בראיון. "בעוד שעסקים גדולים מחזיקים מערך מיחשוב מתקדם, עם מנמ"ר, אנשי סיסטם ותמיכה, אלה הקטנים יותר נותרים חשופים בצריח. הם אינם גדולים

דיים להחזיק מערך שלם של IT 'בתוך הבית', ולכל היותר מחזיקים אדם אחד שיטפל בכל התחום. כשהוא במילואים, בחופשה או סתם חולה, החברה כולה בבעיה".

לדברי הוכמן, "הערך המוסף שחברות שירותים מעניקות ל-SMB, הוא בעובדה שכל נושא המיחשוב יורד מראש המנהל. אנו לוקחים אחריות מלאה על כל מערך ה-IT של החברות, מאל"ף ועד ת"ו. נתחיל באפיון הצרכים שלו, מה העסק שלו באמת צריך. נבחן איזה ציוד יש לרכוש ונטפל בהכנסתו לעסק. לאחר מכן נטמיע את כל המערכות שהוא צריך ונשמור על תקינות המערכת 24x7. בעולם המיחשוב כיום, כשיש שינויים טכנולוגיים מהירים, גם אם יש איש מיחשוב בעסק הקטן, הוא לא יכול להשתלט על הכל בנוסף, עליו לצאת להשתלמויות".

גם אם יש ארגון הסבור שהוא מסוגל להסתפק באיש מחשבים אחד בארגון, אומר הוכמן, "השירותים של חברה כמו שלנו משתלמים, כי דמי השירות שאנו גובים נמוכים מעלות העסקה של איש מחשבים".

לעבודה במיקור-חוץ, הוא מסביר, יש יתרונות מעבר לשיקול הכספי, במיוחד לעסק קטן שלא יכול להרשות לעצמו להעסיק יותר מאיש

5

מדכזי תמיכה חדשים
הוקמו ע"י כלנית
במהלך שנת

2011



09-9602222
www.calanit.com

**BUILT FOR THE FUTURE.
READY NOW.**

בחר בפתרונות הענן הפרטי של מיקרוסופט

microsoft.com/israel/private-cloud



Windows Server



Microsoft®

System Center