

ההכרזה המרכזית: HANA

אחת ההכרזות המרכזיות בכנס של סאפ באורלנדו הייתה הכרזה על פלטפורמת ה-HANA. זוהי פלטפורמה שתאפשר למפתחי צד שלישי לפתח על סביבת HANA באמצעות מיחשוב ענן. ההשקה נעשתה במסגרת הסכמי שיתופי הפעולה שסאפ חתמה עם אמזון. בהרצאה במליאה המרכזית של הכנס אמר ד"ר **וישאל סיקה**, חבר הנהלת סאפ והאחראי על הטכנולוגיה והחדשנות בחברה, כי "אנחנו מחויבים הן למפתחים והן למשתמשי הקצה שלנו, ומספקים להם פלטפורמה פתוחה לחלוטין ובזמן אמת".

"זמינותה של HANA למפתחים באמצעות שירותי הענן של אמזון מהווה אבן דרך חשובה ביחסינו עם סאפ", אמר **טרי ווייז**, האחראי על רשת השותפים העולמית של Amazon Web Services. "כעת אנחנו מציעים ללקוחותינו את הגישה לפיתוח יישומים עסקיים חדשים ומתקדמים על גבי פלטפורמת HANA בתוך דקות".

סאפ הכריזה במהלך הכנס גם על פתרונות ענן עבור ארבעה קווי עסקים לניהול אנשים, כסף, לקוחות וספקים. אלה ישולבו במערכות ה-ERP תוך מינוף יכולות השוק של SuccessFactors, שסאפ רכשה תמורת 3.4 מיליארד דולרים.

החברה מתכננת לספק את פתרונות הענן לדיירים רבים (Multi-tenant), כחבילה הקשורה באופן רופף, של היישומים הטובים מסוגם. סאפ מתכננת להציע ללקוחות את הבחירה והגמישות לאמץ יישומים אלה בקצב שלהם, ככל שמתפתחים צורכי העסק שלהם. כשמשמשים ביישומים אלה ביחד, מציעה החברה את הערך של פתרון יחיד יחד עם חוויה, תהליכים ושלמות נתונים עקביים של המשתמש והלקוח.

פתרון לניהול מכשירים ניידים

במסגרת הכנס הודיעה סאפ כי פתרון ניהול המכשירים הניידים, SAP Afaria, זמין כעת בחנות המקוונת של אמזון. הפתרון, שנועד בין היתר לנהל באופן יעיל ובטוח את האפליקציות הניידות של הארגון, היה אחד הנושאים המרכזיים שבהם דנו בכנס.

מחקר שנערך בשנה שעברה גילה, ש-75% מהארגונים מתייחסים שימוש במכשירים הניידים הפרטיים של העובדים למטרות עסקיות נוכח המגמה ההולכת וגוברת של עובדים המשתמשים במכשירים ניידים בבעלות אישית במקום עבודתם, ניטור המכשירים הללו חיוני להגנה על מידע רגיש ולשיפור הפרודוקטיביות של העובדים.

ה-AWS Marketplace של אמזון היא חנות מקוונת שמסייעת ללקוחות לחפש, לרכוש ולפרוס בקלות תוכנות ושירותים הדרושים להם לניהול עסקיהם. "מכיוון שהענן הופך במהירות לדגם פריסת ה-IT המועדף על עסקים מכל הגדלים, אנו שמחים לעבוד בשיתוף פעולה צמוד עם סאפ", אמר **אנדי ג'אסי**, סגן נשיא בכיר ב-Amazon Web Services. על פי סאפ, ההורדה של הרכיב היא קלה, והוא יוצא ללא תשלום בשבועיים הראשונים.

"כשאנו מציעים את SAP Afaria בתשתית הענן המאובטחת והמדרגית של AWS, אנו מרחיבים את הקשר ההדוק שלנו עם AWS, ומקלים ככל הניתן על לקוחות ושותפים לנסות ולפרוס את פתרון ניהול המכשירים

תכופים בארץ מצד מנכ"ל סאפ. אחת הסיבות לכך היא העובדה שענקית התוכנה הגרמנית מעסיקה פה כ-1,000 עובדים ומשרתת שורה ארוכה של לקוחות. נוסף על המעבדה ברעננה, מפעילה סאפ גם סניף מכירות ישיר, בראשותו של **מיקי מגדל**.

מקדרמוט חולק את ניהול החברה עם שותפו הדני, ג'ים הגמן-סנבה, כאשר בין השניים מתנהלת הרמוניה מלאה בעבודה, לרבות חלוקת סמכויות ופרגון הדדי. כאשר נשאל הגמן-סנבה מתי בכוונתו להגיע לארץ, השיב כי יעשה זאת "שבעה חודשים אחרי שביל יבקר בישראל". ביל מקדרמוט החל את הקריירה הניהולית שלו בזירוקס, שם עבד כ-17 שנים. הוא טיפס במעלה סולם התפקידים ועד מהרה הפך לאחד מנשיאי החטיבות הצעירים ביותר בתולדות החברה הוותיקה. בהמשך כיהן תקופה קצרה כנשיא גרטנר העולמית, וב-2002 הצטרף לסאפ כמנכ"ל אזור המזרח הרחוק. בפברואר 2008 הוא מונה למנכ"ל משותף בסאפ וב-2010 כבר שובץ ברשימת 25 המנהלים המשפיעים בעולם של המגזין פורבס. כעת מוביל מקדרמוט יחד עם שותפו את המהפכה הגדולה ביותר שחווה החברה מאז היווסדה לפני 40 שנה: מהפכת המובייל והענן.

בהמשך מנה מנכ"ל סאפ כמה פרטים שממחישים את עידן התפוצצות המידע שבו אנו חיים. מקדרמוט התייחס ל-Big Data ולפתרון של החברה לתחום, SAP HANA, ואמר כי "פלטפורמת HANA היא הדרך החדשה והמקורית לשמירת המידע בעידן ה-Big Data, כך שיאפשר לנו



שני המנכ"לים לוחצים ידיים במסיבת העיתונאים שנערכה ביום הראשון לכינוס (צילום: פלי הנמר)

גישה ושימוש נכון". לדבריו, "עולם המידע מכפיל את עצמו בכל שנתיים. עד כה נוצרו 1.8 זטה-בייטים של מידע, שהם שווי ערך ל-200 מיליארד סרטי HD באורך של שעתיים. לאדם יידרשו 47 מיליון שנות חיים כדי לצפות בכל הסרטים הללו. רבע מהטלפונים הקיימים כיום בעולם הם חכמים, כאשר 57% מהמשתמשים עושים שימוש נוסף בטלפון הסלולרי שלהם מעבר לשיחות".

בראיון שנערכה איתו העיתונאית והשדרנית **מיקה ברוינסקי**, שהנחתה את האירוע, אמר מקדרמוט ש"חצי מהמנכ"לים כבר מתייגים את המדיה החברתית בעדיפות עליונה, והם דורשים פתרונות". לדבריו, הגבולות בין טכנולוגיה לעסקים נעלמו: "לעסקים יש הזדמנויות עסקיות ואנחנו צריכים לספק להם את הפתרונות", אמר. מקדרמוט ציין עוד, כי הוא מקפיד לשמוע כל הזמן את הלקוחות ולהבין מה הם רוצים: "יש כ-24 שווקים שונים, ועם כולם אני מנסה לתקשר. אני מבקר אצל לקוחות ורואה את העשייה הנהדרת - כיצד הפתרונות שלנו עוזרים להם להיות טובים יותר".