

מבוססי Microsoft Dynamics, שיושבים בענן של מיקרוסופט. המעבר שלנו למיחשוב ענן יהיה מסיבי יותר, לאחר שבהנהלה העולמית חשים יותר בטוחים לגבי ההיבט של רמת אבטחת המידע של ענן זה. בנוסף, הצלחתה להראות להנהלה את החיסכון בעלויות בתצורת מיחשוב זו". בליימן סיים בציינו כי יש לסניף הישראלי של ברינקס 100 משתמשים ועוד 150 משתמשים - מאבטחי החברה. הם הצטרפו מאחר שהעלינו לענן את שרת המייל של החברה לאזור EMEA (אירופה, המזרח התיכון ואפריקה).

באופן מועט וחלקי, וכעת אנחנו בהליכי מעבר מסיביים לתחום. מתקפות סייבר הן חלק מהחששות שלנו, כי אנחנו מתכוונים לספק שירותי קמעונאות ללקוחות ונהווה מטרה ליותר ניסיונות לפריצות". לדברי בליימן, "אנחנו נמצאים בענן באופן חלקי ובהיערכות לקראת מעבר מסיבי יותר, לענן פרטי במתכונת אירוח. לפני שנה הנהלה התנגדה באופן מוחלט לנושא אולם התפיסה השתנתה והנושא 'השתחרר'". הוא ציין כי "בשנה שעברה הובלתי מעבר לענן של יישומי CRM

מי חוסם את המעבר לענן?

ישראל נותרה מאחור בכל מה שקשור למיחשוב הענן וארגונים בארץ מכירים בו באופן חלקי ומוגבל ♦ משתתפי הרב שיח של אנשים ומחשבים מנסים להסביר למה

ה-SMB בישראל שמאמץ את הענן בצורה זו או אחרת. סטטיסטית, המגזר העסקי הבינוני והקטן מהווה 80% מהעסקים בישראל והוא צרכן לא קטן של IT. לצידם צועדות החברות הטכנולוגיות, חברות ההיי-טק, שמבינות כי אפשר לחסוך הרבה כסף ברישוי תוכנה, למשל סוד גלוי וידוע הוא שבארגונים גדולים הפער בין סך כל התשלומים עבור רישוי שנתי לבין השימוש בפועל הוא עצום, לטובת הספק כמובן. מעבר לענן מאפשר תשלום לפי שימוש. אפילו מיקרוסופט הפנימה את זה ומציעה כיום שירותים על בסיס זה, אף על פי שלכאורה הדבר מנוגד ל-DNA שלה. אלא שאחרי כמה שנים לקח להם להבין שאת תופעת הענן אי אפשר למגר.

החברים ברדמונד למדו זאת בדרך הקשה, בעיקר כתוצאה מהסתכלות בענקית הענן העולמית אמזון. משתתפי השולחן העגול הסכימו כי היא למעשה המתחרה הגדולה ביותר של כל ספקיות שירות הענן בישראל ובעולם, אבל מצד שני היא סיפור ההצלחה הגדול ביותר במאה הנוכחית. סיפור הצלחה שכל מנמ"ר שמתנגד עדיין לשמוע על הענן יצטרך להסביר למה מה שטוב למאות אלפי לקוחות בעולם, חלקם ארגוני ענק בינלאומיים, לא טוב למדינת ישראל.

השורה התחתונה: הענן פה כבר מזמן, הוא ימשיך לחדור לשוק הישראלי וגם המנמ"רים בארגונים הגדולים, שעדיין מבוצרים מאחורי שרתים ומערכות ניהול IT מורכבות ויקרות, ימשיכו להפנים את התועלות ויצמצמו התנגדויות ויקפצו למים הקרים.

ומילה על ספקי שירותי הענן בישראל: הם פועלים על מי מנוחות באזורי הנוחות, מהססים להתעמת עם המנמ"רים, החברים שלהם, ומשאירים את השוק לחברות ענק, שכבר כיום מעניקות שירותים ישירות ללקוחות ללא צורך באינטגרטורים ומשלבי מערכות. מי שיתעורר בזמן יצמצם את הנזקים ויגייס לעצמו לקוחות חשובים וגדולים. חומר למחשבה.

יהודה קונפורטס

אפילו לחשוב על הענן. מספרים בגיליון אקסל הם כמו בצק שבעזרתו אפשר לאפות סוגים שונים של עוגות. המתכון כולל חישובי עלות-תועלת על בסיס הנחות שלא תמיד מציאותיות, מוסיפים מעט אבטחת מידע, רגישות של נתונים וכמובן לקינוח תמיד יימצא הרגולטור שיסתכל בעיניים לא יפות ויזהיר שאם חלילה יקרה משהו לנתונים, לא לבוא אליו לבקש סיוע.

היכן הדרגים הבכירים?

המציאות הזאת נראית מצד אחד טבעית, כי כל בעל שליטה רוצה לשמור על הטריטוריה שלו, אבל מצד שני מעוררת תמיהה: היכן הנהלות הארגונים? היכן מנהלי הכספים? היכן הדירקטורים? האם הם לא קראו או שמעו על היתרונות של המעבר לענן? האם הם חשופים רק לסכנות, שכמובן קיימות ואסור לזלזל בהן, אבל הן רק צד אחד של המטבע?

השאלה היותר מעניינת היא מדוע עדיין יש מנמ"רים שדבקים בקו הקשיח של "ענן? לא בבית ספרנו" בדרך כלל מדובר במנמ"רים בכירים, חברי הנהלה, שיודעים היטב שהבוסים שלהם סומכים עליהם בעיניים עצומות בכל מה שקשור לטכנולוגיה בכלל וענן בפרט. אבל האם אותם מנמ"רים לא חוששים כי ההתנגדות שלהם ממניעים אישיים עלולה להיחשף יום אחד, ואז ייווצר משבר אמון בינם לבין מנהליהם?

נכון, המעבר לענן אינו טיול בית ספר. הוא דורש קודם כל שינוי בתהליכים ארגוניים. הוא מביא יותר סדר ושקיפות ומנטרל בזבזים גדולים. **טלמור מרגלית** מגרטנר, אחד ממשתתפי השולחן העגול, אומר כי עבודה תהליכית מסודרת מנוגדת לאופי שלנו כישראלים.

המקרה של מיקרוסופט

אז מה צופה העתיד? משתתפי השולחן העגול סיבבו להיות פסימיים. הם יודעים להגיד שיש נתח שוק גדל והולך בקרב מגזר

מיחשוב הענן נמצא אתנו כבר מספר שנים. נתונים של חברות מחקר וסקרים מראים שהארגונים בעולם מפנימים אותו בהדרגה, בין אם מדובר בענן ציבורי או פרטי, ורואים בו כלי חשוב מאוד להתייעלות וחיסכון כספי נטו. לכולם ברור כיום שלא מדובר באזוז חולף אלא בדרך מסוימת לצריכה אחרת של שירותים, לדרך שונה לניהול נכסי המידע בארגון שמביאה שקיפות גדולה יותר וגם התייעלות.

מסיבות שונות ומשונות, חלקן לא ענייניות בכלל, נותרה ישראל מאחור. אומת הסטארט-אפ אפ מפכירה בענן, שהגיע גם לשמי ה-IT הישראלי, אבל באופן חלקי, מוגבל. השוק הארגוני הגדול עדיין סוגר את החלונות והמנמ"רים ממשיכים להביט על הענן דרך התריסים המוגפים.

משתתפי שולחן עגול שערכה מערכת אנשים ומחשבים שדנו בנושא הזה היו אחידים בדעתם כי המחסומים בחדירת הענן לארגונים הגדולים הם בעיקר פוליטיים, אישיים, ונשענים באופן חלקי ביותר ושולי ביותר על טיעונים ממשיים כמו רגולציה, אבטחת מידע ומחיר.

ההתנגדות הגדולה ביותר מגיעה מכיוון מנהלי הדטה סנטרים. אלה רואים במעבר לענן, ברמה הכלל ארגונית, את האיום הממשי על מקום עבודתם ותעסוקתם. גם המנמ"רים הבכירים ביותר במגזרים הגדולים - פיננסים, קמעונות, טלקום ותעשייה - ממשיכים לשבת על הגדר. חלקם מבינים שהם לא יכולים לפסול את זה לחלוטין, אז הם ממציאים פתרונות ביניים שאין בינם ובין הענן האמיתי שום דבר. חברי הפנל הגדירו את החסמים הללו כתרבותיים, המונעים על ידי אגו טהור שקיים בכל ארגון ממוצע.

רמי נחום, מנכ"ל טריפל סי, שעיקר לקוחותיו הם פרטיים או מתחום ה-SMB, סבור שיש סיבה נוספת האופיינית לנו כישראלים: אנחנו יודעים הכי טוב מכולם. כל המחקרים מוכיחים שענן יכול לחסוך עד שליש מעלות ה-IT, אולם סרבני הענן מציינים תמונת מצב, על אקסל, שמציאה למנהלים את החשק