

מובנים ולא מובנים". הוא הוסיף, כי הפתרון "כולל מערכות מוכרות וותיקות, כגון תוכנת הקוד הפתוח Hadoop, לצד כלים שאורקל פיתחה במיוחד כדי שארגונים לא יצטרכו 'להמציא את הגלגל'".

חורב סיכם ואמר, כי "יש לנו תשתית לענן פרטי ולענן ציבורי. יש לנו פלטפורמה כשירות, PaaS, ותוכנה כשירות, SaaS. אנו היחידים המספקים תשתית לענן פרטי וגם לציבורי, כך שאם לקוח מתחיל בענן המיחשוב הפרטי ורוצה בכך, הוא יכול לעבור לענן הציבורי בלא מאמץ".

"מהפכה המקבילה בחשיבותה לזו של ה-PC"

"ארגונים נדרשים לטפל גם בנתונים הבלתי מובנים שלהם, הנמצאים ב-Big Data, בשל התועלת העסקית הנובעת מכך. Big Data היא מהפכה המקבילה בחשיבותה לזו של ה-PC בשנות השמונים", כך אמר **פיני מנדל**, מנכ"ל טריבייס מקבוצת טלדור.

טלדור רכשה את טריבייס תמורת שמונה מיליון שקלים בינואר השנה. טריבייס היא מרכז פיתוח חרדי שמגדיר עצמו "בוטיק טכנולוגי". החברה, אמר מנדל, "מתמחה בתחומי הווב ומעסיקה כוח אדם מעולם פיתוח מערכות הווב ופיתוח טכנולוגיות בעולמות האינטרנט והסלולר". לדבריו, מדובר במרכז הפיתוח הגדול בישראל בטכנולוגיות קוד פתוח - PHP, ג'אווה ו-RoR - ויש לו לקוחות בארץ ובעולם.

הוא הוסיף, כי טריבייס, המתמחה גם בפיתוח פתרונות מיחשוב ענן ו-Big data, הוקמה בשנת 2008 ומכנה את עצמה "סיירת מטכ"ל" לפיתוח בסביבת ווב בישראל. זאת,



פיני מנדל

בשל מתודולוגיות גיוס עובדים והכשרה אותן היא פיתחה, המבוססת על תהליכים דומים של יחידות העילית בצה"ל ובמשרד הביטחון. "אנו מתמחים בפיתוח יישומים מבוססי טכנולוגיית Hadoop ו-NoSQL", אמר מנדל. בית התוכנה של טריבייס נמצא באלעד ומעסיק חרדיות צעירות. עם עשרות לקוחות טריבייס, להם היא מספקת שירותי פיתוח תוכנה, נמנות סונו, אוזוויז', קלאריז', U-Bank מקבוצת הבינלאומי, רד תקשורת ואלרון. זוהי הרכישה הראשונה של טלדור בשוק ה-IT, של חברה המבוססת על כוח אדם מהמגזר החרדי, והיא הפכה אותה למעסיק השני בגודלו בענף ה-IT מבחינת מספר העובדים ממגזר זה, לאחר מטריקס עם מיזם תלפיות.

לדבריו, "ההתעסקות ב-Big Data היא טכנולוגיה, ולא רק נתונים. ארגונים נדרשים ליכולת לעבד נתונים לא מובנים". Hadoop, לדבריו מנדל, היא טכנולוגיה אשר "יודעת" לרוץ על ועם כל טכנולוגיה בארגון, והיא עשויה לסייע לארגונים הרוצים לבצע עיבוד מסיבי על מידע מובנה. כך, גם עבור ארגונים הרוצים לחסוך בעלויות אחסון, או לארגונים הרוצים לנתח מידע לא מובנה - טקסט, תמונות, מסמכים סרוקים או וידיאו. מנדל הוסיף, כי באחד מפרויקטי ה-Big Data שהם ביצעו עם טכנולוגיות אלו, הם הביאו לחיסכון של 70% ללקוח על עלות תפעול השרתים. הטכנולוגיה, הסביר מנדל, נארזת ומנוהלת על ידי Cloudera, "לא צריך להמציא את הגלגל כל פעם מחדש - יש ממשק ל-Hadoop". הוא סיכם ואמר, כי "אנו בטריבייס מקבוצת טלדור יודעים לקחת ארגון ולגרום לו בארבעה שלבים להבין את הצורך העסקי שיקבל מענה מטיפול ב-Big Data שלו. Big Data הוא לא סתם אוסף נתונים, כי אם מידע שלא טופל. אנו בוחנים מה הפתרון ובונים עבור הארגון מודל אשר מנותק מהארגון. לאחר מכן אנו מציגים בפני הלקוח את הפתרון והיכולות הנובעות מכך, ורק אז מיישמים אותו".

"ב-Big Data, הדגש על מהירות עיבוד הנתונים"

"בעולם ה-Big Data, ארגונים נדרשים לטפל בהיקפים הולכים וגדולים

"ארגונים המתמקדים אך ורק בניהול מכשירים ואינם מתחשבים בהשלכות של אבטחה וניהול התוכן והיישומים הניידים שמותקנים עליהם, פועלים מתוך חשיבה קצרת-טווח ומסוכנת מאוד", אמר ליבוביץ'. לדבריו, "הדבר דומה לניסיון לבנות בניין מבלי להבין את השימוש אשר לו הוא נועד. מומחים ואנליסטים כאחד מסכימים שיכולות ניהול המכשירים, היישומים והתוכן הניידים שמציעה AirWatch הן החדשניות ומקובלות ביותר בתעשייה, וזכו לשבחים על יכולתן לתמוך בכל כמות של מכשירים ומשתמשים ללא הגבלה". ליבוביץ' אמר, כי BMC Mobile Device Management, המוצר החדש שפיתחה BMC, "משלב בין הטכנולוגיה של AirWatch ובין BMC, הפועלת בעולם הפתרונות לניהול שירותים עסקיים". BMC, אמר ליבוביץ', מספקת גם יישומים חדשים למכשירים ניידים לניהול ה-IT, "בהם Remedy לניטור נפילות של מערכות, Control-M לניטור שירותים עסקיים על ידי מכשירים ניידים ועוד".

הוא סיכם, כי "ניידות אינה עוד מגמה בעולם ה-IT. מדובר במציאות החדשה עבור חברות ומערכי ה-IT שלהם, עובדיהם ולקוחותיהם. מטריקס ו-BMC מסייעות ללקוחות לאמץ עולם שבו המכשיר הוא רק נקודת הפתיחה. BMC תרחיב עוד יותר את יכולות הניידות שלה בקרוב".

האתגר - להפוך את המידע למובנה

"אחד האתגרים החשובים של המנמ"רים הוא להפוך את המידע הבלתי מובנה - למובנה. בשל יכולת זו שיש לנו, אנו מספקים ללקוחות את הכלים על מנת להתמודד עם המידע בנפחים רחבי היקף, ה-Big Data", כך אמר **משה חורב**, מנכ"ל אורקל ישראל וסגן נשיא באורקל העולמית. החברה העולמית, על פי חורב, השקיעה במו"פ ובכרישת חברות 19 מיליארד דולרים מאז 2004. מחזור המכירות השנתי שלה עומד על 37 מיליארד דולרים, והיא מונה 108,000 עובדים. "תחום ה-Big Data עלה מתוך צורך של לקוחות רבים, הנאלצים להתמודד עם מידע מגוון ממקורות שונים", אמר חורב.

לדבריו, "אפשר להיכנס לקטגוריית ה-Big Data אם לארגון יש צורך להתמודד עם מידע גדול ומגוון מאוד, בעל קצב גידול מהיר ובעל ערך לא אחיד. אולם הרעיון המרכזי הוא לאפשר ללקוח להשתמש בכל המידע שיש ברשותו, מובנה ולא מובנה, על מנת לספק תמונה כוללת ואחידה לגבי מצב הארגון. זאת, לצורך קבלת החלטות מושכלות ועל בסיס מידע אחוד".

הלקוחות הארגוניים, אמר חורב, "מזהים את הצורך בטיפול ב-Big Data, כיוון שבשנים האחרונות היחס בין המידע המובנה למידע הבלתי מובנה נטה לבלתי מובנה. מחקרים מראים, כי עד שנת 2020 יעמוד היחס בין המידע המובנה לזה הלא מובנה על 1:9. כלומר, 90% מהמידע הארגוני יהיה לא מובנה. המשמעות היא שעל מנת לקבל החלטות נכונות, וכדי שאפשר יהיה לנתח את המידע מכלל המערכות - ארגונים



משה חורב

יהיו חייבים ליישם פתרון Big Data, אשר יאפשר למזג את כלל הנתונים במערכת אחת לטובת ניתוח והפקת דו"חות".

לדבריו, "מושג ה-Big Data מושך תשומת לב רבה, אולם מאחורי העיסוק הנרחב בו מסתתר סיפור פשוט. במשך עשרות שנים, חברות קיבלו החלטות עסקיות המבוססות על נתוני עסקאות שהיו מאוחסנים במסדי נתונים רלציוניים. מעבר לנתונים קריטיים אלה, יש אוצר בלום של מידע בלתי מובנה - בבלוגים, ברשתות חברתיות, בדואר האלקטרוני, נתונים המגיעים מחיישנים, ותצלומים שניתן לנצל ולהופכם למידע שימושי". "לאורקל", ציין חורב, "יש בין שאר מוצריה מכוונת Big Data משולבת חומרה ותוכנה, שתוכננה במיוחד לצורך איסוף, ארגון וניהול נתונים