

הוצאת מחשוב למיקור חוץ

מתודה - ייעוץ אסטרטגי בעולם ה IT

www.methoda.com



© כל הזכויות שמורות



מי אנחנו

- ❖ חברת ייעוץ אובייקטיבית
- ❖ כ- 30 שנה בתחום
- ❖ כ- 60 יועצים בכירים
- ❖ מגוון רחב של שירותי ייעוץ, בדגש על ליווי מעשי בשטח
- ❖ בעלת מתודולוגיה מוכחת: מפת"ח
- ❖ שילוב רגולציה ו- Best Practice: 357, COBIT, SOX, CMMI, ITIL,
- ❖ ISO20000, ISO27001, ISO9000, ISO22301, הוראת המפקח על הבנקים, שוק ההון והביטוח.
- ❖ החברה עצמה מוסמכת לתקן ISO, IQ-Net 9004

מקצועיות, אובייקטיביות, מובילות

מבחר לקוחות

מדינת ישראל - משרד המשפטים
The State of Israel - Ministry of Justice



רשות
הנוסים
בישראל



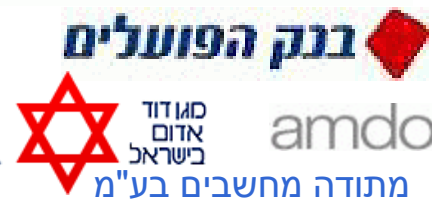
בשביל השקט הנפשי שלך | ביטוח ופיננסים



Bio-Technology General (Israel) Ltd.



MAGEN DAVID ADOM IN ISRAEL



הצורך של הארגון

גמישות, יעילות ואפקטיביות מצב קיים ומה ניתן לשפר?

עבודה לפי תהליכים מיטביים (Best Practices) ושימוש בכלים

כוח אדם – רמת התאמה לצרכים ועלות למול מחירי שוק

רכש חומרה ותוכנה - האם מתנהל בצורה מיטבית?

ולבסוף, האם כדאי להוציא חלק מהשירותים למיקור חוץ?



יחסי Win - Win

תועלות אפשריות ללקוח ממיקור חוץ

- הפחתת עלויות. ✓
- התמקדות בעסקי הליבה. ✓
- שיפור השירות. ✓
- מנוף להאצת שינויים בארגון. ✓
- יישום פרויקטים וטכנולוגיות מתקדמות. ✓
- התמודדות עם כ"א IT שקשה לנהל. ✓
- עבודה לפי תפוקות. ✓

יתרונות פוטנציאליים של ספקי מיקור חוץ

- שיתוף משאבים (שיתוף משאבי ניהול, מענה למצבי פיק, גיבוי, חלקיות משרה). ✓
- ידע וניסיון מלקוחות דומים. ✓
- מתודולוגיה, סטנדרטים, כלים. ✓
- יתרון לגודל. ✓
- מחשוב זה עסק ליבה, יכולת מיצוי משאבים. ✓
- גמישות. ✓

מאפייני התקשרות במיקור חוץ

- ❖ כדאיות ייחודית לכל לקוח בהתאם ליעדי הלקוח וליתרונות הספקים
- ❖ מחייב הגדרה ברורה של תכולת השירותים (SOW) ורמת השירותים (SLA)
- ❖ תקופת התקשרות ארוכה מחייבת מודל תמחור עם מענה לשינויים (הוספה/גריעה)
- ❖ רגישות משאבי אנוש
- ❖ מנגנון היפרדות
- ❖ לאחר הבחירה - נדרשים תקופת מעבר וניהול ובקרה שוטפים של הספק

מהלך מורכב עם סיכויים גבוהים וסיכונים בצידם

תחומי פעילות פוטנציאליים לבחינת כדאיות



❖ מרכז תמיכה (H/D)

❖ תשתיות טכנולוגיות

❖ אפליקציות

❖ חוזי תחזוקה צד ג'

❖ רכש

❖ תקשורת וטלפוניה

❖ אירוח מתקן המחשב (Hosting)

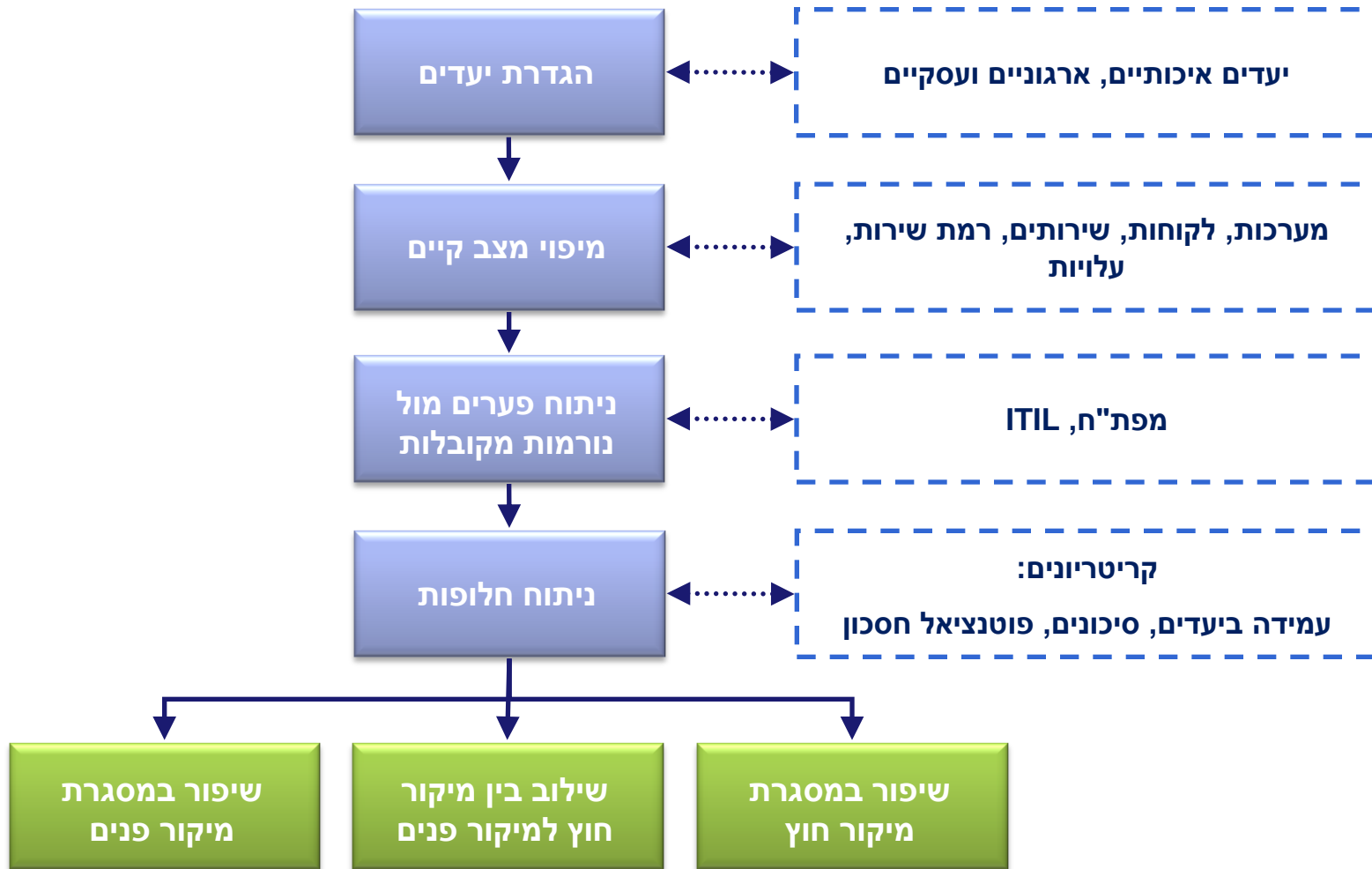
❖ מתקן חירום – DR

❖ ענן

חסרונות וסיכונים ודרכי נטרול

חסרונות וסיכונים	דרכי נטרול
תלות בגורם חיצוני (אינטרסים שונים, הלקוח אינו בן יחיד, פחות גמישות)	ניהול הספק, בחירת ספק יציב ובעל תרבות דומה, SLA מוגדר, מנגנון קנסות, בנק שעות לשינויים
חתונה קתולית – קשה להיפרד	הגדרת מנגנון היפרדות (In sourcing או לצד ג')
תשלום גבוה בהרחבה ו/או שינוי	<ul style="list-style-type: none">קביעת מחיר מראש לשינויים ידועיםמנגנוני עדכון בעקבות שינויים אחריםזכות לרכוש מוצרים ושירותים מאחרים
התנגדות עובדים (חוסר וודאות, חשש מאיבוד תפקיד, מפגיעה בתנאים)	שיתוף העובדים, הבטחת תנאים ותקופת עבודה מינימאלית, אפשרויות קידום נרחבות בבית תוכנה, קיצור תקופת אי הודאות

שלב בדיקת כדאיות



שלבי מימוש מיקור החוץ

- חוזה התקשרות
- מעטפת מכרז/בל"מ
- רשימת ספקים פוטנציאליים

- תכולת שירותים (SOW+Base Line)
- אמנת שירות (SLA)
- פרויקטים בתקופת מעבר
- מודל תמחור

הכנת מכרז

- בחירת ספק
- חתימת חוזה
- הכנת SOW לשלב המימוש

- הפצת מכרז/בל"מ
- קבלת הצעות, מצגות, הבהרות
- שלב Best & Final

בחירת ספק

- ביצוע פרויקטים ייחודיים
- דיווח ובקרה על המימוש (SOW)

- הקמת מוקד שירות
- הקמת מערך רמת שירות
- הכנת נהלי מיקור חוץ

ליווי מימוש
ההסכם
(תקופת המעבר)

- ❖ נוהל מפת"ח - מתודולוגיה למחזור חיים של פרויקט עם קיט ייעודי למיקור חוץ
- ❖ מסגרת ITIL לתפעול ושירות
- ❖ Best Practices בהתבסס על ניסיון בעבודות דומות, שיטות עבודה, רשימות תיוג ותבניות.
- ❖ "ערכה לבדיקת כדאיות" המסייעת בבחינת החיסכון "מלמטה למעלה" (Bottom Up)
- ❖ הכרת עלויות ושיטות התמחיר של הספקים



קריטריונים לבחירת יועץ

ניסיון רב בעבודות דומות - מבטיח קבלת פתרונות נכונים, מעשיים ובלו"ז קצר.



כיסוי כל מרכיבי העבודה הנדרשים - ניהוליים, מקצועיים, עסקיים וחוזיים.



הכרת דרך הפעולה של הספקים, חזקות וחולשות.



מתודולוגיה - מפת"ח, ITIL, ערכה לבדיקת כדאיות.



חברת ייעוץ בלתי תלויה, מקצועית ואמינה.





מ תודה



בחירה באיכות
מתודה