

bijouter. כך יש להתנהל גם לגבי הטרנדים העכשוויים: ענן ציבורי, רשתות חברותיות וניידות עסקית. אימען הטרנדים חייב להיות בעשות במחשבה וההתאמה עמוקה, ולהתחבר ליעדים העסקיים הארגוניים באופן ישיר.

אחד הטרנדים המעניינים ביותר בשוק הינו הענן. רובו נאמר ונכתב על יתרונות הענן, היותו בטוח, זמין, נגיש וזול לשימוש. עם זאת, קיים פער בין שפע היתרונות שהוא מציע על הניר ובין קצב הטעמאות הטכנולוגיות. נתונים שפורסמו לאחרונה על ידי חברת STKI ו-TKI מעידים על שימוש זניחה בשירותי ענן ציבוריים: ההוצאה בישראל על שירותים ענן עלתה בין שנת 2011 ל-2012 ב-9.2% בלבד וכיום מסתכמת ב-166 מיליון דולר, 4.6% בלבד מכלל הוצאות המחשב המשניות בישראל ב-2012. מתוך הוצאות אלה, מוערכा TKI וכי דק 8 מיליון דולר הושקעו בפיתוח משאבי מחשב ואחסון בענן.

גם פה, לדעת TKI, הפער במימוש הינו תוצאה של חישש וshedonot, בעיקר חשש מפני הקטנות כ"א במלחמות ה-IT, אך חששות אלו טעות בסיסן. ברור כי הטכנולוגיה הופכת ומודרבת מיום ליום ואני מכיר גוף זו אחד אשר לאורך השנים קטן ממשמעותית בשל אימוץ טכנולוגיה זו או אחרת.

אין ספק כי הפחד מפני הלא נודע משתתק, אך על הממנ"ר לנצל את כוח האדם המ��ונה בתוצאה מהתייעלות טכנולוגית ולמקד אותו במשימות מוטות ערך חדש, משימות אשר בראש ובראשונה מטרתן לשפר את יעילות העבודה ואת השורה התחתונה בארגון. בחיפוש אחר ערך חדש נמצא תחומים רבים כמו ה-ITains דומיננטיים מספיק, למשל רשותות חברותיות, מערכות קשיוי לקחוות, רציפות ייצור ותהליכי תומכי משאבי אנוש. מעטים המקרים שבהם הממנ"ר מעורב באופן ישיר בדיון הדרכים להוספת לקוחות חדשים לארגון או פניה לקהל מטרה. ממן"ר מהן החדש חייב להיות דומיננטי, משומש שברוב המקרים למערכות ה-IT יהיה שיר לאיכות הפערון ולהתאמתו לארגון.

הmanın"ר מהן החדש אינו חייב להיות אדם שונה מזה הממלא את התפקיד כיום. כל ממן"ר יכול ומזמן להתאים את עצמו להלך הרוח העכשווי. ממן"ר המצוי בנבכי הטכנולוגיה והתהליכי העסקיים הינו קרייטיב עברו כל ארוגן, ועל הממן"ר אין זכות כי זה חי חובתם ליום ולהוביל תהליכי מודזיזים בארגון, ללמידה לחוב כל קוח של הארגון, משמע מה מצופה מהארגון להעניק לו וכייד. על הממן"ר להבין כיצד נכון למדוד תועלות ותפקודים עסקיים ולא להסתמך על מודל ה-ROI בלבד - ולא

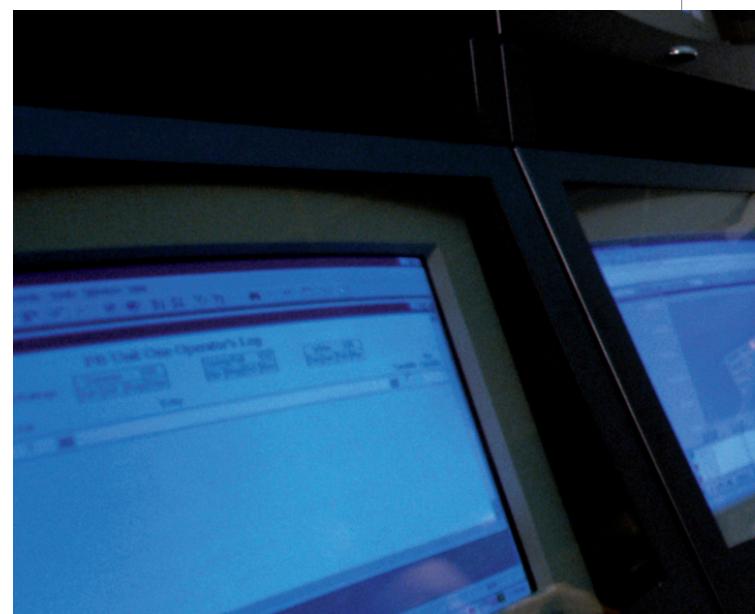
פחות חשוב, ללמידה לשולט בתקציב ולא להישלט עליו. אין ספק כי שינויים אלה כרוכים בראש ובראשונה בשינוי תודעה, אך בעדרת שינויים אלו יוכלו גוף ה-IT ובראשם הממן"רים לצעד בביטחון אל מחר טכנולוגי מסקרן ומרתק הצפוי לכולנו.

* **אמיר פורקוש, סמנכ"ל טכנולוגיות מתקדמות בbynint תקשורת מחשבים**

ערכיים עסקיים ותועלות ארגוניות, אשר ישפרו את שורת הרוח של הארגון, ובאמצעות מנגנון שיפור הרוחות לגיס תקציב זו וairo. גם תקציב ה-CAPEX כפי שהוא מוגדר ביום מכיל אלמנטים רבים מדי של תחזקה, שדרוג, הגדלת ציוד, הגדלת נפחים ועוד, אך שלבסוף למENNAR כמעט ואין אפשרות ליצור משהו חדש. ה"משהו חדש" הנדרש מהמנ"ר הוא עסקים חדשים, לא עוד החלפת "זה" ב"זה", לא עוד מתן דגש מודצוי על תפעוליות, אלא אלמנטים שבראש ובראשונה ישרתו את הארגון ויתמכו באופן ישיר בשיפור השורה התחתונה.

עלות לצמיחה

זהו אחד השינויים המרכזיים שעלה הממן"ר לאמץ ולישם - לא עוד חשיבה מוטת-ROI בלבד, אלא חשיבה על צמיחה ושיפור ייעילות ארגונית, שאינה בהכרח ניתנת למדידה במודלים המסורתיים המוכרים. כמעט ואין ביום מודל ברווח וחדר שמייע-ROI, ולכן קשה מודד לסטטוסים אמיתיים שיפור בתקשות הארגוניים, שביעות רצון לקוות או קיזוז זמן מענה. התוצאות המושגת היא פרטנית לחלוטן לעיסוקו של הלוקוט, לרבות הארגונית שלו וליכולת לאמץ טכנולוגיות מתקדמות. מודלים חדשים מתחפותים בימים אלו, אך על הממן"ר להעלות בשיח הארגוני את תרומתו היירה (ולא העקיפה) לצמיחה ושינויו התהיליכים בארגון. לאחרונה מתקיים דיון בתקשות הטכנולוגיות אודות תפקידי של הממן"ר. אחד הנושאים הבולטים והמשמעותיים הינו החדשנות, ובאזורים



.ובאים ראייתי כבר כי ראשיו התיבות OI הפקו ל-Chief Innovation Officer, אך לא הייתה ממהר לשנות את השם המסורתי, אף אם זאת הייתה מלאץ למENNARים לעודד, לאפשר וליזום חדשנות, שכן ללא חדשנות הארגון מפסיד מדי יום אפשרויות עסקיות חדשות טכנולוגיות וטרנדים נוספים לתדריות הארגון נופך של דינמיות, חדשנות ורוח צעירה, ואין ספק כי לקוחות החברה ועובדיה בהחלט יזדהו יותר עם חברה שזאת תדרmittה.

חדשנות בהחלט קשורה לטרנדים, אולם ההיסטוריה מלמדת כי יש טrndים ששורשיהם אמיתיים וכאלם שאינם. טrnd מרכז בעשור האחרון, למשל, היה מיקו-חץ - ארגונים שלמים אימצו מודלים של הוצאות גוף ה-IT ו גופים אחרים מהארגון. היום ניתן לומר כי רק מקריםבודדים של מודל זה שרדו. עם זאת, החזק הארגון בנקודות חולשה מוקדות באמצעות אנשי מיקור חזק הוכיחו את עצמו כפתרון מוצלח