

# השמועות על מות המיינפריים היו מוקדמות

גרג לוטקו, יבמ: "המשפט 'המיינפריים מת' מעולם לא היה רחוק מהאמת כמו שהוא עכשיו" ♦ "אני שומע על מותו של המיינפריים כבר מ-1990, אולם המכירות שלנו מראות אחרת", אמר לוטקו, סגן נשיא ומנהל קו מוצרי המיינפריים בחברה, בראיון לאנשים ומחשבים ♦ בראיון הוא דיבר על מעמד המיינפריים בעולם ה-IT ואמר שיש למיינפריים מקום בעולם מיחשוב הענן

יוסי הטוני

ממכרו 70 מערכות ובשנה שעברה - 72. מאילו קטגוריות מגיעים הלקוחות שלכם? "מכל הקטגוריות: המשתמשים החדשים לגמרי מהווים כבר כמחצית מההתקנות. רבים מהם משתמשים בלינוקס, ועדיין, 40% ויותר משתמשים ב-z/OS. הם לא משתמשים בה בלבד, אלא בשילוב שלה. הלקוחות מזהים את היעילות בשילוב מערכות על גבי מיינפריים, במונחי יעילות, מהירות יישום ומחיר."



גרג לוטקו

### מה לגבי מיינפריים שלא על לינוקס?

"הצגנו תפיסה של מיחשוב הטרוגני על המיינפריים, שמאפשר לנהל ממנו לא רק את סביבות המיינפריים והלינוקס אלא גם קישור לשרת להב, שמרחיב את המיינפריים ושניתן להריץ עליו מעבדי פאואר (Power) או אינטל, עם AIX או סביבות אינטליות.

"ככלל, כשאנשים חושבים על מיינפריים, הם מתייחסים ללקוחות ארגוניים מעולמות הבנקאות או הביטוח. לנו יש לקוחות חדשים גם בתחומים פחות צפויים, דוגמת WhiteCube, קונסורציום של גלריות לאמנות באירופה, שפעל בעבר על לינוקס עם שרתי אינטל מבוזרים, או Algar Telecom, חברת טלקום ברזילאית שאיחדה שרתי לינוקס אל המיינפריים. הלקוחות החדשים מגיעים מאזורים שונים בעולם ומתחומי תעשייה שונים. בישראל, יש לנו נוכחות כבדה בבנקאות, בשירותים פיננסיים אחרים ובמגזר הציבורי, אבל יש לנו גם לקוחות ישראליים בתחומים אחרים, למשל התחבורה והטלוקום."

### יש מקום למיינפריים בעידן מיחשוב ענן?

"אפשר לקנות מיינפריים גם מהענן, או להתייחס אליו כאל ענן פרטי. ניתן ללכת לענן פרטי, קודם כל בזכות וירטואליזציה. לקוחות יכולים להקים ענן פרטי על בסיס מיינפריים ולאפשר גישה אליו מכל סביבת מובייל, באמצעות הענן. אם נכנסים לשאלת הבחירה בין אופני יישום ופלטפורמות שונות, ברור שהסיבה שבגללה מיישמים משהו על כל פלטפורמה, לרבות הענן, משתנה על פי הקריטריונים המיוחדים לכל לקוח.

"הסיבות העיקריות ללכת לענן הן עלות או יעילות. לעתים, בסביבות עומסים וביישומים מסוימים, עדיף לבחור במיינפריים ולא בענן. אם לקוח רוצה ניהול IT זול וגמישות, ואין לו צורך ברמת אבטחת מידע גבוהה, אמליץ לו על ענן ואומר לו שהוא לא צריך מיינפריים. אין תשובה של שחור-לבן ובכל מקרה, לא תמיד התשובה היא מיינפריים. זהו עולם IT בן כלאיים."

לוטקו התייחס במהלך הראיון גם לפרשה שבמסגרתה אולצה אורקל להסיר מאתרי האינטרנט שלה, מאתרים אחרים ומשלטי חוצות מודעה שבה נטען, כי מערכת האקסה דטה שלה מהירה פי 20 בביצועיה ממערכות Power Systems של יבמ.

אני עובד ביבמ כ-25 שנים, ומאז 1990 אני שומע ש'המיינפריים מת'. לאור היקף המכירות שלנו בתחום, אין לי ספק שהמשפט הזה מעולם לא היה רחוק מהאמת כמו שהוא עכשיו", כך אמר גרג לוטקו, סגן נשיא ומנהל קו מוצרי המיינפריים בחברה, בראיון לאנשים ומחשבים.

לוטקו הגיע לארץ על מנת להשלים את רכישתה של CSL הישראלית, שעוסקת בניהול וירטואליזציה למיינפריים, תמורת מיליוני דולרים - רכישה שעליה נודע ביולי האחרון. החברה הנרכשת פיתחה את CSL Wave - פתרון לניהול שרתי לינוקס וירטואליים בסביבת z/VM. רכישת החברה הישראלית מוגדרת על ידי יבמ כהשקעה אסטרטגית בסל מוצרי המיחשוב המרכזי שלה, מערכות System z. "הרכישה תסייע ליבמ בתחום הלינוקס", אמר לוטקו. "יש שכבת וירטואליזציה על גבי מערכות המיינפריים ומוצרי CSL מאפשרים גישה נוחה יותר לעולם הלינוקס". לדבריו, "ככל שלקוחות מקימים סביבות מיחשוב חכמות יותר ויותר, הם מחפשים אחר דרכים משופרות לניהול ושליטה בעלויות ה-IT ובמורכבות הגוברת המאפיינת אותן, מבלי להתפשר על רמת האבטחה או לוותר על אפשרויות ההרחבה והגידול."

עוד ציין לוטקו, כי "רכישת CSL מרחיבה את היכולות שלנו בתחום הווירטואליזציה של סביבות ענן ומפשטת עוד יותר את אפשרויות מיצוי היתרונות הזמינים בסביבת לינוקס על גבי System z. הרכישה מקדמת את הדרך שהתווינו, שהופכת את המחשב המרכזי לשרת לינוקס לכל דבר, אליו ניתן לאחד אלפי שרתים שפועלים על גבי מגוון מעבדי אינטל ואחרים, תוך חיטכון משמעותי בעלויות ופישוט משימות הניהול. כמו כן, רכישת CSL משפרת את קלות השימוש, הגישה והאפשרות לנצל את אפשרויות איחוד המערכות על מיינפריים. לקוחות קיימים וחדשים כאחד ייהנו ממנה. זאת חברה קטנה, עובדיה יישארו כאן ונגדיל את מספרם. הם יהיו חלק ממעבדת הפיתוח שלנו בארץ."

### מה מעמד המיינפריים בעולם ה-IT?

"בשנות ה-90 חווינו תקופה קשה והמצאנו מחדש את יבמ, לא רק את המיינפריים. בחינת התוצאות שלנו בשנים האחרונות מעלה, כי בעוד מוצרי החומרה האחרים נתונים לתנודות, המיינפריים שומר על יציבות וצמיחה רצופה.

"ב-2009 התחלנו לשתף מידע על הגידול בהיקף הלקוחות. באותה השנה מכרנו 29 מערכות חדשות. מערכת מיינפריים חדשה, לשיטתנו, היא אחת מאלה: מערכת שמותקנת ברכישה ראשונה של מחשב, רכישה בשלוחות בינלאומיות של חברות שכבר משתמשות בפלטפורמה במדינות אחרות או רכישת מערכת שמחליפה מערכות בנות יותר מ-10 שנים. האנליסטים אמרו לנו, כי 'יתייחסו' אלינו ולתחום אם נחצה את רף המכירות של 50 מערכות בשנה. ב-2010 מכרנו 62 מערכות, ב-2011