

BMC מחברת את שרותי ה-IT של הארגון לצרכים העסקיים שלו

שיחה פתוחה עם יורם אלול וזוהר רונן מנהלי אזור ישראל, יוון ותורכיה בחברת BMC על אסטרטגיית הענן של BMC, עתיד המיינפריים, ניהול ה-IT בצורה יעילה בעידן של התיעלות והידוק החגורה וכיצד בשקט בשקט כובשת החברה גם את השוק בישראל

בזק בינלאומי שרכשה השנה את פלטפורמת ניהול הענן של BMC. המערכת שלנו תאפשר ללקוחות העסקיים של בזק בינלאומי לנהל את מערך השרתים הווירטואליים שלהם באמצעות פורטל אינטרנטי

למרות היותה חברת תוכנה מהמובילות בעולם BMC פחות מוכרת בישראל. האם זאת אסטרטגיה?

זוהר רונן: כחברת התוכנה השישית בגודלה בעולם, BMC עושה מלאכתה בד"כ בצנעה ובשקט. יחד עם זאת, הצמיחה המתמדת בעסקינו בישראל נזקפת לא מעט לסינגריה עם שותפתנו בישראל - חברת מטריקס, אשר הנה למעשה זרוע המכירות והתמיכה של BMC ישראל. BMC העולמית מעסיקה כיום כ-6500 עובדים בכל העולם והכנסותיה מסתכמות בכ-2.1 מיליארד. בישראל החברה פעילה כבר 10 שנים ומפעילה 2 מרכזי פיתוח גדולים - בתל אביב ובתל חי. אנחנו גאים לספר כי שני המרכזים מעורבים כיום בפיתוח מגוון מהפטרונות של BMC ובמיוחד מוצר הדגל Control-M, המותקן באלפי ארגונים ברחבי העולם ומהווה מנוע צמיחה רווחי ביותר עבור BMC העולמית.



זוהר רונן ויורם אלול, BMC ישראל

יורם אלול: BMC מפתחת משווקת ומטמיעה פתרונות תוכנה המאפשרים לארגוני מיחשוב גדולים לנהל את שרותי המיחשוב שלהם בצורה יעילה וחסכונית יותר ובאוטומציה מלאה. בישראל אנחנו משקיעים פחות יחסי ציבור

ויותר בעבודה מול לקוחות בשטח. חשוב לנו להסביר ללקוחותינו מה הם היתרונות הטכנולוגיים והעסקיים של הכלים שלנו ובעיקר חשוב לנו להתמקד בהצלחת ההטמעות בשטח. הפתרונות של BMC מאפשרים גישה מקיפה ופלטפורמה אחודה המסייעים לארגוני IT לצמצם עלויות, להפחית סיכונים ולהגיע לרווחיות עסקית. בנוסף, אנחנו מספקים כלי תשתית לניהול שמאפשרים לחברות לנהל את הענן שלהם בצורה אופטימלית. בישראל יש ל-BMC עשרות לקוחות גדולים ביניהם: בנק לאומי, בנק הפועלים, מיגדל וקונצרנים גדולים כמו צים, בזק בינלאומי, תעשייה אווירית בטר פלייס, קומברס ועוד.

יעודי, להסיר ולהוסיף שרתים ותוכנות בלחיצת כפתור ותוך דקות ספורות מרגע הרכישה ועד זמן הפעלתם.

כיצד אתם מבחינים בין עננים לוירטואליזציה?

זוהר רונן: יש שלושה מרכיבים קריטיים בתחומים השונים של מחשוב ענן, בין אם מדובר בתשתית כשירות, פלטפורמה כשירות או תוכנה כשירות. ראשית, רוב הסביבות כבר עברו וירטואליזציה. רוב הארגונים עדיין לא וירטואליים לגמרי ורבים מעומסי העבודה והיישומים פועלים בסביבות לא וירטואליות. הנתון הזה חשוב מאוד מנקודת מבט ניהולית. המאפיין השני הוא רמת מיכון גבוהה משום שניתן לטעון שללא מיכון אין לך בעצם ענן. לאמזון אין מאות מנהלי מערכות שינפיקו את השירותים לכל דורש. המרכיב השלישי הוא האוריינטציה השירותית, או במילים אחרות, בדרך כלל יש היצע שירותים מוגדר ומסוים. אתה יכול לחשוב עליו כמו על קטלוג או תפריט של פריטים מוגדרים ורמות שירות מוגדרות - זהב, כסף ואדום - הקשור לתמחיר מסוים.

באמצעות BMC ניהול הענן הופך לחלק אינטגרלי מניהול מערך ה-IT

ניהול מקצה לקצה: כל הסביבות, כל סוגי הענן

פתרונות הניהול של BMC מאפשרים ניהול משולב ואחיד של הסביבות הפיזיות, הווירטואליות והענן על כל סוגיו: פרטי, ציבורי והיברידי. כל זאת, באופן שקוף לחלוטין - כאילו היו סביבה אחת. והם מאפשרים התאמה מדויקת לצרכים הספציפיים של כל ארגון, הן מבחינת סוגי השירותים המוצעים בענן, ממשקי המשתמש, תהליכי הקצאת המשאבים, תכנון תשתיות הענן ועוד.

הצלחות מוכחות: מאות ארגונים בעולם

פתרונות הניהול של BMC נבחרו על ידי מאות ארגונים בעולם ובישראל לניהול מרכזי המחשוב ולמעבר לסביבות וירטואליות וענן. ניסיון מצטבר זה, שהוא רב ערך לכל לקוח, מתפרס על פני עננים ציבוריים, פרטיים והיברידיים בקרב גדולי הארגונים ובמגוון שווקים ורטיקאליים: טלקום, פיננסים, תוכנה, ממשלה ומגזר ציבורי, קמעונאות ומסחר, תעשייה ועוד.

מחקר של Forrester עסק לאחרונה באימוץ כלי מיכון בארגונים מכל הגדלים. הדו"ח אמר שמחצית המשיבים

BMC נחשבת לאחת ממובילות מהפכת מחשוב הענן. מה ההגדרה שלכם לענן?

יורם אלול: אנו משתמשים בהגדרה של מכון התקנים והטכנולוגיה של ארה"ב משום שלדעתנו היא המעשית והנייטרלית ביותר. ההגדרה אומרת, בעיקרון, שהענן מתמקד באספקת שירותים. כולם מדברים על תשתית וירטואליזציה, על כל המרכיבים. אבל בסופו של דבר, מה שחשוב ללקוחות הוא לקבל שירותים מאובטחים, אימינים ומהימנים, בין אם הם מגיעים ממחלקת המחשוב הפנימית של החברה או היישר מספק חיצוני. דוגמא מצויינת למה שאנחנו יודעים לעשות היא