

# "אתגר מרכזי למנמ"ר בתקופות של חיסכון והתייעלות: לזהות את הטכנולוגיות הנכונות ולהשקיע בהן"



אלי כהן

בראיון עם אלי כהן, מנכ"ל ומייסד חברת ConnectIT הפעילה בארץ ובעולם בתחומי ייעוץ IT ואינטגרציה, הוא מתאר את האתגרים בפניהם ניצבים המנמ"רים בימים של חוסר וודאות עסקית ומדוע מתפתחת פרקטיקה של יעצים המתמחים ביעוץ VIP למנמ"רים

"המנמ"ר צריך שתהיה לציודו חברת יעוץ מנוסה, שתוכל לסייע לו לכוון את התזמורת הטכנולוגית בתוך הארגון באופן שייתן לו את התוצאות הטובות ביותר. עליו להיעזר בגורם שבפניו הוא יוכל לפתוח את הדילמות ויעזור לו להחליט לאיזה כיוונים עליו ללכת. הגורם הזה צריך להיות מקצועי ברמות הגבוהות ביותר, בעל ראייה רחבה וכוללת של החיבור בין הצרכים של הביזנס ושל הטכנולוגיה בארגון."

בבסיס היכולת הזו עומדת ההבנה הטכנולוגית של החברה יחד עם הראיה העסקית הרחבה של תחומי המכירות, הפיתוח העסקי והתפעול במגוון של פרויקטים רחבי היקף בארץ ובח"ל. תחום פעילות נוסף בו מתמחה ConnectIT הוא ה-Professional Services, ובדגש על מומחיות של בניית צוותים סביב פעילות מסוימת באתר הלקוח. הצוות של ConnectIT מקבל תחת אחריותו פעילויות פיתוח ופעילויות תפעוליות, כך שמתאפשר לארגון הלקוח לבצע התייעלות כלכלית והתייעלות תפעולית. בתחום המוצרים החברה מייצגת בישראל את פתרון אבטחת המידע Xsuite של חברת Xceedium המאפשר לנטר משתמשים מורשים בתוך הרשת הארגונית (Privileged Access Control Solution). הפתרון מאפשר לנטר, להקליט ולחסום בזמן אמת כול פעילות שאינה חוקית ברשת הארגונית, והוא הוטמע בין השאר במשרד ההגנה ובצבא האמריקאי. כמו כן, מייצגת החברה פתרון שמאפשר למחלקות הרכש של ארגוני אנטרפרייז לבצע הליך של מכרזים מקוונים מול ספקי הארגון. לאחרונה, כחלק מהתרחבות של ConnectIT היא השיקה פעילות חדשה בארצות הברית במסגרתה היא מספקת שירותי IT לחברות סליקת כרטיסי אשראי ושירותים פיננסיים.

## אלי, מניסיוןך מהם בעיניך האתגרים בפניהם ניצב כיום המנמ"ר?

הסביבה העסקית משתנה כול הזמן, והמציאות העסקית מטלטלת מיום ליום - מחששות למיתון כלכלי או האטה מצד אחד, לציפיות לפתרון המצב ויציאה מחוסר הוודאות לכיוון של צמיחה מצד שני. המשמעות

"מנמ"ר" דומה למנצח על תזמורת. בדומה למנצח, שלא צריך להיות הכנר הטוב ביותר או הפסנתרן הטוב ביותר כדי להצליח בתפקידו, כך גם למנמ"ר לא די בידע טכנולוגי. מנמ"ר ומנצח שניהם נדרשים לראייה והבנה רב מערכתיים, ליכולת הנהגה והובלה, והצגה של חזון ברור לגבי המקום אליו הם רוצים להביא את הארגון - בין אם מדובר בארגון עסקי או בתזמורת. כך אומר אלי כהן, מנכ"ל חברת הייעוץ והאינטגרציה ConnectIT בראיון שעוסק בתפקידו של המנמ"ר בארגון. חברת ConnectIT הינה חברת ייעוץ ופרוייקטים בעלת ניסיון בין לאומי. החברה ביצעה פרוייקטים ב-8 מדינות, וב-22 ארגונים עולמיים, ביניהם מפעילי תקשורת גדולים וחברות טלקום, שסך הכנסותיהם עשרות מיליארדי יורו. בתחום הייעוץ החברה מתמחה ביעוץ ליצרניות טכנולוגיה ולספקי תוכנה בין לאומיים כיצד להרחיב את הפעילות הקיימת שלהם. בבסיס הפעילות הזו פיתחה החברה מתודולוגיה ייחודית המשלבת בין טכנולוגיה, ראייה עסקית ותחזיות המבוססות על מיפוי טכנולוגי של הארגון. אספקט נוסף של פעילות הייעוץ כולל ייעוץ לארגוני אנטרפרייז בתהליכים של בחירת פלטפורמה טכנולוגית, ליווי מכרזים ובחירת ספק - בדגש על תחומי האפליקציות כגון: בילינג CRM-י. במיוחד מתמחה ConnectIT ביעוץ VIP למנמ"רים של ארגוני אנטרפרייז בתהליך של בניית האסטרטגיה הטכנולוגית של הארגון, ובתהליך המורכב של חיבור האסטרטגיה הטכנולוגית לאסטרטגיה העסקית של הארגון. בפועל משמשת ConnectIT גשר שמחבר בין הטכנולוגיות ובין הביזנס, כאשר