

השרתים ומרכז המיחשוב הירוק שלנו נמצאים בפתח תקווה, ואילו האתר המשני, התת-קרקעי, מצוי ביפו, במה שהיה עד לא מכבר של בזק". הוא ציין שבשל פריסת הכבל מבוסס סייב אופטי שהחברה פרסה באחרונה לאירופה, לקוחות יכולים לקבל רוחבי פס גדולים מבעבר וכן לשים את מערכת ה-ERP שלהם, לדוגמה, בדאטה סנטר של בזק בינלאומי באיטליה.

"המטרה של בזק בינלאומי בענן שלה היא לסייע ללקוחות לצמצם את עלויות התחזוקה ולספק כלי ניהול בענן", אמר עופרי. הוא ציין שהחברה בחרה שלא להתמקד בפלטפורמה כשירות (PaaS) ואמר, כי "זו תגיע מאוחר יותר". במקום זאת, הוא ציין את אספקת התשתית כשירות (IaaS) כמוקד של החברה, לטובת ייעול התחזוקה וצמצום כוח האדם המטפל בתשתיות.



גל עופרי

"לצד כל אלה, אנחנו מספקים יכולות לניטור ובקרה, עם הניהול שלהם", סיים עופרי. "זה משהו שכיום, ארגונים נדרשים לעסוק בו".

### "אם הענן לא יניב כסף - הוא לא יעניין איש"

"אם הענן לא יניב כסף לארגון - בצורת החזר השקעה, חסכון בעלויות או בקיצור זמן הגעה לשוק של מוצר או שירות - הוא לא יעניין איש", כך אמר **טל מירון**, מנהל שירותים לארגונים בנט-אפ ישראל. "תפקיד המנמ"ר הוא להיות חלוץ ולאפיין באופן חד את התהליכים הארגוניים, לזהות את הליבה העסקית ואת הפריפריה בארגון", ציין מירון. "לאחר מכן עליו לקבוע תקנים לשירותים, לפלטפורמות ולתהליכים. חלקם יעלה לענן וחלקם לא - והוא זה שיקבע זאת. אם המנמ"ר לא יאפיין את צרכי העסק ומה מתוכו ייצא כשירות הוא לא יוכל להיערך כראות ולבצע פרויקט מיחשוב ענן".



טל מירון

נט-אפ הכריזה לפני חמש שנים, כי האתגר המרכזי בעולם התשתיות הוא היעילות באחסון, אמר. "אנחנו יודעים להחזיר הפסידים. יש לנו תוכניות תגמול והתחייבות לפיצוי בתחילת פרויקט, אם כל מה שנקבע לא מומש בסופו".

"כולם מדברים על הצורך בניתוח התהליכים ובניהולם", ציין מירון. "יש לנו פתרון לכך, תוך בחינת איזון עולם התשתיות, זיהוי צווארי בקבוק ומיכון תהליכים מובנה". כך, אמר, "ביצענו פרויקטים שכאלה בבריטיש טלקום וב-וריוזון, ובארץ הטמענו פתרונות שלנו בקרב לקוחות מהמגזר הביטחוני". מירון סיכם בצינון, כי "אנחנו מסוגלים להביא את הלקוח הארגוני לחיסכון של 50% בזמן ההגעה לענן בפרויקט. אנחנו מתממשים לרוב החברות ויכולים לנהל חלק ממערכות התזמור עם פתרונות שלנו. יש לנו יכולת מובנית להתממשק לסביבות וירטואליות של VMware ואנחנו מחזיקים את התשתיות של טי-מובייל. זהו מיחשוב הענן הגדול ביותר באירופה. בנוסף, אנחנו מתחזקים את הענן של הממשל האמריקני מחוץ לוויינגטון. ביכולתנו לנהל כמה פלטפורמות. נט-אפ מספקת תשתית אחודה עם ערך בניהול שלה".

ענן", כך אמרה **אורלי וייסלברג**, מנמ"רית הקבוצה. לדברי וייסלברג, קבוצת ברוך פזורה בשלושה אתרים בארץ ובעוד כמה בחו"ל. "הדאטה סנטר שלנו נמצא בבית דגן", אמרה. "החלטנו לייצא את הנתונים לענן פרטי בשל הפסקות חשמל תכופות שהיו באזור".

היא ציינה, כי "רצינו להעביר את הדואר האלקטרוני של הקבוצה לענן ובדקנו את החזר ההשקעה. הנגישות למידע מאוד חשובה, אלא שגילינו ששימור ההיסטוריה של הדואר עולה פי שניים מהמצב הרגיל. זה חיסל את האפשרות להוצאת החומר לענן".

וייסלברג סיכמה בצינון, כי "זמינות היא נושא חשוב עבורנו: כל הפלטפורמה של החברה היא שרטוטים. לכן, נדרש לעבוד חזק על נושא החזר ההשקעה. יש להתמקד בזמינות מידע, כולל מידע היסטורי, ולתת את הדעת על עלויות התקשורת".

### "אף אחד לא יודע מה זה מיחשוב ענן"

**מיכאל בורשטיין**, מנכ"ל טרה סקיי, ציין שהחברה מורכבת מיוצאי MBI, החברה שייסד, ומיוצאי גלאסהאוס, שרכשה את MBI. לדבריו, "אנחנו ממשיכים את רוח MBI ואת המסורת - עוסקים בתשתיות וזו ותומכים בהן". "אף אחד לא יודע מה זה מיחשוב ענן", הוסיף. "היה לנו קצת קשה לעכל מה זה ענן. מדובר ב-באזז גדול ומעורפל, כמו המושג 'מיקור חוץ'. השאלה היא האם זה מתאים או לא".

"בנינו ענן בבזק בינלאומי והתחלנו לעשות שם גיבוי לענן עם אבטחה וכל המעטפת מסביב", אמר בורשטיין. "הבנו שיש לקוחות קטנים שזה מתאים



אורלי וייסלברג



מיכאל בורשטיין

### אורלי וייסלברג: "זמינות

היא נושא חשוב עבורנו:

### כל הפלטפורמה של

החברה היא שרטוטים.

לכן, נדרש לעבוד

חזק על נושא החזר

ההשקעה. יש להתמקד

בזמינות מידע, כולל

מידע היסטורי, ולתת

את הדעת על עלויות

התקשורת"

להם, אולם ללקוחות גדולים לא נעשה ענן, כי להוציא מידע ארגוני החוצה זה טירוף", סיכם.

### מדדים לבחינת עלויות המעבר לענן

בהמשך דיבר **גל עופרי**, מנהל פיתוח עסקי בבזק בינלאומי. הוא הוסיף, כי "אנחנו הספק היחיד של שירותים מנהלים, יחד עם DR ורחבי פס". עופרי ציין את שלושת המדדים הקיימים, לדבריו, לבחינת עלויות המעבר למיחשוב ענן: עלויות, רמת שירות ורוחב פס.

עופרי אמר, כי "בנינו ב-בזק תשתית לענן פרטי וציבורי. חוות