

2012: שנת החלונות

"2012 היא שנה גדולה עבור משפחת חלונות, וזה מתחיל עם חלונות פון וממשיך עם חלונות 8. אם מישהו יזדקק לצורה כלשהי של מיחשוב - חלונות תהיה שם", אמר ג'ון רוסקיל, סגן נשיא תאגידי, קבוצת השותפים העולמית במיקרוסופט, בראיון לאנשים ומחשבים "התרשמתי מאוד מההתקדמות של האקוסיסטמה שלנו כאן בישראל. במידה רבה היא מתקדמת הרבה יותר מאשר בשווקים דומים", הוא הוסיף לגבי השותפים המקומיים והאימוץ של פתרונות הענן של החברה ♦ הוא גם בטוח שהצמיחה של מיקרוסופט ושותפיה בשוק ה-IT בישראל ב-2012 תעלה על הצמיחה הגלובלית

צביקה קצבורג

השותפים המקומיים שלהם, מעסיקה יותר מ-14.9 מיליון אנשים ברחבי העולם, מכניסה יותר מ-539 מיליארד דולרים לכיסה, ומשקיעה 175 מיליארד דולר בכלכלה המקומית", הוא אמר. "השותפים שלנו מייצרים 8.7 דולרים עבור כל דולר שמיקרוסופט מרוויחה, והם יוצרים מקומות עבודה והכנסות ממסים בכל רחבי העולם."

ואיך זה בא לידי ביטוי כשאתה מסתכל על השוק הישראלי?

"איננו בוחנים את השוק הישראלי באופן שונה מאשר שווקים אחרים בנוגע לרשת השותפים שלנו. רשת השותפים של מיקרוסופט היא אחד מהנכסים האסטרטגיים הכי גדולים שלנו, והיא מניעה צמיחת הכנסות רחבה ב-SMB וגם בשוק הארגוני. בשנים האחרונות בנינו רשת שותפים שמבוססת על יכולות, יוזמה חדשה שמבוססת על תבנית של תשלום לפי ביצועים, ואנחנו גם מציעים תוכניות ענן, שביחד יוצרות את הבסיס לעתיד של רשת השותפים שלנו. זו האסטרטגיה שלנו עבור כל השותפים, בכל הסניפים, בכל מדינה."

ומה אתה חושב על הביצועים של השותפים שלכם בישראל?

"למדתי שישראל היא שוק של 'מאמצים מוקדמים'. לקוחותינו ושותפיו מאמצים טכנולוגיות מהר יותר, אפילו בהשוואה לשווקים עם גודל דומה. בנוסף, ראיתי צמיחה חזקה גם בקרב מפתחי התוכנה העצמאיים הישראליים, שמפתחים פתרונות המבוססים על ערימת הטכנולוגיה שלנו. יש כאן גם אינטגרטורים מסורתיים שנראה שהם עובדים היטב ברמה המקומית."

כיצד המעבר לשירותי ענן שינה את היחסים עם הערוץ?

"אחת התועלות הראשיות של ההשתתפות באקוסיסטמה של מיקרוסופט היא היכולת לנוע יחד עם התעשייה, הלקוחות ושותפים אחרים אל העתיד באופן מאורגן ומיושר. מיחשוב ענן, שאנו רואים אותו כחלק משינוי שעוברת התעשייה בטווח הארוך - בדיוק כמו שהמיחשוב שמבוסס על לקוח/שרת היה מעבר מעידן המיינפריים - מציע תועלות מפתות ללקוחות נוכחיים פוטנציאליים. בדומה

"2012 היא שנה גדולה עבור משפחת חלונות, וזה מתחיל עם חלונות פון. אנחנו מביאים את חוויית השימוש המהיר בחלונות פון לשווקים חדשים וכן טלפונים חדשים שנוחים מבחינת המחיר על ידי הרחבת החומרה הנתמכת והזמינות באזורים השונים בעולם.

השותפים שלנו מספקים טלפונים חדשים נהדרים במקומות כמו סין, ובשפות חדשות כולל עברית בסופו של דבר, ובטווח מחירים שיעזרו ל-2012 להיות השנה של חלונות פון". כך, באופטימיות רבה, אמר בתחילת אפריל ג'ון רוסקיל, סגן נשיא תאגידי, קבוצת השותפים העולמית במיקרוסופט בראיון בלעדי שהעניק לקבוצת אנשים ומחשבים במהלך ביקור קצר שערך בארץ, כדי להיפגש עם כמה מהשותפים הבכירים של החברה בישראל.

הציפיות הגבוהות של רוסקיל, שאחראי לאסטרטגיית הערוצים של המוצרים המסחריים ומוצרי הענן של החברה, אינן מסתכמות רק בתחום של חלונות פון. בראיון איתו הוא הביע ביטחון, שרשת השותפים של מיקרוסופט, שהוא עומד בראשה, תדחוף קדימה חזק את המוצרים שמציעה ענקית התוכנה מרדמונד, בצמוד לצמיחה גדולה יחסית בשוק ה-IT.

זה גם בא לידי ביטוי בתחזית שלו לגבי חלונות 8 בפרט, ולגבי העוצמה של חלונות בשוק בכלל. "לאחר השחרור של גרסת

הסקירה הצרכנית של חלונות 8 אנחנו כבר יודעים שיש הרבה באז, התרגשות וציפייה מסביב לחלונות 8 בכל רחבי העולם. אנחנו כבר רואים כיצד חלונות משנה את הדרך שבה אנשים עובדים ומשחקים, ואנחנו מתכוונים לעבוד עם השותפים שלנו כדי להציע התקנים בכל הקטגוריות: טלפונים, לוחות, ניידים, ענן, מחשבים שולחניים, מכונות משחק, מחשבי הכול כולו (All in One) אם מישהו יזדקק לצורה כלשהי של מיחשוב - חלונות תהיה שם", הוא אמר.

מתוקף תפקידו, רוסקיל מזכיר שוב ושוב את השותפים. לדבריו, יותר מ-95% מהרווחים של החברה זורמים דרך הערוצים שלה, הכוללים יותר מ-640,000 שותפים ב-170 מדינות - ובסך הכל כ-12 מיליארד דולרים במונחים שנתיים מבחינתה של מיקרוסופט. "ההצלחה של מיקרוסופט והשותפים שלה קשורה באופן הדוק. האקוסיסטמה של השותפים שלנו,



ג'ון רוסקיל