

זו תקופה לא פשוטה, אולם דווקא עכשיו הולכת ועולה האוזן הקשבת בארגונים לשאלה מה יכולות לעשות עבורם מערכות האחסון. הם מבינים שהיכולת שלהן לספק לארגונים בימים קשים אלה ערך עסקי היא רבה יותר. בשל הפתרונות שלנו, זו שעתה היפה של נט-אפ לאנשי התשתיות, כי אנו מספקים יעילות עם אפס זמן נפילה של המערכות. המסר שלנו ללקוחות הוא 'השקיעו ביישום ובתחרות העסקית, אנו נטפל לכם בתשתיות'. אנו מספקים מערכת הפעלה אחת, גמישות עם יכולת גידול ויעילות, תוך נגישות 24/7 לנתונים. זה מה שהלקוחות הארגונים נדרשים לו."

גדלים, מה שמפשט את הדברים, מקל מאוד על הניהול ותורם להחזר השקעה מהיר. אצל מתחרינו יש מערכות הפעלה שונות לגדלים השונים של מערכות האחסון, אפילו שלאחרונה הם ניסו להציג חזות של מערכת הפעלה זהה למערכות קטנות וגדולות. אצלנו זו בדיוק אותה ONTAP. Data. נט-אפ מציעה את תפיסת Best of Breed. אנו עובדים גם עם ספקים משלימים."

"הלקוחות העסקיים, המנמ"רים ומנהלי התשתיות מושפעים מהסביבה הכלכלית-גלובלית", סיכם פרייס, "2013 היא שנה מאתגרת יותר, כמות הלחצים והדרישות ליותר הכנסות ולצמצום העלויות עולות.

## מארק מונטיאל, נט-אפ: "הסניף הישראלי יצמח השנה ב-10% בהיקף הפעילות ובכוח אדם"

"ישראל ממוצבת במקום הטוב ביותר בהיקף המכירות יחסית להיקף הכלכלה במדינה. נמשיך להשקיע בסניף הישראלי משאבים לטובת הלקוחות הארגוניים", כך אמר מונטיאל, סגן נשיא נט-אפ לאזור EMEA, בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים ♦ לדבריו, "נתח השוק שלנו בעולם האחסון הפתוח עומד על 29%. אנו בפירוש מתקדמים ליעד שלנו - להיות מהמובילים באירופה עד מחצית העשור"



מארק מונטיאל

לנו נוכחות מסיבית בכלל מגזרי המשק - היי-טק, תעשייה, פיננסי, בריאות וביטחון. נמשיך להשקיע בסניף הישראלי משאבים לטובת הלקוחות הארגוניים. נעמיק את האחיזה שלנו בקרב לקוחות ארגוניים בגודל בינוני, זהו אחד ממנועי הצמיחה החזקים שלנו."

### מהן מצוקות המנמ"ר ומנהל התשתיות כיום?

"הוא ניצב בפני כמה אתגרים. האחד, הקלאסי, המשפיע עליו כבר שלוש-ארבע שנים, הוא הצורך לעשות יותר שירותי זו ומוצרים בפחות משאבים. השני הוא הצורך להיות תחרותי ולהגיב בזריזות. השלישי הוא הכורח שלו להשקיע בטכנולוגיות חדשות על מנת להיות רלוונטי. בנוסף, ההנהלה בארגון דורשת ממנו יותר יעילות ומיטוב של ניצול ההוצאות. דרישה נוספת המגיעה אליו היא הצורך לספק מוצרים ושירותים עם זמן הגעה מהיר יותר לשוק. TDM. הוא כבר לא יכול לעסוק משך חודשים בפיתוח של יישום כלשהו - עליו לדבר במנחים של שבועות."

**ומה לגבי המתחרים - EMC, יבמ והיטאצ'י?**  
"יתרונה של החברה הוא במיקוד העקבי שלה לאורך השנים, הפועלת רק בפתרונות

"הסניף הישראלי מפגין ביצועים טובים יותר מהממוצע העולמי של החברה והוא בין המובילים בקרב הסניפים בעולם. לאור זאת אני צופה כי היקף ההשקעה שלנו בסניף המקומי של נט-אפ יגדל השנה, למרות המצב הכלכלי, והסניף יצמח בממדי כוח אדם ומכירות בכ-10% ב-2013, כך אמר **מארק מונטיאל**, סגן נשיא נט-אפ לאזור EMEA (ר"ת אירופה, המזרח התיכון ואפריקה) ומנכ"ל אזור דרום אירופה, בראיון בלעדי לאנשים ומחשבים.

מונטיאל ביקר באחרונה בישראל. הוא עמד מקרוב על פעילות הסניף המקומי של ענקית האחסון וביקר אצל כמה מלקוחות החברה בארץ. הוא עובד בנט-אפ 14 שנים, ובהיותו בן 36 בלבד, ב-2006, מונה כמנכ"ל הסניף של החברה בצרפת.

הארצות שבאחריותו הן איטליה, ספרד, פורטוגל, צרפת וישראל. לדבריו, זו האחרונה "ממוצבת במקום הטוב ביותר בהיקף המכירות יחסית להיקף הכלכלה במדינה. על פי IDC, נתח השוק שלנו בעולם האחסון הפתוח עומד על 28% עד 29%, ואנו במקום השני ובמרחק מועט מהמקום הראשון. אנו בפירוש מתקדמים ליעד שלנו להיות מהמובילים באירופה עד מחצית העשור. יש לי את כל הסיבות להאמין שזה יקרה: אנו חזקים בארגונים גדולים ויש

אחסון וניהול נתונים. יש לנו פתרונות דחיסה ופתרונות מניעת שכפול, וזה משפיע על הלקוחות ועל היכולת שלהם להתייעל ולצמצם כוח אדם ומשאבים המטפלים באחסון. בשל המיקוד שלנו, אנו מציעים פתרונות עם יחס עלות-הביצוע הטוב ביותר בתעשייה. EMC ויבמ עוסקים בתחומים רבים נוספים, ואין להם את המיקוד שיש לנו. הבדל נוסף ומשמעותי הוא שהפתרונות שלנו פתוחים.

"העולם משתנה", סיכם מונטיאל, "ואנו אלה היכולים ללוות את המנמ"ר ולסייע לו להשתנות, כך שארגונו יהיה יעיל ותחרותי יותר. אנו מסייעים ללקוחותינו לקבל מגוון רחב ושלם יותר של יכולות, כאלה שיהפכו את הארגון שלו ליותר אגילי, מהיר וגם זמין".

יוסי הטוני