

## פרוטוקול כנס מציעים – מכרז 16/2023 – ותיקות עם ערך

כנס מציעים למכרז 16/2023 התקיים ביום שני 15.1.2024 במשרדי האשכול ובזום במקביל.

### **סדר יום:**

- 9:00 - התכנסות וכיבוד קל
- 9:15 - היכרות עם האשכול, המיזם והמשתתפים בכנס – אהרון אזולאי, מנכ"ל האשכול
- 9:45 - מסעות הלקוח במיזם – צור אדמון, פרויקטור המיזם
- 10:15 - מדדי הצלחה – גידי פייטן, חברת 'כוורת'
- 10:45 - ארכיטקטורת מערכת – עמית שוורצנברג
- 11:15 - מודל עסקי – יסמין סרוואן, חברת 'EY'
- 11:45 - שאלות וסיכום
- 12:00 - סיום

### **משתתפים:**

- אהרון אזולאי, מנכ"ל האשכול
- צור אדמון, יועץ בריאות לאשכול
- יסמין סרוואן, יועצת עסקית לאשכול מטעם חברת EY
- נסרין קאדור, יועצת עסקית לאשכול מטעם חברת EY
- גידי פייטן, יועץ לאשכול מטעם חברת כוורת
- עדי הרטל, יועץ משפטי לאשכול
- יותם כרמלי, עוזר מנכ"ל
- הדס זילברשטיין כץ, רכזת פרויקטים ושותפויות באשכול

- כרמלית רשף ושירז אבני, חברת מאגר כוח אדם מקצועי בע"מ
- שרית שטרנברג וליאור אברוצקי, חברת פאנל פור אול בע"מ
- אליק קנטור וקלאודיו בייסרמן, חברת באבקום בע"מ
- קובי לנגלבן, לנגלבן אסטרטגיות בע"מ
- לירן סולומון, חברת Mgroup

### **השתתפו באמצעות הזום:**

- סיון בן יקר, חברת מילגם
- אביטל גוטמן, Gutte initiatives
- אלי משיח, א.ש. בינה
- רינת עמר, לא הציגה את עצמה

### פתיחה – מנכ"ל האשכול, אהרון אזולאי:

1. האשכול מונה 18 רשויות מקומיות, מביא לידי ביטוי ערך של אזוריות.
2. ה-DNA של האשכול זה לחבר את כל הנוגעים לדבר, לשבת לאותו שולחן ולתכלל את הכל.
3. מצד האזרח הוותיק הבעיה העיקרית היא הבדידות וצריכת יתר של שירותי רפואה.
4. הרעיון העיקרי של המיזם הוא להבטיח שהאזרח הוותיק יוכל להזדקן בביתו בטוב. המיזם כולל את הכל – פנאי, התנדבות, בילוי ועוד. עם זאת ידוע שנושא הבריאות מדיר שינה מעיני האזרח הוותיק, לכן המיזם שם זרקור גם על הנושא הזה. ככלל מהמחקרים עולה בבירור כי הנעה לפעולה מקצרת שנות תלות ומשפרת איכות חיים.
5. יש שיתוף פעולה של קופות החולים, מבלי לשנות את דפוסי העבודה.
6. לקחנו את כל החוטים וחיברנו, אנחנו נמשיך לעשות זאת במטרה להצליח להוציא לפועל את הרעיון שכולם מסכימים עליו.
7. תעשה בדיקה של חברת מחקר שתוודא את המדדים שהוצבו.

### מתווה הפיתוח ומסעות הלקוח – צור אדמון, יועץ בריאות לאשכול:

1. המיזם נולד כחלק מקול קורא משותף למשרד הפנים והבריאות.
2. יש 12 אשכולות אזוריים בארץ.
3. באזור יש אחוז גבוה של מזדקנים מהממוצע הארצי
4. הנחת היסוד היא שככל שנניע את האזרח הוותיק לפעולה כך נדחק את שנות התלות, ככל שאדם יותר עובד ופעיל, כך הוא יותר בריא.
5. יש הרבה מאוד מערכות, אנחנו מנסים לסנכרן ולא לבטל או לשנות, אלא לייצר שפה משותפת.
6. קופות החולים שותפות במיזם, לצד האוניברסיטאות חיפה ואריאל, משרד הרווחה, ארגוני סיוע והצלה, חברות הפנאי, החברה למתנסים ועוד.
7. מתווה הפיתוח: מסעות לקוח-מדדים < ארכיטקטורת מערכת > מודל עסקי < מחקר מלווה.
8. מערכת הלקוח: אזרחים ותיקים, הדור הבא, בני משפחה, נותני שירותים, רשויות מקומיות
9. במסגרת מסע הלקוח שנעשה הבנו שכל משתמשי המערכת הם גם לקוחות וגם ספקים.
10. החיבור בין כל המשתמשים יוצר אינטראקציה עבור האזרח הוותיק, מביא ללמידה של המערכת ולהתייעלות.
11. האימפקט לאזרח הוותיק והקהילה - חיזוק הכלכלה האזורית והחוסן המשפחתי והקהילתי, חיסכון בשירותי רפואה וסיעוד, התאמת פעילות פנאי, קבלת תמונת מצב יישובית ולאומית דינאמית, סנכרון וייעול תהליכים ומענים, מיצוי זכויות והגדלת הכנסה פנויה.
12. תפיסת ההפעלה:

הרעיון הוא לא לייצר ארגונים ומענים חדשים אלא לסנכרן את הקיים באמצעות המיזם:

- מערכת טכנולוגית
- מרכז הנעה (כולל מוקד טלפוני שדוחף לפעולה)
- מעטפת (רכזי תחומים מקצועיים)
- פיילוט (כל הרשויות יצטרפו בהדרגה)
- המיזם יורחב ככל ויתאפשר כבר במהלך הפיילוט

**מדדי הצלחה למיזם – גידי פייטן, יועץ לאשכול מטעם חברת כוורת:**

1. נעשה בנצי'מרק בינלאומי.
2. בישראל נכתבו מודלים, הם לא בהכרח יושמו בפועל.
3. רצינו להבין מה יש בעולם ומצליח.
4. ההבנה העיקרית היא שכשאדם מרגיש שהוא מביא ערך הוא חי יותר וטוב יותר.
5. המדדים שהולכים להימדד (בר שינוי לאור המציאות המשתנה):
  - ערך לפרט
  - ערך לקהילה
  - ערך כלכלי
  - בריאות ואורח חיים בריא
6. הכל מחובר והדברים מתקשרים אחד לשני בראיית הפרט ובראיית הקהילה והחברה. יש כלכלה שלמה סביב זה ומדדים ברורים של משרד הבריאות.
7. המשפחה היא חלק ממעגלי התמיכה והחברה
8. לרשות המקומית השפעה רבה על איכות החיים של התושבים.
9. תמונת הצלחה במדדי האימפקט

**ארכיטקטורת מערכת – עמית שוורצנברג, ארכיטקט המערכת:**

1. הצגה של הארכיטקטורה השלמה על כלל השותפים והמרכיבים. בשלב זה נביט על המערכת המצומצמת יותר.
2. הצגה של המחשה של מערכת הפיילוט בחלוקה לפלטפורמות ופירוטן.
3. בשלב זה מכוונים לאנדרואיד.
4. נכוון לתחב"צ חכם.
5. שימוש ברכיבי AI ככל הניתן.
6. מעריך שמדובר בחצי שנה פיתוח בעיקר באמצעות שימוש בתוכנות מדף קיימות, השכלול הוא בחיבור לקופ"ח ולמשרדי ממשלה. הטכנולוגיה היא לגולייז.
7. שאלה: מבחינת אבטחת מידע תהיה תקשורת בין המערכות?  
תשובה: יצטרכו לעמוד לפי דרישה. המערכת מבוססת טוויטור, יהיה מלווה (מוקדן) שיסייע בזה. במהלך הפיילוט כל קופה תשלח רפרנט לנושא.
8. הכל ידרוש חתימה על טפסים של האזרח הוותיק כדי לקבל ולהנגיש את המידע.
9. שאלה על המרקט פלייס: כל זכות למשל ינגישו מידע לא מותאם בהכרח.  
תשובה: המערכת כן תדע לעשות פוש לנושאים שמעניינים את האזרח הוותיק.
10. הכל אמור להתממשק, זו המטרה.
11. הצגה של מסכי המערכת.
12. הכניסה למערכת תהיה או ע"י האזרח הוותיק או באמצעות סיוע מרחוק או של בן משפחה זה כמובן תלוי בהרשאות.
13. כל ספק שנמצא במרקטפלייס יתאפשר למצוא אותו. בשלב הראשוני יכלול מתנ"סים, שירותים שניתנים ע"י הרשות, מענה רפואי ראשוני ומיצוי זכויות. בראיית on stop shop.
14. ההתממשקות תהיה גם וובית, תלוי ספק.

**ייעוץ עסקי – יסמין סרוואן, יועצת עסקית לאשכול מטעם חברת EY:**

1. בתהליך המודל הכלכלי נעשתה השוואה למה קורה בעולם, במטרה להבין מה פוטנציאל החיסכון בעלויות ועל בסיס זה נעשתה ראייה רב שנתית של השקעה וחיסכון.
2. באזור חיפה מדובר על למעלה מ- 200 אלף אזרחים בני 55+. אזרח ותיק עולה למערכת הבריאות כמעט פי 4 מכל אזרח אחר.
3. אנו מעריכים את פוטנציאל החיסכון של כל אזרח הוא כ-7,000 ₪ בשנה, ההשפעה ברמת המאקרו היא עצומה.
4. אנו מעריכים את ההשקעה בתשתית בכ-8.6 מיליון.
5. אנו מעריכים את עלויות הפיילוט - השקעה וניהול שוטף – בכ-13.4 מיליון.
6. אנו מעריכים את ההתאמה לתשתית בכ-2 מיליון ₪.
7. המודל שמרני יחסית בשלוש השנים הראשונות ומדבר על השקעה בעיקר.
8. אהרון: לדעתנו ההסתכלות ההוליסטית תאפשר להשיג מחירים טובים.
9. שאלה: האם קופת חולים תשלם?  
תשובה: אנו מקווים שכללית תפחית את ההשתתפות ביטוח משלים למי שיהיה מנוי בכללית אקטיב, כמו כן קופות החולים שותפים באופן אקטיבי.
10. אהרון: לדעתנו מדובר בחיסכון עצום למדינה בראייה ארוכת טווח. מקסימום התקשרות זה ל-11 שנים.
11. שאלה: מה הציפייה מהקבוצה שתגיש מבחינת מודל עסקי? האם ניתן לשנות את הסכומים?  
תשובה: התכנית העסקית נועדה כדי להבין את הכיוון ואת הדרך, הזוכה לא מחייב לתכנית העסקית המוצעת. האשכול פתוח לרעיונות אחרים. כל מנהלות הרווחה מכירות את הפרויקט וגם משרדי הממשלה מגויסים. ההחלטה לחבר את המגזר העסקי לנושא היא עקרונית.
12. שאלה: לגביי המספרים – נעשה תיקוף לציפייה מדמיי מנוי בגובה של 220 ₪?  
תשובה: לא נעשה סקר. לדעתנו השוק יידע לשלם גם אם אותו אזרח ותיק לא יצליח.
13. אהרון: מקווה שהובהר מה המטרה. מבקש לשלוח שאלות הבהרה כדי שנוכל להשתפר במסגרת ההליך המכרזי. תיקונים כאלה ואחרים יסייעו להוציא את המהלך לפועל.
14. מבקשים לדחות את המועד האחרון שליחת שאלות הבהרה.

רשמה: הדס זילברשטיין כץ