

"ניתן להפחית את עלויות מיקור החוץ של ארגונים ב-15% לכל הפחות!"

כך טוען נוריאל חטב, מנכ"ל 'אורו תוכנה', שבמהלך 18 השנים האחרונות יצר מהפחית תמחיר בשוק מיקור החוץ המשולבת ללא כמעט ציונות

בתקליט מזו הנהוגה במרכז". אומר חטב "אנשים כאן מוכנים להתאמץ הרבה יותר בש سبيل להחוץ במשורה רואים בעובדה ערך עליון. אלו תכונות שקשה מאוד למצאו אותן אצל העובדים במרכז. מנהלי הלוקחות, שלנו מבאים לארגונים רמת שירות הגבוהה בהרבה מהמקובל במרכז וזה בהחלט עשו אותה העובודה".

גם אם העובד שהגענו הוא מהמרכז אנחנו לא מעוניינים עליו תקומות של חברה מצפון תל אביב או הרצליה פיתוח. אלא תקומות נוכחות בהרבה כי הנהגה היא מאוד הדורם.

פעילות ענפה בארגונים מוביילים

הפעילות של אורו תוכנה פורשה כיוון בחברות ענק כמו אורקל, מאפיות אנגל, שטריאוס עליהם, משרד ראש הממשלה, ביטוח מנורה, כ.בט, שירות בריאות כליל, חדשות ערוץ 2, ערוץ הכנסת, רשות, אינטאל, בנק יהב, רשות נמל חיפה, SNS, פקר פלדה, אהבה ועוד. חטב נראה גאה למד כי השיטה מספר על החברות לנו הוא מספק את אנסיו הנמרצים, וכן השיטה מוכיחת את עצמה. אורו תוכנה עבירה בשנים האחרונות התרחבות בלתי רגילה המותבעת בצתימה של עשרות אוחדים בשנה. כיוון שמדובר במספר המועסקים בחברה על כ-300 עובדים בכל התחומיים.

ציטוט של לקוח: "במהלך השנים האחרונות הוכחו לנו 'אורו תוכנה' כי ניתן לקבל רמת שירותים גבוהה ומקצועית יותר מזו שהיתה לנו ובועלויות נוכחות משפטוותה. השימוש בין מקצוענות, שירות ומחר מצין גורמים לנו לבחור טדי שנה מוחדר ב'אורו תוכנה'. מבחינותנו לא מדובר רק בפתרונות כלכלי יותר אלא בהחלט גם בציונות - הגענו למסקנה שנייתן קיבל פיתוחנות באיכות ובגובה מבלי להרוחיק עד חופי הוה, אלא בסה"כ עד לחופה של אשקלון".

מומחי: Software System Security

בעקבות מהפחית מחירים, הנמכרים بعد 25% מהמקובל בשוק, ארגונים מוביילים ממשק מעבירים את פעלות מיקור החוץ שלהם לאורו תוכנה. מהפחית תמחיר זו הנה חלק מתהיליך מואץ של קומודיטיזציה שעבר בשנים האחרונות עולם מיקור החוץ. כפי שזה נראה היום, חוקי המשחק השתנו וכיום כל ארגון שעובד שירותי מיקור חוץ, בוון בעצמו, בצוරה מודקדקת, את המועמדים המגיעים אליו ובודח את הטוביים ביותר. היות ונושאים הארכוניות נמצאת תחת פיקוח הארגונים, והעבר מרכז הכביד למגרש המחיר. אי כך, ארגונים המהמשכים דרכם להפחית עלויות השכר של עובדי מערכות המידע, מוביל לפגוע באיכות הון האנושי,

"הHIGHCON נובע

מהיכולת שלנו

לקצץ בעוליות

האקדמייתרציה

וותקוות

השותפות"

משמעות המודל הקים

"כאשר אני נפגש עם מנהלי מערכות המידע של הגופים הגדולים במשק ומספר להם על התעריפים הנמכרים של המתקנים שלנו, הם מבינים שלא ניתן להמשיך עם המודל הנוכחי של המשך העסקת עובדי מיקור החוץ של החברות הגדולות". הקים של המשך העסקת עובדי מיקור החוץ של היום המנכ"ר מתחפשים את העובד שיספק להם את העלות/תועלות הטובה ביותר. לא מעניין אותנו מה עשו על מנת להקטין את עלויות התකורה של, כל עוד אני מספק להם עובדים טובים, בעלי מוטיבציה, נאמנות ויכולת מקצועית גבוהה. כשهم מבינים שאנו יכולים לספק להם את אותן טכניות שהן לוחם מהחברות הגדולות, אך בעלות לשעה הנמוכה ב-20%, הם משתכנעים מהר מאד. כשהם רואים שאנו טכניים או מתקנת מרווחים סכום דומה זהו שהן מקבלים בחברות הגדולות, ושיחסינו נובע מהיכולת שלנו לказץ בעוליות האקדמייתרציה והתקנות השוטפות - התקשחה קלה למד". המלצות החמות שאנו מקבלים מגופים מוביילים ממשק משלימים את ההוצאה".

עזרה מכתבי המלצה

חטב מסביר את המהירות הנמכרים של שירותי המומחים בניסיון רב בתchrom ובירכונות יוצאת דופן לסנן בתהיליך יעיל ואפקטיבי את העובדים הטובים ביותר. יכולת זו מאפשרת למשתמשים להציג תוכיתני CAPS מנוסים בעולות לשעה הנמוכה ממשמעוותם המהמקובל באמצעות המרכז. גופי מיקור החוץ הגדולים יטענו כמובן כי אין הוא מסוגל לספק את רמתות המקצועיות שהן מספקות. המוצאות מתרבער אחר! עזרות מכתבי המלצה והערכה שמראה חטב מוכחים כי יש לו קובלות. "רוח העבודה אצלנו בדורם שונה

