

התשתיות עסוקים בלתחזק את התשתיות הקיימות, לצד הצורך לנהל אותן, לעיתים באופן ידני. אנו יכולים לסייע להם להסיט תקציבים לעבר חדשנות, לעבר בנייתו של דטה סנטר מודרני, קל לתפעול, עם יכולות ניהול מובנות ובעיקר - כזה החוסך משאבים, הן אנרגטיים והן כלכליים."

APC מקבוצת שניידר אלקטריק, ציין קרופמן, "יכולה לספק לא רק פתרונות, במובן של ארונות או מוצרי קירור, אלא תפיסה כוללת, בעלת היכולת לעצב את הטכנולוגיה, כך שהיא תהיה מבוססת מוצרי תוכנה, כזו אשר תתפעל ותנהל את הדטה סנטר באופן יעיל חסכוני ושתביא לכך שלמנהל התשתיות לא יהיו דאגות וכאי ראש".

"מנהלי עסקים ומנהלים טכנולוגיים מבינים שניתן לחסוך מאות אלפי דולרים על הוצאות האנרגיה והוצאות התפעול של מרכזי נתונים באמצעות תכנון וניהול נכונים ומשופרים של תשתיות פיזיות", אמר קרופמן, "ככל שאנחנו מתקדמים במימוש טכנולוגיות וירטואליזציה וענן מורכבות, העלויות של מרכז הנתונים הארגוני וצריכת האנרגיה שלו גדלות. בסביבה מאתגרת זו, מנהלי מרכזי הנתונים זקוקים לגישה למידע מדויק ועדכני לגבי המשאבים שלהם, השימוש בהם ומצב המערכות".

קרופמן סיכם באומרו, כי "ארגונים נדרשים להגדיל את האפקטיביות שלהם, להפחית את העלות התפעולית, להגביר את הזמינות, להמריץ את תהליך קבלת ההחלטות והטמעת התהליכים. בניית דטה סנטר בעל יעילות גבוהה תבטיח את כל אלה, תוך שימוש בכלים מיטביים, המבטיחים את התועלות הצפויות בטווח הארוך, תוך תכנון שינויים במהלך חיי המתקן. רק גישה מאוחדת למרכזי הנתונים ויכולת ההתאמה שלהם לתהליכים עסקיים יכולה לאפשר ניצול מירבי של התועלות והיתרונות. זאת, לצד הטמעת מערכות שליטה וניהול. ה-IT מהווה אי של יציבות בארגונים והדטה סנטר הוא אי של יציבות בתוכו. הדטה סנטר הוא מרכז העצבים של כל ארגון".

"המצב לא פשוט ומאתגר"

"שנת 2013 מתאפיינת בכך שהמצב, אצל כולם, אינו פשוט ומאתגר. יש אוסף של מדדים כלכליים בעייתי, הקיצוצים בתקציב הממשלה משפיעים על ארגונים. ברוח הימים האלה, ארגונים עושים סוג של כיוונון מסלול מחדש עם התאמות", כך אמר **זוהר פרל**, סמנכ"ל בכיר לפיתוח ושיוק עסקי, נס.

לדברי פרל, "גם נס לא חיה בוואקום, ונדרשת להתאים עצמה למציאות המשתנה. נדרש לפתח מודלים עסקיים חדשים ללקוחות, על מנת לספק

ערך, ערך, ערך. עלינו לחשוב על הלקוחות של הלקוחות הארגוניים שלנו, ולהעניק להם איכויות. אלו באות לידי ביטוי ביכולת להיות מהירים לזהות כיוונים ודרכים חדשים, טכנולוגיות חדשות, כל דבר שמניב ערך". אנו בנס, אמר פרל, "חושבים כל הזמן כיצד לספק ערך לשותפות עם המנמ"רים. על מנת שאנו נצליח, יש לעזור להם להצליח. את הכיוונון מחדש אנו עושים יחד עם הלקוחות, לטובת הפעילות העסקית שלהם. כך, חתמנו על שותפות ברמה הבכירה ביותר עם ארגון חברות הייעוץ הבינלאומי Ivi, העוסק בחקר ובפיתוח מסגרות מתודולוגיות להעלאת

הערך העסקי של ה-IT ותמיכתו בחדשנות העסקית של הארגון". הוא סיכם באומרו, כי "נס נמצאת בשטח שנים רבות, מכירה היטב את הלקוחות. נמשיך לעסוק בחשיבה קדימה כיצד להביא ערך עסקי ללקוחות הארגוניים".

"לצמצם את עלויות האחסון"

"ארגונים משכפלים את נתונייהם עשרים ושלושים פעמים, בעוד מה שהם נדרשים זה לכל היותר לשכפל פעמיים-שלוש. הדבר מגדיל לאין שיעור את עלויות האחסון והגיבוי, בעשרות אחוזים", אמר **חיים כהן**, מנהל פעילות אקטיפיו ישראל.

כהן ציין שאקטיפיו נוסדה ב-2009 בבוסטון ושהסניף הישראלי שלה הוקם במחצית 2012. לדבריו, מאז הקמתו של הסניף נוספו למאות לקוחותיה של החברה בעולם 10 לקוחות ישראליים, ביניהם אורמת, סלקום ושידורי קשת. כהן ציין שהחברה צומחת ב-700% משנה לשנה והעריך שהשנה תגייס החברה כמה וכמה לקוחות ארגוניים נוספים בארץ.

"אקטיפיו מתמחה בהגנה על המידע ופיתחה את טכנולוגיית ה-PAS (ר"ת Protection and Availability Storage). לדבריו, "אנחנו באים ומגנים על המידע בוירטואליזציה של האחסון. יותר ויותר לקוחות, בארץ ובעולם, עושים וירטואליזציה, אלא שהם מוציאים יותר כסף על הרישוי של ההיבטים שמסביב - אבטחת מידע, מערכות הפעלה ואחסון". "אנחנו מביאים לצמצום של 70% מההוצאות על אחסון וגיבוי", סיכם כהן, "אנו מספקים ללקוחות הארגוניים דרך לספק את הפונקציונליות הנדרשת בעולם האחסון והטיפול במידע. אנו עושים 'הצטרפות' לחומרה. נצמח במאות אחוזים השנה ובשנה הבאה".

"ארגונים רוצים להיות יעילים בפחות כסף"

"המצב של כלנית הוא טוב. אנו שומרים על היקף הלקוחות שלנו וקצב הצמיחה שלנו הוא טוב, כפי שצפינו. ההשפעה העיקרית עלינו נובעת מהעובדה שארגונים רוצים להיות יותר יעילים בפחות תקציבים", כך אמר **דורון הראל**, מנהל אגף שירותים מנהליים, כלנית.

לדברי הראל, "אנו מצליחים לייצר גידול ביעילות של המרכזים שלנו, בלא להגדיל את ההוצאות וההיקפים. בנוסף, יש לנו פעילויות גדולות חדשות, כמו הוט". הוא ציין כי "תחום שירות ה-IT הוא כורח שאיש אינו רוצה לעסוק בו, כיוון שלא מדובר בליבה העסקית של הארגון".

על פי הראל, "אנו מסייעים למנמ"ר לתת שירות IT טוב יותר ללקוחות הפנימיים שלו, וכך יוצרים עבור המנמ"ר את השם הטוב שלו כנותן שירות". הוא הוסיף כי "במרכז השירות והתמיכה שלנו מצטבר ידע מקצועי רב, ואנו יודעים לנצל אותו לטובת הלקוחות שלנו. כך, אנו יודעים לתרגם ידע זה לטובת התייעלות תפעולית, תוך שיקוף מהלקוחות על מה הגדרישות שלהם ומה מטריד אותם".

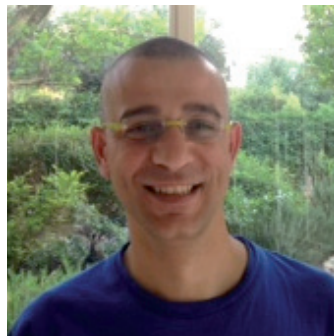
הראל סיים בציין כי "בשנת 2014 נמשיך לחוות צמיחה, בשל היתרונות אותם אנו מספקים ללקוחות שלנו".



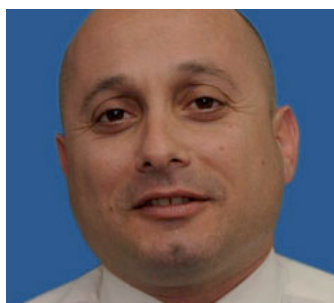
דורון קרופמן



זוהר פרל



חיים כהן



דורון הראל