

האיש בעננים

רמי נחום, מנכ"ל טריפל סי: "תוך 3 שנים רוב הארגונים יעברו לעבוד בסביבת הענן" ❖
 "ארגונים שמשתמשים ביישומים סטנדרטים כמו מלאי ושירות לקוחות יעברו לסביבת הענן
 במאת האחוזים תוך זמן קצר יחסית", אמר נחום וציין כי טריפל סי הישראלית חתמה בימים
 אלה על הסכם לשיתוף פעולה עם ענקית הווירטואליזציה VMware ❖ "לארגונים שלהם
 יישומים ייעודיים, כמו בנקים לדוגמה, ייקח יותר", אמר ❖ לדבריו, "ארגונים אלה יוכלו אף הם
 לבצע הגירה לענן תוך זמן קצר יחסית - השאר יישאר אצלם בינתיים"

דני זודקביץ'

חשש נוסף של מנהלי מערכות המידע הנוגע לענן הוא העובדה שזה יחליף את הצורך ב-IT, כיצד היית מרגיע אותם?
 "מנהלי ה-IT אינם צריכים לחשוש. ההיפך, מיחשוב ענן ישנה אולי את המאזן הטכנולוגי בארגון אך לא יחליף את ה-IT. אופי התפקיד של מנהלי מערכות המידע בארגון ישתנה וזה רק לטובתם. המנהל יהפוך מכה שעסוק בטכנולוגיה ובכרזלים לאחד שמוכיל ולוקח חלק בתהליכים עסקיים בארגון, מה שייתן לו יותר כוח. אני מסכים עם העובדה שמצבת כוח האדם של ה-IT אולי תקטן במעט אך זה תהליך טבעי שהיה קורה בכל מקרה."

טריפל סי הישראלית חתמה בימים אלה על הסכם VSPP עם ענקית הווירטואליזציה VMware. לפי ההסכם, ישתפו החברות פעולה במתן שירותי מיחשוב ענן תוך ניצול יכולות היברידיות. בעקבות ההסכם, קיימנו שיחה עם רמי נחום, מנכ"ל ומייסד טריפל סי.

מה הן הסיבות שהובילו לבחירה ב-VMware כשותף?

"VMware נותנים מענה מקצה לקצה. כשרוצים לספק פתרונות מכל הגונים, הן סטנדרטים והן כאלה בעלי יכולות היברידיות, הם היחידים שנותנים את הפתרון. בנוסף, ישנם הרבה ארגונים שמשתמשים כיום ביישומי הווירטואליזציה של VMware. עבור ארגונים אלה, המעבר לשימוש

בשירותי הענן שנספק יהיה מאוד פשוט. להוציא את ההיערכות של הארגונים עצמם, השימוש בשירות יוכל להתבצע מיד לאחר כמה דקות מרגע ההרשמה בפורטל."

לפי החזון שלך, תוך כמה זמן אתה צופה שמיחשוב ענן יהפוך להיות סטנדרט עבור ארגונים?

"לדעתי, תוך שלוש שנים מהיום מיחשוב הענן יהפוך לסטנדרט בהיבט העסקי. הארגונים יוותרו על השרתים ויהפכו להיות יותר יעילים וממוקדים. ארגונים שמשתמשים ביישומים סטנדרטים כמו ניהול מלאי, שירות לקוחות וכו' - יעברו לסביבת הענן במאת האחוזים תוך זמן קצר יחסית. לארגונים שלהם יישומים ייעודיים כמו בנקים, לדוגמה, ייקח יותר. ארגונים אלה יוכלו אף הם לבצע הגירה של היישומים הסטנדרטים תוך זמן קצר יחסית, השאר יישאר אצלם בינתיים."



רמי נחום

האם מבחינתך לחששות בנושא האבטחה יש קשר לכך שארגונים נמנעים מלחשוב על מעבר לענן?
 "במידה מסוימת, כן."

מה יש לך לומר למי שמוטרד מבעיות האבטחה בענן?

"אבטחה היא אחד האתגרים הכי מהותיים עבורנו ואנו מתמקדים בנושא זה על מנת לתת פתרון מלא. אנו עושים את הכול כדי להבטיח את הרמה הגבוהה ביותר של אבטחה. עד תחילת שנת 2012 לקוחות יוכלו לעבוד בפורמט החדש של מערכות היברידיות בענן, זו הבטחה."

טריפל סי השיקה שירותי ענן ציבורי לשותפים ולמשווקים

לדברי החברה, המדובר בהזדמנות עסקית לשותפים לכניסה רווחית אל עולם הענן, ללא נטילת סיכונים

טריפל סי השיקה את שירותי הענן הציבורי המתקדמים שלה גם למשווקים בענן הציבורי, באמצעות מודול משווקים. מהלך זה פותח בפני משווקים ואינטגרטורים יכולת לספק שירותי מיחשוב ענן ללקוחותיהם, ללא השקעה ראשונית, תוך הסתמכות על שירותי ענן מקומיים. המודול החדש מספק לשותפים לשווק משאבים מיישומי הענן של TripleCloud וליהנות משימוש במערכות ניהול המשתמשים, היישום והכספים של מערכת הענן הציבורי. השותפים יכולים להשתמש בתשתיות ניהול, שעלותן נאמדת במיליוני דולרים, בעלות זניחה ושולית ומאפשרת להם כניסה חלקה, קלה ונוחה לעולם הענן, שהנו ללא ספק עולם העתיד.

לדברי החברה, "ההזדמנות למודל החדש יוכל כל שותף או משווק לבצע באופן עצמאי לחלוטין את החיבור של משתמש חדש, לשרג מהירות או לבצע ניתוק של לקוח קיים. המשווק יוכל לנהל את חשבונות לקוחותיו בכל שעות היממה וכל זאת ללא מעורבות של מוקד טלפוני אנושי."

לדברי רמי נחום, מנכ"ל טריפל סי, "המודל החדש ממצב את ענן TripleCloud כענן הציבורי האוטומטי היחיד והגדול בישראל. מאז ומתמיד ראתה טריפל סי בשותפי ענן מודל להצלחה. שיתוף פעולה זה, נותן לשותף הזדמנות להיות ממוקד בלקוחות שלו, במקום לדאוג לתשתיות וזמינות ולהתחרות בחברות גדולות ובינלאומיות. המודל מאפשר גמישות של רווחיות, עם חופש הבחירה לתמחר את השירותים באופן עצמאי. שותף מומחה ובעל ידע, יוכל להגיע למסה קריטית של לקוחות בענן, ולשרת את לקוחותיו לאורך זמן במערכת זו". הוא סיים בציינו, כי "טריפל סי תמשיך להוביל את הענן הציבורי, תוך שימת דגש על פיתוח הענן למשווקים וללקוחותיהם."