

עוד להיט

פיטר גריפיתס, CA: "הענן בן הכלאיים יהיה להיט בארגונים בעשור הקרוב" ♦ "יש לנו את כל ההוכחות לכך בקרב הלקוחות", אמר גריפיתס, סגן נשיא בכיר ומנהל קבוצת הטכנולוגיה והפיתוח בחברה ♦ לדבריו, "כדי שהענן יתפקד היטב, נדרש לבנות לו תשתיות וארכיטקטורות IT מתאימות"

יוסי הטוני

ללקוחות לנטר במהירות ובקלות את זמני התגובה של שירותים עסקיים שונים, מהענן ועד למרכז הנתונים המקומי."

מה לגבי ניטור היישומים בענן?

"לצד רכישת נימסופט, רכשנו באוגוסט האחרון את Watchmouse B.V, שמספקת פתרונות במתכונת תוכנה כשירות (SaaS) לניטור יישומים בענן, יישומים סלולריים ויישומי אינטרנט רגילים. הפתרונות שלה משנתקים את העסקות שמבצעים המשתמשים במקומות אלה בתנאי אמת, על מנת לספק תובנות עשירות ועדכניות, ברמת הדקה, ביחס לביצועי היישומים וזמינותם.

הטכנולוגיה של Watchmouse B.V מאפשרת לנו לספק ללקוחות יכולות לניהול פרו-אקטיבי של חוויית משתמשי הקצה ברחבי העולם, גילוי מהיר של בעיות בביצועי היישומים ומציאת פתרונות להן והבטחת העמידה של ספקיות הענן בהסכמים לרמת שירות (SLA). פתרונות החברה מסופקים, כאמור, במתכונת תוכנה כשירות, וכך פוטרים את הלקוחות מהצורך להתקין תוכנה ולנהל אותה. כאשר חברות מספקות ללקוחות יישומים רבים יותר באינטרנט ובטלפונים חכמים, לביצועים של יישומים אלה יש השפעה רבה ביותר על ההכנסות, נאמנות הלקוחות ושווי המותג.

שילבנו את פתרונות Watchmouse B.V בהיצע שלנו בתחום ה-APM (ר"ת Application Performance Management - ניהול ביצועי היישומים). ל-CA יש יותר מ-1,500 לקוחות ארגוניים שמשתמשים בפתרונות ה-APM שלה, שמנטרים מסביב לשעון עסקות שמבצעים המשתמשים בתנאי אמת בסביבות וירטואליות ופיזיות, סביבות מיינפריים וענן. הפיתרון מאפשר ללקוחות לגלות בעיות ביצועים בצורה פרו-אקטיבית עוד לפני שהן פוגעות בתפוקה של משתמשי הקצה וביישומים קריטיים מניבי הכנסות, לקבוע סדרי עדיפויות ולפתור אותן."

מה לגבי שוק המיחשוב הישראלי?

"איני מכירו היטב. יש לנו נוכחות חזקה בישראל בהיבט המכירות, אבל השוק הישראלי חשוב לנו בגלל היבטי הפיתוח והחדשנות. ערכנו כבר כמה רכישות בישראל בעבר ואנחנו ממשיכים לרתום את החדשנות הישראלית לטובת פיתוח מוצרים עתידיים. השקענו ב-2011 מיליארד דולרים במו"פ וברכישות והמשך הצמיחה שלנו יהיה גם בשל צמיחה אורגנית וגם בשל המשך הרכישות. המו"פ של CA בישראל מביא להידוק הקשר בינו ובין הלקוחות."

לסיכום אמר גריפיתס, כי "המציאות בה שרויים המנמ"רים, שמאלצת אותם לעשות יותר בפחות, היא שהופכת את מיחשוב הענן לבלתי נמנע, ואנחנו מסייעים להם לעשות זאת בצורה ממוכנת, מאובטחת ומנוהלת. כך הם יכולים לספק שירות יעיל יותר ומהיר יותר, ולהשיג תוצאות עסקיות טובות יותר."



פיטר גריפיתס

"מיחשוב הענן מסייע למנמ"רים להתמודד עם מצוקות רבות מולן הם עומדים. אנחנו מאמינים שמיחשוב הענן בכלל, וענן בן כלאיים בפרט, יהיה להיט בארגונים בעשור הקרוב. יש לנו את כל ההוכחות לכך בשטח, בקרב הלקוחות", כך אמר פיטר גריפיתס, סגן נשיא בכיר ומנהל קבוצת הטכנולוגיה והפיתוח ב-CA העולמית, בראיון לאנשים ומחשבים. גריפיתס הגיע לישראל לפני ימים אחדים ונפגש עם לקוחות החברה בישראל.

לדבריו, "כדי שהענן יתפקד בצורה מיטבית, נדרש לבנות לו תשתיות וארכיטקטורות IT מתאימות - וזה מה שאנחנו עושים, לצד אספקת יכולות ניהול ואבטחת מידע מסביב."

כיצד תשכנע לא מעט מנמ"רים שמעידים שאבטחת המידע מהווה גורם מעכב בכניסה לענן?

"אבטחת המידע של אתמול הייתה בסגנון החומה הסינית - לבנות חומה גבוהה גבוהה וכך להגן על הארגון. התפיסה הזו מיושנת ולא רלוונטית למערכי המיחשוב הארגוניים של היום. כיום נדרש לטפל במערכות IT הטרונגיות ומבוזרות, מרובות אתרים, גלובליות עם סניפים ומרובות יישומים. המנמ"ר צריך לדעת שהכנס הארגוני היקר שלו, המידע, מאובטח. האבטחה חדשה תתבסס על כמה שכבות. האחת, אבטחת היישומים והשירותים המסופקים בענן. השנייה, הצפנה של התעבורה כולה, או של רובה. השלישית, זיהוי משתמשים עם רמות גבוהות של אותנטיקציה ולצידן מערכות בקרה וגישה וניהול שלהן, עם ניטור מתמיד. על ידי 'עטיפת' מיחשוב הענן בחבילת פתרונות אבטחה בכל הרמות ובכל השכבות אתה יוצר ענן מאובטח והמנמ"ר מקבל את תחושת הביטחון לגבי זהות המשתמשים והיות המידע מאובטח. יש לנו מערך כולל של פתרונות לתחום האבטחה ונמשיך להגדיל אותו בשנים הבאות."

האם לקוחותים הולכים לפתרונות מיחשוב ענן?

"חד משמעית, כן. כל מנמ"ר העביר או יעביר חלק ממערך המיחשוב שלו לענן פרטי, ציבורי או בן כלאיים. הוא יעשה זאת לא, כי הוא אוהב את הענן אלא, כי הוא חייב. מצד אחד, יש עליו לחץ לספק יותר יישומים ושירותים לעוד ועוד משתמשים. מצד שני, התקציב שלו לא גדל בהתאמה לדרושות, אם הוא בכלל גדל. היכולת לאספקת שירותים בענן היא שתקבע את קצב ההגירה לענן, והיא כבר עושה זאת כיום. המהירות בה ניתן לספק שירותים תהווה מניע נוסף. אנחנו רואים ממשלות בכל העולם הולכות לכיוון זה, כי הן מבינות את התועלות שבכך. CA מעורבת בפרויקטי ענק בענן בממשלות ארצות הברית, הודו ובריטניה. יש לנו יכולת לסייע למנמ"ר לספק יותר שירותים ויותר מהר, על בסיס פתרונות נימסופט - חברה שאותה רכשנו במרץ 2010, שעוסקת בניהול המיחשוב ותוכנה מקומית או במתכונת תוכנה כשירות. כך, אנחנו מאפשרים