

כך יניב ה-IT | כסף לארגון

חברי פורום CTO & IT Architects של אנשים ומחשבים חלקו זה עם זה את הדרכים שהם מצאו לייצור הכנסות לארגון בעזרת כלי מיחשוב וטכנולוגיה ♦ דורון יצחקי משירותי בריאות כללית סיפר על איך הצליח לחסוך מיליוני שקלים בעזרת סדרה של כמה פרויקטים ♦ ניר שפי, סגן נשיא לפיתוח עסקי ב-NGSoft, סיפר על ההזדמנויות בעולם הנייד ♦ איתן כץ, מנהל מוצר בכיר ב-HP ישראל, ציטט מחקר שהראה כיצד לקחת אתגרים טכנולוגיים שעומדים בפני המנמ"רים - ולהופכם להזדמנות

יוסי הטוני

הרפואה המקוונת, אמר בר, מטפלת בארבעה היבטים: מה המטופל יכול לראות, מה עליו לדעת, מה המטופל יכול לעשות ועם מי מתייעצים באופן מקוון. "המטרה היא להציף את המידע המותר להפצה, אבל לא ללחוץ עליו יותר מדי", אמר.

קמפיין מקוון לבדיקת ממוגרפיה לנשים, אמר, "הביא לכך שהצלנו חיים של 160 נשים נוספות - היבט חשוב מעבר לכסף".

הוא סיכם באומרו, כי הרפואה המקוונת מביאה לכך ש-90% מהפונים יכולים לקבל מענה ושירות רפואי שלם בערוץ זה, בלא הגעה פיזית. "בלמנו 20% של פניות מיותרות לטיפול, ואנו חוסכים מדי חודש 700 אלף שקלים באמצעות ערוץ זה".

רון נדלר, CTO של רשות שדות התעופה, אמר כי "שיווק פנים

ארגוני של ה-IT הוא הכרחי. עליו להתנהל כגוף עסקי. שלבי השיווק של ה-IT זהים לשיווק רגיל וניתן גם למכור שירותי IT. דרך יישום מובייל ניתן לבצע פעולות מכירה רבות".

ניר שפי, סגן נשיא לפיתוח עסקי ב-NGSoft, אמר כי העולם הנייד טומן בחובו הזדמנויות עסקיות רבות. "הצעצוע הזה, הטלפון החכם, יהיה לב העשייה העסקית: הוא יכול לייצר כסף. בישראל יש לו כבר שיעור חדירה של 70%, כאשר 63% מהמשתמשים מבצעים תשלומים באמצעותו. חברות האשראי והסליקה הבינו זאת. ערוצי הסלולר והאינטרנט של בנק לאומי מייצרים רווחיות מוכחת, כאשר הכל מדיד".

איתן כץ, מנהל מוצר בכיר ב-HP ישראל, ציטט מחקר שהראה כיצד לקחת אתגרים טכנולוגיים שעומדים בפני המנמ"רים - ולהופכם להזדמנות. "תפקיד ה-IT משתנה ומנכ"לים רואים באופן גרוע את ביצועי ה-IT", אמר, "לדעתם, אנשי ה-IT אינם מבינים את מטרות הארגון, ולכן הם ישתנו משמעותית".

מסקנת המחקר, סיכם, "היא שנדרשות מערכות אינטגרטיביות, היוצרות אינטגרציה בין פריטי מידע ובין המידע והאנשים. אסור להיות במצב של איים. יהיה מעבר ממצב של מערכות בודדות של רשומות למערכות של מחויבות, אשר שמוות את המשתמש במרכז ואת הקישורים בין משתמשים כדבר המרכזי".

ישנן דרכים רבות בהן מערך ה-IT בארגון עשוי להניב כסף - ויש לנצל דרכים אלה כדי לייצר את אותן ההכנסות ולמצב את ההיבטים העסקיים של ה-IT, כך אמר **דורון יצחקי**, מנהל תשתיות ה-IT בשירותי בריאות כללית. יצחקי אמר את הדברים בפתח מפגש



דורון יצחקי

של פורום CTO & IT Architects מקבוצת אנשים ומחשבים, שנערך במלון שרתון בתל אביב. את המפגש הנחה **יהודה קונפורטס**, העורך הראשי של הקבוצה.

לדוגמה, סיפר יצחקי, כי בכללית הוטמע רכיב Powerplug, המכבה את המחשבים לאחר רבע שעה ללא שימוש. הטמעת הפרויקט הניבה ב-2012 חיסכון כספי של 1.9 מיליון שקלים, והצפי לחיסכון השנה עומד על 3 מיליון שקלים. מנגד, תחזוקת המוצר עולה

רק 100 אלף שקלים. "אנו ארגון שמשלם תעריף חשמל מופחת", אמר יצחקי, "ארגונים אחרים היו מרווחים עוד יותר מפרויקט שכזה".

כמו כן, הוסיף, "הכנסנו מוצר Nintex כמנוע לתהליכי עבודה ויצירת תהליך על בסיס טופס ממוחשב. התועלות כפולות - חיסכון אדיר בנייד, לצד התייעלות תהליכית".

פרויקט מעבדה באתר מרוחק, סיפר, "הניב חיסכון בכוח אדם של קלדניות בהיקף 50 משרות ושלושה מיליון שקלים בשנה, לחיסכון של 3% בחומרי גלם - כי במבחנה אחת עושים כמה בדיקות. כמות הבדיקות החוזרות הצטמצמה ב-1% ושיעור טעויות האנוש ירד מ-0.8% ל-0.4%. החיסכון: מיליוני שקלים".

בבית החולים מאיר בכפר סבא, אמר יצחקי במפגש, הותקנה מערכת הדמיה למניעת טעויות בלידה. המערכת, אמר, משפרת את ביצועי הרופאים באולטרה-סאונד של היולדות. "הרופאים מקבלים הדרכה איך לקחת מי שפיר ובדיקות אחרות - הכל מצולם. הנבנו חיסכון של תביעות במיליוני שקלים".

הוא סיכם בצינון, כי "באמצעות ה-IT ניתן להביא לחיסכון תפעולי ברמת הארגון, להתייעלות בתהליכים חוצי ארגון למזעור שגיאות וטעויות ולמינוף השירות ללקוחות".

רפואה מקוונת

עופר בר, ארכיטקט ראשי לאינטרנט בשירותי בריאות כללית, תיאר את הערך העסקי של אינטרנט בקופה. לדבריו, לאתרי הכללית יש 22 מיליון כניסות בחודש ו-770 אלף מנויים לניוזלטר. הוא מספק 18 אלף ייעוצים אישיים מקוונים בחודש ומהווה פלטפורמה ל-200 אלף זימוני תורים בחודש. הוא ציין, כי הכללית משרתת 62 אלף משתמשי סלולר.



רון נדלר



איתן כץ