

המחיר של הטכנולוגיה

לפני כמה ימים הלכתי לקנות עגבניות, פעולה אותה אני עושה מעת לעת כאשר נפשי חושקת באדום האדום הזה. בחרתי את העגבניות היפות ביותר והגעתי לקופה. בקופה, הסתכל עלי הקופאי ושאל – האם אתה יודע שיש עגבניות זולות יותר בחוץ? אמרתי שכן, שילמתי ויצאתי.

מה כל זה קשור בטכנולוגיה? בטכנולוגיה, כמו בעגבניות יש תמיד יקר יותר וזול יותר. השאלה היא מה אתה צריך. מכיוון שטכנולוגיה משרתת אותך בפעילות היום-יומית שלך, מחיר הרכישה שלה היא אחד החלקים הזולים ביותר בתהליך, או במילים אחרות – הטלת משקל ההחלטה בבחירת הטכנולוגיה על המחיר היא בעדינות – שגויה. ואני אסביר באמצעות מספר דוגמאות.

אתה מעוניין לבחור בין שני מוצרים טכנולוגיים בעלי מחיר שונה. המקרה הפשוט (שאינו קיים) הוא המקרה בו המוצרים זהים. במקרה זה, אין כל ספק שצריך ואף מומלץ לבחור במוצר הטכנולוגי הזול יותר. אחרת, זאת איוולת.

בכל מקרה אחר, המחיר צריך להוות קו מנחה ולא גורם מבדל. בטרם נחליט מה אנו רוצים לרכוש, נחליט מהו הקו האדום שלנו מבחינת הסכום אותו אנו מעוניינים להשקיע בטכנולוגיה. כל מי שעומד בסכום טוב לנו וכל מי שאינו עומד בסכום אינו טוב לנו.

לאחר מכן נבדוק את כל מי שעונה על הצרכים שלנו באופן מלא. מבין כל מי שעונה על הצרכים שלנו באופן מלא נבחר את הזול ביותר.

אם אין אף אחד שעונה על הצרכים שלנו באופן מלא, נקבל אחת משתי החלטות – או שנבחן מחדש את הצרכים שלנו או שנבחן מחדש את התקציב שלנו. לאחר ששינינו אחד מהם נבצע את שני השלבים מחדש – נראה איזה חברות עונות על כל הצרכים שלנו ועומדות בתקציב ומתוכן נבחר את הזולה ביותר.

לכל זה נוסיף עוד תבלין – תחושת הבטן. ייתכן מצב שבו חברה אינה נותנת לנו את כל הפתרון ואינה הזולה ביותר ולמרות זאת אנחנו רוצים לעבוד איתה. אם היא אינה הזולה ביותר ועדיין עומדת במסגרת התקציב שהגדרנו זה בסדר, אם היא לא נותנת את כל הפתרון – תאכלו משהו ותיפטרו מתחושות הבטן. יחסים הם נושא חשוב אבל נכנסנו ליחסים על מנת לפתור בעיה ואם אין לנו פתרון לבעיה, היא תישאר.

לאחר שבחרתם את החברה מתחיל התהליך שעולה כסף, תהליך בו אתם משתמשים בטכנולוגיה ובו אתם מבינים למה מחיר הטכנולוגיה אינו העיקר ולעיתים קרובות אינו פרמטר משמעותי. הזמן אותו אתם משקיעים בעבודה עם הטכנולוגיה עולה כסף. שימוש שגוי בטכנולוגיה עולה כסף (הרבה כסף) ופגמים בטכנולוגיה שבחרתם עולות כסף. אם תחשבו את המחיר של הזמן הנדרש לעבודה על מערכת שלא עונה על הצרכים שלכם תגלו שתוך מספר שבועות (או ימים) תכסו את ההבדל בינה לבין המערכת אשר הייתה עונה על הצורך שלכם. אם תחשבו על המחיר של הזמן הנדרש לעבודה על מערכת שאינה נוחה לשימוש (למרות שעונה על הצרכים) תגלו שוב שתוך מספר שבועות (או ימים) תכסו את ההבדל בינה לבין מערכת שהייתה עונה על הצורך שלכם. וכל זאת מבלי שהתייחסתי לשביעות הרצון של האנשים בארגון.

הקריטריונים אליהם התייחסתי הם מעט פשטניים ונועדו להעביר את המסר – מחיר הוא קריטריון חשוב אבל בעיקר כקריטריון מבדל ופחות כקריטריון משוקלל (מחיר אינו אמור להיות אחוז מתוך ההחלטה). לא התייחסתי לתשתיות קיימות בארגון ולתרבות הארגונית, פרמטרים בעלי משקל עצום בהחלטה. לא התייחסתי לגודל הארגון ולמגזר שאליו הוא שייך. לא התייחסתי לרגולציה, לחברות המתחרות וללקוחות

החברה. ברור שכל אלה משפיעים ורק מחזקים את העובדה שאסור לשקלל את כולם עם המחיר אלא להתייחס למחיר כקריטריון מבדל ומסנן לאחר שהבנו מה כל כלי נותן ומה ההבדלים בין הכלים.

אז איזו עגבנייה לקנות? אם אני רוצה להכין רוטב, עגבניות בשלות מצוינות, אם אני רוצה חמוצים, אני לוקח עגבניות ירוקות ואילו לסלט אני מעדיף עגבניות תמר. וגם כאן, הפתרון מאוד פשוט.