



מיקור-חוץ: הקאמבק

בחודשים האחרונים חלה התעוררות של פרויקטי מיקור-חוץ בתעשיית ה-IT בישראל • יש התעניינות גוברת והולכת של לקוחות בבחינה של הוצאת שירותים בתחום המיחשוב אל מחוץ לארגון • מסתמן מיקור-החוץ עושה קאמבק - ובאופן אירוני מעט, הוא חייב זאת לענן

ראשית, המצב הכלכלי במשק מביא לכך שהנהלות דוחקות במנהלי המיחשוב הארגוני לצמצם עלויות ובמקביל לשמור על התפוקה הקיימת ואף להגדילה. במקרים רבים פונה הארגון לפתרון של מיקור-חוץ מאחר שהוא מאפשר לשמור על רמות אחזקה ותפעול גבוהות של מערכות המיחשוב הארגוניות, תוך הקטנת הוצאות שכר, שמירה על קדמה טכנולוגית והבטחת עמידה ב-SLA לשביעות רצון המשתמשים והנהלת החברה.

שנית, קצב השינויים הטכנולוגיים הולך וגובר והוא מאלץ את מנהלי המיחשוב בארגונים להתעדכן באופן תדיר, כדרך חיים. המירוץ אחר הטכנולוגיה העדכנית ביותר הופך לקשה ומפרך משהיה בעבר - בעיקר עבור ארגונים שליבת העסק שלהם אינה קשורה למיחשוב. עקב כך, ארגונים רבים מבינים שהשימוש במיקור-חוץ יחבר אותם לחברת מיחשוב שתשמור עבורם על רמת חדשנות ועדכניות טכנולוגית.

ייתכן שהסיבה האחרונה היא החשבה

מכולן - הענן גרם לשינוי תודעתי אצל מקבלי החלטות בארגונים. ככל שהמודל של מיחשוב ענן הופך לנפוץ ומקובל, כך מתפשטת ההכרה ששירותי מיחשוב יכולים להיות יעילים, גמישים, בטוחים ואף משתלמים כלכלית - כאשר הם מסופקים כשירות למשתמשים, וללא רכישה של תשתיות פיזיות. תנועת המטוטלת של ההיסטוריה הביאה לכך שאנשים מדברים על מיחשוב ענן באותו להט שדיברו על מיקור-חוץ לפני כמה שנים. והם אפילו משתמשים באותן מטאפורות. מקבלי החלטות שהפנימו בגלל הענן את התפיסה של "מיחשוב כשירות" רואים פתאום באור חדש-ישן את האפשרות של מיקור-חוץ. וכפי שתוארתי, באחרונה רבים מהם שוקלים אפשרות זו בחיוב.

תעשיית המיחשוב העולמית, ובפרט זו של ישראל, מתמודדת כיום עם אתגרים לא פשוטים. מנהלי מיחשוב נדרשים לצמצם עלויות, לשמור ואף להגדיל את התפוקות, ותמיד להישאר מעודכנים מבחינה טכנולוגית בעולם שקצב השינויים בו הולך וגובר בהתמדה. דווקא השינוי התפיסתי שנוצר בעקבות הפופולריות של מיחשוב הענן וההתייחסות אל מיחשוב כאל שירות, הוא שהכשיר את הקרקע לקאמבק של מיקור-החוץ בתעשיית המיחשוב בישראל. כשחושבים על זה, מבינים שהרעיון נשאר ללא שינוי וזו רק המנטרה שהתחלפה: פעם ציטטנו את פיטר דרוקר והיום אנחנו שואלים "למה לקנות מכונת אם אפשר להשתמש בשירות ליסינג?"

* אורן מזרחי, סמנכ"ל אגף מיקור חוץ בקבוצת One1

שנים האחרונות אנו עדים לגידול עקבי בשימוש בשירותי ענן. מה שנראה לנו בעבר כצעד נועז ואף מסוכן הפך לתפיסת עולם מקובלת. ארגונים וגם צרכנים פרטיים מבינים, שהענן מאפשר להם להפחית הוצאות על רכישת ציוד או רישוי תוכנות, ובאותה הזדמנות להיפטר מהצורך לנהל ולעדכן אותם באופן שוטף. הענן מאפשר לכל סוגי המשתמשים שליטה מלאה בכמות ובסוג

השירותים שהם צורכים וכמובן שגם בהתאם לתקציב הנתון. בנוסף, אפשר להרחיב את השימוש בזמני עומס ולהפחית שוב את ההוצאות על שירותי המיחשוב כשהעומס יורד.

כשאנשים מדברים על מיחשוב ענן, רבים נוהגים להשוות אותו לרשת החשמל. "למה שמישהו ירצה לרכוש גנרטור, לתחזק ולתדלק אותו, כשהוא יכול לקבל חשמל כשירות מחברת החשמל?" קיימת גם השוואה של השימוש בשירותי ענן לחכירת רכב מליסינג, כחלופה נוחה ואטרקטיבית לקניית מכונת במחיר מלא. אם

האנלוגיות הללו נשמעות לכם מוכרות - בעיקר לוותיקי תעשיית ה-IT שבכם - הרי שיש לכך סיבה פשוטה: מיקור-חוץ.

בעשור הקודם הגיעה הפופולריות של מיקור-החוץ לשיא. בכל פגישה שקיימתי, בכל ארגון שפיקרתי, תמיד פגשתי בחברי הנהלה המדקלמים את המשפט המפורסם של גורו הניהול פיטר דרוקר:

"Do what you do best, outsource the rest". אלא שמאז חלפו להן כמה שנים, שבהן ירדה קרנו של מיקור-החוץ. חברות רבות העדיפו "להחזיר הביתה" את ניהול מערך המיחשוב הארגוני שלהן, מתוך תפיסה שהם יוכלו לעשות זאת בצורה טובה ויעילה ויידעו להתמודד עם כל האתגרים הטכנולוגיים שעולים, וכמובן יוכלו לעשות זאת במסגרת תקציבית מוגדרת.

אלא שבחודשים האחרונים חלה התעוררות של פרויקטי מיקור-חוץ בתעשיית ה-IT בישראל. יש התעניינות גוברת והולכת של לקוחות בבחינה של הוצאת שירותים בתחום המיחשוב אל מחוץ לארגון. זאת, תוך הגדרה מדויקת של התפוקות הנדרשות, שמירה על איכות גבוהה, לוחות זמנים מדויקים, והכל תוך חיסכון בעלויות. הלקוחות מבינים, היום יותר מתמיד, את היתרונות הגלומים במיקור-חוץ.

מניתוח של תעשיית המיחשוב העולמית וזו המקומית, ולאור המגמות הטכנולוגיות והנסיבות הכלכליות שמכתיבות את התנהלות שוק המיחשוב בישראל, ניתן להצביע על שלוש סיבות עיקריות לקאמבק המסתמן של מיקור-החוץ:

