

את הכיוון הטכנולוגי שיהיה הנכון לשנים הבאות ושהלקוחות שלך, חברות טלקום גדולות, יראו אותו ככיוון הנכון עבורן. כחלק מניתוח שוק אסטרטגי שביצענו, נעזרנו בחברת ConnectIT שביצעה עבורנו מיפוי של הטכנולוגיות הקיימות אצלנו בארגון, אצל השותפים שלנו ואצל הלקוחות שלנו, על מנת שנתאים את ה-offering שלנו לתנאי השוק המורכבים ונזהה הזדמנויות עסקיות שיהוו קרש קפיצה לתחום ה-BSS/OSS. בסופו של דבר, ConnectIT הראו יכולת להסתכל על סביבה מרחבת משתנים אצל מפעילי תקשורת גלובאליים, לבצע אנליזה נכונה של המצב ולהמליץ לנו על כיוונים אפשריים לפעולה. לצורך זה צריך היכרות עם הסביבה בה פועלים ארגונים גדולים, היכרות עמוקה עם הטכנולוגיות וניסיון בינלאומי, או במילים אחרות יכולת מרשימה לחבר בין עסקים וטכנולוגיה."

### אלי, אם כן - מה העצה שלך למנמ"ר חדש שנכנס לארגון?

מנמ"ר חדש מגיע לארגון גדול שנעשו בו כבר השקעות, יש בפניו משימה ראשונה - להבין מה הסטטוס הקיים ולהחליט לאן הולכים מכאן. יש לו שתי אפשרויות: אחת להסתמך באופן בלעדי על אנשי הצוות שלו ועל הספקים, ושנייה להיעזר בגוף ייעוץ חיצוני בעל ניסיון שיוכל ללוות אותו בפעילותו. היסמכות על אנשי הארגון היא טבעית והיא חלק מעבודת הצוות, אבל על המנמ"ר לזכור שגם האנשים אינם שולחן חלק, אלא בעלי אינטרסים משמשים שחלקם בארגון עם אינטרסים מובנים ושיוך לקבוצות ייחוס ארגוניות. כדי לקיים תהליך מסודר ונטול פניות אני מזמין את המנמ"ר לפנות ליועץ חיצוני שיעזור לו להכיר את הסביבה העסקית והטכנולוגית שבו הוא פועל, ויסייע לו בדרך לגיבוש סדר יום טכנולוגי עבור הארגון.

לפרטים נוספים אודות ConnectIT:  
[www.connectit.co.il](http://www.connectit.co.il)

חידוש או שדרוג של מערכות הלאגסי הארגוניות. אלו מערכות שלעיתים רצות עשרות שנים בארגון ומהוות חלק ממערכת הליבה של הארגון, מערכות שההשקעה הכספית סביבן הייתה גבוהה מאוד לאורך השנים, אך מצד שני התאימו לימי עבר ולא תמיד נותנות מענה לטכנולוגיות העדכניות. סביב מערכות כאלה נדרש המנמ"ר לקבל החלטה אם הוא משדרג את המערכת, משאיר אותה כפי שהיא או מחליף אותה במערכת מודרנית. כול אחת מההחלטות היא בעלת משמעויות רבות לארגון, וקבלת החלטה מושכלת תחייב בחינה מעמיקה של הטכנולוגיות הקיימות בשוק, של המצב הקיים בארגון וניתוח של דוגמאות אחרות שבוצעו בארץ ובעולם.

### מה הפתרון שאתה מציע למנמ"ר לנוכח המציאות המורכבת הזו?

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, ראייה רחבה וכוללת של החיבור בין הצרכים של הביזנס ושל הטכנולוגיה בארגון, בעל ניסיון בהבנה של מורכבות עולם האנטרפרייז, הוא צריך זווית ראייה וניסיון בחו"ל, הוא צריך להכיר את הטכנולוגיה ברמה של Hands On, הוא צריך להיות מסוגל להגיע להיכרות אינטימית עם הארגון הלקוח, ולייצר אמון ברמה של Trusted Advisor.

**מוקי בורלא**, סמנכ"ל תפעול מטעם אריקסון עבור הלקוח הגלובלי וודאפון במערב ומרכז אירופה, מציין בהקשר זה כי "אריקסון, כחברת תקשורת עולמית מובילה, מודעת למורכבות סביב העדפת טכנולוגיה מסוימת על פני אחרת. זאת עקב ריבוי הטכנולוגיות החדשות שקיימות על המדף, והקושי לזהות

למנמ"ר, המנצח או הקברניט של תחום הטכנולוגיה בארגון, היא שעליו לקחת פחות סיכונים ולאפשר לארגון להשיג יעדים של גמישות והתייעלות. המנמ"ר יחפש את הטכנולוגיה שיוכלה להיות בעלת ההשפעה העסקית הגדולה ביותר על הארגון, הוא יחפש פתרונות זולים יותר, פחות מסוכנים מבחינת זמן היישום וההטמעה. המצב מחייב מהמנמ"ר תהליך סדור של חשיבה, והקטנה של רעשים סביבתיים הנוצרים סביב מילים גדולות כדוגמת ביג דטה או ענן. אבל אם צריך לשם את האצבע על האתגר המרכזי אז הוא מצוי בזיהוי של הטרנדים החדשים והטכנולוגיות שאותן ניתן לתרגם לביזנס: מהם הטרנדים האמיתיים שכדאי להשקיע בהם משאבים כדי לתת לארגון את אותה רוח גבית שתסייע לו לגדול, ובאותה עת גם לזהות את הטרנדים שטרם הבשילו ולא כדאי לארגון להשקיע בהם.

### האם תוכל לתת דוגמה להחלטות מסוג זה?

בוודאי. דוגמה אחת יכולה להיות סביב המעבר לענן. הענן הוא עובדה קיימת ויש לו תועלות רבות, והוא בהחלט פותח אפשרויות חדשות לארגונים. אך צריך להבין שגם כאן ישנם תחומים שבהם הבשלות למעבר לענן היא גדולה יותר מבתחומים אחרים. לכן, על המנמ"ר לקבל החלטות אם ליישם מערכת מסוימת בענן - כן או לא. ועליו לקבל החלטה כאשר מצד אחד הוא ניזון במידע שמגיע אליו מספקי התוכנה עצמם - בין אם אלו ספקים שמציעים לו טכנולוגיות ענן או אלו המסורתיים יותר, שלעיתים יוצאים בקמפיין הפחדות סביב הענן. על המנמ"ר לשקול את המידע ולבצע הערכת סיכונים ולקבל החלטה אם להשאר בפלטפורמה הקיימת או להעביר את הפלטפורמה לענן. זה מצב שיוכל להוביל לבלבול רב בקרב מנמ"רים ולפעמים לקבלת החלטה שמבוססת על תחושת בטן ופחות על תהליך סדור של בחינת הטכנולוגיות והחלופות. דוגמה נוספת יכולה להיות סביב תהליכי

### אלי כהן - בעלים ומנכ"ל, חברת הייעוץ והאינטגרציה ConnectIT - המומחית: להפוך את מורכבות ה-IT לאסטרטגיה ברת ביצוע.

לאלי כהן ניסיון עשיר של יותר מ-15 שנים בניהול של מערכות גדולות ומורכבות בתעשיית ה-IT. הניסיון של כהן כולל ניהול מערכי טכנולוגיה גדולים, פיתוח עסקי לחברות טכנולוגיה גדולות וגיבוש אסטרטגיה. לאורך השנים כהן עבד עם ארגונים גלובאליים בהם חברות תקשורת מובילות וספקיות מחשוב ותוכנה גלובליות. הוא נחשב מומחה מוביל ברמה העולמית והמקומית בתחום הביילינג, וכמו כן בתחומים טכנולוגיים נוספים, וביניהם: ERP, CRM ועוד. כהן הקים את חברת ConnectIT בשנת 2010 כדי לסייע לארגוני אנטרפרייז בגיבוש אסטרטגיה טכנולוגית, בליווי פרויקטים מורכבים וביישום אפליקטיבי.

קודם להקמת ConnectIT כהן שימש במשך כעשר שנים בתפקידי ניהול במערך הטכנולוגי של אורנג' ישראל. בתפקידו האחרון בחברה ניהל צוותי פתוח ותשתיות גדולים, הוביל תהליכים טכנולוגיים מורכבים וגיבש את האסטרטגיה הטכנולוגית והעסקית של היחידה בראשה עמד. כהן הקים במהלך עבודתו באורנג' את היחידה שהטמיעה את פתרונות ה-IT לשירותי האינטרנט והטלפוניה הקווית. כהן גיבש ליחידה זו אסטרטגיה של פתרון IT משולב הכולל מובייל, VOB, ISP ומדיה. ביחידה זו כהן ניהל את יישום פעילויות ה-CRM, בילינג, ERP, BI, ו-WFM. כמו כן, הוא הוביל את האינטגרציה של פתרונות אלו אל תוך המערכות הקיימות בחברה. כהן מרצה בכנסים בארץ ובעולם בנושאי IT בכלל, וביילינג בפרט. בנוסף לפעילותו ב-ConnectIT הוא משמש כמנכ"ל ובעלים משותף של קרן הון סיכון המתמחה בטכנולוגיות למחזור אנרגיה.