

האם יש מקום לשחקן ישראלי דומיננטי בשוק שירותי הענן?



יותר ויותר תחומים
בשוק הישראלי
עוברים משליטה של
שחקנים מקומיים
לשליטה ניכרת של
שחקנים בינ"ל



בשנים האחרונות מתרחש תהליך גלובליזציה משמעותי במספר תחומים אשר בעבר התאפיינו בלוקאליות גבוהה מאד. דוגמא מרכזית למגמת הגלובליזציה ניתן לראות בעולם הפרסום הדיגיטלי, שבו פייסבוק וגוגל נגסו בנתח שוק הפרסום המקומי. כיום שחקני הפרסום המקומיים מתמודדים עם המציאות המשתנה שבה חברות הדיגיטל הבינלאומיות שוחקות את הכנסותיהן באמצעות טכנולוגיה מתקדמת יותר. תחום נוסף שעומד בפני זעזוע דומה הוא תחום הקמעונאות, בו חברות ה-E-Commerce הבינ"ל אמזון, איביי ו-עלי אקספרס נוגסות בשחקנים המקומיים, ומכתיבות את המחירים, האופנות והמגמות של השוק בישראל. שוק שירותי הענן לעסקים בישראל נמצא כעת בצומת הזו שבין הבינ"ל למקומי.

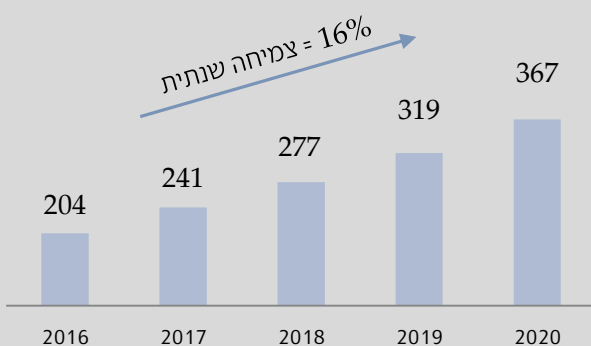
האם שוק המחשוב הישראלי צפוי לחוות תהליך גלובליזציה דומה?

חברות הבינ"ל הגדולות שולטות בשוק הענן העולמי ומובילות אותו עם חוות שרתים יעילות במיוחד ומספקות שירות ברמת אמינות גבוהה. שלוש החברות הגדולות אמזון, מיקרוסופט וגוגל דוחקות את שאר שחקני השוק, בזכות מחירים נמוכים במיוחד ושירותים מתקדמים ואיכותיים אשר דורשים כוח מחשוב רב וזמינות גבוהה.

כיום, ישראל נמצאת מספר צעדים מאחור. אמנם החברות הטכנולוגיות וחברות הסטארט-אפ מאמצות טכנולוגיות ענן באופן נרחב, אך מרבית העסקים המסורתיים מהגרים לענן באופן איטי והדרגתי. השוק הישראלי מבוזר על פני שחקנים מקומיים ובינ"ל כאשר חדירת ספקי הענן הגדולים מוגבלת. השאלה הנדרשת אם כך, היא לאן פונה שוק הענן הישראלי? האם יישאר שוק מבוזר, האם ישלט גם הוא בידי ספקי ענן בינ"ל או שנראה גם שחקן ישראלי דומיננטי?

מהפכת הענן

תחזית צמיחה העולמית לשוק הענן הציבורי (מיליארד \$)



מקור: גרטנר, 2016

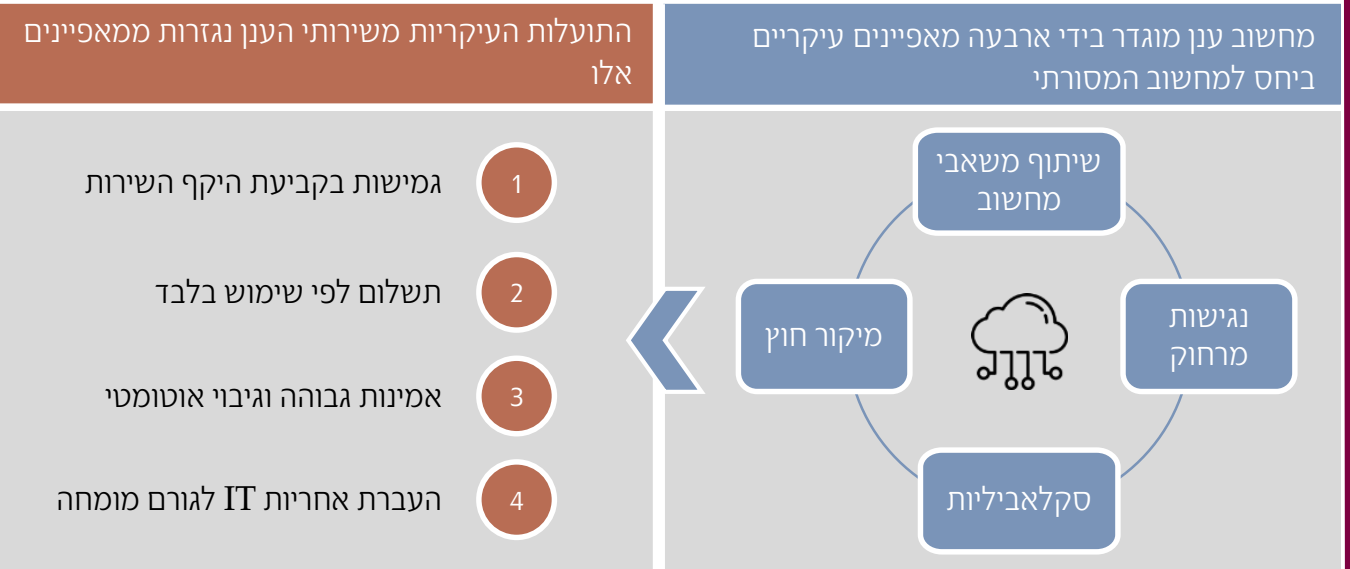
הוזלת המחירים, שיפור הזמינות ורמת האמינות של שירותי הענן הובילו למהפכה עולמית בתחום ה-IT. שוק הענן העולמי נמצא בצמיחה מטאורית בשנים האחרונות והתחזיות הן כי השוק ימשיך ויצמח בקצב גבוה.

מעבודות המחשוב בעולם	90%		עד לשנת 2020 הענן יכיל:
מיכולת אחסון המידע בעולם	90%		
מכמות המידע כיום	5x		

TASC עוקבת מקרוב אחר ההתפתחויות בשוק הענן בארץ ובעולם. בשנים האחרונות ערכנו מספר סקירות עומק הנוגעות למאפייני השוק, ניתוח הטרנדים הטכנולוגיים הקיימים בתחום, ניתוח מעמיק של המתחרים השונים בשוק העולמי והישראלי וניתוח מגמות עתידיות בשוק הענן. סקירות אלו אפשרו לנו להרכיב תמונה מצב מלאה ואיכותית של התעשייה בישראל ובעולם.

מה זה בכלל ענן?

מה זה ענן? ולמה כולם מדברים עליו כל הזמן? ההגדרה של שירותי ענן היא רחבה מאד ולכן חברות רבות כוללות שירותי ענן תחת המטרייה של פעילותן. ניתן להגדיר את שירותי הענן בקלות על פי מספר מאפיינים פשוטים:



התועלות משירותי הענן מובהקות יותר עבור סטארט-אפים ועסקים טכנולוגיים שפועלים במספר שווקים בינ"ל אך ככל שהטכנולוגיה מתקדמת והשוק נהיה דינאמי יותר, גם חברות גדולות יותר רואות את היתרונות.

ניתן לחלק את שירותי הענן לשלושה סוגים עיקריים:

	<p>במסגרת שירותי ה-IaaS מקבל המשתמש תשתית בדמות שרתים ושטחי אחסון. בדרך זו חוסך הארגון את הצורך להשקיע בעצמו בתשתית פיזית וחומרה בעלויות גבוהות ולדאוג לתחזוקתה והנהלתה.</p>	<p>IaaS Infrastructure-as-a-Service</p> <p>נתח שוק מהכנסות</p> <p>40%</p>
	<p>המשתמש מקבל פלטפורמה וכלי פיתוח לבניית אפליקציות ושירותים על גבי הענן. שירותי ה-PaaS לרוב משולבים עם שירותי ה-IaaS ומאפשרים למפתחי תוכנה להתעסק בכתיבת התוכנה, ופחות בבניית סביבת הפיתוח המתאימה לכן. ספקי ה-PaaS מציעים שירותי פלטפורמה לצרכים שונים (מובייל, גיימינג, IoT ועוד) אשר תומכים בשפות קוד שונות (Java, PHP, NET ועוד).</p>	<p>PaaS Platform-as-a-Service</p> <p>נתח שוק מהכנסות</p> <p>10%</p>
	<p>במסגרת SaaS מקבל המשתמש תוכנה כשירות המסופקת על גבי הענן. לרוב, הגישה אל התוכנה מתאפשרת על גבי Browser ללא התקנה של תוכנה על מחשבי המשתמשים. הצרכן מקבל שירות מלא הנשען על כוח מחשוב ונפח אחסון באופן שקוף למשתמש.</p>	<p>SaaS Software-as-a-Service</p> <p>נתח שוק מהכנסות</p> <p>50%</p>

ענן ציבורי

- שירותי הענן ניתנים על גבי תשתית וירטואלית אשר מסופקת באופן שיתופי בין מספר ארגונים



ענן היברידי

- שילוב של ענן פרטי וציבורי
- מצריך אינטגרציה בין שתי סוגי הפריסות



ענן פרטי

- הקצאה פיזית של שרתים ב- Data Center
- שירותי הענן מסופקים באופן פרטי עבור ארגון בודד



ההבדל המשמעותי בין סוגי פריסות הענן הינו במידת האבטחה, הסקאלביליות (Scalability) והעלויות. עלויות הענן הפרטי גבוהות ולרוב דורשות העסקת צוות IT ייעודי לצורך התאמת שירותי הענן לצרכי הספציפיים של צרכן הענן. בנוסף, לענן הפרטי יתרון ברמת האבטחה, וכן מאפשר שליטה מלאה על המיקום הגאוגרפי של אחסון הענן.

הענן הציבורי לעומת זאת מאפשר למשתמש להגדיל או להקטין בקלות את נפח הענן במידת הצורך, ולא מחייב את הלקוח העסקי הקטן להעסיק צוות IT. אחד היתרונות המשמעותיים של פריסת הענן הציבורי הוא מודל התשלום המתבצע לפי היקף השימוש, המאפשר לחברות לנהל את משאבי המחשוב שלהן בגמישות. ככלל, רמת האבטחה של הענן הציבורי נתפסת כנמוכה יותר (עובדה שאינה בהכרח נכונה) ולצרכן אין שליטה מלאה על מיקום אחסון המידע של הארגון – הן גאוגרפית והן פיזית בתוך חוות השרתים.

שוק הענן העולמי נשלט בידי ענקיות עולמיות

שוק הענן העולמי נשלט על ידי שלוש ספקיות ענן גדולות – Amazon Web Services, Microsoft ו-Google. לפי הערכות שוק, חברות אלו מספקות כ-60% משירותי ה-IaaS וה-PaaS בשוק הבינלאומי. הן מרכזות את מירב תשומת הלב ומכתיבות את הכיוון אליו צועד השוק. היותן חברות בינלאומיות גדולות מהווה יתרון מול המתחרים המקומיים בכל מדינה, אשר מתמקדים באזור גאוגרפי מצומצם, לעומת פריסה בינלאומית רחבה ואחזקת חוות שרתים במדינות מפתח. ישנן ספקיות ענן בינלאומיות נוספות, המתמחות במתן שירותי ספציפי בענן. לדוגמא: IBM המתמחה בבניית ענן פרטי לתאגידים, Salesforce המספקת בעיקר שירותי CRM ו-SAP המספקת שירותי SaaS של מערכות מידע לניהול ארגוני.

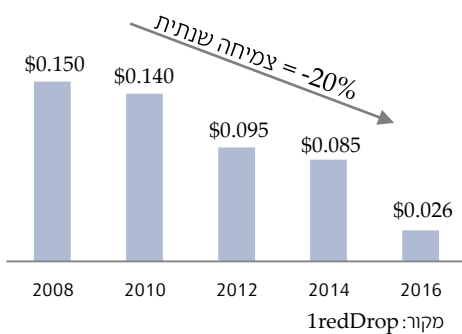
חברות ענן מתמחות



ספקיות הענן הגדולות



מחיר ל-1 GB אחסון בענן של Amazon



מלחמת המחירים בענן

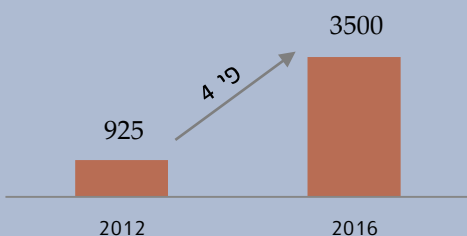
שלוש ספקיות הענן הגדולות – AWS, Microsoft ו-Google נמצאות בעיצומה של מלחמת מחירים אגרסיבית כחלק מהרצון להשתלט על שוק הענן. AWS, מובילת השוק, הורידה את מחיריה יותר מ-50 פעמים מאז תחילת פעילותה ב-2006. ירידת המחירים החדה הובילו לדחיקת ספקיות הענן הקטנות והבינוניות, ואף הוציאה מהשוק חברות גדולות.

AWS מתמקדת בשירותי IaaS, ומובילה את השוק באמצעות היותה פלטפורמה לאפליקציות ושירותים מגוונים



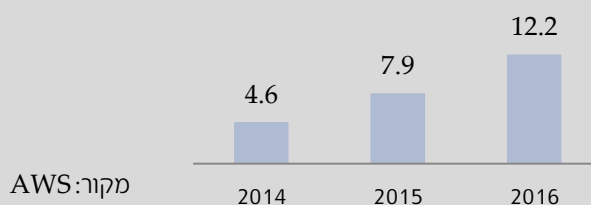
אמזון מיצבה את עצמה בתור פלטפורמה לאפליקציות ושירותים עבור לקוחות הענן שלה

מספר השירותים בפלטפורמת המסחר של אמזון



- אמזון נכנסה באופן רשמי לתחום הענן ב-2006 בתור השחקנית הגדולה הראשונה בשוק
- החברה מתמקדת באספקת התשתית, כאשר הלקוח יכול להרכיב על התשתית את האפליקציות והשירותים הרצויים לו
- בעלת פלטפורמה לרכישת תוכנות ושירותים מספקים שונים

הכנסות AWS (מיליארד \$)





גוגל משלבת בשירותי הענן את היכולות הייחודיות והבלעדיות שלה

פלטפורמה (PaaS) מבוססת ענן לבניית אפליקציות



IaaS

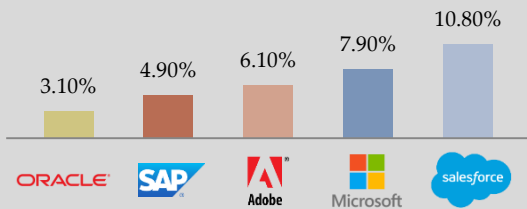


- גוגל נכנסה לתחום שירותי הענן לעסקים בשלב מאוחר יחסית (2011)
- עם זאת, גוגל הינה בעלת חוות שרתים מתקדמת ונחשבת למובילה בתחום
- על מנת ליצור בידול ממתחריה, מציעה גוגל שימוש ביכולות ייחודיות לה כגון: Voice to Text, Machine Learning, ניתוח נתונים, שירותים מבוסס מיקום, Google Translate ועוד
- גוגל אינה מדווחת בנפרד על הכנסותיה מתחום הענן, אך כן מדווחת על צמיחה בהכנסות אלו

Salesforce מהווה דוגמא לחברה בין-לאומית אשר מתמחה באספקת SaaS



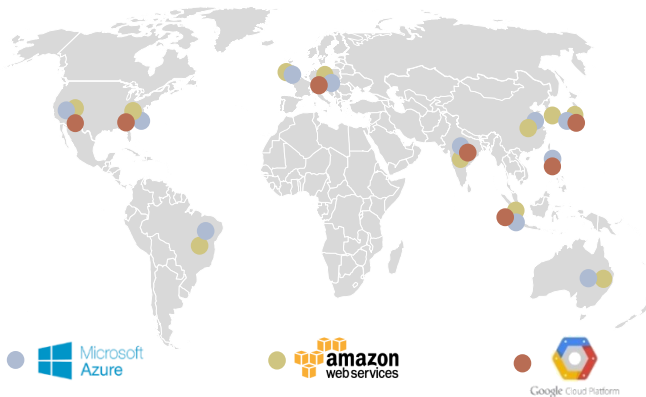
Salesforce מובילה בשוק ה-SaaS



- החלה כחברת תוכנה אמריקאית המציעה שירותי CRM*
- החברה מנהלת מספר חוות שרתים לשימוש עצמי, ובנוסף משתפת פעולה באופן נרחב עם AWS
- שירותי החברה פועלים בדפדפן אינטרנט בלבד, ואינם דורשים התקנה של תוכנה כלשהי של משתמשי הקצה

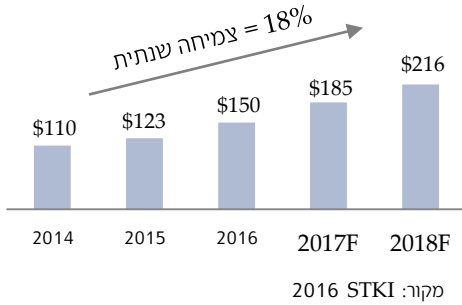
החברות הבינ"ל נהנות מיתרון לגודל ופריסה

בסיס הלקוחות של חברות תשתית הענן פרוש ברחבי העולם, וכדי לספק שירות איכותי עם שיהיו נמוך ככל הניתן, החברות מעוניינות לבנות חוות שרתים בקרבת לקוחותיהן. בחינה של המיקומים הגאוגרפים של חוות השרתים מעלה כי החברות הגדולות פרושות באופן דומה ברחבי העולם. החברות מתמקדות במרכזי העסקים ובאזורים בהם הביקוש לשירותי הענן הן הגדולים ביותר. במזה"ת אין חוות שרתים לאף אחת מהחברות הבינ"ל.



שוק הענן הישראלי מבוזר בין שחקנים רבים: חברות בינלאומיות לצד ספקיות ענן מקומיות ומתווכים

גודל שוק הענן הישראלי במיליוני דולרים
(IaaS, PaaS, SaaS ושירותי גיבוי בענן)

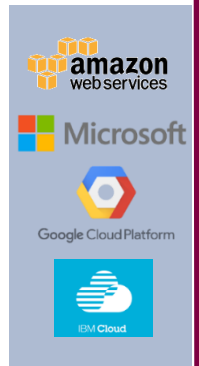


למרות תדמיתה של ישראל כ- "Start-up nation", שוק הענן הישראלי נמצא בפיגור לעומת השוק העולמי מבחינת היקף אימוץ השירותים. עם זאת, השוק נמצא בצמיחה אדירה כאשר גדל מ-110 מיליון דולר בשנת 2014, לכ-150 מיליון דולר ב-2016. בניגוד לשוק הבינלאומי, אין שחקן ששולט בשוק הישראלי, ואפילו לא שלושה או ארבעה שחקנים דומיננטיים. השוק מבוזר לכדי מספר רב של שחקנים אשר פונים לסוגי לקוחות שונים.

ישנם שלושה סוגי שחקנים עיקריים בשוק הענן הישראלי:

שחקניות בינלאומיות

השחקניות הבינ"ל בחרו באסטרטגיה שונה בסימון קהל היעד בשוק הישראלי, באופן דומה לאסטרטגיה הבינ"ל שלהן. AWS מתמקדת במגזר הסטארט-אפים והטכנולוגיה בישראל, מיקרוסופט מתמקדת במכירת תוכנה כשירות (SaaS) ומבצעת עבודה נרחבת עם שותפים רבים שיש לה בישראל, בעוד IBM מובילה במגזר התאגידי (Corporate) ומבצעת פרויקטים רחבי היקף של פריסת ענן פרטי. Microsoft היא ככל הנראה שחקנית הענן הדומיננטית בשוק הישראלי, בזכות שירותי התוכנה שלה, ודריסת הרגל הרחבה שלה בישראל טרום כניסת טכנולוגיית הענן לשוק. עם זאת, ניכר שחברות הענק טרום השקיעו מאמצים בהשתלטות שוק הענן במגזר הציבורי והתאגידי בישראל, אך המגמה העולמית מעידה כי הן צפויות לעשות זאת.



מתווכי ענן ואינטגרטורים

באופן דומה למתווכי הענן בחו"ל, המתווכים הישראליים מרחיבים את תחומי פעילותם למגוון רחב של שירותים נלווים ולמעשה משמשים גם כאינטגרטורים. חברות אלו משמשות כמתווכים בעיקר לשחקניות הבינלאומיות תוך מתן ערך מוסף של שירותי ניהול ויעוץ. לדוגמא: תמיכה טכנית רציפה, ליווי בתכנון ארכיטקטורת הענן, ליווי בתהליך ההגירה ואגרגציה בין מספר ספקי ענן שונים לממשק בודד.



ספקיות תשתית ענן מקומיות וחברות הטלקום

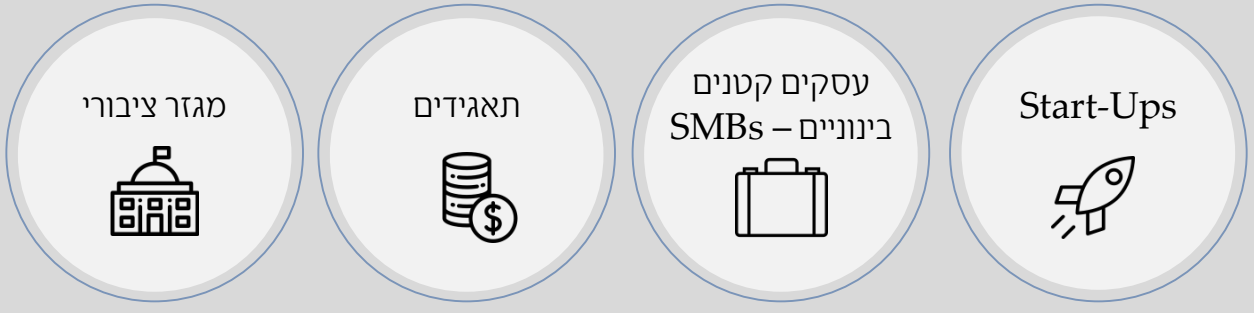
המשותף לספקיות תשתית הענן ולחברות הטלקום היא הבעלות על חוות שרתים הממוקמות בישראל. הצעות הערך של הספקיות המקומיות דומות אחת לשנייה, ולרוב כוללות שירותי אחסון או ענן בסיסיים. חברות אלו מתבססות על הצורך והרצון של חברות וגופים ישראליים בשמירת המידע בישראל וקבלת שירותים מותאמים בעברית. לאחרונה, עם התגברות נוכחותן של חברות הבינ"ל, ספקיות תשתית הענן פועלות גם כמתווכות לשירותיהן – בעיקר בהצעת שירותי SaaS, של השחקניות הבינ"ל.



למעשה, ישנם מספר שחקנים אשר נמצאים בעמדה מתאימה "לזכות" בשוק בהתאם להצעת הערך שלהם. האימוץ המצומצם יחסית של שירותי הענן בישראל והיעדר נוכחותן הפיזית של שחקניות הענן הבינ"ל, מהוות הזדמנות עבור השחקנים המקומיים בטווח הקצר. שחקן אשר יצליח לתת הצעת ערך לסוגי הלקוחות שטרם אימצו את הענן, יוכל לתפוס נתח שוק משמעותי. ניצול הזדמנות מסוג זה, יהווה יתרון משמעותי אל מול מתחרים עתידיים, מכיוון שעלות ומורכבות המעבר בין ספקי ענן היא גבוהה מאד.

אל מול ספקיות השירות, אפיינו ארבעה סוגי לקוחות בשוק הענן הישראלי

ניתן להבחין בשוני מהותי בהיקף האימוץ של שירותי ענן בין סוגי ארגונים שונים: חברות סטארט-אפ, עסקים בינוניים, תאגידים וארגונים ציבוריים. בנוסף, אימוץ הענן איננו מתבצע "במכה אחת". ארגונים קיימים מעבירים את פעילותם לענן באופן הדרגתי בהתאם לאופי הפעילות וצרכי הארגון. ארגון יעדיף להעביר לענן תחומי פעילות גנריים (CRM, ניהול משאבי אנוש, שירותי מייל וכו') אשר אפשר לבדודם בקלות יחסית ואינם נמצאים בליבת הפעילות שלו. לעומתם, ארגונים חדשים ובעיקר סטרטאפים יעדיפו להקים מלכתחילה את כל תשתית המחשוב על גבי הענן ולהימנע מהשקעות כבדות.



זרזים וחסמים

- כוח אדם טכנולוגי ✓
- אין תשתית קיימת ✓
- אין חסמים מובהקים ✗

מאפיינים

- Early-Adopters של הענן
- צורך לגמישות של כוח המחשוב
- לרוב פונים ללקוחות בחו"ל



מבין סוגי הלקוחות בשוק, חברות הסטארט-אפ הישראליות הן המובילות באימוץ הענן. בניגוד לחברות המסורתיות אשר נדרשות לבצע הגירה לענן ממודל של אירוח שרתים פיזיים בארגון, חברות הסטארט-אפ מקיימות את פעילותן בענן כבר בשלבי הקמת החברה.

אנו צופים את המשך השליטה המובהקת של חברות הענן הבינ"ל (ללא תיווך) על שוק הסטארט-אפים הישראלי

בנוסף להיותן צרכניות ענן מלאות, חברות הסטארט-אפ מעסיקות כוח אדם מתקדם ביכולות הטכנולוגיות שלו. עובדה זו מאפשרת לחברות אלו להשתמש בשירותי הענן הבסיסיים ביותר של ספקיות הענן הבינ"ל, מסוג שירותי התשתית (IaaS), ולהשתמש בכוח האדם הקיים לבנות את הפיתוחים הטכנולוגיים שלהן על גבי התשתית הבסיסית.



מאפיינים

- צורך בתמיכה טכנית זמינה ומקומית
- רגישות גבוהה למחיר השירותים
- השקעה קיימת בתשתיות פיזיות ותוכנות
- אין צורך בהתאמה אישית בפתרונות ה-IT

זרזים וחסמים

- ✓ רצון לבצע מיקור חוץ לתחום ה-IT על מנת להתמקד בליבת הפעילות
- ✗ עלויות הגירה
- ✗ סכנות אבטחת מידע

מרבית העסקים הקטנים והבינוניים (SMBs) לא מחזיקים צוותי IT גדולים ומיומנים. בשל כך, רבים מהם ביצעו בעבר או מבצעים כיום מיקור חוץ של שירותי המחשוב שלהם, חלקם או כולם – מרמת תשתית המחשוב ועד רמת משתמשי הקצה בארגון. המשמעות המיידית לכך היא שיש ללקוחות אלו אינטגרטור IT קיים בעל קשר רציף. על מנת לשמש "One Stop Shop" עבור הלקוח, האינטגרטור מרחיב את שירותיו אל הענף. ניתן לראות זאת אצל אינטגרטורים קטנים וגם בחברות ה-IT הגדולות: טלדור, מטריקס, אמת מחשוב ו-One1 הקימו זרועות ענף ייעודיות באמצעותן הן מספקות את שירותי המחשוב לעסק מקצה לקצה כולל שירותי ענף.

חברות ה-SMBs בוחרות על פי רוב במודל שירות הכולל בתוכו תשתית, פלטפורמה ותוכנה כחבילה אחת שלמה. המשמעות היא שיש צורך בשחקן שיוודע לבצע אגרגציה של כלל השירותים בצורה נוחה. עובדה זו מעצימה את הצורך בחברה מתווכת, אשר יודעת בנוסף לשירותי תיווך השירותים מהספק לצרכן גם לתת שירותים נלווים (On Top Services) כגון אגרגציה בין הממשקים השונים, על מנת לספק שירות זמין, מאובטח וקל לשימוש עבור העסקים הבינוניים.

בעזרת דריסת הרגל המשמעותית של אינטגרטורי ה-IT, עסקים בינוניים צפויים להגר לצריכת תוכנות בענף SaaS

גישה נוספת ללקוחות ה-SMBs היא חבילת השירותים המוצעות על ידי חברות הטלקום. כיום, לחברות הטלקום גישה רחבה ללקוחות העסקיים באמצעות מגוון שירותים – דאטה, אינטרנט וסלולר. באפשרותן של חברות הטלקום להרחיב את הצעת הערך ללקוחות העסקיים ולספק שירותי ענף. סלקום, פרטנר ובזק בינלאומי כבר מציעות בשלב זה שירותי ענף בסיסיים ומתווכות מגוון מצומצם יחסית של שירותי ענף של חברות הענף הבינ"ל ללקוחותיהם. עם זאת, היקף הפעילות שלהן בתחום הענף קטן, וחברות הטלקום בישראל טרם הצליחו להתחרות בהצעות הענף של אינטגרטורי ה-IT.

זרזים וחסמים

- ✓ מוטיבציה להתייעלות
- ✓ ספקי תוכנה עוברים לספק שירותי SaaS ובכך מאלצים תאגידים להגר לענן
- ✗ אבטחת מידע
- ✗ מורכבות הגירה לענן
- ✗ מגבלות רגולטוריות מסוימות

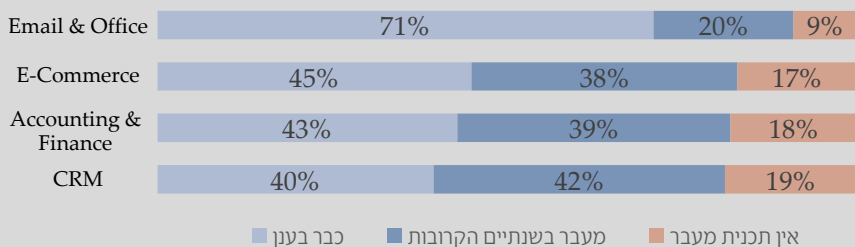
מאפיינים

- השקעה קיימת בתשתיות פיזיות ותוכנות
- לרוב יש לארגון צוות IT משמעותי
- הגירה איטית והדרגתית לענן
- אימוץ של מודל היברידי
- ריבוי סניפים ופיזור גאוגרפי



חברות הענק והתאגידים הם המאמצים האיטיים יותר של שירותי הענן. חברות אלו מחזיקות לרוב מנמ"ר וצוותי IT גדולים אשר מתפעלים ומתחזקים חדרי שרתים גדולים ומערכות מידע פנימיות (לרוב מיושנות, ולא בענן). בעיני התאגידים מעבר לענן אינו כה אטרקטיבי כי הוא מפחית מהשליטה שלהם על מערכות המחשוב. בנוסף, פרויקט הגירה לענן של חברות מסוג זה, דורש כמות גדולה של משאבים ותכנון קפדני וביצועו עלול לערוך מס' שנים. בשל מורכבות זו, תאגידים מעדיפים לעבור לענן באופן מדורג ולהעביר תחומי פעילות מסוימים לענן תחילה.

תחומי פעילות מרכזיים שהועברו לענן\צפויים לעבור בשנתיים הקרובות בשוק הבינלאומי



- ראשית עוברים לענן תחומי הפעילות הגנריים וכאלו הניתנים להפרדה
- מעבר משימוש בתוכנות ברישיון לשימוש בשירותי SaaS

מקור: סקר מנמ"רים של Ovum

לתאגידים יתרונות רבים במעבר לענן אך הם דורשים ליווי אישי צמוד והתאמה אישית של השירותים לצרכיה המורכבים. לקוחות אלו יכולים להיות מנוע צמיחה לחברות הענן המקומיות

נושא אבטחת המידע מהווה מחסום עיקרי של תאגידים במעבר לענן. תאגידים מהווים מטרה נפוצה להתקפות סייבר והאקרים ונוכחות בענן עלולה (לפחות בעיני התאגיד) לחשוף אותם לסיכוני אבטחת מידע רבים.

בנוסף לחשש הטבעי לזליגת מידע של חברות אלו, ישנם סקטורים מסוימים הכפופים לדרישות רגולטוריות ייעודיות. בתחום הבנקאות לדוגמה, המפקח על הבנקים מאפשר לבנקים ישראלים להגר לענן במספר מגבלות מרכזיות. ראשית, אסור להם להעביר פעולות ומערכות ליבה לענן. שנית, כל התקשרות עם ספק ענן דורשת אישור פרטני עם המפקח – גורם מעכב משמעותי. בנוסף, המפקח מבצע בקרה תמידית על ספקי הענן של הבנקים.

על מנת להתמודד עם חסמי האבטחה, ראינו בעולם כי חברות אלו עוברות לפתרון ענן היברידי בו המידע הרגיש ביותר מאוחסן בענן פרטי ואילו מידע אחר מאוחסן בענן ציבורי.

זרזים וחסמים

- ✓ דרישה לשירות באופן מקוון ומייד
- ✓ רצון להתייעל
- ✗ מגבלות רגולטוריות רבות
- ✗ אבטחת מידע
- ✗ סביבה לא תומכת בענן

מאפיינים

- שימוש בתוכנות שאינן נתמכות בענן
- ארגונים גדולים ומבזרים
- פעילות בישראל בלבד



ישראל היא אמנם "Start-up Nation", אך בכל מה שקשור ליעילות טכנולוגית במשרדי הממשלה, ישראל נמצאת מספר צעדים מאחור בהשוואה לממשלות אחרות בעולם. בהתאם לכך, רמת האימוץ של מחשוב ענן היא אפסית בקרב המשרדים הממשלתיים בישראל. לפני כשנה, בפברואר 2016, הפיצה רשות התקשוב הממשלתית מסמך מדיניות בנוגע לשימוש ענן במשרדים ממשלתיים ולראשונה התירה, לצד מגבלות רבות, את השימוש בענן ציבורי. בנוסף, פרסמה רשות התקשוב תכנית רב-שנתית להקמת ענן ממשלתי (IL-G-Cloud) באופן דומה למודל הבריטי. תכנית העבודה ליישום הענן הממשלתי הישראלי נמצאת בשלביה הראשונים, ותהליך ההגירה עצמו צפוי להתחיל רק ב-2018.

ממשלת בריטניה פועלת להעברת שירותי הממשלה לענן באמצעות G-Cloud



G-Cloud הוקם ב-2012 בשיתוף Microsoft על מנת לעודד את הגירת פעילות משרדי ממשלת בריטניה לענן. במסגרת התכנית אושרו כ-750 ספקי ענן עם למעלה מ-10,000 שירותי ענן שונים בהם יוכלו ארגונים ממשלתיים להשתמש. כלל השירותים נדרשים לעמוד בדרישות אבטחה ואיכות במספר רמות שונות. בנוסף לשירותים הפתוחים, קיימות חוות שרתים פרטיות בהם ספקים יכולים להציע שירותים ברמת סיווג גבוהה יותר.



HM Government
G-Cloud

בדומה למודל הבריטי, בכוונתה של רשות התקשוב לפתוח מאגר ספקים שבמסגרתו יוכלו ספקים להציע את שירותיהם לרשויות הממשלתיות השונות. בהקשר זה יש לציין כי תקנות הגנת הפרטיות בישראל אוסרת על העברת מידע אל מאגר מידע שמחוץ לגבולות המדינה. תקנה זו חלה על הרשויות הממשלתיות, ולכן קיים יתרון משמעותי לספקים מקומיים אשר ביכולתם לספק שירותי ענן המאוחסנים בישראל. לחילופין, כאשר אחת מחברות הענן הבינלאומיות תקים לראשונה חוות שרתים בישראל, היא תוכל להציע את שירותיה דרך מאגר הספקים העתידי.

בטרם הקמת חוות שרתים של החברות הבינלאומיות בישראל, תכנית הקמת הענן הממשלתי הישראלי מהווה הזדמנות יוצאת דופן לספקי הענן המקומיים

שוק הענן הישראלי נמצא בצומת דרכים מהותית. הפיכת שירותי הענן לנורמה המקובלת בשוק, לצד הקלות רגולטוריות, צפויות להגביר את הביקושים לשירות באופן משמעותי. בעוד רמת אימוץ הענן בקרב חברות הסטארט-אפ גבוהה יחסית, מירב העסקים הבינוניים והגדולים והמוסדות הציבוריים צפויים להגר לענן רק בשנים הבאות. שינוי זה מלמד שהמיגרציה רק בתחילתה וההזדמנות בשוק הענן הישראלי היא עצומה.

חברות הענן הבינ"ל (אמזון, מייקרוסופט וגוגל) צפויות להמשיך ולחזק את שליטתן בשוק בישראל, מעבר למגזר הסטארט-אפים בו הן שולטות כיום. מהסתכלות על מהלכיהן בעולם, ברור כי השלב הבא הוא ריכוז מאמץ ופנייה לעסקים המסורתיים ולמגזר הציבורי. על מנת לספק שירות מלא למגזר הציבורי והתאגידי בישראל צפוי כי החברות הבינ"ל יקימו חוות שרתים בישראל, ובכך תוכלנה לגייס לקוחות רבים אשר מעוניינים או מוגבלים באחסון המידע שלהם לגבולות ישראל.

לצד החברות הבינ"ל, אנו צופים כי אינטגרטורי ה-IT ומתווכי הענן ימשיכו להשכיל ולהרחיב את סל שירותיהם הקיימים לחברות ה-SMBs באמצעות יצירת פתרונות מותאמים (Tailor-made) ללקוחות מקומיים בעלי צרכים ייחודיים לצד הדגשת יתרונות המקומיות, השפה והיחס האישי. השלב הבא יהיה אספקת שירותי ענן מותאמים גם לתאגידי ולחברות מסורתיות באמצעות מודל תיווך לחברות הבינ"ל.

אל מול החברות הבינ"ל, ההזדמנות הגדולה ביותר של חברות הטלקום וספקיות תשתית הענן הישראליות היא היכולת שלהן לספק כבר היום שירותים למגזר התאגידי והציבורי בישראל. בזכות ההקלות הרגולטוריות הצפויות, השוק התאגידי והציבורי מהווים את פוטנציאל הצמיחה הגבוה ביותר עבור ספקי הענן המקומיים, ושחקן אשר ישכיל לספק שירותים מתקדמים ומותאמים לדרישות הרגולטוריות בישראל ימצב את עצמו בפוזיציה טובה להוביל את השוק.

באמצעות גיבוש אסטרטגיה ומהלכים מתאימים, שחקן מקומי דומיננטי יכול לנצל את חלון ההזדמנויות והיתרון התחרותי שלו בשוק הישראלי על מנת לזכות בנתח משמעותי משוק הענן בישראל.



אילן שחורי, מנכ"ל ושותף בכיר
Ilan.Schory@tasc-consulting.com



הדס ברגמן, Associate, ורטיקל TMT
Hadas.Bergman@tasc-consulting.com



עמרי אופיר, Business Analyst, ורטיקל TMT
Omri.Ofir@tasc-consulting.com