

על ספורט אתגרי ו-T | בארץ הגולש והפפריקה

אתגרי המנמ"ר בעידן החדש וספורט אתגרי - אלה שני הנושאים שעמדו במרכז כנס פורום C3 שנערך בבודפשט ♦ במבט ראשון לא נראה ביניהם קשר, אבל הכנס הראה שקיים קשר כזה ועד כמה הוא הדוק

ההתחלה. משתתף בתחרות Tough Mudder צריך להתמודד עם עוד 19 מכשולים ברמת קושי לא פחות גדולה, כאשר המרכיב המרכזי הוא להוכיח לעצמו ולצוות שלו שהוא מפחד מהרבה דברים, אבל לא מפחד להתמודד איתם.

הדרך להתמודד איתם היא פשוט לעשות זאת. כלומר: אם אתה מפחד מאש (ומי לא?), בתחרות הזו תעבור בין גוילי אש ואם לא התאמנת מספיק - אתה עלול להיכוות. בגיל חמש לימדו אותך שחשמל זה מסוכן. בתחרות הזו תלמד להתמודד עם הסכנה הזו, ללכת בין חוטים ולהיזהר, כי אם לא - אתה עלול להפוך למודעת אבל.

המיזם, אגב, הוא פרי פיתוח של שני סטודנטים למנהל עסקים באוניברסיטת הרווארד, שחיפשו מודלים להמחשת הקשר בין ספורט אתגרי להצלחה בעסקים. סביר להניח שהם לא האמינו שבתוך ארבע שנים, יותר ממיליון איש יירשמו לאירועים שלהם (אבל רק 700 אלף התקבלו).

כהן השתתף בעבר בתחרות Tough Mudder שנערכה בבריטניה. הוא הציג בכנס תמונות מהתחרות והסביר עליהן בשפה שהמנמ"רים מבינים. התובנות שלו הן כאלה: גם המנמ"רים מתמודדים עם אתגרים וגם להם יש פחדים - באיזו טכנולוגיה לבחור, האם הפרייקט יצליח ובעיקר איך בוחרים את האנשים הכי טובים. לא פחות חשובה היא הידיעה איך לשחרר אותם כשמגלים שהם לא טובים.

הוא הדגיש את העובדה ש-Tough Mudder שמה את הדגש על עבודת צוות, שהמשימות ניתנות לצוות ולכן, יש בו מרכיב חשוב מאוד של עזרה אחד לשני. לדעתו, זו הדרך האמינה ביותר לבדוק את הצוותים שאתה הולך לעבוד איתם והם שיקבעו אם המיזם שלך יצליח או ייכשל. אבל בהבדל מהתחרות הזו, שבסופה כל אחד מקבל כוס בירה קרה וסרט יפה, המנמ"ר צריך לא רק להתמודד עם הפחדים והאתגרים אלא גם לפתור אותם, כי אין מועד ב'.

התחרויות האלה מזכירות את הטריונות בצה"ל. זו כנראה גם הסיבה שהן עדיין לא הגיעו לישראל, וספק אם יגיעו.

יהודה קונפורטס

סיפור לקוח של דל

נציגי דל, שבאו לכנס בשני כובעים - האחד כשותפים אסטרטגיים של יעל תוכנה והשני כמשווקי פתרונות מקצה לקצה, הציגו כיצד ניתן בפשטות יחסית מענה ללקוח בינוני מהמגזר האקדמי, שביקש לשדרג את מערכות המידע שלו. למעשה, הייתה זו הקמה מחדש של המערכות יותר מאשר שדרוג, מאחר שמשאבי ה-IT של המוסד היו זעומים ביותר. גם הלקוח הזה, כמו הרבה אחרים, דרש לקבל פתרון מהיר, מייד, עם מקסימום תכולה ומינימום מחיר, כי לאקדמיה הרי אין אף פעם כסף. כפיך אלפנדרי מדל הציג את הסיפור בצורה קלילה, קצרה והכי חשוב - משכנעת.

והייתה גם **טל נברו**, אושייה ידועה באינטרנט בכלל ובפייסבוק בפרט, שעושה שימוש מקסימלי ברשתות החברתיות להשגת יעדים עסקיים וחברתיים. היא הסבירה למנמ"רים ולמנכ"לים שעדיין אין להם חשבון במדיה החברתית פייסבוק למה זה חשוב להם ומה ייצא להם מזה.

התמודדות עם סכנות וסיכונים

וכעת לקטע של הספורט האתגרי. מבלי לפגוע באף אחד מהמרצים, דומה שרבים ממשותפי הכנס יזכרו במיוחד את הרצאתו של **אלון כהן**, מנכ"ל אוטופונט. כהן העלה לדרגה הכי גבוהה את המשמעות של מצגת שכמעט שלא מזכירה במילה את פעילות החברה ויתרונותיה, ובכל זאת מצליחה להיצרב חזק בתודעה של משותפי הכנס. הוא סיפר למשתתפים על טרנד בתחום הספורט האתגרי שרק ברחבי העולם מאז 2010 - Tough Mudder. נסו לתרגם את זה לעברית ותראו שלא ממש תצליחו.

הרעיון הבסיסי ב-Tough Mudder הוא התמודדות עם אתגרים קשים במיוחד, שמרתיעים ומפחידים את מרבית האנשים. בהבדל מתחרויות ספורט אתגרי אחרות, כמו איש הברזל, כאן הדגש הוא על עבודת צוות. כל אחד מהצוותים צריך במשך 24 שעות רצופות להתמודד עם ריצה והליכה של 20 ק"מ בבוקר טובעני, שאם אתה לא מאומן מספיק איך לצאת ממנו, יש לך סיכויים טובים לטבוע בו - זוהי רק

כנס פורום המנמ"רים והמנכ"לים C3 מבית אנשים ומחשבים, שנערך הפעם בבודפשט, בירת הונגריה, עמד בסימן שני מוטיבים מרכזיים: אתגרי המנמ"ר בעידן החדש ולאור המציאות הכלכלית בשנת 2014 והשנים שיבואו אחריה, וספורט אתגרי, שממחיש את הקשר בין התמודדות עם יעדים, מבחנים בלתי צפויים, קשיים ותפקידו ואופיו של המנמ"ר.

בין לבין מימשו המנמ"רים ומנהלי החברות את אחת המטרות החשובות של כנסים מעין אלה, בעיקר אם הם נערכים בחו"ל: נטוורקינג. הכרה של לקוחות חדשים מקרב המנמ"רים שנכנסו לתפקידם בשנה האחרונה, וגם הכרה אישית עם לקוחות וחברים שהתקשרות איתם לאורך כל השנה היא במייל, ווטסאפ ויתר ההמצאות הטכנולוגיות שעומדות לרשותנו כיום.

ברמת החדשנות, שמעו המנמ"רים הכרזות מעניינות בתחומי הענן והדטה סנטרים. אחת מהן היא אודות ההחלטה האסטרטגית שקיבלה חטיבת האנטרפרייז של גוגל להגביר את הפעילות בשוק הישראלי ולייצר תחרות אמיתית למתחרות כמו מיקרוסופט ואמזון. גוגל הולכת על הבטן הרכה של הארגונים: חיסכון בהוצאות. נציגי קבוצת יעל תוכנה, שותפים עסקיים של גוגל באנטרפרייז, המחישו למנמ"רים את עלויות צריכת המשאבים שארגון זקוק להוציא כדי לייצר מערכות מידע יעילות, שמסייעות לו בליבת העסקים.

בעידן שבו הנהלות מגישות את החשבון למנמ"ר ודורשות ממנו לקצץ בעלויות אבל להגדיל את הפעילות, גוגל הולכת על שירותי ענן, ובמיוחד על הענקת נפחי אחסון בלתי מוגבלים לכל ארגון. המנמ"רים שמעו, הפנימו ועכשו הם יעשו את החשבון האם זה כדאי או לא.

משה לסמן, מוותיקי ענף ה-IT, שעשה דרך ארוכה מאז ימי דיגיטל, HP ויבמ, דיבר על מיזם הדטה סנטר הגדול ומבוסס הענן שבראשו הוא עומד. הדטה סנטר המדובר ממוקם במרכז הארץ ומוגן היטב. הוא הוקם במימון יזמים שהבינו כי המעבר לענן והרצון לחפש מקומות עבודה חלופיים בשעת חירום הם הדברים הבאים שכל מנמ"ר יצטרך לתת את הדעת עליהם.