



# מגשימים חלומות עסקיים באמצעות הענן

ל-NESS יחידת ענן ייחודית המעניקה לארגונים את כל פתרונות הענן הנדרשים. החברה, אשר מובילה שנים רבות את עולם מיקור-החוג והשירותים המנוהלים בעולם מערכות המידע בישראל, הרחיבה את יכולותיה בעולמות הענן ובשילוב חברת ClouddingNow מעניקה פתרון מקצה לקצה לכלל עולמות הענן | גליה היפש

את הערך העסקי והארגוני הרב שגלום במערכות ענן, וזאת בכל היקף נדרש ובהתאמה מלאה לגודל הארגון ולצרכיו.

“פעילות הענן שלנו, מדורגת זו השנה הרביעית ברציפות כמי שמוכיחה את עולם השירותים והערך מוסף בענן בישראל (על פי STKI). יחידת הענן הינה שותף GOLD בכיר של Microsoft בכלל התמחויות הענן והרישוי, מדווח חיון ומציין, כי ה-NESS הרחיבה את פעילותה בתחום הענן בישראל ובארצות הברית, באמצעות רכישת גופים מתמחים בעולם הענן כמו NAYA - העוסקת בתחום מתן שירותים מנוהלים מרחוק והינה שותפה ומומחית בסביבות הענן של Amazon. המשווקת ומיישמת פלטפורמות בסיסי נתונים ומוצרים משלימים ומתמחה במיגרציות, שיפור ביצועים, המשכיות עסקית וקונסולידציה של בסיסי נתונים והינה שותפה מרכזית לעולמות הענן של אורקל ו-ClouddingNow שהינה אינטגרטור מוביל לשירותי תשתיות ענן ושותפה של כל ספקי הענן המובילים.

“הערך המוסף שלנו טמון ביכולת לספק לכל ארגון את הפתרון המתאים לו בענן, החל מתכנת נון מעבר תשתיות וביצוע דרך פיתוח מערכות, DEVOPS ובדיקות ועד התאמת פתרונות צד ג' ותמיכה בכל נושא הרישוי הענני”, מסכם חיון. “בנוסף, נס הקימה מרכז תמיכה ענני ייעודי, מהגדולים בארץ, המשרתת קרוב ל-100 אלף משתמשים ומעניקת תמיכה לכל הגורמים המעורבים. יצרנו גם תפקיד חדש שנקרא ‘Cloud System Broker’ - מדובר בצוות אשר אמון על ניהול שרטיף של חשבונות הלקוחות בענן, בודק שהכל נעשה לפי דרישות התקציב, מוודא שאנחנו עומדים בתהליכי הפעלת המערכות, מתאים בדיקות, בוחן פתרונות אוטומציה המתאימים לארגון וכדומה. המשמעות היא שאנו לא משאירים לרגע את הארגון לכד בתוך הענן.

“אנו רואים את הענן כ-Enabler - פלטפורמה המאפשרת חדשנות טכנולוגית, עסקית, שקיפות, נגישות וקיצור טווחי הגעה לשוק. אנו מאמינים כי מתן ערך מוסף עסקי אמיתי, שותפות, מקצור עיות ונאמנות לצרכי הלקוח, הם המפתח לפתרון ענן מוצלחים”.

לא קונים חומרה אלא מיד מצטרפים לענן. בארגונים תעשייה, מסחר ושירותים אשר כבר יש להם ציוד, מערכות ואנשי IT - המעבר לענן יגיע כאשר הארגון יעמוד בצומת דרכים, דוגמת קבלת החלטה על חידוש או שדרוג מערכות. פעמים רבות בארגונים אלה אנו רואים החלטה של ‘הכל או לא כלום’. כלומר, אין כמעט מעברים חלקיים לענן, או מעבר מלא לענן או הצמדות לפתרון מסורתי מקומי. בארגונים גדולים לעומת זאת, פתרון היברידי לא פעם הוא שם המשחק. כלומר, מעברים חלקיים של מערכות או סביבות עבודה מסויימות. בתוך כל זה נכנס שיקול פיננסי של Total Cost of Ownership - החישוב בדרך הפשוטה הינו השוואת עלויות רכש ותחזוקה לעומת עלויות בענן, וזה פעמים רבות נגלה כי הענן יקר יותר לכאורה. אך לא נכון יהיה לבחון זאת רק בהיבט הבסיסי הזה ולכן לא אחת, כאמור, הדחיפה לענן תבוא דווקא מצד ההנהלה, אשר רואה את התמונה הכוללת: את יכולת ההתפתחות, קיצור זמני הגעה לשוק, גמישות השירות, תכנון תקציב מבוסס צריכה חודשית, יתרונות מיידיים ועתידיים שגם להם ערך כלכלי מאוד משמעותי”.

## מרכז תמיכה מהגדולים בארץ

יחידת הענן של NESS מציעה מגוון חבילות רישוי ושירותים למעבר או להקמת מערך ענני, אשר מסייע לחברות וארגונים מכלל המגזרים וסדרי הגודל, לממש באופן מלא את הפוטנציאל הגלום בסביבת המחשוב בענן, הן בשלב פרויקט המעבר וההקמה, תוך תמיכה מלאה במערכות המוכנות למעבר, והן בהכנתן של הסביבות הדרושות התאמה לסביבת ענן. כל זה, לצד האפשרות לנהל את ה-IT הארגוני במודל ענני (IT as a Service) תוך הפחתת סיכונים המתורגמים לפתרון עסקי מעבר מהירים, מפחיתי תקורות ועלויות במטרה ליצור יציבות מלאה לארגון.

לדברי חיון, נבחרת המומחים של יחידת הענן מורכבת מצוותים בעלי שם בעולם הרישוי, הייעוץ, הארכיטקטורה, האינטגרציה, תשתיות הענן והפיתוח, ומביאים עימם ידע וניסיון עסקי ומקצועי אשר נדרשים כדי להביא לידי ביטוי



מיכאל חיון | צילום: יח"צ

ענניות לסביבות עבודה מסויימות בארגון מתוך הבנה, כי הפתרונות הענניים כיום מספקים מענה אמיתי ואיכותי לצרכים המשתנים. אם בתחילת הדרך, היו חששות ביחידות ה-IT מכך שמעבר לענן יגרום לצמצום כוח האדם ביחידות המיישוב, לבעיות אבטחה ועוד, כיום מבינים שזה לא המצב וכי המעבר לענן אמנם מוריד מעמסה של התעסקות בתשתיות הפיזיות ובמערכות התשתיות, אך התהליך מסייע לקרב את יחידת המחשוב למצוא פתרונות לצרכי ליבת הפעילות בה עוסק הארגון, בין אם זה פתרונות בעולמות השיווק, התוכן הפיננסי או התוכן הספציפי שבו הארגון עוסק. כמובן ששאר החששות, כמו נושאי אבטחה, התפוגגו ואף הפכו ליתרונות. הענן מאפשר היום פתרון מאובטח, עסקי, המקצר טווחי זמן, נגישות וזמינות שארגונים רבים - מפאת תקציב או סדרי עדיפויות - לא יכלו לספק עד היום לארגון. כך שמרבית החששות מתפוגגות עם ההבנה כי הענן כאן כדי להישאר”.

## הדחיפה באה מההנהלה

מה ההבדל בין ארגונים קטנים לגדולים ביחס למעבר לענן?  
“סטארט-אפים, למשל, נולדו לענן. הם אפילו

זה שנים שחברת נס (NESS) עוסקת במיקור-חוג, ניהול פרויקטים ומתן שירותים מנוהלים בתחום המחשוב והטכנולוגיות הארגוניות - החל ממיקור-חוג מלא של יחידות מיחשוב ומערכות מידע שלמות ועד למיקור-חוג של מומחים ויועצים. כאשר הגיע עידן הענן לפני שנים אחדות, זה היה אך טבעי שנס תוביל את המרחבות בעולם זה עבור מאות לקוחותיה.

**מיכאל חיון, CTO & Cloud Specialist** בקבוצת מיקור-החוג בנס, מסביר בראיון מיוחד מדוע ארגונים בוחרים לעבור לענן, למרות שיש להם חששות לא מעטים מכך. “התחרות כיום בשוק דורשת מהארגונים לספק פתרונות ושירותים בזמן קצר מאוד. קיצור טווחי הגעה לשוק (Time to Market) הם המבחן האמיתי של ארגונים רבים כיום”, מסביר חיון.

“ה-Time-to-Market, בעיקר בעולמות השיווק והפיתוח, הוא כה קצר, שארגון מסוים רתי פעמים רבות אינו מסוגל לספק את הסביבות הנדרשות”, הוא מוסיף. “המהירות הזו היא משהו שלעיתים רק מחשוב ענני יכול לספק. הדרישה לפתרונות בטווחי זמן קצרים מגיעה מכל הגורמים בארגון - החל מהנהלה, שמבקשת פתרונות תומכי-החלטות, דוגמת מערכות BI וניתוח אנליטי לנתונים המאפשרים להם לראות תמונת מצב מלאה ולעיתים אף בזמן אמת, דרך יחידות עסקיות כמו השירות, השיווק והמכירות שדורשות פתרונות מהירים, נגישים, זמינים ומתקדמים לצרכים העסקיים שלהם ועד לקבוצות פיתוח, שדורשות להקים סביבות חדשות לפיתוח ובדיקות. ברמת הניהול, המנכ"לים רוצים לראות את הארגון שלהם מתקדם קדימה ולמצות את כושר המחשוב בצורה יעילה לטובת העסקים של הארגון. לכן, כשמדובר במעבר לענן, מדובר לא פעם בלחץ מלמעלה למטה ולא בלחץ מלמטה למעלה, כפי שקורה בארגון מסורתי בדרך כלל, כאשר עולה צורך בשדרוג מערכות”.

## ומה לגבי היחס של המנמ"רים עצמם?

“גם כאן אנו רואים שינוי במגמה. המנמ"רים מבקשים כיום באופן אקטיבי לבחון מערכות