

הדולפינאים

"ההחלטה על פריסת כבל התקשורת האופטי של בזק בינ"ל לאירופה היא משימה טכנולוגית ולוגיסטית שלא נחשפנו אליה בעבר", כך אמר איל צפרי, סמנכ"ל הטכנולוגיות של בזק בינ"ל, במפגש פורום CTO של אנשים ומחשבים, שהתארח במתקני החברה ♦ איציק בנבנישתי, מנכ"ל בזק בינ"ל: "על אנשי ה-IT להתערב באסטרטגיה של החברה - כדי שלא תימצא בפיגור"

יוסי הטובי צילום: פלי הנמר

"זה מיזם לא שגרתי שמשפיע על כל מדינת ישראל", סיכם צפרי, "אנו מגיישים את האינטרנט מהעולם לארץ. אנו מציעים ללקוחות חוויה של חו"ל במחיר שווה לכל נפש בישראל".

להיות מעורבים בליבת העשייה הארגונית

"אנשי ה-IT, ובהם המנמ"רים וסמנכ"לי הטכנולוגיה, חייבים להיות מעורבים בליבת העשייה הארגונית, ולהיות שותפים לבניית החזון האסטרטגי של הארגון. כל מה שארגון עושה היום, מושגת על טכנולוגיה. אם אנשי ה-IT לא יעשו כך, הארגון יימצא בבעיה וכפיגור לעומת מתחרייו", כך אמר איציק בנבנישתי, מנכ"ל בזק בינלאומי, בפתח המפגש.

אצלנו, אמר בנבנישתי, "האנשים הטכנולוגיים הם אלה שמביאים את הרעיונות למוצרים ולשירותים, הם מביאים לא מעט רעיונות שאנו מיישמים אותם, לאחר לא מעט ויכוחים עם מחלקת השיווק. אני מעודד את אנשי הטכנולוגיה להביא רעיונות ולאחר מכן בורר ומחליט מה ישים ומה כדאי כלכלית".

את תהליך הנחת הכבל האופטי כינה בנבנישתי "מסע ארוך, שהחל לפני 3 שנים בחשיבה על הנושא. בזק בינלאומי היא חברת שירותים ולא תשתיות. תשתיות הן חומר הגלם עליהן אנו ירוכבים. הסתכלנו קדימה, בחנו מה הן התחזיות הטכנולוגיות והבנו כי הכבל היחיד של ארינטרנט המחבר אותנו לרשת העולמית, לא יספיק לנו בתוך שנים ספורות בהיבט הקיבולת של התעבורה, וכי לא נצליח לספק את כמות היקף השירותים שאנו רוצים".

לכן, אמר בנבנישתי, "החלטנו להקים תשתית באופן שמנוגד ל-DNA שלנו. הבנו שזה עדיף על פני המצב הקיים של תשלום לבעלי כבל התקשורת היחיד שקיים, טלקום איטליה. קיבלנו החלטה אמיצה על השקעה אדירה של יותר ממאה מיליון דולרים, למרות שהיה לנו ברור שגם המתחרים ייהנו מההחלטה שלנו".

"לקחנו סיכון בפרויקט"

"הפרויקט של הנחת הכבל התת-ימי הבשיל על קרקע פורייה של חדשנות ומבט קדימה, תוך ראייה של מיזוג בין ה-IT והתקשורת בכלל ואצלנו בפרט. ההתלכדות היא בעיצומה, הכל הוא IT ו-IP".

"לקחנו סיכון בפרויקט" אמר בנבנישתי, "כיוון ששבעה מכל עשרה לקוחות בארץ בתחום הטלקום והאינטרנט, הם לקוחות של בזק בינלאומי, וחששנו שנספיק פתרון לא טוב".

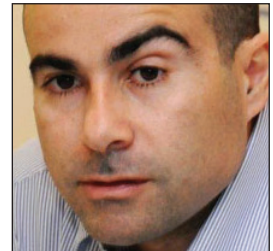
בהתייחסו למיחשוב ענן, אמר מנכ"ל בזק בינלאומי כי "העתיד הוא במיחשוב ענן, העולם הולך לכיוון זה וההוכחה לכך היא שכל הספקיות פונות לכיוון זה ומספקות שירותים לתחום. הענן הוא מהלך הגיוני. הקשיים בהטמעתו הם לא בשל בעיות טכנולוגיות או תקשורתיות, אלא רק פסיכולוגיה. ברגע שחיברת את המחשב שלך לרשת, הסיכוי להיפרץ על ידי האקר גבוה יותר מאשר פריצה לענן של בזק בינלאומי. בדיוק כמו שהלקוח לא בא לבנק לספור את כספו כשהוא מקבל תלוש משכורת".

אתם, אנשי הטכנולוגיה, סיכם בנבנישתי, "יש לכם עדנה גדולה כמי שנמצאים בפתחה של תקופה מעניינת ומאתגרת".

ההחלטה על פריסת כבל התקשורת האופטי של החברה, מישראל לאירופה לא הייתה החלטה קלה. לצד השקעה כלכלית מסיבית, המדובר היה במשימה טכנולוגית ולוגיסטית שלא נחשפנו אליה בעבר. בסופו של דבר, כיום אנו מסוגלים להעביר 16 אלף סרטי DVD ב-60 שניות, כך אמר איל צפרי, סמנכ"ל טכנולוגיות ומנמ"ר בזק בינלאומי.

צפרי דיבר במפגש פורום CTO מבית אנשים ומחשבים, שהתארח במשרדי בזק בינלאומי בפתח תקווה, וקיבל ממנו סקירה על הפרויקט של פריסת כבל התקשורת האופטי של החברה, מישראל לאירופה. את הפורום הנחה פלי הנמר, יזם ונשיא אנשים ומחשבים.

המניעים להנחת הכבל, אמר צפרי, היו בעיקרם שניים, כלכלי וטכנולוגי. בהיבט הכלכלי, אמר, הם שילמו מדי שנה 20 מיליון דולרים לטלקום איטליה, על השימוש בכבל האינטרנט היחיד המחבר את ישראל לרשת האינטרנט העולמית ולרשת השיחות הבינלאומיות. בנוסף, תחזיות החברה, בהסתמכות על חברות המחקר, העלו כי יש לאפשר מענה מיטבי לביקושים ההולכים וגדלים לרוחבי פס באינטרנט הקווי, הסלולרי ובשירותי הנתונים עבור לקוחות עסקיים. זאת, כיוון שרק על פי



איל צפרי

הערכות שמרניות של החברה, הביקוש לקיבולת בינלאומית מישראל צמיו לגדול ב-33% בשנה בחמש השנים הקרובות, וב-20% בשנה, בחמש השנים שלאחר מכן. תחזית נוספת דיברה על כך שבשנת 2015, 20% מהטלוויזיות בקרב לקוחות פרטיים תהינה מחוברות לאינטרנט.

"כמות משקי הבית והעסקים הגולשים עולה", אמר צפרי, "כמות הגולשים בפס רחב גדלה בהתמדה, צריכת הווידאו באינטרנט גדלה. שוק הסלולר נמצא בתהליך של מעבר לצריכת אינטרנט: מכשירי הסלולר הופכים למקור נוסף לצריכת פס רחב במחשב. קצב הגלישה הסלולרית גדל בהתמדה וצפוי לקפיץ מדרגה עם LTE". לכן, אמר, "יש חשיבות לתשתית הבינלאומית של ישראל וחשיבות זו הולכת וגדלה עם התפתחות הטכנולוגיה".

הנחת כבלים תת ימיים החלה ב-1890, אמר צפרי, "ומאז לא נמצא לטכניקה זו תחליף". לדבריו, "נכנסנו לתחום שלא היינו בקיאים בו. למדנו אותו לעומק ולבטוח, לאחר מכרז בין ארבע חברות העוסקות בתחום בעולם, בחירו Alcatel-Lucent Submarine Networks, שהיא חברה נפרדת מאלקטל".

כבל באורך 2,300 ק"מ

היקפו הכספי של הפרויקט, ציין צפרי, עמד על 100 מיליון דולרים. הקיבולת של הכבל התת-ימי, אמר צפרי, עומדת על 7.2 טרה ביט. אורך הכבל שנפרס עומד על 2,297 ק"מ. עד לעומק של 1.2 ק"מ מתחת לפני הים, אמר, הכבל מוטמן שני מטר מתחת לאדמה, ובהמשך, הוא מונח על קרקעית הים, עד לעומק של 5 ק"מ מתחת לפני הים. הכבל, ציין, חוצה 28 כבלים אחרים המונחים בקרקעית הים.

היבט נוסף בפרויקט, אמר, הוא הצורך בהשגת עשרות רבות של אישורים, בארץ ובמדינות אגן הים התיכון, בהיבטי בטיחות, איכות סביבה, בינוי, תקשורת, רגולציה ועוד. הוא ציין כי הכבל נבנה כיחידה אחת לכל אורכו, בלא מפרקים, על מנת שלא לפגוע באיכות התעבורה.