

של הפרויקט, רמת המיקוד שלו בלקוחות, עלות היישום ומידת הסיוע שלו לשירות. פרויקט נכנס לפיתוח ולאחר מכן לייצור, על בסיס ההחלטה של כלכלני בזק עם אנשי ה-IT.

ניצד מסייע ה-IT להיבטים העסקיים בבזק?

"מרכזיות ה-IT בבזק, כגוף עסקי הנשען כולו על מערכות מידע, אינה מוטלת בספק. הדרך הטובה ביותר לבטא זאת, היא כאשר מנהלי החטיבות מציגים את תכנית העבודה שלהם, באופן אוטומטי הם גם מציגים את דרישות ה-IT. מיצבנו את עצמנו כ'מאפשרים'. הדבר נכון לכל מנגנוני התפעול, השירות וההנדסה של החברה.

אנו משרתים את עובדי החברה ולקוחותיה, באופן ישיר, למשל דרך אתרי האינטרנט של בזק, שיש בהם

תעבורה יפה".

"תפוקת ה-IT מאד מרכזית בבזק", סיכם פרנק, " המיחשוב בחברה תורם למוצרים ולשירותים של החברה, למרות התחרות שקיימת בשוק, הן בעולם הטלפוניה הקווית והן בעולם הסלולר. המדובר בשוק מאד תחרותי, דינמי ומשתנה, ועלינו לסייע לחברה להיות ערנית, דינמית, יוזמת ומגיבה. חטיבת שירות הלקוחות רוצה ליזום מהלכים, ולכן אנו ערוכים לספק להם פתרונות מיידיים, מעכשיו לעכשיו, לעיתים תוך ימים ספורים".



ממושכות".

"מרכז המיחשוב החדש מהווה את הבסיס, המצע, למינוף ולשיפור השירות שה-IT נותן לחברה", אמר פרנק, "באופן שמתאפשר לחברה להיות יותר שירותית, יותר יעילה ויותר רווחית".

המשך פרויקט ה-NGN

מהו יחס ההנהלה של בזק ל-IT?

"ההנהלה מכירה בחשיבות ה-IT. זו השקעה טכנולוגית שמעמידה את ה-IT במקום שנותן זמינות מלאה. אנו מודדים את זמינות המערכות והשירותים שאנו מספקים לחטיבות הפנימיות. לשמחתי, ולגאוותי, אנו נמצאים הרבה מעל היעד הנקבע.

2011

ה-IT הוכיח, ביזמות הפנימיות שערך, כי ניתן ליעל ולהתיעל. קנינו את אמון ההנהלה של החברה. היא השקיעה במהלכים, שסייעו ל-IT

להביא לצמיחה. כל מהלכי ה-IT שקופים, וכך אנו מראים חיסכון או הצדקה כלכלית למהלכים. הנהלת החברה הבינה כי פלטפורמת ה-IT גורמת לנו להיות מאפשרים לטובת המהלכים הגלובליים של החברה. זה מאפשר לחברה להמשיך את פרויקט ה-NGN. לפני זמן מה הכרזנו על השלב הבא של רשת ה-NGN, שבמסגרתו אנו מבצעים פיילוט, שמטרתו בחינת מהירות הגלישה ל-1 ג'יגה-ביט לשנייה. במהלך 2012 תשיק בזק מהירות גלישה חדשה, שתגיע עד 200 מגה-ביט. בכונת החברה לספק ללקוחות, לצד מהירות הגלישה הגבוהה יותר, שירותים חדשים על גבי הרשת. מדובר בפעילות רב שנתית להמשך פיתוח הרשת, שתכלול המשך פריסת סיבים ברחבי הארץ, בשילוב עם טכנולוגיות חדשות אחרות.

"אנו נמצאים בשלב האחרון של סיום פריסת רשת ה-NGN. השנה תסתיים הפריסה ברחבי הארץ. במקביל לשלבי סיום הפריסה אנחנו מתחילים בפעילות רב שנתית חדשה, שתביא ללקוחות יכולת קבלה מהירות גלישה הרבה יותר גבוהות. קצב הפריסה השנתי של החברה הוא הגבוה בעולם. כבר כיום כסינו 85% מהמדינה, ונותרו לנו כמה מקומות במרכז הארץ. כסינו את כלל הפריפריה, בצפון ובדרום".

מה לגבי התקציב?

"ביצענו מהלך התייעלות, במסגרתו הורדנו את היקף ההוצאות השוטפות השנתיות שלנו. אנו ממשיכים להשקיע בפיתוח התשתיות הטכנולוגיות שלנו, כאשר ה-IT מהווה את הבסיס לכך.

המיקוד שלנו ב-IT תמיד מופנה לעבר הצרכים העסקיים, מתוך מגמה לשפר את השירות ללקוחות, להגדיל הכנסות ולהקטין הוצאות. המדובר בתהליך מאד מסודר, של ניהול קשרי לקוחות (פנימיים). ב-IT יש מנהל לקוח לכל אחת מחטיבות החברה. התעדוף של מגוון הפרויקטים נעשה לפי כמה מדדים, כגון החשובות העסקית

