

ענקית אחסון שועטת קדימה

ג'ולי פאריש, נט-אפ: "ישראל שיטית במכירות החברה באירופה ו-13 בעולם - ותתקדם ב-2013" ♦ "סיימנו את שנת 2012 הכספית שלנו ועל סמך הנתונים, אני מעריכה שנט-אפ ישראל תתקדם בקצב מכירותיה ב-2013", אמרה פאריש, סגנית נשיא עולמית לשותפים עסקיים בנט-אפ ♦ לדבריה, "כל מנמ"ר חושב שמצוקותיו ייחודיות, אולם הבעיות של מערכי ה-IT הארגוניים דומות" ♦ היא מנתה את האתגרים העומדים בפני המנמ"רים, בהם הגידול בנפח הנתונים המאוחסנים לעומת חוסר המשאבים לכך, התמודדות עם הענן וכן מורכבות מערכות האחסון והצורך בניהול מושכל שלהן

יוסי הטוני

המענה של נט-אפ למצב הוא ארכיטקטורת תשתיות משותפת ואחודה, הוסיפה פאריש. "בצורה זו, התשתית משמשת כמעין בית מלון רב דיירים שמצויות בו מערכות אחסון שונות הנשענות על גבי תשתיות וירטואליות ופיזיות, והחולקות משאבי מיחשוב לפי דרישה. בנוסף לזה, יש אפשרות לגדול לפי הצורך ולתת מענה לצרכים השונים של המנמ"ר - התמודדות עם מעבר למיחשוב ענן פרטי או ציבורי, וכן תשתיות שחלקן פיזיות וחלקן וירטואליות, שמטפלות, בין השאר גם ב-Big Data", אמרה.

היא ציינה, כי "הייחודיות של נט-אפ היא שאנחנו לא כופים על הלקוחות לבחור בין יכולת גידול או יכולת שיתוף. נט-אפ מציעה ללקוחותיה את שתי היכולות יחדיו. הלקוח מקבל ארכיטקטורה אחת עם רמות שירות שונות למגוון היבטים, וכך מתקבל תפועול של האחסון בלא פגיעה ביעילות, בגמישות ובאבטחת המידע".

"הלקוחות בישראל יודעים מה הם רוצים"

פאריש התייחסה לחברות מתחרות ואמרה, כי "יבמ ו-HP אינן מוכוונות אחסון, ויש להן מלוא האינטרס למכור ללקוח הארגוני את מלוא ערימת ה-IT: שרתים, רישות ועוד. רק EMC ואנחנו שחקניות 'טהורות', שמוכוונות אחסון. לכן, אנחנו משקיעים כה רבות במו"פ לתחום". לדבריה, "היעד שלנו הוא להוביל את השוק, ואנחנו מתקדמים אליו. נט-אפ משקיעה רבות בעבודה משותפת מול מיקרוסופט, סיסקו, סאפ, אורקל ו-VMware, על מנת להבטיח שהיישומים והתכונות שלהן יעבדו מולנו בהרמוניה".

ג'ולי פאריש: "בצורה זו, התשתית משמשת כמעין בית מלון רב דיירים שמצויות בו מערכות אחסון שונות הנשענות על גבי תשתיות, וירטואליות ופיזיות, והחולקות משאבי מיחשוב לפי דרישה. בנוסף לזה, יש אפשרות לגדול לפי הצורך ולתת מענה לצרכים השונים של המנמ"ר - התמודדות עם מעבר למיחשוב ענן פרטי או ציבורי, וכן תשתיות שחלקן פיזיות וחלקן וירטואליות, שמטפלות, בין השאר גם ב-Big Data"

"המכירות של הסניף הישראלי של נט-אפ מכובדות יחסית לגודל המדינה. הסניף המקומי מדורג שישי מבין ארצות אירופה ו-13 בעולם. בימים אלה סיימנו את שנת 2012 הכספית שלנו ועל סמך הנתונים, אני מעריכה שנט-אפ ישראל תתקדם בקצב מכירותיה ב-2013", כך אמרה **ג'ולי פאריש**, סגנית נשיא עולמית לשותפים עסקיים בנט-אפ. פאריש הגיעה ארצה לכנס השותפים העסקיים שערך הסניף הישראלי של ענקית האחסון. הכנס, בהפקת אנשים ומחשבים, נערך במשך יומיים



ג'ולי פאריש

בכפר בלום, בהשתתפות יותר מ-100 שותפים. מנחה האירוע הוא ינון וטשר, מנהל שותפים עסקיים בנט-אפ ישראל.

"אני נוסעת הרבה בעולם", אמרה פאריש, "וכל מנמ"ר בכל ארץ חושב שמצוקותיו ייחודיות. למרות ההבדלים בין מדינה למדינה ובין מגזר תעשייה אחד למשנהו, בסך הכול, הבעיות של מערכי ה-IT הארגוניים דומות".

לדבריה, כמה אתגרים ניצבים לפתחם של המנמ"רים ומנהלי התשתיות והאחסון. אחד מהם הוא הגידול העקבי בנפחי הנתונים המאוחסנים, לצד חוסר ההתאמה של המשאבים המוקצים לגידול זה בהיבטי כוח אדם ומערכות. האתגר השני הוא מורכבות מערכות האחסון והצורך בניהול מושכל שלהן, תוך טיפול בבעיות איזון עומסים וצמצום משאבים. כמו כן, קיים צורך בייעול האחסון ושיפור הניצולת שלו. אתגר נוסף הוא ההתמודדות עם מיחשוב ענן ו-Big Data ובעולם האחסון, עם הצורך בגידול ובשינוי נפחי מערכות האחסון. זאת, לצד הצורך של המערכות הללו להיות גמישות ויעילות יותר.