

ניידים). צ'יימברס מודה בהקשר זה כי "במשך הזמן... מגמות רבות נולדות דווקא בשוק של הצרכנים הפרטיים".

בסיסקו מזהים איום משמעותי גם מהכיוון של שחקניות קטנות יותר, דוגמת Fuze-1 Vidy, Oovoo. מוצרי הווידיאו של חברות אלה מציעים חוויית שימוש שמזכירה את הפתרונות של סיסקו לנוכחות מרחוק, במתכונת אישית יותר, בתוספת יכולות כמו שיתוף מסכים, לוח תצוגה או מצגות, במחיר נמוך בהרבה. לפתרונות מורכבים לוועידות וידיאו מקום משלהם, אך הזדמנות גדולה בהרבה טמונה דווקא בתקשורת אחודה בין שני משתמשים ובפלטפורמות ניידות - ושחקניות קטנות אלה מכרסמות בנתח של סיסקו הגדולה.

לא בהכרח המצאה מחדש

אם סיסקו ממשיכה להתנהל בשיטות הוותיקות והמוכחות, מדוע מדבר צ'יימברס על כך שהחברה ממצאה את עצמה מחדש? בראש ובראשונה, משום שבשנים האחרונות שררה תחושה שסיסקו איבדה את דרכה ושביוצוניה הכספיים הידרדרו. בזמנו, צ'יימברס ייחס את הידרדרות הביצועים הכספיים דווקא לחדשנות של החברה - כלומר, לכך שהחברה "שחררה בעת ובעונה אחת חמש פלטפורמות מיתוג חדשות, שהציעו יחס טוב יותר בין הביצועים למחיר".

כיום צ'יימברס מרבה לדבר על וידיאו, ולדבריו, סיסקו אינה עוד יצרנית של נתבים או מתגים (למעט בשורת הרווח, שצויד הרשת הוא המקור העיקרי שלה). צ'יימברס רואה בווידיאו בעיקר צורה של טכנולוגיות מידע, במיוחד מנקודת המבט של ספקיות השירות - ולדבריו אפשר יהיה לחפש בווידיאו ולספק אותו לא רק כאמצעי תקשורת.

במלים אחרות, צ'יימברס רואה את עתידה של סיסקו במוקד האספקה של הווידיאו בענן, גם במסגרת אסטרטגיית Viseoscape של סיסקו, אשר פונה בעיקר לספקיות השירות. גם חלק מהיכולות של ממירי הכבלים של סיסקו יופנו לענן. צ'יימברס מכחיש בתוקף את השמועות שנפוצו על כוונה לכאורה של סיסקו למכור את פעילות הממירים, וניצל את ההזדמנות כדי להדגיש

שעתידה של סיסקו טמון בענן. וגם אין כאן המצאה מחדש, הרי שאין ספק שיש כאן התפתחות חכמה.

צ'יימברס יודע להשרות תקווה, הוא אופטימיסט מטבעו ואיש מכירות בחסד. לא הייתי מהמר כנגדו.

* **הכותב הוא עורך ראשי של InformationWeek Business Technology Network ומפיק בכיר ב-TechWebTV.**

שצ'יימברס הוא מנכ"ל פרמטי, אך באותה מידה אין לו שום כוונה להניח לספקיות של המוצרים שמבוססים על 'שבבי מדף' סטנדרטיים לקבוע את עתידה של סיסקו, והוא אף מודה שאין לו "שום בעיה להשתמש ב'שבבי מדף' סטנדרטיים" בחלק מהמוצרים של סיסקו עצמה.

מצד שני, האסטרטגיה של סיסקו ביחס ל-Unified Computing System (UCS) עשויה להתגלות כסיפור הצלחה. צ'יימברס הודה שסיסקו מציעה את מוצרי UCS כאמצעי הגנה נוכח האפשרות של IBM ו-HP יפסיקו לשותף פעולה עם סיסקו כחברה שמציעה פתרונות רשת במכרזים של תשתיות משולבות. גם אם סיסקו לא תהיה החברה המובילה בזירת השרתים, הרי שהיא יכולה להציע פתרונות משולבים (מערכים של מרכזי נתונים) לארגונים שמעוניינים לקבל את כל החבילה מספקית אחת, ובארגונים רבים אכן מעוניינים בכך.

סיסקו אולי לא ממצאה את עצמה מחדש, אך היא מתפתחת במהירות בזירה של מרכזי הנתונים, שקצב השינויים בה מהיר. סיסקו "התחרתה בענקים, וניצחה אותם", לטענת צ'יימברס. בתגובה לתחרות בשוק הליבה שלה - שוק המתגים - מצד פתרונות כמו Q-Fabric של ג'וניפר, מציעה סיסקו "אסטרטגיה של ארכיטקטורה מנצחת", על פי צ'יימברס: "אני לא רוצה להצטייר כזוחל מדי, אבל אני בהחלט מרוצה מהתוצאות..."

גם במקרה זה, קשה לומר שסיסקו ממצאה את עצמה מחדש - היא פשוט מפגינה ביצועים טובים. במעמד ההכרזה על התוצאות העסקיות, ב-8 בפברואר, הכריז צ'יימברס שמערכות UCS משרתות כיום 10,000 לקוחות, כאשר יותר ממחצית מלקוחות אלה הם ארגונים גדולים או ספקיות שירות. ההכנסות ממערכות UCS הסתכמו במיליארד דולרים, וברבעון השני הן צמחו בשיעור של 91%, ציין צ'יימברס ב-8 בפברואר.

סיסקו ספגה ביקורת על כך שבחרה שלא לתמוך בתקן OpenFlow לרשתות, שמוגדרות על ידי תוכנה. אולם מאז ומתמיד לא מיהרו בסיסקו לאמץ תקנים חדשים (מלבד, אולי, TCP/IP). למרות שצ'יימברס מרבה לדבר על הצורך בתמיכה החדשה, הרי שבפועל מרבית בסיסקו לנבול את הלקוחות בטכנולוגיות קנייניות. צ'יימברס רמז שבסיסקו שוקלים אפשרויות שונות לגבי רשתות שמוגדרות על ידי תוכנה, וייתכן בהחלט שבסיסקו ירכשו חברה כלשהי שפועלת בתחום זה - שוב, כדי לגדר את ההימורים.

צ'יימברס הוא מנכ"ל פרמטי: אם השוק יחליט לבחור בתקן OpenFlow, אין ספק שבסיסקו ימהרו לקפוץ על העגלה, וסביר להניח שכבר היום שוקדים במעבדות החברה על יישום מעולה של תקן זה.

חברת סקייפ, לעומת זאת, בולטת בהעדרה מסל הרכישות של סיסקו - וצ'יימברס סבור שזו הייתה החלטה נכונה, משום שבסיסקו לא מעוניינים להתחרות בספקיות השירות, שהן לקוחות גדולות של סיסקו. בסיסקו אף פועלים כנגד הצמד מיקרוסופט-סקייפ, והגישו לרשויות באירופה בקשה לבחון מחדש את העסקה שבמסגרתה רכשה מיקרוסופט את סייפ. זאת מתוך שאיפה שייקבעו כללים מוסכמים ויאומצו תקנים לשיחות וידיאו. מרטין דה-בר, מנהל עסקים מתפתחים בסיסקו, הביע חשש שבמיקרוסופט יטמיעו את סקייפ בפלטפורמת Lync באופן בלעדי.

בסיסקו קיוו בתחילה להגיע להסכמה עם מיקרוסופט על תקנים משותפים לשיחות וידיאו, אך התברר, על פי צ'יימברס, "שבמיקרוסופט לא מייחסים [לתמיכה החדשה] את החשיבות שאנו מייחסים לה". צ'יימברס הוסיף, שכאשר סיסקו רכשה את חברת Tandberg לוועידות וידיאו בשנת 2010, מיקרוסופט הייתה אחת הדוברות המשמעותיות ביותר בזכות התמיכה החדשה, ולדבריו צ'יימברס סיסקו נעתרה לקריאה במיקרוסופט סירבו למסור התייחסות ישירה לדבריו צ'יימברס והסתפקו בתגובה האומרת, שעל סיסקו היה להשמיע את התנגדותה במהלך הבדיקה של העסקה לרכישת סקייפ שערכו הרשויות באירופה. מבחינתה של סיסקו, האיום המשמעותי ביותר נובע מכך שתוכנת סקייפ הפכה לתקן בפועל לנוכחות מרחוק, צ'אט ושיחות וידיאו, במיוחד בין פלטפורמות שונות (ולא רק בין מחשבים, אלא גם בין מכשירים