אנשי השנה

המנהלים הבכירים במשק הישראלי צופים קדימה לשנת 2023

גיליון מיוחד



בשער:

הטובים לסייבר - דורון אמיר

המנכ"ל שמוביל את הסייבר הישראלי להכרה בינלאומית

(עמ' 24-26)

מנכ"ל תדיראן:

תשואה של 7,000% בעשור ושווי חברה החוצה את ה-3 מיליארד ש"ח

(עמ' 5)

מנכ"ל נמל חיפה:

תהליך ההפרטה המוצלח שהכניס מיליארדים לקופת המדינה

(עמ' 6)

מנכ"ל סימנס:

מייצרים תוכנה, מצברים לרכב וחיסונים

(עמ' 12)

ישראל היום
מחלקת מוספים מיוחדים

Shizukuishi. A land of majestic white birch groves.
A spring of constant inspiration for Grand Seiko.
Here, light and shadow are in dynamic harmony.
And Time is etched with intricate precision.
Here, the *TAKUMI* infuse the essence of Nature into
each and every timepiece, bringing its true beauty to life.

THE NATURE OF TIME

Shizukuishi, Iwate Prefecture



GS
Grand Seiko

Heritage Collection Series 9 SLGH005 Mechanical Hi-Beat 36000 80 Hours Caliber 9SA5

ROYALTY
JEWELLERY & WATCHES

להשיג בלעדית ברשת רויאלטי www.royalty.me

קוראים וקוראות יקרים,



צילום: איתן טל

עינת פרידמן

אנשים רבים זוכים לתואר "גדולים מהחיים", אולם כמה מהאנשים אכן ראויים לכך? כמה ישאירו חותם על המדינה שלנו? כמה סיפורי הצלחה יוכרו על ידינו באמת?

פרויקט "אנשי השנה" של "ישראל היום" הוא מגזין שנתי אשר מרכז את האנשים הטובים והמובילים בתחומם בישראל. אלו שהשפיעו ועתידים להמשיך להשפיע ולפרוץ דרך, אותם אנשים אשר יצקו רעיון חדש לכדי מוצר מהפכני המשפר את חיינו באופן משמעותי, ומיטיב עמנו בדרך זו או אחרת.

כך למשל עו"ד ניצנה דרשן, מייסדת ונשיאת ארגון שורת הדין אשר נלחמת בטרור מזה שני עשורים ומעמידה לדין את ארגוני הטרור ומארגני החרם על ישראל. ד"ר דנה ירדן וד"ר עמית יערי, מחברת ביובטר שפיתחה טכנולוגיה מתקדמת לצמצום עלויות ייצור הבשר המתורבת והופכת חלום למציאות. תוכלו לקרוא כאן על מנדי זלצמן שהוביל את נמל חיפה להפרטה מוצלחת שמחזקת את מדינת ישראל, על יוסף אברמוביץ - היזם שמוביל את חזון האנרגיה הירוקה בערבה ובכל מדינת ישראל, על שי אוזן שחברת המחשוב החדשה שהקים רכשה תוך שנתיים 12 חברות, על מנכ"ל קבוצת תדיראן שהקים אימפריית מזגנים, על המנכ"לים של Dell ישראל ושל סימנס ועל עוד רבים אחרים.

מהפכניים ופורצי דרך הם אנשי השנה שלנו המגלמים את רוח העשייה וחדוות היצירה והפיתוח, תוך ההתמסרות לעבודה קשה ומאתגרת. והם עושים זאת שנה אחר שנה, ולא רק בשנה הנוכחית.

מרופאים ועד חוקרים, מעורכי דין עד יזמים, מתחומי הרפואה, המדע, התיירות, התעסוקה והביטוח, כל אחד מהם משקף רעיון ומוצר המשפיעים ביותר על המדינה שלנו והופכים אותה למתקדמת יותר, חדשנית יותר, כלכלית ורווחית.

אני שמחה ומתרגשת להעניק לכם הקוראים, הצצה ראשונה ובלעדית לאנשים בישראל שעשו את השנה - 2022 אשר ודאי עוד נקרא עליהם גם בהמשך.

שלכם,

עינת פרידמן

תוכן העניינים:

4 - **עמית לנג** - מנכ"ל מקורות
5 - **משה ממרוד** - מנכ"ל ובעלים - קבוצת תדיראן
6 - **מנדי זלצמן** - מנכ"ל נמל חיפה
7 - **לינוי אשרם** - זוכת מדליית זהב התעמלות אומנותית טוקיו 2021
8 - **ארז צימרמן** - מנכ"ל 3D Massivit
9 - **נועם בוסידן ודגן רונן** - מנכ"לים משותפים ומייסדי הייטקזון
10 - **יוני צביק** - סמנכ"ל מוצר ומייסד Papaya Gaming
11 - **מלי ביצור פרנס** - בעלים ומנכ"לית Tefen
12 - **צבי פויר** - מנכ"ל סימנס ישראל
13 - **ליאור פוני** - מנכ"ל Dell טכנולוגיות
14 - **שי אוזן** - מנכ"ל Abra
15 - **דגן הלוי** - מנכ"ל אלעד מערכות
16 - **ליאור דיין** - מנכ"ל Alma Lasers
17 - **מיכל דן הראל** - מנכ"לית Manpower ישראל ו-Manpower Care
18 - **יואל סלם** - מייסד ומנכ"ל Stargo
19 - **אטל מולכו פיליבה** - מנכ"לית Femi
20 - **אייה מגן** - מנכ"לית קבוצת תלמה שלמה
21 - **אורן רווח** - יו"ר קבוצת החברות אסתי לאודר בישראל
22 - **שגיב מגר** - מנכ"ל טרייד מוביל
23 - **אורי זר** - בעלים, שותף ומנכ"ל זר הייטק
24-26 - **דורון אמיר** - מנכ"ל ומייסד CyTaka
27 - **הדר גולדמן** - יזם בתחומי אנרגיה ירוקה ונדל"ן
28 - **מיקי קופל** - מנכ"ל ומייסד קופל גרופ
29 - **טלי יטיב** - מנכ"לית ומייסדת ספיריט הפקות עולם
30 - **דוד קורן** - מנכ"ל עמותת ער"ן
31 - **עו"ד רועי כהן** - נשיא להב - לשכת העצמאים
32 - **אורדן טרבלסי** - נשיא ומנכ"ל סופרקום
33 - **שלום שטרית** - מנכ"ל ומייסד "שתית"
34 - **ד"ר עמית יערי וד"ר דנה ירדן** - מנכ"ל וסמנכ"לית פיתוח עסקי בחברת ביובטר
35 - **ירון אלדר** - מנכ"ל ומייסד Enova ייעוץ עסקי
36 - **רותם חיימזון** - מנכ"ל CPC
37 - **עו"ד ניצנה דרשן-לייטנר** - מייסדת ויו"ר ארגון "שורת הדין"
38 - **איציק דהן** - מייסד קאסה קפיטל
39 - **איציק תשובה** - מייסד ובעלים קבוצת איציק תשובה
40 - **אורי ביטון** - מעצב פנים
41 - **ד"ר נועם חי** - כירורג פלסטי
42 - **ארז מנשה** - בעלים ומנכ"ל Crown
43 - **ברברה ברזין** - מעצבת פנים
44 - **תומר שגיא** - מנכ"ל ומייסד EyeKnow AI
45 - **יוסף אברמוביץ** - נשיא ומנכ"ל אנרג'י גלובל
46 - **עמיחי גלטשטיין** - מנכ"ל IDenta



בשער: דורון אמיר, מנכ"ל ומייסד CyTaka
צילום: סם יצחקוב

ניהול והפקה: עינת פרידמן, גל פרידמן Einat@friedmanpr.co.il
עריכה: גליה היפש
עריכה גרפית: SG studio
כתבים: אסף לבנון, דניאל גל
צילום: איתן טל, סם יצחקוב
סטיילינג: ליאת גרין
שיער: איציק אואקיל
איפור: מיכאל צבינגנבאום, חנה אשירוב (אביב)
לוקיישן: מלון לאונרדו גורדון ביץ, תל אביב

גילוי נאות: המוסף הינו בהפקת חברת פרידמן יחסי ציבור בשיתוף עם המחלקה המסחרית של ישראל היום.
מערכת עיתון ישראל היום ו/או חברת פרידמן יחסי ציבור אינן אחראיות לתוכן המודעות וכן מבקשות להבהיר כי המוסף הינו פרסומי ואין לראות במאמרים ו/או במודעות משום המלצה מכל סוג שהוא.
הכתבות במגזין הינן אינפורמטיביות ואינן מחליפות יעוץ מקצועי

"בכל מצב - בצורת או לוחמה - תמיד יש אספקת מים"

מבגדי ג'ודוקא לחליפה ועניבה: **עמית לנג** עשה מעבר נדיר מספורטאי לאיש עסקים וניהול בכיר. כמנכ"ל "מקורות" הוא מכין את החברה להתמודדות עם האתגר העולמי הגדול של משבר האקלים | אסף לבנון

יפורו של עמית לנג נדיר מאוד בשוק העסקי. אין זה שכיח למצוא ספורטאי אולימפי עם קריירה של 15 שנה כג'ודוקא, הכוללת אליפות ישראל והשתתפות בנבחרת האולימפית שיום אחד עשה קאט והמיר את בגדי הספורט בחליפה ועניבה. זה מה שלנג עשה בגיל 28, לאחר שרשם שיאים כג'ודוקא מצטיין (ב-1992, כשיעל ארד זכתה במדליית כסף באולימפיאדת ברצלונה, לנג היה שם לצידה בנבחרת). הוא החל ללמוד כלכלה וניהול וכך התחיל את המסלול העסקי שהוביל אותו עד תפקידו הנוכחי, כמנכ"ל חברת המים הלאומית "מקורות".

"ידעתי שזה לא צעד טריוויאלי ושמצופה ממני להישאר בתחום וגם אם לא להיות ספורטאי - להפוך למאמן נבחרת או לפתוח מקום של ג'ודו, אבל החלטתי לחתוך ב-180 מעלות", הוא אומר. "האמנתי בעצמי והאמנתי שזה מה שנכון לי יותר מאשר לעמוד בצד השני של המשטח ולא למצוא את הסיפוק והריגוש שיש לי כספורטאי תחרותי. הרגשתי שאני חייב ללכת על משהו אחר שיספק לי את הצורך להיות תחרותי, לחתור קדימה ולהביא הישגים - וזה הוכיח את עצמו".

לאחר לימודיו הגיע לנג לאגף התקציבים של משרד האוצר. הוא התקדם בו עד תפקיד סגן אגף ראש התקציבים האחראי על תשתיות ותחבורה ואז עבר לשוק הפרטי. הוא כיהן כסמנכ"ל בחברת פרטנר, לאחר מכן חזר למגזר הציבורי וכיהן כמנכ"ל משרד הכלכלה. תפקידו הבא, כמנכ"ל חברת הבת של "מקורות", הוביל אותו באפריל האחרון לתפקידו הנוכחי, כמנכ"ל של חברת האם. "זו הייתה התפתחות טבעית, שכן לאחר 3.5 שנות ניהול חברת הבת אני מכיר ושותף לחלק ממהלכי כלל הקבוצה", הוא אומר.



צילום: באדיבות "מקורות"

עמית לנג



צילום: חן הצפון

מאגר אשכול

מה הספקת לעשות בזמן הקצר מאז המינוי שלך לתפקיד?

"בשנה האחרונה השלימה 'מקורות' שני פרויקטי דגל אדירים בהיקפם: האחד הוא מערכת המים החדשה בירושלים, שתבטיח את אספקת המים לעיר לפחות כמה עשרות שנים קדימה. זו מערכת שהיא פאר היצירה. היא כוללת 130 ק"מ של קווי הולכה בקוטר גבוה ושתי תחנות שאיבה שדוחפות את המים ברחבי ההר, בו חצובה מנהרה של 13 ק"מ. הודות לטכנולוגיות חדשות ומתקדמות בהן אנו משתמשים צריכת האנרגיה של המערכת נמוכה יותר. כך יוצא ש'מקורות' מספקת יותר מים בפחות אנרגיה מאשר קודם".

"הפרויקט השני הוא ההזרמה ההפוכה שתבטיח שמפלס הכנרת לא ירד. מים מותפלים יגיעו לאגם ויאפשרו את שמירת המפלס הנכון והבריא עבורו. זה פרויקט שלווה בהרבה מאוד השקעה בתכנון, כולל פיצוח אתגרים מיוחדים: התוואי הוא דרומה-צפונה במקום צפונה-דרומה הנהוג. בסוף החודש נקיים טקס חניכה של ההזרמה הראשונה מנחל צלמון אל הכנרת".

מה הכיוון אליו אתה מכוון בכהונתך?

"התמודדת עם אתגרי משבר האקלים, הגדלת הפעילות הבינלאומית של 'מקורות' והמשך ההשקעות בטכנולוגיה ובסטארט-אפים. כבר הבאנו פריצות דרך, חתימה על הסכמים חדשים עם פוטנציאל מבטיח לעבודה במרוקו, ארגנטינה והודו. אנחנו רוכבים על הגל העולמי של משבר האקלים היוצר בעיות מים קשות, מה שמייצר ל'מקורות' הזדמנויות. אנחנו מאוד מבוקשים כיום בעולם. כשמדובר פנימה, פה בישראל, אנו מעבירים לממשלה ולגורמים השונים את המסר שיש להמשיך להשקיע בתחום, ואף להגדיל את ההשקעות, כדי שלא נמצא את עצמנו מתקשים להתמודד עם תופעות קשות הנובעות ממשבר האקלים, עד למצב בו יהיה קשה לספק מים. תקציב הפיתוח של החברה עומד כיום על 1.5 מיליארד ש"ח ומטרתי להעמידו על 1.6 מיליארד בשנה הבא ואף להביאו ל-2 מיליארד בעתיד הנראה לעין".

לתת מענים עתידיים למשבר האקלים

בחודש מאי האחרון בחר ארגון המחקר והאנליטיקה העולמי של חברות מים ב"מקורות" כאחת מהחברות הטובות בעולם בניהול משק מים. לנג רואה זאת כאינדיקציה נוספת ליעילותה הגבוהה של החברה שבראשה הוא עומד. "לא משנה מה מצב המשק, בין אם יש בצורת או לוחמה - תמיד יש אספקת מים", הוא מכריז בגאווה. "גם כשיש תקלה כזו או אחרת בדרך כלל אספקת המים חוזרת תוך מספר שעות. ברוב העולם כשנופל החשמל גם אין מים, אך בישראל זה לא המצב ומים מגיעים באמינות אספקה גבוהה בשגרה, בחירום ובעת תקלות. זה לא מובן מאליו וכך גם העובדה שהם נקיים וטובים לשתייה מהברז. 'מקורות' משקיעה רבות בבקרת איכות המים ודואגת להביא אותם לנקודה האחרונה במסלול כשהם באיכות ראויה לשתייה. מעבר לכל העבודה המובנת מאליה, אנחנו גם כל הזמן מחפשים עוד טכנולוגיות שיאפשרו לנו להשתפר במה שאנחנו עושים. על הרקע הזה 'מקורות' משקיעה בסטארט-אפים, עושה איתם פעילויות משותפות ומשתתפת בבניית טכנולוגיות שישפיעו לחיוב על אקוסיסטם החדשנות במים. כך אנו גם מסייעים לסטארט-אפים האלו ליצור לעצמם שם בעולם. כשהם מגיעים למשקיע או לחברה גדולה בחו"ל ואלו שומעים שהם עובדים עם 'מקורות' - מסתכלים עליהם אחרת והסיכוי לקבל השקעה, למכור או לשתף פעולה - עולה פי 2".

כיצד מתכננת "מקורות" להתמודד עם הבעיות שמביא משבר האקלים?

"זה אתגר שנמצא כל הזמן לפתחנו ועל בסיסו אנו מגדירים כיום את היקפי הפיתוח שלנו, במטרה לתת מענים עתידיים לתופעות הללו. הצבנו לעצמנו אתגרים ויעדים ברף גבוה מאוד. בכל שנה 'מקורות' עובדת על מאה פרויקטים שונים: תשתיות, הקמת מתקנים, שיפור באספקת המים. לאלו מתווספים אתגרי משבר האקלים. כדי להתמודד עם האתגרים החדשים והישנים אני רואה ארבעה וקטורים שנכנסים לאסטרטגיית החברה לשנים הקרובות: הראשון הוא הגדלה ומתיחה של היקפי הפיתוח. השני הוא שילוב טכנולוגיות חדשות שיהפכו את החברה לכמה שיותר דיגיטלית ואוטומטית - תוך שימוש מאסיבי בבינה מלאכותית, למידת מכונה וביג דאטה. אני יכול להגיד שאנחנו כבר במחצית הדרך לשם. השלישי הוא יותר פעילות בינלאומית. הקיץ האחרון היה קשה מאוד להרבה מדינות באירופה, נפל להן האסימון והתחלנו לקבל המון פניות מחו"ל. נממש את הפוטנציאל העסקי הזה. הרביעי הוא תהליכים פנימיים שישפרו את החברה, יגרמו לה לזוז יותר מהר, יפחיתו ביורוקרטיה ויספקו מרחב פעולה גמיש יותר".

ת.ז.

עמית לנג - מנכ"ל מקורות
גיל: 52.
מצב משפחתי: גרוש + 3.
מקום מגורים: שוהם.
השכלה: תואר ראשון בכלכלה וניהול, תואר שני במנהל עסקים ובמדיניות כלכלית וציבורית
תפקידים קודמים בולטים: מנכ"ל שח"מ מקורות ביצוע, מנכ"ל משרד הכלכלה והתעשייה, מנהל חטיבת הכלכלה וסמנכ"ל חברת פרטנר.
תחביבים: ספורט, גלישת גלים, מוזיקה.
מוטו מוביל: "לא יכול" זה בן דוד של "לא רוצה"

"תדיראן משגשגת כפי שהיא - אך גם יש לה עוד הרבה לאן לצמוח"

תשואה של 7,000% בעשור ושווי חברה החוצה את ה-3 מיליארד ש"ח הם בין ההישגים שיכול לזקוף לעצמו מנכ"ל ובעלי קבוצת תדיראן, משה ממרוד. בשיחה הוא מגלה מה הקריטריון לפיו הוא בוחר תחומי עיסוק וכיצד ניתן להגיע רחוק עם הרבה נחישות והתמדה

אסף לבנון

"אני מתעסק בתחומים שתמיד צריך אותם. כאלו שאף משבר לא ממש פוגע בהם. זה הקריטריון שלי בבחירת עסקים. מיזוג אוויר וטיפול באוויר הם דברים שאי אפשר לחיות בלעדיהם", זה הסוד של משה ממרוד, המנכ"ל והבעלים של קבוצת תדיראן, ליצירת סביבה עסקית בטוחה ונוחה. מה יותר פשוט מלעסוק בדברים שאי אפשר בלעדיהם? אך עד מהרה מדגיש ממרוד שהנושא מורכב יותר.

"כשרכשתי את תדיראן היא לא הייתה בנויה נכון. לכן ידעתי שאעבוד תחילה רק בשוק המקומי ואוריד את פעילות היצוא. לא ראיתי אז שותפות שאפשר לעשות איתה עסקים בינלאומיים, ומוסר התשלומים לא היה לשביעות רצוני. בניתי צוות הנהלה וגייסתי עובדים שכיום מהווים נבחרת אמיתית. אנשים מוכשרים ומקצועיים, שעושים לילות כימים כדי להגשים את חזון הקבוצה. אלו שותפים של ממש השמחים לתרום ממרצם ומכישוריהם כדי לפתח את פעילותה העסקית של החברה ורואים בהצלחתה את הצלחתם. בניית הכוורת הזאת היא, כנראה, ההישג העסקי הגדול ביותר שלי. הישג נוסף הוא זיהוי המגמה בה מיזוג האוויר הופך למוצר צריכה בסיסי. כשקניתי את תדיראן, מזגן היה נחשב למותרות, משהו שיש רק לאנשים עם הכנסות ממוצעות ומעלה. אך היה ברור שהוא בדרך להפוך למוצר כל-ביתי. כיום מיזוג האוויר הופך להיות הדבר המרכזי בבית - ותדיראן משגשגת בהתאם ונמצאת בדרך להפיכתה לשחקן מוביל ומשפיע בענף המזגנים והאנרגיה המתחדשת לא רק כאן - אלא גם באירופה".

ספר על המהלך הזה ועל מהלכים חשובים נוספים שביצעתם השנה.

"במסגרת יישום אסטרטגיית ההתרחבות של תדיראן לתחום האנרגיה המתחדשת, החברה רכשה בשנתיים האחרונות את 'אביאם טנסור', 'תדיראן סולאר' ואת VP Solar האיטלקית. VP Solar היא חברה ותיקה המתמחה בתחום הסולארי, עוסקת גם בתחום משאבות החום והתחילה פעילות במיזוג אוויר. היא עושה חיל בתחום היבוא וההפצה של פתרונות אנרגיה פוטו-וולטאיות באיטליה ובמדינות נוספות באירופה. איטליה היא השוק הגדול ביותר באירופה למיזוג אוויר והחזון שלי הוא שהחברה הזו תהיה כמו תדיראן בישראל. יהיו לה את כל הרגליים: פעילות סולארית, משאבות חום ומזגנים והיא תשמש כפלטפורמה לפעילות מיזוג אוויר לכל תחום האנרגיה המתחדשת באזורה".

במה עוסקות שתי החברות הנוספות שרכשתם?

"אביאם טנסור מייבאת ומשווקת מערכות אל-פסק, ניהול טעינת כלי רכב חשמליים בישראל ומערכות לאגירת אנרגיה. תדיראן סולאר מייבאת, מתכננת ומפיצה מוצרים להרכבת מערכות פוטו-וולטאיות באמצעות המרה ישירה של אנרגיית השמש לחשמל בישראל".

ללמוד מיליון דברים תוך כדי תנועה

משה ממרוד הוא זן נדיר. בגיל 70 הוא יכול להסתכל אחורה על בניית אימפריה עסקית ב-10 אצבעות, וזאת כשהגיע ממשפחת עולים 'צווארון כחול' (אמו עסקה בתפירה ואביו הייתה חנות בגדים) וכשעד היום השכלתו היא תיכונית. סדרת מהלכים עסקיים שהחל ב-1989 הביאה אותו עד הלום וניכר שגם בגיל בו אחרים יוצאים לפנסיה - אין לו כוונה לעצור. בימים אלו טווה ממרוד את מהלכיו הבאים.

מדוע חשוב לכם להיכנס לתחום האנרגיה המתחדשת?

"בעולם ניכרת מגמה של מעבר מייצור חשמל מדלקים פוסיליים ומזהמים לאנרגיה מתחדשת", הוא אומר."חל גידול משמעותי בשימוש באנרגיה מתחדשת בישראל ובעולם, שנובע בין היתר מהתפתחות טכנולוגית, גידול בהיקף ההשקעות בתחום והוזלת עלויות ייצור האנרגיה המתחדשת. מגמה זו מושפעת גם מגיבוש מתווי מדיניות והסדרה רגולטורית לעידוד השימוש באנרגיות מתחדשות בישראל ובעולם. תדיראן הופכת לשחקן מוביל ומשפיעה עולמית בתחום האנרגיה המתחדשת".

"לכן, החברה הופכת להיות גם שחקן בתחום איכות הסביבה. פיתחנו מוצר הממוקם בתוך המזגן הביתי ויודע לנקות חללים מאבק ומווירוסים, כולל וירוס הקורונה. זה מוצר בעל יכולות פנומנליות, המגובות מדעית על ידי מומחים בעלי שם עולמי מהמעבדות הטובות בעולם. לפעילות זו הוקמה חטיבה נפרדת ובקרוב נתחיל להוציא את המוצרים לשוק. יש לנו כבר יותר מ-20 חוזים בעולם. נציג בארצות הברית כבר התחייב לרכישת רכיבים לטיהור אוויר ב-70 מיליון דולר. הסכמים נחתמו גם עם יפן, אוסטרליה, קוריאה ועוד. טיהור אוויר בהחלט מהווה חלק ניכר מפוטנציאל הצמיחה העתידי של תדיראן".



צילום: סיון פרג'

משה ממרוד

ת.ז.

משה ממרוד - מנכ"ל ובעלים קבוצת תדיראן
גיל: 70
מצב משפחתי: נשוי + 5
מקום מגורים: תל אביב
השכלה: תיכונית
תחביבים: טיולים, ספורט, זמן איכות עם המשפחה.
מוטו מוביל: להיות איש של אנשים.
חלום אישי שרוצה להגשים: להיות מוביל עולמי בתחומי ההתמחות שלי.

"במקביל, אי אפשר להתעלם מהבנייה המטורפת שמאפיינת את השוק הישראלי - דבר שהופך את המזגנים למוצר צריכה בסיסי וחשוב בכל בית. יש גם כדאיות רבה להחליף מזגנים ישנים בחדשים. תדיראן נהנית מהבנייה המרובה וכיום יש לה מעל 2 מיליון מזגנים מותקנים בבתים בישראל. בכל שנה אנחנו מוציאים לשוק כ-400 אלף מזגנים חדשים. גלי החום של השנים האחרונות מגבירים את הביקוש למזגנים וגם מכך אנו נהנים. לראייה, המניה שלנו סיפקה למשקיעים תשואה פנומנלית של 7,000% בעשור האחרון ושווי החברה חצה את ה-3 מיליארד ש"ח. כך שניתן לומר שתדיראן משגשגת כפי שהיא אך גם יש לה עוד הרבה לאן להתפתח ולצמוח. אני אופטימי מאוד לגבי הכיוונים אליהם הולכת החברה. אנו מכוונים את עיקר מאמצינו ומשאבינו בתחומי פעילות שיסייעו לה להתפתח לטווחים ארוכים ויישאו ערך למשקיעים שלה".

כיצד אתה רואה את הצלחת החברה משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"החברה מעסיקה כיום אלפי עובדים בארץ ובעולם, בכל אחת מזרועות הפעילות העסקית שלה. לחברה כמונו יש נגיעה לתחומים רבים בתעשייה הישראלית, המספקים תעסוקה לעובדים ולספקים רבים. היכולת של החברה לפתח ולשווק תשתיות אנרגיה מתחדשת תוך שהיא חודרת לשווקים רבים מחזקת את מעמדה בתעשייה הישראלית ותורמת לכלכלה כולה".

החוסר בהשכלה פורמלית לא הקשה על המסלול שלך?

"אני מנהל חברה ציבורית מ-1991 והייתי צריך ללמוד מיליון דברים תוך כדי תנועה. בכל פעם שהרגשתי חוסר - לקחתי אנשים שילמדו אותי כדי להשלים את הפער. האנגלית שלי, למשל, לא הייתה טובה מספיק. הייתי צריך רמה גבוהה יותר - ולמדתי. אז אני עשיתי את זה בדרך הקשה, אבל אני ממליץ לכל אדם שרוצה להיכנס לעולם העסקי - ללכת ללמוד. סיים צבא, לך ללמוד ורק אחרי זה תקפוץ למים".

מנדי זלצמן: לבנות חברה ממשלתית שזוכה לתג מחיר כזה גבוה זה הישג אדיר

מנדי זלצמן הוביל את נמל חיפה בתהליך הפרטה מאתגר וכעת מסתכל על התוצאה בסיפוק. "אחרי כל כך הרבה שנות עבודה שלי כאן, אני חלק ממעין אקזיט, בו משולם עבור הנמל סכום של מיליארדים שנכנס ברובו לקופת המדינה", הוא אומר | אסף לבנון

שמו של מנדי זלצמן הוא כמעט שם נרדף לנמל חיפה. לא פחות משלוש פעמים ישב על כס מנכ"ל הנמל: 1992-1998, 2002-2005 ומשנת 2008 ועד היום - כשידו עוד נטויה. הפוזיציה הזאת מאפשרת לזלצמן להסתכל ממעוף הציפור על השינויים הרבים שנעשו בנמל במהלך השנים: מהמנופים החדישים שהותקנו ומסוגלים לפרוק מכולות ומטען כללי, דרך התקנת מערכת תוכנה לניהול תנועת מכולות, ועד הפיתוח התשתיתי שמאפשר לנמל לקבל אוניות שעליהן 16,000 מכולות לעומת אוניות ה-2,000 מכולות של פעם. נמל חיפה מעוטר בפרסים בינלאומיים ביניהם בשנים 2015, 2019, 2021 מ-ספק התוכנה NAVIS המספק תוכנה ליבתית ל-מעל 450 טרמינליים ימיים.

אך השינוי המשמעותי ביותר ורגע מכונן לא רק בקריירה של זלצמן אלא בהיסטוריה של נמל חיפה כולו הוא הפרטתו ומכירתו לחברות גדות מסופים הישראלית וקונסורציום הענק ההודי אדאני, הצפויות להפעילו עד 2054. "משה כחלון, שהיה יו"ר ועדת השרים לענייני הפרטה, הודיע על הפרטת נמל חיפה בינואר 2020 - אבל אני קראתי לבצע מהלך כזה שנים רבות קודם לכן", אומר זלצמן. "כשסיימתי קדנציה בנמל אילת והגעתי לנמל חיפה ב-1992 נשאלתי מה התוכניות שלי ומה החזון שלי. עניתי במילה אחת: הפרטה. בתחילה העמדה הזו לא הייתה פופולארית אולי אפילו לא נתפשת - אבל בסוף זה בדיוק מה שקרה, וזה היה רגע משמעותי. בימים אלו ממש הבעלות עוברת לרוכש. בעיניי זו סגירת מעגל של 30 שנה והגשמת חלום. אחרי כל כך הרבה שנות עבודה שלי כאן אני חלק ממעין אקזיט, בו משולם עבור הנמל סכום של מיליארדים שנכנס ברובו לקופת המדינה. לבנות חברה ממשלתית שזוכה לתג מחיר גבוה זה להחלט הישג שיש לי חלק בו".



צילום: מיכה בריקמן

מנדי זלצמן

איך התנהל הנמל לקראת ההפרטה?

"הנהלת נמל חיפה עמדה בגאון גם בשלב האחרון של הרפורמה ושל הליך ההפרטה. זמן קצר לאחר הכרזת השר כחלון התחילה תקופת הקורונה, ועמה תור האוניות שהמתינו לכניסה לנמל. הצלחנו לאפס את התור הזה. היינו מהנמלים הבודדים בעולם שהמשיכו לנתב אוניות פנימה והחוצה וכך מזערנו ככל יכולתנו את הנזק למשק. כך, בין השאר, הגענו למצב בו צוות העובדים מוסר את מפתחות הנמל לרוכשים כשהוא בצורה המיטבית. אנחנו מאמינים שקונה בסדר גודל כזה הוא רוח טובה וחזקה למפרשים של נמל חיפה. מהפגישות שנערכו עם הרוכשים אנו מבינים שהחזון שלהם לפיתוח הנמל הוא כמעט ללא גבולות. הבעלים הכריז שהוא רואה אותו כנמל המוביל בישראל. אני בהחלט יכול להעיד שהנמל נמצא על מסלול יציב וטוב להמראה אל עבר אותם האתגרים, היעדים והחזון של הבעלים. זו תהיה השקעה שתצדיק את עצמה ותניב ROI לנמל, לעובדיו ולרוכשיו".

מהם האתגרים העומדים בפניכם כעת?

"ביקשתי לפתוח במילים: התחרות מחריפה, אך אם נדייק את המציאות, נמל חיפה נאלץ להתמודד לא עם נמל סיני מתחרה, אלא עם ממשלת סין. עזיבתה הפתאומית של "צים" בכל קווי הספנות שלה, איננה, כתוצאה מתחרות רגילה בין נמלים, אלא כתוצאה ממעורבות של כוחות גדולים יותר. לקוחות הקצה מוכרים לנו. לחלקם הגדול הסכמים מסחריים עימנו, ואנו בהידברות עמם להחזירם לנמל חיפה. ההנהלה המשובחת של נמל חיפה מאותגרת באופן שמסופקני אם הנהלה ישראלית כלשהיא אותגרה אי פעם. בתחרות מול הנמלים החדשים יש צורך לבצע התאמות דרמטיות ורפורמות משמעותיות - וזה מה שאני מוביל. לכן אנו מתאימים את כוח האדם לפעילות הצפויה, מקדמים פרישת עובדים, מתאימים הוצאות להכנסות ומסיימים את הליך ההפרטה במצב בו אנו מעניקים לרוכש את הקרקע הפורייה ביותר להמשך תנופה".

לספק שירות לאוניות ענק

העובדה שנמל חיפה עומד כיום בסטנדרטים גבוהים תוך הצגת תפוקות ברמה העולמית הגבוהה, מאפשרת לעשרות אזורי התעשייה שברחבי ישראל להסתמך עליו בקבלת חומרי גלם וביצוא סחורה תוך שימוש בקווים גלובליים מהירים. הקו של חיפה לניו-יורק, למשל, מסיים את המסע ל"תפוח הגדול" תוך עשרה ימים בלבד - מה שמאפשר ליישובי הערבה והבקעה לייצא דרכו פירות וירקות שיגיעו ליעדם זמן רב מספיק לפני שפג תוקפם. "תוך שבוע וחצי הפרי עובר מהערבה למסעדות היוקרה של מנהטן", אומר זלצמן בגאווה.

"נמל חיפה הוא נמל עם מדדי תפוקה גבוהים שעשה קפיצה אדירה מנמל שמשרת אוניות קטנות יחסית לכזה המספק שירות ל'מפלצות'. זו קפיצה של שנות דור קדימה".

ומה קורה כשיש תקלות ומשברים?

"זה חלק מהעבודה. השנה, חודש לפני החזרה של אוניות התיירים אחרי הקורונה, עלינו על תקלה בטרמינל הנוסעים הוותיק. הצלחנו לזהות מבעוד מועד כשל בקונסטרוקציות שלו והיינו כפסע מוויתור על תנועת הנוסעים - אך במבצע מדהים ומהיר הצלחנו לבנות טרמינל חלופי בחודש אחד בלבד. בעולם לא האמינו שיש סיכוי לעשות כזה דבר, והנה, סיימנו כעת את עונת הקרוזים הפורייה ביותר בתולדות ישראל. ספק המנופים שלנו - 'קוקס' הגרמני - הגיע לחדלות פירעון, מה שאילץ אותנו לנהל את ההתקשרות מול הממונה עליו מטעם הבנק, כדי לאפשר את המשך עבודות הקבלנות בשדרוג מנופי המכולות שלנו. והמשך רכש מנופי הזרוע למטען הכללי. זה היה משבר מהותי. אני משתדל לראות כל משבר בפרספקטיבה נכונה וממבט על. מנסה להמריא הכי גבוה שאני יכול כדי להבין אם מדובר במשבר שהוא מתגלגל או אירוע יותר נקודתי. כך ניתן להבין טוב יותר כיצד ניתן לפתור אותו באופן שלא יאפשר לחזור על עצמו. משברים הם ללא ספק בית הספר הטוב ביותר שיש להנהלות".

מה התכנון לעתיד?

"נמל חיפה יעמיק את פעילותו בתחום הקרוזים. הוא בין הבודדים בעולם שהציג בשנת 2022 נתוני תיירות וקרוזים שעלו, ומשמעותית, על אלו של 2019 - השנה האחרונה לפני הקורונה. ב-2023 נגיע לכמעט 700,000 נוסעים ותיירים. זו תהיה תרומה גדולה למשק הישראלי, לעיר חיפה, לנמל ולרוכש. אני מקווה שחזית הים שמאושרת בתמ"א תקרום עור וגידים. ושבע"ה תותקן בימינו המסילה המקשרת בין נמל חיפה לאמירויות ותחסוך את דמי המעבר הגבוהים בתעלת סואץ".

ת.ז.

מנדי זלצמן - מנכ"ל נמל חיפה

גיל: 70

מצב משפחתי: רווק

מקום מגורים: חיפה

השכלה: מהנדס תעשייה וניהול, טכניון. טכנאי מוסמך למכשור ובקרה.

תפקידים קודמים: מנהל נמל אילת, ממלא מקום וסגן ראש העיר אילת 7-1986.

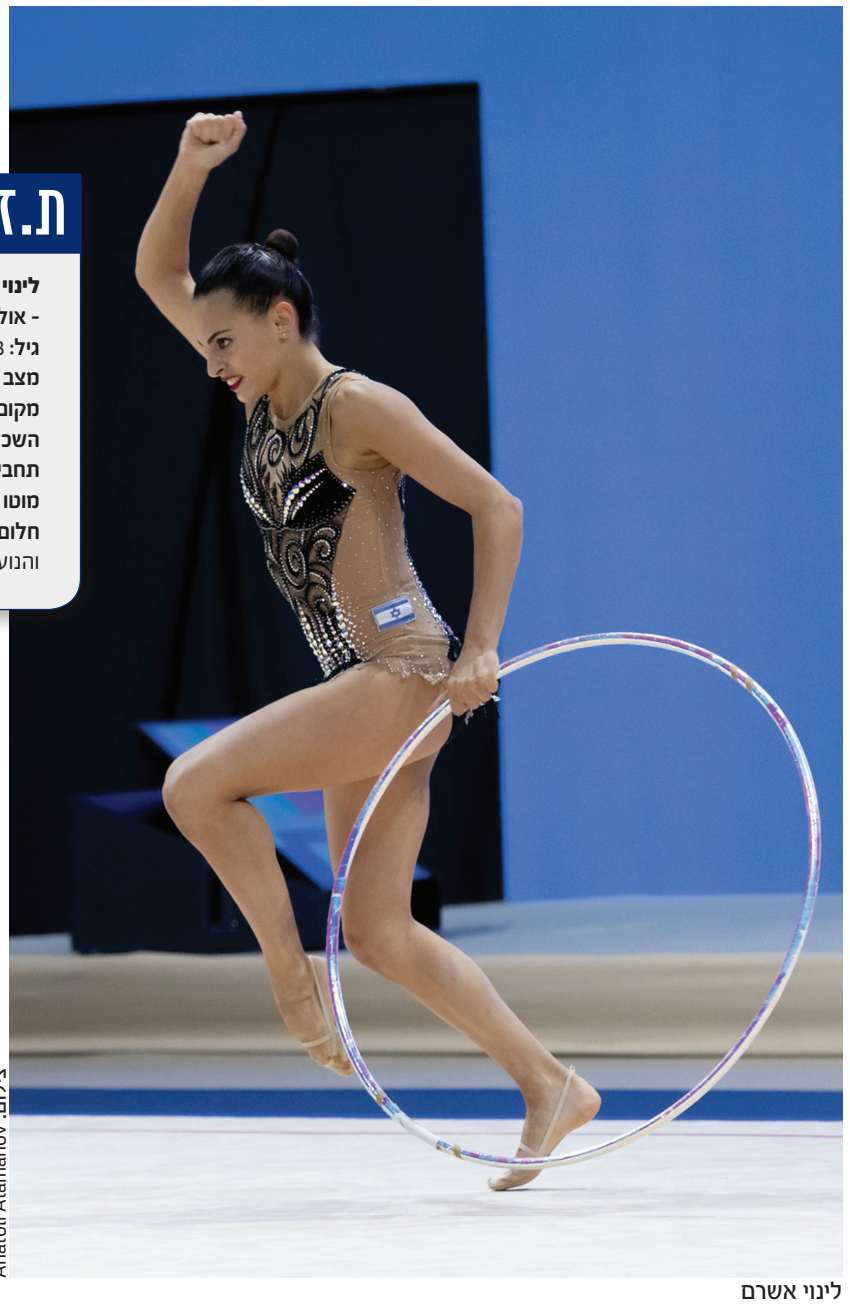
תחביבים: קריאה, צלילה, ריקוד סלסה.

מוטו מוביל: אם זה היה פשוט - אחרים היו עושים את זה לפניך.

חלום אישי שרוצה להגשים: ששנה לאחר הפרטת נמל חיפה העובדים, הלקוחות והבעלים יחייכו.

מסיעת לדור הצעיר להגיע רחוק

זכייתה במדליית זהב אולימפית לא השאירה ללינוי אשרם פסגות חדשות לכבוש בעולם ההתעמלות האמנותית. היא פרשה מתחרויות ויצאה לדרך חדשה. "עדיין קשה לי להחליט ולהבין מהו בדיוק הכיוון, אבל ברור לי שאני רוצה להגיע לאזורי הסיוע לילדים ולנוער", היא אומרת | אסף לבנון



צילום: Anatoli Atamanov

לינוי אשרם

פעמים מגיעים לפסגות גבוהות כל כך - שמהן אין עוד להיכן לעלות. במצב כזה ייתכן שעדיף לרדת מההר ולחפש הר אחר, שונה, כדי לכבוש את פסגתו גם כן. זה מה שקרה ללינוי אשרם כבר בגיל 22 וזה מה שהיא עושה כיום. במרץ 2022 הודיעה המתעמלת האמנותית עטורת המדליות על פרישה מתחרויות, לאחר שבאולימפיאדת טוקיו שנערכה שמונה חודשים קודם לכן זכתה במדליית הזהב בתחרות הקרב-רב אישי. כך היא הפכה לספורטאית הישראלית הראשונה המוכתרת כאלופה אולימפית. זמן קצר לאחר הפרישה הודיעה אשרם על הצטרפותה לצוות האימון של נבחרות ישראל. מאז היא פועלת בכיוונים שונים ומגוונים, כולל אפילו השתתפות בפסטיגל הנוכחי.

"אין ספק שהזכייה באולימפיאדה היא השיא של הקריירה שלי כמתעמלת. זה המקום הגבוה ביותר אליו יכולתי להגיע", אומרת אשרם. "יש גם סיכוי גדול מאוד שזה יהיה ההישג הכי גדול בחיים שלי - אבל באמת שאי אפשר לדעת. יש עוד דרך שלמה לפניי ועוד הרבה זמן לעשות דברים חדשים ולהגיע למקומות גבוהים. עם הזכייה הרגשתי שהגעתי לשיא שלי, אבל גם שאי אפשר להגיד שאחרי זה כבר אין עוד מה להשיג. עכשיו יש לי את האפשרות לעזור לדור הצעיר, לתמוך מהצד, לתת מהידע והניסיון שלי וכך לסייע גם לצעירים להגיע רחוק".

איך את מסכמת את השנה האחרונה?

"זו הייתה שנה שונה מהרגיל. היו לי המון חוויות. הלכתי לכיוונים אחרים בחיים והתנסיתי בדברים חדשים. התחלתי ללמוד לתואר ראשון בחינוך, הוראה וספורט. התחלתי לאמן, ולראשונה אני לא מתאמנת אלא עומדת בצד השני של המשטח. הצטרפתי לפסטיגל וגם זה משהו שונה לגמרי ממה שהייתי עושה עד עכשיו. שואלים אותי אם אני שלמה עם הפרישה מהתחרויות והתשובה היא חד משמעית כן. עד עכשיו נמצאתי במסגרת מאוד סגורה ופתאום נפתחתי לעולם. אני עושה את מה שאני רוצה והולכת לכיוונים חדשים שמעניינים אותי ולא עושה את אותו הדבר מדי יום. זה לא שסבלתי בהתעמלות, מאוד נהניתי ממנה, אבל כן הייתה חזרתיות. עכשיו אני יכולה לקבוע מה אני רוצה לעשות מדי יום, אני חופשיה יותר בהחלטות שלי ובבחירות שלי".

כשהתחרית, הרגשת לינוי או נציגה של ישראל בעולם?

"הרגשתי שאני לינוי שמייצגת את ישראל. הרי טסתי גם כדי לייצג את המדינה, עם הדגל וההמנון שנמצאו איתנו כל הזמן ותמיד היו חלק מזה. אף פעם לא הרגשתי שחושבים עליי כ'את לא לינוי, את ישראל' ותמיד זו הייתה עבורי גאווה לייצג את המדינה. אני חיה פה ורוצה להשיג את ההישגים הגדולים ביותר שאני יכולה להשיג בשביל עצמי, המשפחה שלי והמדינה".

חוץ מהזכייה במדליה, מה היה רגע מכונן בקריירה שלך?

"אחרי אחת הפציעות שלי - ובמקצוע הזה יש לא מעט פציעות - עשיתי ניתוח בברך ימין. זה היה ממש לפני אליפות אירופה 2017, כשהחלמה לוקחת לרוב חודשיים-שלושה. הייתי בטוחה שלא אצליח להחלים בזמן ולחזור להיות המתעמלת שאני, אבל אחרי חודש הצלחתי להתאמן, להתחרות ואף לזכות במדליה. שם הבנתי שכשאני באמת רוצה משהו, עובדת קשה עבורו, נותנת את כל מה שיש לי, מאמינה בעצמי ולא מוותרת לעצמי - אני יכולה להשיג את כל מה שאני רוצה".

וכשעושים את כל זה ובכל זאת מפסידים - איך מתמודדים עם התחושה?

"מה שהיה טוב בי כספורטאית זה שגם כשהייתי מפסידה או עושה תרגילים בצורה לא טובה בתחרות - תמיד רציתי לנסות להבין למה הפסדתי. ידעתי להפסיד וידעתי שמכל הפסד אוכל ללמוד ולהיות טובה יותר בפעם הבאה. הקפדתי להסתכל על כל הפסד רק בצורה הזאת ולתעל את התחושות ממנו ללמידה שתסייע לי בפעם הבאה".

ת.ז.

לינוי אשרם - זוכת מדליית זהב בהתעמלות אומנותית - אולימפיאדת טוקיו 2021
גיל: 23
מצב משפחתי: רווקה
מקום מגורים: ראשון לציון
השכלה: לומדת לתואר ראשון בחינוך, הוראה וספורט.
תחביבים: ספורט, טיולים בטבע.
מוטו מוביל: אם באמת רוצים - הכל אפשרי.
חלום אישי שרוצה להגשים: להיכנס לעולם הילדים והנוער.

הפסטיגל הוא פתיחת דלת משמעותית

כעת צועדת אשרם לכיוונם של אתגרים חדשים, כשהדגש הוא לסייע לכוון ילדים ובני נוער בעולם ההתעמלות. היא רואה במציאת הכיוון הבא שלה והתוויית הדרך הנכונה עבורה אתגר משמעותי. "כשהייתי ילדה קטנה עשיתי כל מיני דברים, מתוכם בחרתי להמשיך בהתעמלות, להשקיע רק בה וללכת עם זה קדימה - ועכשיו אני באותה הסיטואציה", היא אומרת. "גם עכשיו אני צריכה להתנסות בהמון דברים ולמצוא לי דרך לכיוון חזק. עדיין קשה לי להחליט ולהבין מהו בדיוק הכיוון, אבל ברור לי שאני רוצה להגיע לאזורי הסיוע לילדים ולנוער. לכן הפסטיגל הוא גם פתיחת דלת משמעותית עבורי - דרכו אני נחשפת לגילאים האלו".

לא מוזר להופיע במופע בידור מול המונים אחרי שכל החיים התעסקת בתחום שונה?

"אני באה לפסטיגל כספורטאית אך משחקת כחלק מצוות האמנים שעל הבמה - וזה לא מובן מאליו. כיף שלקחו מישהי ממקום לא קשור למשחק והכניסו אותה פנימה. זו חוויה מטורפת ואני נהנית שם מכל רגע".

יש לך אתר ברשת בו את מוכרת מרצ'נדייז ממותג. זו סנונית של כניסה שלך לשוק העסקי?

"למעשה אנחנו לא מתעסקים באתר הזה כרגע. אני עוד לא יודעת אם העולם העסקי קוסם לי כי עוד לא נכנסתי אליו באמת. כרגע אני עושה הרצאות ובודקת אפשרות של פתיחת מקום התעמלות משלי. אפשר להגיד שגם זו יוזמה עסקית אך הכוונה מאחוריה היא קודם כל לסייע לכל הילדות הקטנות שרוצות לבוא להתאמן וללמוד. אני מקווה מאוד שהרעיון הזה יצא לפועל וחושבת שהוא יוכל לתרום המון לילדים ולנוער. אני מאמינה ש-2023 תהיה עבורי שנה מלאה בהפתעות, בעיסוקים חדשים ובכיוונים חדשים".

סטארטאפ ישראלי מוביל את המהפכה הבאה בתעשייה - מעבר להדפסה בתלת מימד

חברת Massivit 3D מחליפה את שיטות הייצור המיושנות בהדפסת תלת-מימד דיגיטלית. "בעזרת הטכנולוגיה והמוצרים החדשניים של מאסיבית אנחנו יודעים לטפל בחסמים בהם נתקלת התעשייה המסורתית" מבטיח המנכ"ל ארז צימרמן | אסף לבנון

לא רבים מכירים את המושג מג"ח, אך עבור ארז צימרמן, מנכ"ל חברת Massivit 3D, מגלמים ראשי התיבות האלו הצהרת כוונות שלפיה הוא פועל: מהירות הדפסה, גודל וחלקים סופיים. אלו הם שלושת הנדבכים עליהם בנויה הדפסת תלת המימד ולאורם פועלת החברה. Massivit 3D המציאה ופיתחה תהליך דיגיטליזציה של ייצור תבניות וחלקים סופיים מחומרים מרוכבים המתנהל במהירות גבוהה בהרבה מהמתחרים בעולם. המדפסות שפיתחה החברה מדפיסות במהירות של פי 30 מכל טכנולוגיה אחרת בתעשייה. כך ניתן להדפיס מגוון רחב של תבניות וחלקים הדרושים לתעשיית הרכב ולתעשיות אחרות, גם חלקים בהתאמה אישית וגם תבניות שבהן ניתן להשתמש מייד בפס הייצור. השימוש בטכנולוגיית התלת מימד של מאסיבית מקצר ומייעל באופן משמעותי תהליכי ייצור.לחברה יש למעלה מ 50 פטנטים על הטכנולוגיה שלה.

שנת 2022 הייתה משמעותית במיוחד עבור החברה, שכן במהלכה היא השיקה מוצר פורץ דרך נוסף: מדפסת Massivit 10000, בה מיושמת טכנולוגיה חדשנית בשם Cast in Motion. טכנולוגיה זו מאפשרת הדפסת תלת-מימד ביציקה תוך תנועה של חומרים בסטנדרט תעשייתי. כחצי שנה לאחר ההשקה למוצר יש 28 הזמנות מחברות ברחבי העולם. לא עניין טריוויאלי למוצר עם תג מחיר שנע בין 600,000 ל-800,000 דולר.

"ה-Massivit 10000 היא עוד נקודת ציון משמעותית בדרך שלנו להעביר ייצור של גופים גדולים משיטות מסורתיות ומיושנות לייצור דיגיטלי באמצעות הדפסת תלת-מימד", אומר צימרמן. "בתקופת הקורונה העולם התחיל להבין שהייצור צריך להתבצע כיום בצורה אחרת ושעליו להיות מבוזר. בעזרת המדפסות שלנו ניתן כעת לייצר חלקים באופן מקומי ובנקודות מרוחקות. חברה יכולה לפרוס 30 מדפסות ברחבי אירופה ובכל נקודה לייצר חלקים מסוימים. זהו חלק מהמהפכה התעשייתית הרביעית Industry Standard 4.0. אם ניקח כדוגמה את חברת הרכבות הצרפתית - יש לה מדפסת שלנו שבה היא מייצרת חלקי חילוף. אם לקטר נשבר הפגוש הקדמי - בעבר היה צורך להזמין את החלק הזה ממקומות מרוחקים ולהמתין עד שהוא ייוצר ויישלח. המשמעות הייתה נזק כלכלי גדול מאוד, שכן בינתיים הקטר עומד ללא שימוש. כיום חברת הרכבות מדפיסה את החלק הזה בעצמה ותוך 24 שעות מחזירה את הקטר לפעולה. כך עושות - ויעשו - גם חברות רכב וחברות ספנות שישתמשו במדפסות החברה. במקביל אנחנו מתרחבים לעולמות ותחומים חדשים".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר של הקדנציה שלך עד כה?

"הנפקת החברה בבורסה בישראל. קיבלנו את אמון הציבור בחזון ובטכנולוגיה שלנו - מה שמאפשר לנו להוציא לפועל את התוכניות ארוכות הטווח שגיבשנו. גיוס ההון מאפשר לנו להמשיך לגדול, להרחיב את פעילותנו ולייצר עוד מקומות עבודה ומוצרים. מבחינתי זה הישג משמעותי בקריירה שלי".

כותרת ביניים: השילוב המושלם בין התעשייה המסורתית להיי-טק

לאחרונה ביקר צימרמן אצל לקוח בארצות הברית, שאחד מקווי המוצרים הבולטים של הלקוח הוא ייצור אמבטיות. הלקוח נתקל במחסור גדול בעובדים במפעל דבר המקשה מאד את הייצור. רכישת מדפסת ה-Massivit 10000 אפשרה ללקוח להפעיל את פס הייצור במלוא הכוח. "העובדים שכן הצליח לגייס עובדים פחות זמן על כל אמבטיה ולכן התפוקה גבוהה הרבה יותר", מספר צימרמן. "המדפסת מדפיסה את תבנית האמבטיה והם עושים את השאר. אפשר להסתכל על הדוגמה הזאת ולהבין ממנה את המגמה. התעשייה המסורתית מתחילה להיעלם במקומות רבים בעולם והדפסה תלת-מימדית חכמה לוקחת את מקומה. דברים שעדיין מיוצרים היום בשיטות מיושנות - ייוצרו בעתיד, אפילו בעתיד הקרוב, במדפסות תלת מימד. זה יהיה השילוב המושלם בין התעשייה המסורתית להיי-טק. היום כבר כמעט ולא מלמדים את מקצוע החרטות, בחלק מבתי הספר לומדים הדפסת תלת-מימד. המגמה הזאת תמשוך לתעשייה עובדים שיגלו עניין בייצור על ידי הדפסה תלת מימדית. כיום למאסיבית יש למעלה מ 180 מדפסות תלת מימד מותקנות בלמעלה מ-40 מדינות - ועוד ידנו נטויה".

מה היו האתגרים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם עמם?

"האתגר המהותי היה העלאת הריבית, מכיוון שאנחנו מוכרים את המוצרים שלנו גלובלית. מכיוון שמדובר במוצר בעלות של מאות אלפי דולרים ישנם לקוחות המעוניינים לקנות אותו בעזרת הלוואה. כשהריבית עליה גבוהה יותר - הם חושבים פעמיים. אנו מסבירים ומדגישים ללקוח את כדאיות הרכישה גם במצב הקיים. הרי בסופו של דבר המוצר יחסוך לו זמן וכסף רב ויספק ROI (החזר על ההשקעה) מהיר. כשמסבירים את זה נכון, ומראים ללקוח דוגמאות אמיתיות מקו הייצור שלו - זה מאפשר לצלוח את אתגר חשש הלקוח מהריבית. הוא מבין שיש החזר השקעה מהיר - מה שמאפשר להתקדם עם תהליך מכירה".



צילום: יח"צ

ארז צימרמן

"אתגר נוסף בפניו עומדים לקוחותינו, בעיקר באירופה, הוא משבר האנרגיה. האתגר שלהם מתפקד כיתרון עבורנו, כי המדפסות של Massivit 3D חסכוניות באנרגיה וכך הן גם ירוקות יותר וגם מורידות עלויות ייצור, ומצמצמות פחת בצורה משמעותית. גם זה יתרון נוסף שכאשר הוא מוצג ללקוח - מקדם עמו את תהליך המכירה. כשהלקוח שומע שתהליך שלקח לו שבועות רבים ייקח לו עם המדפסת שלנו ימים בודדים ויחסוך לו 50% מעלות הייצור - הוא כבר לגמרי איתנו".

המפתח להתמודד עם 2 האתגרים האלו הוא בהסברה נכונה ומדויקות ללקוחות ובהבנת צרכי הלקוח.

מהם הקווים המנחים שלך בניהול משברים?

"בכל ניהול משבר הדבר החשוב ביותר הוא הבנת הסיטואציה ותגובה מהירה מאוד. מנהלים עלולים להשתהות במחשבה על דרכי פעולה, מבלי להפנים את הסיטואציה לעומק. לכן הפנמה מהירה ופעולה מהירה הן הדברים החשובים ביותר לבצע בעת משבר. ברוב המקרים פעילות מהירה תחלץ מהסיטואציה, גם אם היא לא הפעילות האופטימלית".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"המינוי למנכ"ל החברה לפני שלוש שנים. התחלתי את הקריירה שלי כמהנדס אלקטרוניקה ב-Scitex. לאורך הקריירה שלי עשיתי מספר תפקידים ניהוליים בתחומי מחקר ופיתוח שיווק ומכירות. ב-Massivit 3D התחלתי בתפקיד סמנכ"ל מכירות גלובלי. כשהדירקטוריון בחר בי להחליף את המנכ"ל - זו הייתה הבעת אמון ונקודת ציון מאוד משמעותית עבורי ברמה האישית והמקצועית. אני גאה להיות חלק מחברה כה חדשנית שמייצגת את השילוב בין עולמות הטכנולוגיה, כזו שמחברת בין תוכנה, חומרה, כימיה וייצור".

ת.ז.

ארז צימרמן - מנכ"ל Massivit 3D

גיל: 49.

מצב משפחתי: נשוי + 3.

מקום מגורים: נס ציונה.

השכלה: תואר ראשון בהנדסת חשמל ואלקטרוניקה, תואר שני במנהל עסקים.

תפקידים קודמים בולטים: סמנכ"ל שיווק ומכירות, מנהל מוצר, מהנדס אלקטרוניקה.

תחביבים: ריצה.

מוטו מוביל: תמיד ניתן לפתור סיטואציות מורכבות בעזרת פתרונות פשוטים

חלום אישי שרוצה להגשים: להוביל את תחום הכלכלה המעגלית והקיימות, באמצעות הדפסה בתלת מימד שעושה שימוש בחומרי גלם ממוחזרים

"גם להייטקיסטים מגיע מועדון לקוחות"

המנכ"לים השותפים והמייסדים של הייטקזון, נועם בוסידן ודגן רונן עברו מהצד המקבל לצד הנותן. מועדון הלקוחות שהקימו מספק לארגונים ולעובדים בתעשיית הטכנולוגיה חבילה שלמה והוליסטית המאפשרת להם להתמקד בצדדים המקצועיים של העבודה והחיים. "אנחנו אלו שדואגים לספק את הפתרונות המגוונים, השלמים והחכמים הדרושים להם", הם אומרים | אסף לבנון



צילום: תום חלינגוב

דגן רונן

ת.ז.

דגן רונן - מייסד ומנכ"ל משותף הייטקזון
גיל: 48.
מצב משפחתי: גרוש + 2.
מקום מגורים: רעננה.
השכלה: תואר ראשון בהנדסת אלקטרוניקה, תואר שני במנהל עסקים.
תפקידים קודמים בולטים: מפתח במארוול ובאינטל.
תחביבים: טיולים, צילום.
מוטו מוביל: תחשוב כל הזמן על העתיד, אל תנוח על העבר.

נועם בוסידן

ת.ז.

נועם בוסידן - מייסד ומנכ"ל הייטקזון
גיל: 48.
מצב משפחתי: נשוי + 2.
מקום מגורים: רעננה.
השכלה: תואר ראשון בהנדסת אלקטרוניקה, תואר שני במנהל עסקים.
תפקידים קודמים בולטים: מפתח באלווריון, מנהל מוצר בגילת לוויינים.
תחביבים: שחייה, מדיטציה, קריאה.
מוטו מוביל: רק הפרנואידים שורדים

אחר עשור כשכירים בתעשיית ההיי-טק, הבינו נועם בוסידן ודגן רונן שהם רוצים משהו אחר. קשור, אבל אחר. לאחר חשיבה, הגיעו למסקנה שהם מעוניינים לממש את היצירתיות שלהם דרך ייצור דבר חדש שישפיע על המגזר בו הם צמחו ושאותו הם אוהבים. מבלי לחוות קודם לכן דקה אחת של עבודה כעצמאים, הם התפטרו מעבודתם ההיי-טקיסטית הנוחה וקפצו ראש אל תוך המים הקרים, כשהקימו יחד ב-2009 את 'הייטקזון' - מועדון הטבות לאנשי תעשיית הטכנולוגיה.

13 שנה אחרי, הייטקזון הוא השחקן המשמעותי ביותר בתחום ההטבות לעובדי המגזר בישראל ואחד מאתרי הסחר המקוון הגדולים ביותר בארץ. רשומות בו 1,400 חברות היי-טק, עובדים בו כ-220 איש והוא מגלגל מחזור מוערך בכ-600 מיליון ש"ח. את הסטמפה להצלחת המיזם נתנה בחודש מרץ השנה חברת הביטוח 'מנורה', כשרכשה 20% ממנו, לפי שווי חברה של 400 מיליון ש"ח. "היה חשוב לנו להכניס שותף שמאמין בדרך שלנו, שרואה פוטנציאל להגדיל עסקים ויכול לסייע לנו לצמוח לתחומים חדשים. מנורה היא שותף מעולה בהקשר הזה", אומר בוסידן.

אילו עוד מהלכים חשובים ביצעה החברה בשנה האחרונה?

"המהלך המשמעותי ביותר היה ההשקה של הארנק הארגוני שלנו - Zone. זהו פתרון מבוסס כרטיס אשראי המאפשר ניהול חכם של כל הטבות הרווחה והוצאות העובדים. הארנק נותן לארגון יכולת ניהול הטבות בצורה עצמאית בכל קטגוריה אפשרית וניהול מדיניות זכאות פרטנית לכל עובד. בתחום ההסעדה הארגונית מדובר בפתרון מהפכני ממש. במקום להסתפק בשני שירותי ההסעדה הנפוצים בשוק, העובד יכול לאכול היכן שהוא רוצה ולשלם בכרטיס שיינתן לו, עליו טוען המעביד כסף. זה גם פותר לעובד את סוגיית ההסעדה כשהוא עובד מהבית - דבר שהפך לשכיח מאוד מאז הקורונה. באזור בית העובד אין בהכרח מסעדות שנמצאות בהסדר של שירותי ההסעדה הנפוצים. אז הוא יכול פשוט לרדת למסעדה הסמוכה לבית ולשלם כפי שמשלמים עם כל כרטיס אשראי רגיל. ולא רק שהעובד והחברה מרוויחים מכך - אלא גם המסעדה, שמשלמת על ארוחה כזאת עמלה נמוכה בהרבה מזו שהיא משלמת לשירותי ההסעדה - נמוכה אפילו בחצי. עשרות חברות כבר הצטרפו לארנק הארגוני והן טוענות לכל עובד תקציבים לפי קטגוריות. אם הן מחליטות לתת תקציב של 300 ש"ח לפעילויות רווחה לעובד - הוא יוכל להוציא את הסכום הזה רק במקומות שהוגדרו כשייכות לקטגוריה. כך גם עם אוכל ועם כל תחום אחר. הכרטיס יודע לזהות במעמד העסקה מה בית העסק בו היא מתבצעת ולבדוק אם יש תקציב ארגוני נתון שיכול לכסות ולממן אותה. רוב הארגונים מעדיפים תקציב גמיש ו-Zone מאפשר להם את זה".

עם אילו אתגרים התמודדתם השנה?

"אחרי הצמיחה החזקה שחווה האיקומרס בישראל בתקופת הקורונה, הרגלי הקנייה חזרו לעצמם. אנשים קונים פחות, גם און-ליין ובכל זאת הצלחנו לצמוח השנה במכירות. גם בשנה מאתגרת כזאת הצלחנו להמשיך ולייצר הצעות ערך רלוונטיות ולשפר את חוויית המשתמש למתקדמת יותר. חברי הייטקזון יכולים לקנות דרך האתר מוצרים במחירים הנמוכים ממחירי השוק, ולכך מתווספים מבצעים עם הורדות מחירים משמעותיות. גם כשניתן למצוא מוצר הנמכר בהייטקזון במחיר דומה כשמחפשים אותו במנוע השוואת מחירים - חשוב להיות מודעים להבדל משמעותי: המוצרים אצלנו מגיעים דרך יבואנים רשמיים, בעוד שהמחיר הכי נמוך שאפשר פעמים רבות למצוא ברשת הוא מיבוא אפור ומחנויות קטנות ולא מוכרות. הגב של היבואן הרשמי הוא חשוב ומשמעותי".

כיצד משתלבת הצלחת הייטקזון בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"ברור לנו לגמרי שההיי-טק המקומי חייב לקבל תמיכה משמעותית כדי להמשיך ולהניע את כלכלת ישראל. למרות שהמגזר מונה פחות מ-15% מהעובדים במשק - מדובר בקטר של הכלכלה ובתעשייה המשלמת אחוז ניכר מהמיסים בישראל. למגזרים רבים במשק יש מועדון שמשרת אותם. גם להיי-טקיסטים מגיע, וזה מה שאנחנו מספקים לעובדים ולארגונים. הם מקבלים מאיתנו חבילה שלמה והוליסטית המאפשרת להם להתמקד בצדדים המקצועיים של העבודה והחיים, בעוד שאנחנו אלו שדואגים לספק את הפתרונות השלמים והחכמים הדרושים להם. זה מייעל את הזמן ומאפשר לתעשיית ההיי-טק לעבוד טוב יותר - ומכאן גם לשגשג יותר ולהמשיך להניע את גלגלי המשק. אנחנו רואים בזה גם ציונות וסוג של שליחות - הייטקזון תמיד שמחה לבצע כל דבר שביכולתה כדי לעזור לתעשיית ההיי-טק לצמוח ולהתעסק במה שהיא טובה בה, בדגש על העסקים הקטנים והסטארט אפים".

מהם הקווים המנחים שלכם בשגרה ובניהול משברים?

"בשגרה אנו עסוקים רבות בצמיחת החברה וביצירת הליווי והמנטורינג הדרוש למנהלים בארגון. המטרה היא לאפשר להם להתמודד עם אתגרי היומיום דרך הפרספקטיבה שיש לנו ולספק פתרונות יצירתיים. כיזמים וכבעלים אנו דוחפים את המנהלים להציע יוזמות שכוללות לקיחת סיכונים, וממקדים אותם בצמיחה. כשמדובר במשברים - זה דבר שיכול לקרות ואף קרה לנו דווקא בנקודות טובות בחיי החברה - כשצמחנו. אז גילינו שהכלים הקיימים לא חזקים מספיק כדי לתמוך בצמיחה חזקה ושאנו ניצבים בפני אתגרי Scale. בנינו את הארגון ככזה שנותן עצמאות רבה לעובדים ואנחנו מאמינים בהירתמותם. אם צריך - כולם מפסיקים לעשות את מה שהם עושים ומתמקדים במקום המשברי. זה אומר שאם אנחנו מנהלים פרויקט מתנות לארגון כלשהו ואחת מחברות השליחויות מתקשה לעמוד בקצב - יהיו עובדים שיהיו שמחים לנהוג ללקוח ולהביא לו את מתנת החג. העובדים שלנו לא בוחלים בלקום מהכיסא ולעשות משהו שהוא לא בהגדרת תפקידם".

מה החזון העתידי שלכם?

"נבנה עוד פתרונות ונרחיב את ההיצע, כדי להיות One Stop Shop שמאפשר לארגון ולעובדיו לקבל את כל צרכיהם במקום אחד".

"הגעתי למקום שבו אני מגשים את עצמי"

כש-Papaya Gaming הציעה ליוני צביק להצטרף לצוות המייסדים הוא זיהה חברה צעירה עם פוטנציאל רב שעושה את צעדיה הראשונים. כיום, כשהיא מובילה בתחומה, הוא משרטט את הדרך לשם ומסביר מדוע ההצלחה קשורה הדוקות גם לאשתו | אסף לבנון



יוני צביק

צילום: איתן טל

את יוני צביק, סמנכ"ל המוצר של Papaya Gaming אני תופס לשיחה כשהוא על ארגזים. זהו היום האחרון לפני שהחברה עוברת ממשכנה הנוכחי למשרד גדול יותר. "בשנה האחרונה מצבת העובדים גדלה בצורה חסרת תקדים, לכן שכרנו מתחם משרדים חדש המתפרש על פני שלוש קומות אשר יכיל את 160 עובדי החברה ויאפשר צמיחה".

Papaya Gaming מפתחת משחקי קז'ואל המותאמים לסמארטפון ומאפשרת לשחקנים להתחרות זה מול זה בטורנירים מבוססי יכולת (Skill-based tournaments) ולהרוויח כסף אמיתי מניצחונותיהם.

המצב הכלכלי בשוק לא פגע בחברה?

"השנה הנוכחית היא הוכחה נהדרת ליציבותה של Papaya Gaming. בעוד שחברות טכנולוגיה רבות ברחבי העולם הושפעו קשות מהמצב הכלכלי, אנו המשכנו לשבור שיאים. הצמיחה מתבטאת בגידול ניכר במספר המשתמשים היומיים במשחקינו ובהכנסות שגדלות באופן תדיר גם הן. אך היא אינה מסתכמת בכך. בשנה האחרונה שלושה מארבעת המשחקים שלנו כבשו את טבלאות ההורדות בקטגוריה התחרותית ביותר בחנות האפליקציות האמריקאית, דבר שלא ראיתי בכל שנותיי בתעשייה". עוד מוסיף צביק "בעזרת ניהול נכון הצלחנו להימנע ככל הניתן ממשברים גדולים, וכאשר נתקלנו בכאלו ידענו להתכנס, להיעזר ביועצים חיוניים במידת הצורך ולייצר מפת דרכים אפקטיבית לצליחתם".

לקחת את החזון ולהוציא אותו לפועל

יוני צביק הגיע לתפקידו הנוכחי די במקרה. חבר ביקש ממנו להצטרף לפגישה עם מייסדיי החברה, אוריאל בכר, אנדרי בירמן ואלכס ליאכובצקי, והפגישה הייתה מוצלחת מאוד. במהרה ביקשו המייסדים מצביק להפוך ליועץ קבוע וזמן קצר לאחר מכן צירפו אותו כחבר הנהלה, על תקן מייסד בעצמו. את הגיוס הראשון של Papaya Gaming הם כבר עשו ביחד. כיום, כשהוא סמנכ"ל מוצר המנהל מספר מחלקות ואחראי על עשרות עובדים, הוא נזכר בהתחלה המאתגרת.

"המעבר לחברה צעירה ולא מבוססת אינו היה דבר של מה בכך עבורי וכרך עמו סיכונים רבים בהתחשב בכך שאשתי ואני מגדלים שלושה ילדים. אבל למרות שהמוצר עוד לא עבד האמנתי בחברה, ברעיון שלה ובאנשים העומדים בראשה והצטרפתי אליהם ללא היסוס. בעזרת הידע הרב שצברתי לאורך שנותיי בתחום, הגדרתי את המודל העסקי של החברה וסייעתי לבנות את כלכלת המוצרים. כשהתחלנו, הייתה חברה אחת ותיקה בתעשייה, שהמוצרים, הפלטפורמה והמודל העסקי שלה היו מיושנים. בשונה מהם, האמנתי שהדרך הטובה ביותר לספק חווית משחק חדשנית ואיכותית תהיה לשים בקדמת הבמה את הגיימיפיקציה והמונטיזציה. התיאוריה שלי הייתה שנראה יותר ויותר משתמשים שמאמצים את הקונספט, המשלב בידור עם אפשרות לרווח כספי. שיטת העבודה שלנו הוכיחה את עצמה ואפשרה לנו להתמקם במקומות הראשונים בטבלאות המשחקים. אחרינו קמו חקיינים, רובם מסין, חלקם מישראל - ונוצרה תעשייה של ממש. היום לפחות חצי מרשימת ה-Top 25 מורכבת ממשחקים מבוססי יכולת, כשאנחנו מובילי השוק. אני מרגיש שהייתי חלק משמעותי מיצירת ז'אנר המשחקים החדש הזה".

ובכל זאת, בוודאי יש גם אתגרים.

"הענף שלנו חווה ירידות חדות ושוויין של חברות גדולות, ביניהן גם מתחרות שלנו, צנח. בתקופת הקורונה השוק התנפח ללא פרופורציה. זה בא לידי ביטוי ביזמים שהגיעו עם רעיון בלבד, וללא מוצר מוחשי גייסו לפי שווי של מיליוני דולרים. הדבר התבטא גם בחברות שיצאו לגיוסי SPAC שלא תמיד שיקפו את שווין הריאלי. אז כמו תמיד, בסוף האוויר יוצא מהבועה והחברות ששורדות הן המקצועיות ביותר, אלו שיודעות מה הן עושות וחושבות לפני כל צעד שהן נוקטות. הקושי העיקרי שלנו היה למצוא מקום במשרד לכל העובדים החדשים. בכדי לתת מענה לבעיה אימצנו את טרנד העבודה ההיברידית וקבענו נוהל של יום עבודה אחד בשבוע מהבית, לא יותר. אנחנו מאמינים שכשהמשרד מלא בעובדים ישנה הפריה הדדית והעובד יותר נגיש וקל לפנות אליו. טוב שיש אפשרות גם לעבוד מהבית אבל אין תחליף לעבודה עם אנשים במשרד, בפגישות פנים אל פנים, לשיחות המסדרון. כך מזיזים דברים מהר יותר".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"רבים מאתנו חווים את תסמונת המתחזה. מדובר במצב בו אנו שואלים את עצמנו האם אנחנו באמת יודעים מה יעודנו בחיים, האם אנחנו מספיק טובים והאם האופן בו המעסיק תופס אותנו משקף את מי שאנחנו באמת. לפני מספר שנים כשהייתי יועץ עצמאי, נפל לי האסימון והבנתי כמה הידע שלי בעל ערך והופך אותי לטאלנט מבוקש כשקיבלתי הצעות מחברות רבות ברחבי העולם. זה הוכיח לי שאין מדובר במקריות או מזל, אלא ביכולת והישגים אותם אצליח לשחזר בכל מקום אליו אפנה. היום אני מרגיש שהגעתי למקום שבו אני מגשים את עצמי. עוד הבנתי עד כמה אשתי, ליהי, היא חלק מהותי מההצלחה הזו. בלעדיה לא היה לי סיכוי להגיע למעמד הנוכחי שלי. בתחילת דרכי ב-Papaya היא עשתה ויתורים רבים עבורי שאינם ברורים מאליהם. היא קיבלה בהבנה ובסבלנות את הירידה במשכורת לטובת הגשמת הפוטנציאל שלי והכילה בהבנה את השעות הרבות בהן נעדרתי מהבית בשל העבודה האינטנסיבית. היום אנחנו שמחים לראות שזה השתלם. במשך 20 שנה - מתוכם 11 כזוג נשוי - היא תמיד נמצאת שם, תומכת, ובעיקר מאמינה בי".

ת.ז.

יוני צביק - סמנכ"ל מוצר Papaya Gaming

גיל: 40

מצב משפחתי: נשוי + 3

מקום מגורים: הרצליה

השכלה: תואר שני במנהל עסקים עם התמחות בשיווק ופרסום, תואר ראשון משפטים.

תפקידים קודמים: ניהול מוצרים בחברות הגיימינג המובילות בשוק.

תחביבים: משחק כדורגל, רכיבת אופנוע, אספנות של פריטים שונים.

מוטו מוביל:

Work hard in silence, let success be your noise

חלום אישי שרוצה להגשים: לבנות את בית חלומותיי במושב בשרון, כשילדיי עוד קטנים, ולנסוע עם המשפחה לטיול של שנה-שנתיים בחו"ל.

חברת ייעוץ שהיא שותפה של הלקוח

גם לאחר שהצליחה להכפיל את מצבת כוח האדם של Tefen ולהזניק את הכנסותיה, מלי ביצור-פרנס לא שוכחת את מי שאמר לה שהיא לא מתאימה להיות מנכ"לית. "אני לא מנסה להיות כמו אף אחד אחר אלא הכי טובה שאפשר - כפי שאני", היא אומרת

אסף לבנון

כבר 40 שנה שקבוצת Tefen עוסקת בשיפור המצוינות העסקית ובביסוסה בארגונים שונים ומגוונים במשק הישראלי. בין אם מדובר בחברה פרטית או במשרד ממשלתי - Tefen שם כדי לסייע בשיפור האסטרטגיה העסקית ולממש אותה, תוך יישום פתרונות של 360 מעלות.

מלי ביצור-פרנס היא הבעלים והמנכ"לית של הקבוצה. במהלך השנים בהן היא מנהלת אותה ראתה אותה צומחת, משלשת את המחזור שלה ומגדילה משמעותית את רווחיה. בשנים האחרונות הובילה ביצור-פרנס שורה של רכישות והקימה את חברת הבת למיקור חוץ Log, דרכה מסופקים משרות ומומחים בעולמות ה-IT, תפעול, לוגיסטיקה, ניהול פרויקטים, תעשייה וניהול. צעד משמעותי נוסף הוא הקמת חטיבת טכנולוגיה לעולמות התעשייה 4.0, המתמחה בחיבור מערכות מידע וטכנולוגיות בתוך ארגון. לא בכדי, אם כן, גדלה Tefen השנה ל-200 עובדים.

"זהו גידול מאוד משמעותי, הכפלה פי 2 תוך שנתיים של מצבת כוח האדם שלנו", אומרת ביצור-פרנס. "דבר נוסף שעשינו בשנה האחרונה הוא כניסה לעולמות אסטרטגיית מערכות המידע, לאפיון ולחיבור אסטרטגיה עסקית למערכות מידע ארגוני. הצלחנו לחבר בין תחומי התפעול, המטה וה-IT בצורה מיטבית. אנחנו מפירמות הייעוץ הבודדות שעושות גם אסטרטגיה וגם תפעול - וזה שילוב קריטי כיום. בנוסף, אנו ממשיכים לחלוש על עולמות התעשייה 4.0 ולסייע בטרנספורמציה הדיגיטלית שעושים ארגוני שירות וארגונים ממשלתיים. בשנה וחצי האחרונות ביצענו מאות הטמעות טרנספורמציה ותעשייה 4.0, עם תוצאות משמעותיות ושיפור ניכר בכל הרמות בארגונים אותם שירתנו".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר של הקדנציה שלך עד כה?

"מספר דברים: מיצוב Tefen כפירמת הייעוץ המובילה בישראל. אנחנו גם הכי ותיקים וגם הכי גדולים וכל הזמן מתרחבים לעוד ועוד לקוחות. יצרנו מענה שהולך וצומח עם הזמן. הכפלת מחזור ההכנסות. רכישת עסקים משמעותיים שמאפשרים לנו להיות One Stop Shop עבור לקוחותינו. אני חושבת שההצלחה הגדולה ביותר של Tefen היא ייצור ייעוץ שמבצע יישום בשטח, עם תוצאות מוכחות לאורך זמן. פירמות ייעוץ בדרך כלל יודעות לייעץ אבל בשטח לא קורה הרבה. אצלנו זה אחרת וההבדל הוא מהותי. אנחנו שותפים של הלקוח ומרוויחים מהישגיו, כך שזו שותפות מלאה ואמיתית".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"באחד מהמקומות בהם עבדתי אמרו לי שלא מאמינים שאוכל להיות מנכ"לית בעולם הייעוץ. הסיבות: אני מיוחדת מדי, מאוד ביקורתית ואמיתית כלפיי לקוחות, 'פושרית' ולא מחזיקה בנראות המתאימה. עולמות הייעוץ נועדו אז לאנשים מעונבים, חכמים לכאורה וכאלו שלא מתערבבים. באותה הנקודה הבנתי שאני לא הולכת להיות כמו כולם אלא הכי טובה שאני יכולה להיות - אבל כמו שאני. לאחר כשנה גילה אותי אייל זילברמן, מבעלי Tefen והשותף שלי כיום, ומינה אותי למנכ"לית של חברה גדולה ומצליחה יותר מהחברה בה אמרו שלא אתקדם. בעיניי זה מראה איך שטנץ וסטריאוטיפים הם לא הדברים הקובעים הצלחה. אדם צריך להיות טוב כמו שהוא ולא כמו שאחרים חושבים שהוא צריך להיות. אני לא מנסה להיות כמו אף אחד אחר אלא הכי טובה שאפשר - כפי שאני".



צילם: אינגה אבשלום שליאן

מלי ביצור-פרנס

כיצד הצלחת Tefen משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"ההצלחה הגדולה של Tefen היא ראי לתעשייה ולכלכלה בישראל. זה משתקף בכמה אופנים: החברה מספקת שירות בפרויקטים משמעותיים ללקוחותיה והתוצאות שהיא מביאה להם משפרות את הכלכלה הישראלית. הרכישות שלנו גם כן משפרות את החברות הנרכשות - וכך את הכלכלה. למעשה אנחנו שחקנים בתעשייה עצמה. במסגרת ההסבה לתעשייה 4.0 משרד הכלכלה ואנחנו מובילים מהפכה אמיתית בתעשייה, המתבצעת במאות ארגונים. מהאספקט החברתי אני יכולה לציין ש-Tefen חלוצה ומובילה בשילוב הגיל השלישי. יש לנו עובדים ותיקים בעלי ניסיון רב ואנו רואים בהם נכס מהותי".

ניהול פרויקטי תשתית באמירויות

חברת Tefen פעילה גם מחוץ לגבולות ישראל. מספרת ביצור-פרנס: "יש לנו פעילות במספר נקודות, בעיקר בארצות הברית ובאיטליה. אנו מייעצים שם לחברות פארמה ורפואה. עוד יש לנו פעילות באמירויות, שם אנו מתעסקים בניהול פרויקטי תשתית, בינוי ותחבורה. בחו"ל אנו עובדים עם שותפים מקומיים, ולעתים שולחים אנשים שלנו".

מה היו האתגרים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם?

"ענף הייעוץ עדיין נמצא בתקופת פוסט-מגפה. בייעוץ קשה לעבוד מרחוק ולכן הרבה חברות בתחומנו נסגרו או צמצמו ופיטרו במהלך הקורונה. אנחנו לא הפסקנו לעבוד לדקה. היינו צמודים מאוד ללקוחותינו וסייענו להם להחזיק את הראש מעל המים באותה תקופה. כיום מדברים על מיתון שנמצא מעבר לפינה, אך לפחות אצלנו כרגע לא מסתמנת השפעה שלו על העבודה. אם המיתון אכן יגיע - זה דווקא בדרך כלל מצב בו שימוש בפירמות ייעוץ קריטי אפילו עוד יותר לחברות במשק".

מהם הקווים המנחים שלך בשגרה ובניהול משברים?

"אני מאמינה ששגרה וניהול משבר צריכים להיות זהים מאוד בקווים. רק העצימות משתנה. אני רואה ערך גבוה בשותפות מלאה עם הלקוחות, שבמסגרתה העובדים שלי מרגישים חלק אינטגרלי. כך בשגרה ובוודאי שבעת משבר חירום. רמות גבוהות של מקצועיות ומחויבות הן ערך עליון. אני מנחילה לעובדיי מצוינות ולא סולחת על עבודות ייעוץ לא טובות. כאן הסנדלר לא הולך יחף. גם חדשנות היא ערך כזה בשגרה - ועוד יותר בחירום. בקורונה, למשל, התחלנו לפתח כלים לסדנאות, אבחונים ותצפיות מרחוק. בלי אלו לא היינו יכולים להמשיך לעבוד. כפי שאני שואפת שלקוחותיי יהיו חדשניים - כך עליי להיות חדשנית בעצמי".

מהו החזון שלך להמשך הדרך?

"בימים אלו אנו נמצאים בתהליך של רכישת חברות נוספות. אנו שואפים לחצות את מחזור ה-100 מיליון ש"ח בשנה הקרובה בקומפלקס הייעוצי. נמשיך לגדול ולהעמיק ידע ויכולות בתחומים אליהם נכנסנו בשנים האחרונות. נמשיך את הגדילה בחו"ל - בלי לוותר על הלקוח הישראלי. הוא העוגן והבסיס. נישאר פירמת הייעוץ המובילה בישראל".

ת.ז.

מלי ביצור-פרנס - מנכ"לית ובעלים חברת הייעוץ Tefen

גיל: 42

מצב משפחתי: נשואה + 2

מקום מגורים: פתח תקווה

השכלה: מהנדסת תעשייה וניהול.

תפקידים קודמים: ראש אגף מצוינות בתע"ש מערכות ובחיל האוויר, סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברות שירותים וייעוץ.

תחביבים: שירה עברית, נגינה בפסנתר, להיות עם הילדים.

מוטו מוביל: תהיה הכי טוב שאתה יכול - אבל תהיה עצמך.

מודל לחיקוי: אמא שלי לאה ז"ל.

חלום אישי שרוצה להגשים: להמשיך להשיג את ההישגים שאני מגדירה לעצמי, להצמיח את Tefen ולהמשיך להיות מאושרת תוך כדי.

סימנס פותחת דלתות לעולמות חדשים

איזו עוד חברה מתעסקת בתוכנה, מצברים לרכב וחיסונים? מנכ"ל סימנס תוכנה לתעשיה בע"מ מגלה מהו החוט המקשר בין כל פעילויותיה המגוונות של החברה וכיצד יוכלו בקרוב מפעלים במערב לייצר בעלות הזולה של סין | אסף לבנון


צילום: יח"צ

צבי פויר

ת.ז.

צבי פויר - מנכ"ל סימנס תוכנה לתעשיה בע"מ
מצב משפחתי: נשוי + 3
מקום מגורים: יהוד מונוסון
השכלה: תואר ראשון ושני בהנדסת תעשייה וניהול, תואר כפול במנהל עסקים.
תפקידים קודמים: מהנדס בתעשייה האווירית, מנהל פרויקטים בחברת דיגיטל, מגוון תפקידי ניהול בטכנומטיקס.
תחביבים: רכיבה על אופני הרים, טיולים.
מוטו מוביל: להיות צנוע, להאמין במה שאתה עושה ולטפל טוב באנשים שעובדים איתך - כי הם הנכס הכי חשוב.
חלום אישי: להביא את החברה להיקף מכירות של מיליארד דולר בשנה.

ום אחד ב-2006 זומן צבי פויר בבהילות למטה האמריקאי של מעסיקתו טכנומטיקס-UGS. כשהגיע למקום הוחתם על טפסי שמירת סודיות ורק אז סופר לו שסימנס העולמית עומדת לרכוש את החברה, שאז היה חלק משדרת הניהול שלה. זו הייתה הפעם הראשונה שסימנס קנתה חברה ישראלית אך הפעם השנייה בה לפויר הוגשם חלום. הפעם הראשונה הייתה כשנשכר לעבוד ב"טכנומטיקס", דבר אליו שאף עוד כסטודנט להנדסה. הפיכתו למנכ"ל פעילות סימנס תוכנה בישראל הייתה הגשמת חלום נוספת.

"המינוי שלי למנכ"ל הפך אותי להיות הישראלי היחיד בהנהלה העולמית של סימנס תוכנה", הוא נזכר. "החברה שבה עבדתי הפכה לחברה רב-לאומית גדולה שהיא חלק מקונגלומרט עצום של אחד מענקי התעשייה הגדולים בעולם. הרגשתי שאני פותח דלת לעולם חדש. ובאמת אפשר לומר שמאז החברה פתחה דלתות למקומות רבים. הגדלנו בצורה מהותית את הפעילות של מה שהיה אז 'טכנומטיקס' - למעשה הכפלנו אותה כמה פעמים - ויצרנו ענק דיגיטליזציה תעשייתית. כיום אנחנו מספר 1 או 2 בעולם בתחומים רבים וכל הזמן עמלים על הבאת פתרונות שלא היו קודם. מי היה מאמין, למשל, שבישראל - מדינה בלי מפעל לייצור כלי רכב - אפשר לפתח תוכנה לתכנון ותפעול רצפות ייצור עם מאות רובוטים? זה מסוג הדברים שאנחנו עושים".

אילו מהלכים חשובים ופורצי הדרך ביצעתם בשנה האחרונה?

"אנחנו ממשיכים לפתח את תחום ההדפסה התלת-מימדית ומייצרים בו פתרונות עבור תעשיות שונות. בימים אלו אנו עובדים עם חברות שונות שלכל אחת מהן יש צרכים אחרים בתחום: מחברת לגו הידועה ועד חברות המייצרות מוצרים רפואיים דוגמת תותבים להחלפות ברכיים. התחום הרפואי הוא מקום מדהים לממש בו טכנולוגיות הדפסה כאלו. כיום ניתן לסרוק כבד שיש עליו גידולים, להדפיס את הסריקה כמודל ואז לתת למנתח להתאמן על הכבד ולחתוך את הגידולים בצורה אופטימלית, כך שכשיגיע לניתוח עצמו יהיה לו ברור לחלוטין מה לעשות והוא יוכל לבצע את ההליך מבלי לפגוע באיבר הנגוע".

"תחום נוסף בו עסקנו רבות השנה הוא לוגיסטיקה ושינוע. הקורונה הפכה את עולם הלוגיסטיקה והשינוע הבינלאומי לבעיה גדולה, שגם כעת עדיין לא נפתרה במלואה. אנו מקדמים אופטימיזציית שינוע תוך עיסוק בנושא הקיימות הכרוך בה. דוגמה לשילוב של השניים היא פתרון לאריזת משאית בצורה אופטימלית כך שתהיה מלאה לגמרי ואופטימיזציה לפליטת הפחמן הדו-חמצני ממנה. סימנס שמה לה למטרה להפחית משמעותית פליטות של מזהמים בעצמה ואצל לקוחותיה וממשמת זאת כתפיסה גלובלית מקיפה".

תאגידים נוטים להיות גופים מגושמים וכבדי תנועה. איך סימנס נמנעת מכך?

"אנו מיישמים שיטות עבודה אג'יליות המשפרות בעשרות אחוזים את תפוקת מפתחי התוכנה. בשנים האחרונות התחלנו לשלב יכולות בינה מלאכותית שמאפשרות לנו לעשות את הדברים בצורה עוד יותר יעילה. אנחנו גם מנסים לעבוד בראש של סטארט-אפ ועם סטארט-אפים. פתחנו כאן מרכז חדשנות בשם דיינמו - על שם המכשיר המייצר אנרגיה כשמסובבים את גלגל האופניים. לא רבים יודעים שזו המצאתו של וורנר סימנס, האב המייסד של סימנס מלפני 175 שנה. 'דיינמו' הוא המקום בו אנו מאתרים פערים שטרם טופלו בסימנס ואז מוצאים את הסטארט-אפים הישראליים שיכולים למלא אותם. כך סימנס גם מסייעת לפתח סטארט-אפים מקומיים וגם משתמשת בהם כדי לשפר את ביצועיה בתחומים שונים. כבר יש לנו מספר הצלחות בנושא הזה עם חברות שחיברנו לפעילות הבינלאומית של סימנס הגלובלית".

התעשייה היא נכס אסטרטגי

מכיוון שפועלה של סימנס הוא רחב, פורטפוליו העיסוקים שלה נראה אקלקטי. מי עוד מתעסקת בתוכנה לפיתוח מוצרים, וגם תוכנה ליצור מצברים לרכב וחיסונים (וזו רשימה חלקית בהחלט)? בתחום התוכנה נותן פויר דוגמה של שיתוף פעולה של החברה עם ענקית הטכנולוגיה Nvidia. יחד הן מפתחות גרסה תעשייתית של ה-Metaverse. המטרה היא לייצר מעין תאום דיגיטלי-וירטואלי למפעל, שיחיה במקביל למפעל האמיתי, וניתן יהיה לבדוק בו החלטות לפני מימושן בשטח האמיתי ולוודא שהן עונות על הציפיות.

לתחום ייצור המצברים לרכב נכנסה סימנס לאחרונה וכבר יש לה מספר לקוחות בעולם אשר מיישמים את הפיתרון לניהול רצפת היצור. "זו הזדמנות עסקית אדירה", אומר פויר, ומוסיף: "ייצור מצבר כולל תהליכים שונים ורגישים. מספיקה תקלה אחת באחד הרכיבים וכל המארז הזה, שבתוכו יש המון מצברים קטנים, ייזרק לפח".

ואיך קשורה סימנס לחיסוני הקורונה?

"אנחנו לא אלו שמפתחים תרופה או חיסון אבל כדי שניתן יהיה לייצר אותם צריך פלטפורמה שמנהלת את כל התהליך - ואת זה אנחנו מפתחים ומספקים, עם תאימות לרגולציית ה-FDA. בין השאר לקחנו מכון מחקר קיים של פייזר (BioNtech) והפכנו אותו למפעל פארמה שמסוגל לייצר עד 250 מיליון חיסונים בחודש. אנחנו עושים דברים דומים עם חברות פארמה אחרות. בסך הכל יש לנו ביזנס שפרוס על פני תחומי תעשיה מגוונים - אבל יש חוט מקשר בין כולן: כל מה שקשור בפתרונות דיגיטליזציה לתעשייה. לכן אפשר למצוא אותנו בכל התחומים שצוינו וכן בתחומים נוספים כתחבורה, תעופה, מזון ומשקאות".

ומה החזון שלך להמשך הדרך?

"כל העולם המערבי הוציא חלקים גדולים מהתעשייה שלו החוצה, לסין. בשל סגרי הקורונה בסין ומצבה הדיפלומטי עם ארצות הברית רואים לאחרונה התחלה של חזרת התעשייה למדינות המקור. הנשיא ביידן אימץ את הסלוגן של סימנס 'התעשייה היא נכס אסטרטגי'. אני מאמין שתהליך החזרה יצריך שימוש הולך וגדל בפתרונות שמציעה סימנס לדיגיטליזציה של התעשייה. ניתן יהיה לייצר במדינות המערב מוצרים באותה עלות ייצור של סין - אך עם כוח עבודה מקומי - הודות לשימוש בטכנולוגיה המתקדמת שלנו. כך שאני צופה גידול פעילות שלנו בארצות הברית, אירופה, יפן, קוריאה ומדינות נוספות".

החזון: לא רק עבודה מרחוק - גם ניתוחים מרחוק

"כל חייה Dell Technologies התכוננה לתרחיש בו כולם עובדים מהבית", אומר מנכ"ל Dell Technologies בישראל ליאור פוני. בשיחה איתו הוא מספר איך שנים של מובילות טכנולוגית הובילו לגלגל הצלה שסיפקה החברה למשק בעת מגפת הקורונה ולמה לדעתו כולנו עומדים כעת על גשר לעתיד | אסף לבנון



ליאור פוני

צילם: אוהד רומנו

ת.ז.

ליאור פוני - מנכ"ל Dell Technologies ישראל
גיל: 51
מצב משפחתי: נשוי + 3
מקום מגורים: מושב משמר השבעה.
השכלה: מנהל עסקים.
תפקידים קודמים: מנכ"ל EMC, סמנכ"ל מכירות HP.
תחביבים: גאדג'טים, טיולים, ספורט.
מוטו מוביל: אמונה גדולה ביכולות העולם הטכנולוגי לקדם ולשפר את איכות החיים.
חלום אישי שרוצה להגשים: לצאת לטיול מסביב לעולם.

שנת 2017 התרחשה אחת הרכישות הגדולות בתולדות ההייטק, כאשר תאגיד המחשוב Dell Technologies רכש את חברת EMC, מיזג אותה לתוכו והפך באחת ל-Dell Technologies. באותו רגע בדיוק הפך גם ליאור פוני ממנכ"ל החטיבה הישראלית של EMC למנכ"ל Dell Technologies ישראל. מאז מוביל פוני את הפעילות המשותפת ועמל על יצירת סינרגיה בין שני הגופים שהתחברו. היקף עסקיה של Dell Technologies בישראל הוכפל מאז הרכישה, מספר עובדיה גדל משמעותית והיא הפכה למובילת שוק בסגמנטים רבים מתחומי עיסוקה.

"במהלך התקופה הזאת גם שמנו לעצמנו מטרה להוביל פרויקטים משמעותיים ולאומיים שיעזרו לחברות רבות להתקדם וליישם את חזונן הדיגיטלי. מעבר לזאת, אנו שמים דגש על נושא התרומה לקהילה, לאיכות הסביבה ועל שאר הערכים המובילים אותנו כחברה", מציין פוני.

במבט של חמש שנים לאחור - עד כמה המיזוג היה מאתגר?

"הוא ללא ספק היה רגע מכונן, כי מבחינת Dell Technologies זה דבר שקרה גם בארץ וגם בעולם. למעשה זהו אחד המיזוגים הגדולים ביותר שקרו בעולם ה-IT העולמי. קבוצת החברות של EMC ו-Dell Technologies הפכה לאחת, כשכל חברה הגיעה מ-DNA שונה לחלוטין ונדרשה לחבור לשנייה ולייצר חברה אחת. דוגמאות רבות בעולם מראות שמיזוגים לא תמיד מצליחים. אחד האתגרים הוא שמירה על ההון האנושי, שבלעדיו אי אפשר לעשות כלום. כך שעבורי האתגר העיקרי היה לקחת את שתי החברות האלה, על כל מעטפת ההון האנושי שלהן, ולייצר ביניהן ובין שני עולמותיהן גשר. להגיע למצב בו 1+1 שווה יותר מ-2 ובסופו של דבר להביא את החברה להיות ממוצבת במקום הראשון בישראל. במהלך המיזוג ולכל אורך הדרך הצלחנו לשמר את מרבית כוח האדם שהיה לנו ואף הגדלנו אותו משמעותית, כדי לתמוך בגידול בהיקף העסקים שלנו. כך הגענו למצב בו אנו מובילי שוק בהרבה מקווי המוצרים שלנו. כיום Dell Technologies היא חברה דומיננטית המתפקדת כשותפה נאמנה ללקוחותיה בכל תהליכי הטרנספורמציה הדיגיטלית שהם מיישמים".

אילו מהלכים מרכזיים ביצעה Dell Technologies בשנה האחרונה?

"ב-2022 המשכנו לקדם את נושאי החדשנות והטרנספורמציה הדיגיטלית, המהווים חלק מרכזי באג'נדה של החברה. Dell Technologies שמה לעצמה ליעד לקדם את האנושות באמצעות פיתוח טכנולוגיות בתחומים שונים כמו מסחר, חינוך, פיננסים, ביטחון ועוד. אנו עוזרים לאנושות להתקדם, להתפתח, לשפר ולשכלל את חיי היומיום. זאת באמצעות הכלים הטכנולוגיים שאנחנו מפתחים, מייצרים ומביאים לעולם, כלים המאפשרים תקשורת מרוחקת, טכנולוגיות ללמידה מרחוק, כלים לבנקאות דיגיטלית ועוד. לגבי הדוגמה האחרונה אני יכול לציין שאנחנו מעורבים בהרבה מאוד פרויקטים בישראל להקמת הבנקים החדשים, המבוססים לחלוטין על תשתית דיגיטלית. כשבנק One Zero החל לפעול לאחרונה בלי סניפים - זה היה בזכות היכולות הטכנולוגיות וכוח המחשוב שלנו. כך בעקיפין אנו גם תורמים לתחרות בבנקאות בישראל. Dell Technologies גם מעורבת בפרויקטים של רפואה מרוחקת. באמצעות תשתיותיה המחשוביות, המטופל יכול להיות בישראל והרופא בניו יורק. לא רחוק היום שבעזרת רובוטים חכמים מנתח יוכל לנתח מטופל ממרחק כזה: הוא יעשה תנועות בקליניקה שלו בניו-יורק והן יעברו עם דיוק ברמת המילימטר לרובוט בחדר הניתוח בארץ".

למעשה, מגפת הקורונה שירתה את Dell Technologies. היא זירזה מהלכים שהם האג'נדה שלכם.

"אפשר לומר שכל חייה Dell Technologies התכוננה לתרחיש בו כולם עובדים מהבית. היא פעלה באזורים האלו ופתאום בבת אחת זה קרה - מיליון וחצי תלמידים, 300,000 מורים בישראל ועוד מאות אלפי שכירים ועצמאיים עברו ללמידה ועבודה מהבית, כל זאת באמצעות מחשבים ותשתיות ענן. Dell Technologies שמחה לאפשר להמוני גופים במשק הישראלי את יכולת ההמשכיות הזו שנתנה לרבים להרים את הראש אל מעל המים. ולא חסרות דוגמאות לכך, למשל חברת ביטוח שהבינה כי העובדים לא יכולים להמשיך להגיע למשרד - העבירה אותם לעבוד מהבית בלחיצת כפתור. כשנציג שירות דיבר עם לקוח - כל הדאטה של הלקוח עבר אליו בצורה חלקה משרתי החברה ישירות לביתו. אלו דברים ש-Dell Technologies איפשרה, ואם זה לא היה קיים - חברות היו מפסידות מיליונים רבים. הן לא היו יכולות להמשיך לעבוד ותלמידים לא היו יכולים לקבל מערכי שיעור דרך הענן. אנחנו ידענו שאפשר לעשות את הסוויץ' הזה. המעבר לעבודה מרחוק תפס אותנו מוכנים כי באנו משם. עוד לפני הקורונה מודל העבודה שלנו ב-Dell Technologies היה היברידי. מאז ומעולם התאגיד האמין במודל הזה, ראינו אותו מתקיים לאורך השנים, כך שהוא לא היה חדש לנו".

כיצד הצלחת החברה משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"אם עד הקורונה פעילותינו הייתה חשובה - לאור האצת התהליכים הדיגיטליים בשנתיים האחרונות היא הפכה לחיונית. התמיכה שסיפקנו לחברות במשק לעבור לעבודה מרוחקת והיברידית איפשרה להן לא רק להמשיך להתקיים אלא גם להמשיך להיות תחרותיות. בנוסף, אנו מעורבים באספקת כוח אדם מנוסה ומיומן לרשות הסייבר הלאומית, כך ש-Dell Technologies מסייעת בהגנה על המדינה מהתקפות סייבר. מעבר לכך, החברה תורמת לקהילה בקביעות, מקדמת שוויון מגדרי ושיוויון לאוכלוסיות בתת ייצוג ומבצעת פעילויות רבות לעזור לאנושות באספקטים שונים. Dell Technologies העולמית רואה בישראל מדינה בעלת חשיבות אסטרטגי עבורה, מחזיקה פה מרכז פיתוח עם כ-1000 עובדים ומייצרת הסכמי סחר וגומלין להשקעות ולרכישות רבות של פיתוחים מהשוק הישראלי".

מה החזון שלך להמשך הדרך?

"להמשיך להיות חברה גדולה וחזקה שמקדמת את האנושות באמצעות פתרונות טכנולוגיים שהיא מביאה לעולם. אני צופה שהעתיד שלנו יראה שונה לחלוטין ממה שאנחנו רואים היום. הטכנולוגיה תמשיך לשנות את חיינו בדרכים רבות. כרגע אנו נמצאים על הגשר שמעביר אותנו בין העבר לעתיד. כולנו רואים את הטכנולוגיות המשתנות, הפיתוחים השונים, הרובוטיקה המתפתחת, הרכבים האוטונומיים - ומבינים עד כמה העולם משתנה. אפילו בעולם הביטחוני הטכנולוגיה הולכת ומשתלטת, עם סוגי פתרונות שלא הכרנו בעבר. בפעם האחרונה שהגיע אדם לירח ב-1972 השתמשו בחדרי שרתים ענקיים, היום שרת PowerEdge אחד של Dell Technologies בו משתמשת NASA במשימת ארטמיס 1 עוצמתי יותר מכל חדרי השרתים של אז. כך שתחום הטכנולוגיה עומד לקחת אותנו למקום אחר לגמרי ואני מרגיש זכות להנהיג חברה מובילה ולהיות חלק מהשינוי הזה".

abra השחקן החדש והצומח ביותר בשוק אינטרגציית מערכות המידע

"למנהלים שלנו יש מכנה משותף: כולם ווינרים שרוצים לנצח ולהטביע חותם בשוק הישראלי. כשמצליחים לחבר בין אנשים כאלה למטרה משותפת - השמיים הם הגבול", אומר מנכ"ל abra, שי אוזון, ומספר איך חברה בת שנתיים מסוגלת לרכוש ולהטמיע 11 חברות | אסף לבנון

לבנות בישראל חברה שלא נבנתה כמותה 30 שנה. זה היה האתגר שהגדיר לעצמו היזם שי אוזון כשייסד ביחד עם קרן אלפא, לפני כשנתיים את חברת abra, המספקת שירותי אינטגרציית מערכות מידע. "הבשורה שאנחנו מביאים לשוק היא לאפשר לארגונים ליישם את האסטרטגיה שלהם תוך שילוב טכנולוגיות מתקדמות, וזאת האסטרטגיה שמבדלת אותנו מהאחרים", הצהיר אז. מאז הספיקה החברה לעשות דרך ארוכה שאינה אופיינית לחברות צעירות כל כך, הכוללת רכישה של 11 חברות ומיזוג לכדי חברה אחת גדולה, שהיא abra. "ב-2022, השנה השנייה לקיומנו, הדבר המשמעותי ביותר שעשינו הוא בניית הנהלת ארגון שעובדת ביחד למען מטרה משותפת ורתומה כולה להצלחת החברה", אומר אוזון. "התוצאה היא ש abra היא אחת מהחברות הבולטות, המובילות והצומחות בתעשיית מערכות המידע בישראל. אנחנו במקום הראשון בצמיחה מבין החברות המובילות בהייטק ע"פ דירוג Dun's, ומקום 8 בדירוג המעסיקים לפי סקר שפורסם בגלובס, מובילים על כל המתחרים שלנו. השנה חצינו את רף ה-1,000 עובדים, הגענו לקצב מכירות של קרוב לחצי מיליארד ש"ח בשנה ויצרנו סינרגיה בין כל החברות אותן רכשנו ומיזגנו ב- abra. כיום אנחנו מציעים ללקוחותינו פתרון טכנולוגי לאתגרים העסקיים שלהם, הפתרון אותו אנו מציעים כולל שילוב טכנולוגיות מידע, הניתן על ידי צוות הומוגני, דבר המעניק שקט נפשי ללקוח והבטחה שכלל ההיבטים הפרויקטאליים מקבלים מענה. - וזה ההישג הגדול ביותר שלנו בשנה החולפת: לבנות ארגון שיודע לתת פתרונות מקצה לקצה בתחום טכנולוגיות המידע".

מה זה אומר בפועל?

"מה שאנחנו עושים זה לקחת טכנולוגיות מתקדמות בתחום מערכות המידע ולחבר אותן ביחד כדי לתת פתרון טכנולוגי מקיף לאתגר העסקי של הלקוח. כך לדוגמא פרוייקט של פיתוח מערכת דיגטאלית עבור לקוח דורש - שירותי ענן עבור התשתית המחשובית ואנשי devops, דורש יכולות פיתוח בדיגיטאל ולעיתים דורש יישום מערכת ניהול לקוחות או חיבור למערכות הארגוניות. לקוח המבצע פרוייקט מסוג זה יש אתגרים רבים מעבר לפיתוח אתר או אפליקציה, ועל האתגרים האלו abra יודעת לתת מענה מקיף. נדרשת עבודת צוות, אנשי מקצוע ברמה הגבוהה ביותר ותרבות ארגונית שמאפשרת את החיבור הזה. כל פרויקט בו הצלחנו לשלב את הדברים נכון - הוא מבחינתנו עוד ניצחון ועוד הישג של החדרת השפה ה'אבראית' לשוק. זו שפה קצת שונה ממה שדיברו בתחום עד היום, שפה בה הטכנולוגיה צריכה לשרת את האתגר העסקי, תוך ייצור חיבורים טכנולוגיים ואנושיים בהצלחה".

רכישת מספר דו-ספרתי של חברות בשלב כה מוקדם של חיי חברה הוא נדיר. גם חברות ותיקות בדרך כלל לא רוכשות 11 חברות בשנתיים.

"אפשר לומר ש- abra לא הגיעה לאן שהגיעה בשנתיים, אלא בזכות ניסיון רב שיש לנו בניהול חברות IT וברכישת חברות ומיזוג, מדובר בתהליכים מורכבים בהיבטים רבים, גם פיננסיים וגם בינאישיים. בנינו ארגון עם ה-DNA הנכון ועם אנשי המקצוע הנכונים, אנחנו עובדים במתודולוגיות עבודה מוכחות. כל חברה שאנו רוכשים עוברת תהליך אונבורדינג מובנה. בנינו מנגנונים שיודעים לקחת חברות, לחבר אותן ביחד ולתת להן ולכלל הארגון את הערך המוסף. אנחנו יודעים לאתר את החברות המתאימות עם המנהלים הנכונים - הרי בסוף הכל זה אנשים. זה הסוד. זה לא קרה במקרה שכולם פה עובדים בהרמוניה ביחד. יש להם מכנה משותף: כולם ווינרים שרוצים לנצח ולהטביע חותם בשוק הישראלי. כשמצליחים לחבר בין אנשים כאלה למטרה אחת - השמיים הם הגבול. שם המשחק אצלינו זה סינרגיה, איך ביחד, על ידי שיתוף פעולה אנחנו מצליחים לייצר יותר הכנסות ויותר רווחים מכל חברה שרכשנו".



צילום: ליבי קטן נאור

שי אוזון

מ-0 ל-100 ב-8 רבעונים

כשאוזון הבין את הצורך בהקמת חברה כמו abra, שתדע לחבר בין טכנולוגיות שונות לכדי פתרון שיספק ערך מוסף ללקוח, הוא פנה לקרן אלפא, בניהולו של גבי דישי. הייתה לו אמונה ששם ימצא את אלו שיסייעו לו להגשים את חזונו. החיבור היה מיידי ושני הצדדים ראו עין בעין את הנושאים שעל הפרק. כיום קרן אלפא היא בעלת השליטה בחברה ואוזון מעיד שהעבודה ההרמונית עם מנהלי הקרן ועם גבי דישי בפרט היא ללא ספק אחד מיסודות הצלחתה.

כיצד הצלחת abra משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"ברבעון הקודם פרסמנו דו"חות כספיים עם הכותרת 'מ-0 ל-100 ב-8 רבעונים', מכיוון שזה רבעון בו הגענו להכנסות של מעל ל-100 מיליון ש"ח. כיום אנחנו בכיוון הכנסות של חצי מיליארד ש"ח בשנה ללא רכישות נוספות שאני מניח שיהיו גם בשנת 2023. הסיוע שאנו נותנים לארגונים משפר גם כן את המשק הישראלי. ארגונים מבינים כיום את הקריטיות של הצד הטכנולוגי בשירות יעדיהם העסקיים. הם מבינים שאם רוצים להגביר את המכירות באון-ליין - צריך מערכות טכנולוגיות מאחור, כגון Marketing Automation ו-CRM ושיש לחבר אותן לדיגיטל של הארגון. ההבנה הזאת הביאה לפריחה ושגשוג של תעשיית מערכות המידע, שהפכה מגלגל עזר למנוע שמניע את הארגון. כמובן שהקורונה האיצה את התהליך הזה. abra נולדה לתוך ההתפתחות הזאת ומשרתת אותה היטב - ומכאן שגם את כלל המשק".

מה היו האתגרים העיקריים שחווה הענף בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם עמם?

"האתגר המרכזי שחווינו בתחילת השנה היה רמת השכר. ברבעון הראשון של 2022 הייתה השתוללות בתחום. בחציון השני היא נרגעה, בשל המצב הכלכלי והפיטורים ההמוניים. זיהינו את ההזדמנות שהתווסף לשוק כוח אדם מאוד איכותי שכעת אנחנו יכולים להעסיק. לגבי ההאטה בשווקים בעולם: חברות מהסוג שלנו פחות מושפעות מהאטה במגזר כזה או אחר במשק, משום שאנו משרתים מגזרים מגוונים ולא קיימת תלות במגזר אחד או לקוח מסוים".

מהם הקווים המנחים שלך בשגרה ובניהול משברים?

"בשגרה abra היא חברה עם שני ערכים: שיתוף פעולה פנימי ותחרותיות. שמנו לעצמנו מטרה לכבוש את פסגת תחום מערכות המידע בישראל ולהוות גוף גדול ומשמעותי - ואנחנו בדרך לשם. יחד עם זאת, אנחנו גם חברה זהירה שלא לוקחת סיכונים מיותרים. עוד לא חווינו משבר אבל בנינו תסריטים לכאלו. תמיד אנחנו מכינים שלוש תוכניות עבודה: למצב אופטימלי, למצב ריאלי ולמצב פסימי. אם יתחולל משבר - נשלוף את התוכנית של המצב הפסימי ונדע בדיוק מה לעשות".

ספר על רגע מכונן בחיי הקריירה שלך.

"המעבר מניהול למנהיגות - בתחילת שנות ה-2000 הקמתי את החברה הראשונה שלי. גדלנו וצמחנו מהר מאוד מחברה של שני אנשים לחברה שמעסיקה עשרות עובדים, עם פרוייקטים ולקוחות, יש את הרגע הזה שאתה מבין שצריך לבנות ארגון - המילה ארגון משמעותה לעבוד בצורה מסודרת מתודולוגית, הגדרת תפקידים, מתן אחריות וכו'. ואז אתה הופך ממנהל שעושה חלק גדול מהעבודה למנהיג שמוביל ארגון קדימה, אני פוגש את זה כמעט עם כל המנהלים שאני עובד איתם, ועוזר להם לעשות את המעבר הזה, אני קורא לו: From the bricklayer to the architect."

ת.ז.

שי אוזון - מנכ"ל abra
גיל: 52
מצב משפחתי: נשוי + 4
מקום מגורים: עין ורד
השכלה: תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה, תואר שני במנהל עסקים.
תפקידים קודמים: מנכ"ל וואן 1
תחביבים: ספורט מוטורי
מוטו מוביל: תהיה הכי טוב במה שאתה עושה ותסיים על הפודיום.
חלום אישי שרוצה להגשים: לעשות את ראלי דקר.

"ספק דו יעיל הוא שותף עסקי של הלקוח"

דגן הלוי נכנס ל"אלעד מערכות" כעובד זמני והגיע עד לכס המנכ"ל. על 2022 הוא מסתכל כשנה שבה שינה את אסטרטגיית החברה והביא אותה להגדלת מחזור משמעותית, תוך שיפור מהותי בשורת הרווח | אסף לבנון

עט אנשים הנמצאים בעשור החמישי לחייהם יכולים להעיד שהם עובדים כל חייהם באותה החברה. עוד פחות מהם יכולים להעיד שהתחילו הכי נמוך והגיעו הכי גבוה. דגן הלוי יכול לעשות זאת. עם שחרורו מהצבא ב-1998 התקבל לתפקיד זמני ב"אלעד מערכות" כאיש קוד זוטר. 21 שנים לאחר מכן, ב-2019 מונה למנכ"ל החברה. במהלך רוב שנותיו מילא תפקידים טכניים, ששיאם היה תפקיד סמנכ"ל הטכנולוגיות. "דווקא בנקודה הזאת, ב-2009, החליט המנכ"ל בזמנו להפוך אותי למישהו שעוסק יותר בתחום העסקי", מספר הלוי. "זה היה הרגע המכונן במסלול הקריירה שלי. אז גם פניתי להשלמת הידע שלי בצד העסקי ועשיתי תואר ראשון במנהל עסקים. עשור לאחר מכן מוניתי למנכ"ל".

איך זה לעבוד בחברה אחת כל החיים?

"אני לא יכול להשוות כי אני לא מכיר משהו אחר. זו לא הייתה התוכנית שלי אבל נשאבתי לעולם הטכנולוגי והתאהבתי בו. ישבתי בלילות ולמדתי, נהניתי מזה נורא והתקדמתי מהר. ההתפתחות שלי פה לאורך השנים נותנת לי סיפוק גדול. כמנכ"ל אני מנהל אנשים שמנהלים התקשרויות עסקיות עם לקוחות שלחלקם פיתחתי באופן אישי את המערכות, כתכנת. אני יכול להגיד שב-25 שנותיי כאן מעולם לא הרגשתי תקוע או שאני עושה את אותו הדבר כל הזמן. תמיד הייתה לי עצמאות גדולה ותחושה שנותנים לי להתנהל בחופשיות, שזה שלי. בכל פעילות שניהלתי תמיד קיבלתי חבל מאוד ארוך. אני מניח שהעובדה שבמאפייני האישיות שלי אני מנהל דברים לטווח הארוך גם סייעה. אני לא מחפש ניצחונות מהירים, טוב לי לראות את הקשרים מתהדקים ואת הפתרונות שאנו נותנים ללקוחות מבשילים, מייצרים ערך לאורך זמן והופכים לחלק מרכזי בעשיית העסקים שלנו עם הלקוח. להימצא זמן רב במקום מסוים מאפשר לראות את פירות העשייה - וזה נעים".

לתת ללקוח ערך גבוה נוסף מעבר למצוינות טכנולוגית

בשנה האחרונה ביצעה "אלעד מערכות" שני מהלכים עיקריים. הראשון והמרכזי שבהם הוא שינוי מיקודה והדרך בה היא עושה עסקים. "הסטנו את פעילותנו מדגש על מצוינות טכנולוגיות למצוינות עסקית", אומר הלוי. "יש ל'אלעד' התמחות בכלים טכנולוגיים מסוימים ובפלטפורמות מסוימות. התמחות זו מאפשרת לתת ללקוחותינו שירות ברמה הגבוהה ביותר. החלטנו לבצע קפיצת מדרגה ולתת ללקוח ערך גבוה נוסף מעבר למצוינות טכנולוגית. כעת בכל התקשרות עם לקוח אנו מגדירים את יעדיו העסקיים ומוודאים שהעבודה שאנו עושים אינה רק טובה מקצועית אלא גם משיגה עבורו את היעדים האלה. הלכה למעשה זה אומר שבחלק מהתחומים נכנסנו לטכנולוגיות נוספות מקבילות, במטרה לספק את המיטב בכל ורטיקל עסקי ולהיות מסוגלים לתת פתרונות טכנולוגיים מותאמים לצורכי הלקוח. כיום אנו קשורים לכל היצרנים המובילים בכל תחום ומייעצים ללקוח איזו פלטפורמה היא המתאימה לו ביותר ואיזו טכנולוגיה תשיג את מטרותיו העסקיות. לאחר מכן אנו מוודאים שהוא משיג מטרות אלו, בין אם זה הגדלת מכירות, שיפור השירות או כל מטרה עסקית אחרת".



צילום: איתן טל

דגן הלוי

"המהלך השני הוא הכנסת פלטפורמת Pegasystems, שהיא מהמובילות בתחומה בעולם, עם נוכחות שוק בעיקר בצפון אמריקה. ענקית הטכנולוגיה הזו שמה דגש על הערך העסקי ללקוחות ומבצעת טרנספורמציה דיגיטלית בארגונים גדולים. הצלחנו להביא את זה לארץ וליישם בבנק מזרחי-טפחות, בצורה מוצלחת ובפריסה ארצית". "כיום, כשלקוח שלנו מצליח אני מרגיש חלק מההצלחה, חלק מהדרך בה הוא עושה את עסקיו, חלק מהדרך בה הוא מתנהל - זה הודות למערכות שהטמענו עבורו".

אילו הישגים משמעותיים נוספים השגתם השנה?

"לזכות הצוות, ההנהלה ולזכותי אני יכול לזקוף את ההצלחה שבהגדלת מחזור החברה באופן משמעותי, עם שיעורי צמיחה אורגנית מהגבוהים בענף. כל זה תוך כדי שיפור מהותי בשיעורי הרווחיות של 'אלעד מערכות'. ככל שאנחנו מטפסים למעלה בשרשרת הערך אנחנו יכולים לבדל את עצמנו מהמתחרים ולבצע את הפרויקטים המשמעותיים יותר מבחינה עסקית. "יש לנו הרבה יותר ערך מובהק בתוצאות הלקוח, ואנחנו מקבלים בחזרה הרבה יותר ערך כספק תשתיות".

מהם האתגרים עמם אתם מתמודדים?

"מחסור בכוח אדם. הייתה בתעשייה בועה עצומה עם זרימת הון גדולה לתחום, שיצרה ביקוש גדול מאוד לעובדים. השינויים בהעדפות העסקה בעקבות הקורונה גרמו לאנשים לפעמים לעבוד פחות, מתוך רצון לשנות את האיזון בין עבודה לחיים האישיים. במקביל גדל הביקוש בענף ה-IT, כתוצאה מהטרנספורמציה הדיגיטלית המואצת במשק. גם המלחמה באוקראינה הקשתה והגבירה ביקושים לעובדים. ב'אלעד' זיהינו שיש כאן שינוי שמייצר הזדמנות. אנחנו מאמינים בהון האנושי הישראלי ולכן החלטנו על תוכנית הכשרה מסיבית. הקצנו משאבים אדירים להכשרת כוח אדם ויצרנו מכונת הכשרת ג'וניורים במגוון מקצועות נדרשים. הכשרנו כך מאות עובדים בהצלחה ואנחנו כבר מקבלים הזמנות מלקוחות על חשבון העובדים שיצאו מהמחזורים הבאים".

כיצד ההצלחה שלכם משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"אנחנו חיים בעידן דיגיטלי, בו יש קשר הדוק בין ה-IT לתפקודה של כל חברה במשק ולמשק באופן כללי. בלי טכנולוגיה אי אפשר לעשות כלום. זו תשתית מרכזית לביצוע הפעילות היומיומית של כל חברה - חיצונית ופנימית. שרשראות אספקה מורכבות כמעט לחלוטין מהיבטי IT ומחשוב. כך שאי אפשר להפריד בין היכולת של התעשייה והכלכלה לתפקד לבין איכות ענף ה-IT, התומך בה. השנים האחרונות מאופיינות בתנודות רבות שיצרו צורך אדיר בשינויים דרמטיים בזמן קצר. הבולטים שבהם הם השינויים בשרשראות האספקה ובהעדפות הצרכנים לאינטראקציה עסקית-דיגיטלית במקום אנלוגית-אנושית. המעבר הקיצוני הזה לדיגיטל, לצד הסערה בשווקים הכלכליים - אינפלציה, עליית ריבית ושינויים בשוק העבודה - מצריך חברות להזדרז ולעשות שינויים. ספק IT יעיל הוא למעשה שותף עסקי שאפשר לסמוך על כך שיבצע את המשימות בצורה טובה ומהירה וכך יאפשר לחברה להתאים עצמה לתנאי השוק המשתנים ולהעדפות לקוחותיה המשתנות. חברה שעושה זאת מוקדם וטוב יותר ממתחרותיה - משיגה יתרון. ההישג הזה שלה - הוא גם ההישג שלנו".

והחזון לעתיד?

"המשך מואץ של מגמת הצמיחה של החברה והמשך השקעה בערך העסקי שאנו נותנים ללקוחותינו בתחומי המכירות, השירות והשיווק. להביא למצב בו אינטראקציה בין חברה ללקוח היא יעילה, מיידית ומותאמת אישית, נעשית ללא מאמץ ובשקיפות ומשיגה את התוצאה המיטבית לכל הצדדים".

ת.ז.

דגן הלוי - מנכ"ל אלעד מערכות

מצב משפחתי ומקום מגורים: נשוי + 3, תל אביב.

השכלה: תואר ראשון במנהל עסקים.

תפקידים קודמים בולטים בחברה: ניהול פעילות התוכנה, סמנכ"ל טכנולוגיות, משנה למנכ"ל.

מוטו מוביל: מתוך הסרט "מבצע סבתא": אתה מתחיל הכי מהר שלך - ולאט לאט אתה מגביר.

חלום אישי שרוצה להגשים: להשפיע יותר ולתרום יותר לחברה בישראל מעבר לתחומים בהם אני משפיע כמנכ"ל אלעד מערכות.

ההשקעה באסתטיקה שהובילה להצלחה בינלאומית

איך צומחים מסטארט-אפ קטן לתאגיד גדול המונפק בבורסה בהונג-קונג? מנכ"ל Alma Lasers, ליאור דיין, מספר על האתגרים ומגלה איך חברת אסתטיקה רפואית קשורה לשיפור המיניות

אסף לבנון

מ עושה חברה שכבר נותנת ללקוחותיה את כל מה שניתן לדמיין בתחום אסתטיקת היופי הרפואית? מתרחבת גם לתחומי Wellbeing נוספים, ביניהם גם לתחום שיפור המיניות, מה שקרוי כיום Sexual Wellness. את המהלך הזה הוביל ליאור דיין, מנכ"ל חברת Alma Lasers, שכבר 23 שנים היא אחת החברות המובילות בעולם בתחום האסתטיקה הרפואית. לאחר שבמהלך השנים החברה השיקה פלטפורמה להסרת שיער בלייזר, הציגה פלטפורמת טיפול אסתטית רב-יישומית ראשונה מסוגה, חשפה את טכנולוגיית גלי הרדיו Unipolar לטיפולים אסתטיים, הפכה לאחת מחלוצות הלייזר הלא-פולשני והכניסה לשוק מוצר בשם Accent לעיצוב פנים וגוף המבוסס על שילוב טכנולוגיות אולטרסאונד וגלי רדיו - כעת היא מכוונת גם אל עולם שיפור המיניות.

"כש-Alma Lasers ניגשת ל-Sexual Wellness היא מודעת לכך שהיא חברה המתמחה בתחום האסתטי שנכנסת לתחום רחב יותר שאינו קשור רק לעולם האסתטי", אומר דיין. "זה מקום בו אנו צריכים לדעת לתת פתרונות הכוללים בתוכם ציוד מבוסס-אנרגיה כגון לייזר, וציוד הזרקות. דוגמה למוצר כזה הוא Alma Duo - מכשיר העובד בטכנולוגיית גלי הלם. משתמשים בו בקליניקות והוא מייצר זרימת דם טובה יותר אצל גברים ונשים, המשפרת את התפקוד והחוויה המינית שלהם. מוצרים נוספים שאנו מתכננים בתחום זה מיועדים גם לשימוש ביתי, ובקרוב תגיע העת להרחיב על אודותיהם".

אז אפשר להגיד שהכניסה לתחום ה-Sexual Wellness הייתה המהלך המשמעותי שעשיתם ב-2022?

"בהחלט אחד מהם. כבר שלוש שנים אנחנו בעיצומו של מהלך רחב שמטרתו להגיע כמה שיותר קרוב ללקוח. קצת לפני פרוץ הקורונה פתחנו משרדים נוספים בעולם והמשכנו להתרחב בשווקים מובילים כצפון אמריקה ואוסטרליה. גם בישראל, כמובן, שכן פה זה הבית שלנו וגם שוק אידיאלי לבחון בו טרנדים. ישראל היא שוק עם הרבה 'מאמצים מוקדמים' (Early Adopters) להם ניתן להנגיש טכנולוגיות חדשות בצורה מיטבית. יש כאן גם רופאים וקליניקות עם פתיחות רבה לחדשנות. בנוסף למשרדים הקיימים בארה"ב, גרמניה, הודו, קוריאה ואוסטרליה - בחודשים האחרונים פתחנו נציגויות באנגליה ובאיחוד האמירויות. הסכמי אברהם יצרו שינוי גדול, כי עד לחתימתם עבדנו במזרח התיכון דרך הסניף הגרמני שלנו וכעת אין צורך בכך".

להצליח לשמור את השורות צפוף צפוף

מ-2013 שייכת Alma Lasers ל-Fosun Pharma, קבוצת מפתחת התרופות המובילה בסין. ב-2017 הפכה לחברה הישראלית הראשונה המונפקת בבורסת הונג-קונג. משם התחיל מסע ההתרחבות הגלובלי שלה, שהביא את החברה להחזיק כיום בתשע חברות-בת ולפעול בלמעלה מ-90 מדינות בחמש יבשות. הקורונה, כך מספר דיין, דווקא חיזקה את החברה, שכן היא הובילה לעת בה אנשים מתמקדים יותר ב-Wellness, מנסים לשפר את איכות חייהם - ומכך נובע שגם את מראם. "תוך כדי המגפה הצלחנו לשמור את השורות צפוף צפוף, לשמר את ההון האנושי ולהגיע לחברה עם מעל ל-800 עובדים. עברנו את האתגר הזה בישראל עם מינימום שינויים, עם שמירה על הקיים ועם המשך צמיחה חזקה. אם כשניגשנו להנפקה ב-2017 תקציב החברה כוון ל-118 מיליון דולר - כיום הוא מעל ל-350 מיליון. הרבה מזה הוא בזכות כוח האדם האיכותי שלנו, היכולת שלו להתכנס כשצריך ולהגיב בהתאם למצבי קיצון ולשינויים חדים. החברה עברה שינויים רבים בדרך הארוכה מחברה בסדר גודל של סטארט-אפ לחברה המנהלת מותגים בינלאומיים ולבסוף לתאגיד גדול ורב זרועות. זאת תוך כדי שהעולם האסתטי משתנה והופך למשוכלל יותר ולתחרותי יותר".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"לקראת תהליך ההנפקה הייתה נקודה בה הייתה צריכה להתקבל החלטה לגבי הובלת החברה. באותה נקודת זמן קודמתי מתפקידי כסמנכ"ל מכירות ושיווק למנכ"ל וקיבלתי את הובלת החברה להנפקה. זה היה מורכב במיוחד מכיוון שזו הנפקה ראשונה של חברה ישראלית בהונג קונג וכי בעלי השליטה לא באו מהעולמות שלנו. השילוב המורכב הזה, של קבלת מינוי למנכ"לות תוך כדי הובלת החברה הישראלית הראשונה להנפקה בבורסה בהונג קונג, ופעילות מול משקיעים כחברה ישראלית באסיה, דרשה ממני לכנס את השורות בצורה מהירה ויעילה ולצאת לתהליך הזה - והצלחתי בכך".



צילום: אוהד אריאן

ליאור דיין

ת.ז.

ליאור דיין - מנכ"ל Alma Lasers
גיל: 53.
מצב משפחתי: נשוי + 3.
מקום מגורים: מגידו.
השכלה: תואר ראשון בכלכלה ולוגיסטיקה, תואר שני במנהל עסקים.
תפקידים קודמים: סמנכ"ל מכירות ושיווק, דירקטור שרשרת אספקה, דירקטור בקרה וכלכלה.
תחביבים: מתאמן בקראטה.
מוטו מוביל: אם אתה מרגיש שאתה רץ בקצב נוח מדי - סימן שאתה לא רץ מספיק מהר.
חלום אישי שרוצה להגשים: לשלב עבודה חינוכית עם הדורות הצעירים במקביל לעשייה העסקית השוטפת.

כיצד הצלחת החברה משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"אנחנו אחת משלוש השחקניות הגדולות בעולם בתחום הטיפול בלייזר ושחקן ייחודי בעולמות אחרים בהם אנו מתעסקים. המוצרים שלנו, שנמכרים בכל העולם, מיוצרים בישראל. החיבור שלנו ל-DNA הישראלי מאוד חזק, אנחנו מעסיקים חיילים משוחררים ואנשים בעלי מוגבלויות. ויש עוד תשובה שאתן דרך סיפור: לפני מספר חודשים ביקר בישראל יו"ר Fosun, הבעלים שלנו. במסגרת הביקור נפגשנו עם שר התיירות ומנכ"לית משרד הכלכלה. התפתח דיון מעניין על היותה של ישראל יצואנית טכנולוגיה מובילה. יו"ר Fosun נתן אבחנה יפה: מישראל אכן יוצאת המון טכנולוגיה - אבל מה שקורה ב-Alma Lasers זה לא רק פיתוח טכנולוגיה אלא ניהול של 90 מדינות שמבוצע מישראל - מה שמשרת את המדינה. ובאמת, כשאנחנו קונים חברה בגרמניה - היא נשלטת מישראל. כשפותחים משרד בדובאי - הוא מנוהל מהמטה שלנו כאן. Fosun מעודדת מאוד את מנגנון השליטה הזה ואת המשחק העולמי שלנו לא רק על המגרש הכספי ולא רק על זה הטכנולוגי - אלא גם על זה הניהולי".

מה החזון שלך לעתיד החברה?

"בשנה הבאה נחצה את רף 1,000 העובדים. נמשיך לבנות מותג חזק בתחום ה-Wellness, המבוסס על ערכים של חברת מדיקל. זה תהליך ארוך שלא מסתכם בשנה אחת, אך הוא מתבקש, כי הצרכנים כיום מחפשים מותגים בטוחים ואמינים. שילוב של Wellness עם רפואה וטכנולוגיה מאפשר למטופל להרגיש בטוח ולדעת שיש מאחורי הטיפול מהות אמיתית".

"המיומנות החשובה כיום לעובדים היא היכולת ללמוד ולהתפתח"

בעולם שבו הדבר היציב היחיד הוא השינוי, נדרשת חשיבה דינמית וראייה לטווח הקרוב והרחוק. מיכל דן הראל, מנכ"לית Manpower ישראל: "מנהיגים נדרשים למצוינות תפעולית ולעמידה ביעדים לצד תכנון ארוך טווח" | דניאל גל

אחת השאלות הרווחות בעולם העסקי כיום, היא - מהם החלקים המהותיים ביותר של מנהיגות ארגונית? אותם דברים שאם עושים אותם טוב, יש להם השפעה חיובית גדולה על כלל הארגון, ואם מתרשלים בהם, ההשפעה השלילית היא דרמטית. בעידן של עולם דינמי המשתנה בקצב תדיר, ארגונים מוכרחים לטפח תרבות מהירה וזריזה תוך ראייה מעמיקה והוליסטית. "מנהיגים נדרשים לטיפול מקצועי בסוגיות של 'כאן ועכשיו' - מצוינות תפעולית ועמידה ביעדים ולבצע תכנון אסטרטגי לטווח הארוך", אומרת מיכל דן הראל, מנכ"לית Manpower, חברת ההשמה הגדולה בישראל.

כיצד זה בא לידי ביטוי בפועל?

"כמי שעומדת בראש ארגון גדול, מגוון התחומים הדורשים טיפול והתייחסות הוא עצום. מצד אחד, תוכניות עסקיות ויעדים אסטרטגיים שצריך לממש בשוטף, ומצד שני, תכנון אסטרטגי מושכל, ארוך טווח, כדי לוודא שהארגון צועד קדימה כל הזמן". לדברי מיכל דן הראל, כדי להגיע לתוצאות מצוינות ולייצר מגמת שיפור, מנהיגים חייבים להבטיח את קיומם של שלושה עמודי תווך: לבחור את האנשים הנכונים, להתוות חזון ויעדים ברורים, ולייצר תשתית שתאפשר לממש את היעדים ואת החזון. לדבריה, אלו נדרשים על מנת שהארגון יעבוד, יתפקד, ויגשים את היעדים העסקיים והתפעולים שלו - ייתן את השירות הרצוי ללקוחות ויצמח להיות מוביל בתחומו.

"מנהלים שמתמקדים בטיפול בענייני 'כאן ועכשיו', יכולים להגיע לתוצאות נפלאות, כאן ועכשיו. אבל בתוך עולם שמשתנה כל הזמן, כשהדבר היחיד שיציב הוא השינוי, תוך תקופה לא ארוכה לארגונים שהם מובילים לא תהיה זכות קיום. כדי להבטיח שהארגון ימשיך לפעול, להתקיים, לפרנס את האנשים שעובדים בו, לאפשר להם לצמוח ולהתפתח, ולשרת את הלקוחות שלו, חייבת להיות חשיבה אסטרטגית ותכנון קדימה", היא אומרת.

תכנון אסטרטגי ארוך טווח

דן הראל מסבירה כי "השינוי כולל ניתוח והבנה - לאן העולם צועד, מהן המגמות הכלכליות והגיאופוליטיות בתחום הספציפי שהארגון עוסק בו, אילו שיטות וכלים צפויים להיכנס לענף, ולא פחות חשוב - לצפות את הבלתי צפוי. בשנים האחרונות אנחנו חווים פעמים רבות, שהשינויים בעלי ההשפעה הגדולה ביותר על הארגון, לא באים דווקא מהמתחרים הקלאסיים בתחום או בצורה שניתן היה לצפות אותם. הם יכולים להגיע ממקומות לא צפויים לחלוטין ולכן, כשמתכננים תיכנון אסטרטגי לטווח ארוך, מיצריים מגוון של קווי עסקים ואלטרנטיבות ולא מתבססים על מוצר או שירות אחד, עולה הסיכוי של הארגון להמשיך להוביל ולהצליח במשך שנים רבות".

דן הראל מספרת כי כחלק מהחזון והאסטרטגיה של חברת הסיעוד 'Manpower Care', הורחבה השנה באופן דרמטי הפעילות במגזר הערבי באמצעות רכישה משמעותית שביצעה וגם באמצעות השקעת משאבים בגידול אורגני.



צילום: איתן טל

מיכל דן הראל

"בנוסף, הטמענו מערכת BI מהשורה הראשונה לתמיכה בפעילות העסקית המתרחבת בתחום הסיעוד", היא מספרת. "לתפיסתי הנגשת נתונים היא קריטית להצלחה בכל תחום, ומכיוון שכל אחת ואחד מהעובדים שלנו מנהל אופרציה משלו, כלי ה-BI שלנו משרתים את כולם. בנינו ואפיינו מערך דאשבורדים (לוח מחוונים) המציג בצורה גרפית ברורה את הנקודות המשמעותיות בהן יש לטפל בכל זמן נתון. הטמעת המערכת תרמה באופן משמעותי לתהליך קבלת החלטות מהיר ומדויק ושיפרה את היכולת של כל אחד מהעובדים להתמודד עם אתגרי היום יום".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר בשנה האחרונה שתוכלי לזקוף לזכותך?

"השנה האחרונה אופיינה בטלטלה של שוק התעסוקה שטרם חווינו בישראל, ולמרות זאת הצלחנו להגדיל ולהרחיב את הפעילות העסקית שלנו ב-Manpower ולהמשיך להוביל את התחום בישראל. אחד הגורמים המשמעותיים שתרמו להצלחה הוא השותפות יוצאת הדופן עם הלקוחות שלנו. הצעידה המשותפת 'כתף אל כתף' והמחויבות שלנו לסייע להם להצליח בסביבה העסקית המשתנה".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"בתחילת דרכי הניהולית, עיקר המיקוד שלי היה בצבירת עוד ועוד חוויות וניסיון, בצליחת האתגרים ויצירת ערך מוסף עסקי. שינוי התפיסה וחשיבה על הובלה ואסטרטגיה התרחשו לאחר שהחזון והראיה העסקית שלי הוטמעו בצורה ניכרת ומוחשית ויכולתי לראות ולהרגיש כיצד טביעת האצבע שלי מורגשת ומצעידה את הארגון קדימה".

ת.ז.

מיכל דן הראל - מנכ"לית Manpower ישראל ו-Manpower Care

מצב משפחתי: נשואה + 2

מקום מגורים ומצב משפחתי: רמת השרון.

השכלה: תואר ראשון במשפטים, עו"ד.

תחביבים: קריאה, מוזיקה טובה ולגלות טעמים חדשים במחוזות רחוקים.

מוטו מוביל: מאמינה באנשים ובמתן אפשרות אמיתית להשפיע ולהוות נדבך מרכזי בהצלחת הארגון.

מה היו האתגריים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה?

"האתגר העיקרי של הענף בשנה האחרונה, היה גישור בין צרכי השוק לכמות גדולה של עובדים מיומנים במגוון משרות לבין היצע המועמדים המצומצם שנוצר עם סיום משבר הקורונה. ההתמודדות עם הפער המשמעותי בין הצרכים לביקוש נעשתה במגוון דרכים. אחד הכיוונים המעניינים היה ליווי הלקוחות בהגדרה מחודשת של הצרכים - לדוגמה, פיצול תפקיד לשניים כך שהניסיון והמיומנויות הנדרשים בכל אחד מהתפקידים מצטמצם והסיכוי לאתר מועמדים מתאימים עולה משמעותית. כיוון נוסף הוא איתור מועמדים עם הבסיס הנדרש וביצוע שדרוג מיומנויות על מנת שיהלמו את הדרישות העדכניות. אנחנו מלווים את הלקוחות בבניית תהליכים נכונים של שדרוג המיומנויות של העובדים".

הידע והניסיון של העובדים הם כבר לא חזות הכל

דן הראל מסבירה כי: "אנו מייחסים דגש רב לנושא ה-Learnability (לימודיות). מכיוון שכיום הכלים ושיטות העבודה משתנים כל הזמן, הידע והניסיון שהעובדים מביאים איתם ממשיכים להיות חשובים, אבל הם כבר לא חזות הכל, היכולת של העובדים ללמוד ולהתפתח הופכת להיות המיומנות המשמעותית שמגדירה את סיכויי ההצלחה שלהם בתפקיד".

מהם הקווים המנחים שלך במנהיגות?

"הדבר המרכזי שמפריד בין מנהל למנהיג, הוא היכולת לעורר באנשים השראה, לסחוף אותם ולסייע להם לממש את הפוטנציאל הגלום בהם. כל מנהיג מעורר השראה באופן אחר, שלי מגיעה מהאמונה שלי בצוות, ביכולת שלהם לגדול, להתפתח ולהגיע לשיאים חדשים, אישיים ומקצועיים. בד בבד, לייצר עבורם כר ביטחון המאפשר להם לנסות וגם להיכשל ללא הפחד מכך שהם עלולים לשלם במשרתם".

הדאטה הוא המלך

כלי פענוח הטקסטים שפיתחה Stargo צפוי לחולל מהפכת יעילות בתחום הלוגיסטיקה. מייסד החברה, יואל סלם, מספר כיצד זה יתאפשר, מה יהיו ההשלכות ולאן מכוונת החברה להגיע בעתיד | אסף לבנון



יואל סלם, מנכ"ל ומייסד סטארגו
הוקמה: אוקטובר 2016
התחום: חברת Deep Tech המתמחה בעולמות הבינה המלאכותית לרבות:
Reinforced-ו machine learning, Deep Learning learning.
התעשיה: לוגיסטיקה שילוח ושרשרת אספקה.
הפיתרון: החברה עוסקת בחילוץ דאטה לא מובנה (unstructured data) והפיכתו לדאטה מובנה ומועשר (structured data), וכן בחישובי מחירים אופטימליים לכל סוגי המשלוחים ותהליכי שרשרת האספקה.
החדשנות: מספר רבדים של בינה ומכונת למידה, שמביאות לידי ביטוי מספר אינסופי של פורמטים וטקסט חופשי (free text), אשר באה לידי ביטוי במהירות החישוב, דיוק החישוב, והחיסכון הכספי העצום שארגונים חווים.
המוטו: הפיכת דאטה להכנסות.

לפענח כל מסמך, כל טקסט, כל אי-מייל, לייצר ממנו דאטה מובנה ולהפוך תהליכים ידניים לאוטומטיים - זהו החזון של חברת Stargo, אותה ייסד יואל סאלם בסוף שנת 2016. חמש שנים לאחר מכן, עם 40 עובדים ולאחר גיוס של 35 מיליון דולר, פיצחה החברה את האתגר ובעזרת שימוש בטכנולוגיות בינה מלאכותית מתקדמות הגיעה ליעד. כיום היא מאפשרת לעולמות הלוגיסטיקה, השילוח ושרשרת האספקה לטפל בצורה אוטומטית בכל סוגי הטקסט ובכל סוגי הקבצים, לרבות: PDF, טבלת אקסל או אימייל עם קובץ מצורף - הכלי שפיתחה Stargo יודע לפתוח אותו, לזהות את הכתוב ולעבד הכל בצורה אוטומטית בתוך שניות, כך שיתווסף למסד הנתונים (data base) של הארגון, ללא מגע יד אדם.

"זו הצלחה משמעותית, מעט מאוד גופים בעולם מסוגלים לעשות את זה כיום - ואני שמח שאנחנו מובילים בתחום", אומר יואל. "כעת יכולים לקוחותינו לטפל במסמכים בצורה יעילה החוסכת להם זמן וכסף. המערכת מבוססת ענן, והטמעתה מהירה וקלה, אנו יוצרים אוטומציה מלאה וכך משפרים משמעותית את היעילות והרווחיות. תהליכים ידניים נשענים על כוח אדם רב, לעתים מיומן - ולכן יקר. החיסכון בנקודה הזו הוא משמעותי לא רק לחברה זו או אחרת אלא לכלל התעשייה, ואפשרויות הצמיחה שלהן הן רבות. כיום אנחנו עובדים עם תאגידים גלובאליים המגלגלים מיליארדי דולרים. עברנו איתם תהליך הוכחת היתכנות, הם התפעלו מהתוצאות והחוזה נחתם. בתחילת 2023 אנו עוברים ל-Production מלא, כך ששנת 2022 הביאה, מבחינתנו, שני הישגים גדולים: היכולת שלנו לפתח את האוטומציה ולהגיע לרמות דיוק גבוהות בחילוץ נתונים ופריצה לשוק העולמי, בדגש על חברות מובילות".

"הערך הזה יתבטא בהרבה יותר אוטומציה ודאטה מובנה איכותי. הדאטה יהפוך להכנסות אמיתיות וייצר הזדמנויות משמעויות".

המטרה: להביא ערך מוסף לארגונים

יואל הוא יזם עם ניסיון רב בתחום הלוגיסטיקה ושרשת האספקה, כבר למעלה משני עשורים, בין היתר כיהן כדירקטור ומנכ"ל בחברות לוגיסטיקה שונות, בכל המקרים מרבית הפעילות היתה במקומות שונים בעולם כולו. כששואלים אותו מה היה הרגע המכונן בקריירה הארוכה שלו, הוא עונה שהיה זה הרגע בו עשה את המעבר מעולמות הלוגיסטיקה ושרשרת האספקה המסורתיים, לעולמות הטכנולוגיה. "זה בהחלט היה משהו משמעותי עבורי. מה שהוביל אותי, היה הצורך ליצור אוטומציה ואופטימיזציה בכל התהליכים בארגון ובפרט בתחום אופטימזציית המחירים, לרבות - בינה מלאכותית והיכולת לעבד כמות דאטה עצומה בענן. עד לפני כמה שנים דאטה לא היווה אתגר בארגונים אלו, כיום כל העולם העסקי-תעשייתי קורא לו 'מלך'. אני בהחלט מתחבר לאמרה הזו. כל זה האיץ את תהליכי השינוי שלי - כשהבנתי שזה הזמן הנכון להיכנס לתעשייה".

אתה מרגיש שלפעילות החברה יש פוטנציאל להשפיע על ישראל ואולי על העולם?

"אנחנו לא פה כדי לשנות את העולם אלא כדי להביא ערך מוסף גדול מאוד לארגונים, בצורת גידול ביעילות, גידול בדיוק הנתונים, גידול ברווחים, כל אלה ישפיעו בצורה ישירה על: גידול במספר הלקוחות, יכולת להתמקד בערכים מוספים המוצעים ללקוחות; יכולת להכשיר יותר עובדים כיועצי לוגיסטיקה ויועצי שילוח; והפחתה בעבודה המשרדית האינטנסיבית. התחום הזה יהפוך להרבה יותר דיגיטלי".

כהמחשה נותן יואל דוגמה של חברת שילוח בינלאומי המגלגלת מיליארדים. עד לא מזמן מאות אנשים בה עסקו בהקלדת דאטה למערכות המידע. השימוש במערכת שלנו יצר מצב בו חלק ניכר מכח האדם התפנה לתפקידים אחרים, שהביאו לחברה ערך מוסף אדיר. "דרך האוטומציה החברה רואה שיקוף הרבה יותר גדול של פעילותה, ובצורה אמינה יותר ובזמן אמת. העובדים, מצידם, התפנו לטפל בלקוחות בצורה יותר טובה ואינטנסיבית", הוא אומר.

"באמצעות הפיתרון של סטארגו אנו יוצרים אוטומציה מלאה וכך משפרים משמעותית את היעילות".

> "הערך הזה יתבטא בהרבה יותר אוטומציה ודאטה מובנה איכותי. הדאטה יהפוך להכנסות אמיתיות וייצר הזדמנויות משמעויות"

מה היו האתגרים העיקריים שחווה תחום הלוגיסטיקה בשנים האחרונות?

"השינויים שהתרחשו בתקופת הקורונה היו גדולים מאוד. במהלכה סבל השוק מעלייה מטאורית במחירים וקושי בשריון מקום למשלוחים, שנהפכו בחלקם הגדול ללא נגישים. כיום חוזר התחום לשפיות, המחירים ירדו לאלו הזכורים מהתקופה שלפני הקורונה וחברות מחפשות דרך להתייעל. אנחנו בהחלט בזמן ובמקום הנכון לעזור להן בהתייעלות הזאת".

מהם הקווים המנחים שלך בשגרה ובניהול משברים?

"בשגרה זה להעצים את שכבת ההנהלה ולתת לה את כל הכלים כדי שתוכל לקבל החלטות ולהוביל את החברה לשלב הבא. עובדים בחברה אנשים מוכשרים מאוד שאנחנו גאים בכך שהם נמצאים אצלנו. במקביל, אנו גם עובדים בקביעות עם גורמים חיצוניים שיספקו לנו העשרה והסתכלות מבחוץ, ויסייעו לנו לבצע את עבודתנו טוב יותר. כשמדובר בתקופה משברית, ובסטארט-אפ יש הרבה מאוד משברים, החל מגיוס כספים ועד אתגרים טכנולוגיים גדולים - חשוב לחשב מסלול מחדש ולבנות מנגנון חשיבה יצירתי בכל שכבות הניהול בארגון, לרבות קבוצות חשיבה המשתפות עובדים מכל הרבדים - מהמפתח הזוטר ביותר עד למנהל הפיתוח, חושבים ביחד ומנסים לצאת מהדפוסים המקובעים, לשנות אותם ולהשתמש במתודות חלופיות".

> "דרך האוטומציה החברה רואה שיקוף הרבה יותר גדול של פעילותה, ובצורה אמינה יותר בזמן אמת"

מה החזון שלך לעתיד החברה?

"להעצים את שכבת הניהול ואנשי הצוות כך שיובילו כיום ובעתיד את כל פעילות החברה. יש לנו צוות עובדים ייחודי ואיכותי. למרות התחרות הגדולה שיש בחוץ על משאבי כח האדם, כבר שלוש שנים שלא נרשמה ב-Stargo עזיבה. יש בארגון אווירה מיוחדת במינה ולעובדים שלנו יש גאוות יחידה. סטארגו מתעתדת להיכנס לפלחי שוק נוספים, כגון עולמות הביטוח והפיננסים, כשבראש סדר העדיפויות אנו רוצים להפוך את סטארגו לחברה המשפרת משמעותית את התהליכים ומגדילה את הרווחים אצל לקוחותיה".

"הנכס החשוב ביותר שלנו הוא הא.נשים - העובדים והלקוחות"

אחרי 13 שנה בתפקידים שונים ב-Femi הגשימה אטל מולכו פיליבה את שאיפתה והפכה למנכ"לית החברה. "כשזה קרה - הבנתי עד כמה האחריות הזו לא דומה לשום דבר אחר שעשיתי קודם", היא אומרת ומספרת מה משותף לעבודה בישראל ובאנגליה

אסף לבנון

"אנשים, אנשים, אנשים. הכל מתחיל ונגמר באנשים: המנהלים, העובדים והלקוחות. ברגע שמשקיעים בעובדים ומגבשים אותם לכדי קבוצה אחת בה כולם עובדים ביחד למען המטרה - ניתן לכבוש כל יעד ולצלוח כל אתגר", כך מאמינה אטל מולכו פיליבה, מנכ"לית חברת Femi, המובילה באספקת שירותי רפואה אישים ודיגיטליים. על כס המנכ"לית התיישבה לפני כשלוש שנים, 13 שנים לאחר שהחלה לעבוד בחברה.

"המעבר להיות מנכ"לית החברה היה ללא ספק הרגע המשמעותי ביותר בקריירה שלי", אומרת מולכו. "כשנכנסתי אליה היא הייתה חברה קטנה שמונה 30 איש וכיום צמחה לאלפי עובדים. עבדתי אז במוטורולה ובמקביל להצעה מ-Femi קיבלתי הצעה לקידום לתפקיד מנהלת אגף לקוחות אסטרטגיים במוטורולה. הימרתי על Femi כי האמנתי שזו חברה שיכולה לעשות דברים גדולים. מההתחלה סימנתי לי מטרה ברורה: להפוך למנכ"לית החברה. כשזה קרה - הבנתי עד כמה האחריות הזאת לא דומה לשום דבר אחר שעשיתי קודם".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר של הקדנציה שלך עד כה?

"הפכנו את Femi לחברה המובילה בישראל בתחומה. אנו מספקים בארץ ובחו"ל פלטפורמות טכנולוגיות מתקדמות שפיתחנו ומספקים שירותים רפואיים ברמה הגבוהה ביותר. ב-2022 יצאנו מגבולות ישראל ואני גאה בכך שמערכת הטלמדיסין שלנו, Ummanu, עובדת כיום גם באנגליה. יש לנו שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גורמים רלוונטיים בעולם ואנו מספקים מענה לצרכים אמיתיים ומשמעותיים בעולמות הבריאות וה-Wellness".

מה השגתם בשנה האחרונה?

"העמקנו משמעותית את פיתוח כל שירותי הרפואה מרחוק הניתנים באמצעות הטלמדיסין. Ummanu, נחשבת לאחת מהמערכות המתקדמות בעולם בתחומה. בין השאר היא מאפשרת ניהול מלא ללא מגע יד אדם, תפעול מלא עבור המטופל והמטפל ויכולת חיבור לחיישנים ולבינה מלאכותית. ניתן לספק באמצעותה שירותים רפואיים מקוונים של רפואה דחופה, רפואה ראשונית ורפואת מומחים. היא אף כוללת מנגנון ניהול תורים אוטומטי המייעל את זמן המטפל והמטופל ומאפשר לרופאים להתרכז בשירותי הליבה הרפואיים. כיום המערכת פועלת בישראל ובחו"ל ומבצעת בצורה אופטימלית את כל השירותים של רפואה מרחוק, בדגש על רפואת מומחים. בנוסף, הבאנו השנה לארץ את פלטפורמת I Feel הייחודית שכבר עובדת ב-25 מדינות בעולם ומיועדת לתחום בריאות הנפש. היא מציעה פתרונות חלופיים למטפל הקלאסי וכך מאפשרת להתמודד עם המחסור העצום בארץ במומחי בריאות הנפש, המביא לתורי המתנה ארוכים".

כיצד הצלחת החברה משפיעה על החברה הישראלית?

"Femi הייתה הראשונה שנבחרה על ידי משרד הבריאות לטפל בתשתיות הרפואיות הטכנולוגיות בישראל. בנוסף במהלך תקופת הקורונה, שיצרה צורך עצום ברפואה מרחוק, המערכות שלנו היו זמינות לשירות הציבור. בזכות מערכת הטלמדיסין הציבור הישראלי יכול לקבל שירותי רפואה ראשונית ושירותי רפואת מומחים בזמינות גבוהה מאוד. מיטב המומחים בארץ משתמשים בה ולקוחות קופות החולים וחברות הביטוח יכולים לנצל את היתרון המשמעותי הזה. בנוסף, ביצענו פרויקטי בריאות ייחודיים ומורכבים דוגמת עמדות הבידוק בנתב"ג. זה היה פרויקט שהרמנו במהירות מאפס למאה עם מאות עובדים ואני גאה בו מאוד. מכל העולם הגיעו כדי ללמוד על העשייה הזאת ולהבין איך הצלחנו להרים משהו כל כך גדול, משמעותי ויעיל בזמן קצר כל כך".



צילום: סם יצחקוב

אטל מולכו פיליבה

כל השירותים הקשורים להתפתחות הילד - מרחוק

פעילות משמעותית נוספת של Femi היא בעולם התפתחות הילד. לחברה פלטפורמה בשם Poppins, בה מציעים מאות מטפלים את כל השירותים הקשורים להתפתחות הילד - מרחוק. קלינאי תקשורת, מרפאים בעיסוק, פיזיותרפיסטים, פסיכולוגים ועוד - כולם זמינים במערכת האינטראקטיבית ומציעים טיפול איכותי בזמינות גבוהה.

"המערכת עובדת על בסיס פרוטוקולים מקצועיים ומציעה תכנים מותאמים אישית לטיפול קליני-אינטראקטיבי בהתאם לגיל הילד וללקויותיו השונות", אומרת מולכו. "רכיביה מבוססים על מחקרים קליניים. היא מלווה על ידי צוות מומחים עולמיים ופועלת בישראל בהצלחה כבר מספר שנים. Poppins מאפשר חיסכון בזמן לא רק בזכות ייתור הצורך לנסוע לטיפול ולחזור ממנו - ששורף זמן על נסיעות, אלא גם בזכות תיק מטופל הנגיש בלחיצת כפתור ומאפשר מבט מהיר על כל הטיפולים שהילד עבר, היעדים אותם השיג ומידת התקדמותו".

ת.ז.

אטל מולכו פיליבה - מנכ"לית Femi

מצב משפחתי: נשואה + 1

מקום מגורים: נס ציונה

השכלה: תואר ראשון במנהל עסקים.

תפקידים קודמים: משנה למנכ"ל Femi, מנהלת אגף במוטורולה.

תחביבים: ספורט.

מוטו מוביל: מכשולים הם הדברים המפחידים שאתה רואה כשאתה מוריד את העיניים מהמטרה

חלום אישי שרוצה להגשים: להמשיך לצמוח ולהותיר חותם של עשייה.

מה היו האתגרים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם?

"הקורונה שינתה סדרי עולם ויצרה צורך לעבור למנגנוני עבודה חדשים. זה היה אתגר לכולם, אך עבורנו זה גם היה מועיל כי אלו בדיוק המנגנונים שאנו בונים כבר שנים. הקורונה איפשרה לאנשים להבין את היתרון האדיר שיש ברפואה מרחוק והאיצה את המהפכה בתחום. מי שבמקום להמתין שלושה חודשים לתור אצל רופא עור פשוט מצלם את הנגע, שולח את הצילום לרופא און-ליין ומקבל תשובה מיידית - מבין מייד את היתרון. לכן זו מגמה שתלך ותתעצם עם הזמן".

עד כמה מאתגרת הייתה הכניסה לפעילות גם באנגליה?

"אנחנו בתחילת הדרך שם אך עולים במהירות על הפסים. לטובתנו משחקת העובדה שמערכת הבריאות באנגליה דומה לזו הישראלית. אנחנו עובדים עם גופים שהם כמו קופות החולים אצלנו. יש לנו לקוחות ושירותים באנגליה ואנו ממשיכים להתרחב שם, יחד עם זאת ההשקעה המשמעותית ביותר שלנו היא בישראל".

מה החזון שלך להמשך הדרך?

"המטרה שלי היא להמשיך ולפתח את Femi כמובילה בעולמות הבריאות וה-Wellness, להמשיך לחדש ולהציע פתרונות טכנולוגיים מתקדמים, בקרוב נשיק שירותים משמעותיים וחדשניים בעולם הבריאות. כמובן שגם אמשיך להשקיע בפיתוח ההון האנושי בחברה. הכוח של החברה הוא ב'ביחד' של עובדיה. כך צלחנו לא מעט אתגרים. אנשים, אנשים, אנשים כבר אמרתי, נכון?"

האישה שמאחורי עסקת המיזוג של תלמה תיירות

עסקת המיזוג של תלמה תיירות עם שלושת בעלי המניות החדשים והקמת קבוצת תלמה שלמה מסמנת את אחת מפריצות הדרך המשמעותיות בישראל בעולם התיירות. הכירו את אייה מגן, מנכ"לית הקבוצה, שהובילה את העסקה | דניאל גל

ב-12 באפריל 2021 מסמן את אחד הרגעים המרגשים בהיסטוריה של חברת תלמה תיירות ושל ענף התיירות בישראל, כשלחברה הצטרפו שלושה בעלי מניות מובילים - קבוצת שלמה, משפחת נפתלי ומור בית השקעות, כדי ליצור את מערך הפתרונות הטכנולוגיים המתקדם ביותר להזמנת שירותי נסיעות.

מאחורי עסקת המיזוג המוצלחת עומדת אייה מגן, כיום מנכ"לית קבוצת תלמה שלמה, אשר רק שנתיים קודם לכן מונתה למנכ"לית חברת תלמה תיירות והוכיחה פעם אחר פעם את מינויה המוצדק.

"המאמץ של תהליך המיזוג היה כפול, כי היה צריך להמשיך להחזיק את החברה בשיא משבר הקורונה ולתקשר עם כל 500 העובדים כשכמעט כולם היו בחל"ת, ומצד שני, להמשיך לעשות את המקסימום כדי להכניס משקיעים לחברה", אומרת אייה מגן, מנכ"לית קבוצת תלמה שלמה, "היינו בעיצומו של תהליך הנפקה - תלמה תיירות תוכננה לפרסם את התשקיף ב-31 במרץ אבל בעקבות פרץ משבר הקורונה כל התוכניות השתבשו".

כיצד התנהלה עסקת המיזוג והקמת הקבוצה החדשה?

"ארז (שמול, הבעלים של תלמה תיירות) ואני עשינו אינספור פגישות עם משקיעים פוטנציאליים, תוך כדי שאנחנו מציגים את החוזקות ואת החזון. האמנו שיש עתיד לענף ולחברה, אבל כשאתה עושה את זה בשיא משבר הקורונה, עוד לפני שהיו החיסונים, זה מאתגר פי כמה".

"התהליך התחיל ביוני 2020, ועקרונות העסקה הוסכמו בספטמבר. הגענו להבנות עם קבוצת שלמה - הבעלים, אסי שמלצר היה הראשון להשקיע, ואז הוקמה קבוצת תלמה שלמה. במרץ הצטרפו לעסקה המשקיעים הנוספים - מור בית השקעות ומשפחת נפתלי".

מגן מדגישה כי "תלמה הייתה החברה היחידה בתחום התיירות שהשקיעו בה במהלך משבר הקורונה. אני חושבת שהאמונה של שנינו בחברה בלטה מעל כל ספק והצלחנו להעביר את המסר. לאף אחד מאיתנו לא היה ספק שהתיירות תחזור, ואני שמחה שהיינו משכנעים".

מכניסים טכנולוגיות מתקדמות לתחום התיירות

קבוצת תלמה שלמה מספקת מערך כולל של פתרונות טכנולוגיים מתקדמים להזמנת שירותי נסיעות עבור גופים עסקיים. הלקוחות של הקבוצה הם תאגידים - ארגונים וחברות, שהחברה מספקת להם שירות וכלים להזמנת שירותי נסיעות. שירותי הזמנת הנסיעות מבוצעים על ידי הסוכנים שעובדים בחברה, תוך שימוש בטכנולוגיות של חברות טרוולטק בהן הקבוצה משקיעה או מקיימת עמן שיתופי פעולה לשיווק מוצריהן. "באמצעות רכישה של חברות דומות לנו אנחנו למעשה הופכים לרשת גלובלית, וככזאת יכולים לספק שירותי ניהול נסיעות לחברות בכל העולם", מסבירה מגן.

"אנחנו רוכשים ומשקיעים בחברות סטארט-אפ בתחום הטרוולטק (Traveltech). התקשרנו לאחרונה בהסכם לרכישת חברת Arbitrip מטדי שגיא ושותפיו, וזו לדוגמה טכנולוגיה שאנו מציעים ללקוחותינו. אנחנו מפעילים טכנולוגיית חיזוי של חברת וונריקס (Wenrix) שמבצעת אופטימיזציה של מועד הזמנת הטיסה, ופתרון דומה של חברה הוטלמייז (Hotelmize) שעושה דבר דומה, בתחום המלונות".

מהי האסטרטגיה של הקבוצה?

"האסטרטגיה היום היא התרחבות גלובלית. מעבר להשקעות בתחומי הטכנולוגיה, אנו רוכשים חברות ניהול נסיעות עסקיות, קטנות עד בינוניות בחו"ל, במטרה להרחיב את הנוכחות שלנו ולהיות רלוונטיים מול הלקוחות הגלובליים. השלמנו השנה את הרכישה הראשונה שלנו של חברה באנגליה שהיא אחת מ-30 חברות התיירות העסקית הגדולות במדינה, ואנחנו לקראת חתימה על הרכישה הראשונה שלנו בצפון אמריקה".

כיצד התחלת את דרכך בענף התיירות?

"התחלתי את הקריירה שלי כעובדת ביטחון בחברת ארקיע. משם הגעתי לאל על, בה התקבלתי לקורס צוערי שיווק וזה היה למעשה 'כרטיס הכניסה' לקבלת קביעות בחברה. הגעתי לסניף ישראל של אל על בדיוק כשהוקמה שם מחלקת אנליסטים והייתי העובדת הראשונה במחלקה. שנה לאחר מכן, הוצע לי תפקיד ניהולי - מנהלת מכירות ישראל. מצאתי את עצמי מנהלת 40 עובדים וזה היה מאתגר ומדהים. לימים, אליעזר שקדי מונה למנכ"ל אל על, ותחתיו קודמתי לתפקיד מנהלת סניף ישראל. עבדתי באל על במשך 17 שנים, עד שנת 2016. בהמשך עבדתי בחברת פדקס בתפקיד סמנכ"ל מסחר ולאחר מכן, הגעתי לתלמה תיירות".



צילם: איתן טל

אייה מגן

ת.ז.

אייה מגן - מנכ"לית קבוצת תלמה שלמה
מצב משפחתי: נשואה + 2.
מקום מגורים: נווה מונוסון.
השכלה: תואר שני במנהל עסקים.
תפקידים קודמים: מנהלת סניף ישראל באל על, סמנכ"לית מסחר בפדקס, מנכ"לית תלמה תיירות.
תחביבים: קריאה, נסיעות לחו"ל.
מוטו מוביל: להיות הטובה ביותר במה שאני עושה. חלום אישי שרוצה להגשים: להביא את החברה להנפקה מוצלחת.

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר של החברה שתוכלי לזקוף לזכותך?

"תלמה הגיעה ואף עברה בשנת 2022 את מחזורי הפעילות של טרום קורונה. כשמצליחים לייצר את זה עם 250 עובדים, לעומת ה-500 שעבדו בחברה ב-2019, ובאותה שנה משלימים גם שלוש רכישות, אני לגמרי רואה את זה כהישג. יחד עם זאת, כל זה לא היה קורה לולא עבד לצדי צוות מנהלים מקצועי ומסור עד אין קץ, עובדים שמעניקים שירות יוצא מן הכלל ללקוחותינו ובעלי מניות בראשותם של היו"ר (ארז שמול) שנותנים גיבוי ומרחב פעולה".

מה היה הרגע המכונן במסלול הקריירה שלך?

"תמיד אחזור לאותו הרגע שאני בת 30, ודני סעדון, אחד המנהלים האגדיים שהיו באל על, מציע לי לנהל מחלקה של 40 איש".

כיצד ההצלחה של תלמה משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"פתחנו השנה מחזור ראשון של אקדמיה ב'תלמה אקדמי', כשבמסגרת הקורס 11 אנשים עשו הסבה מקצועית ונכנסו לעולם התיירות ואנחנו עושים מחזורים נוספים. היום הנטייה היא לחשוב שאפשר לעשות הכל דרך האינטרנט, זה לא מדויק. לחברה עסקית זה מורכב מאוד להתנהל באמצעות ההזמנות באינטרנט, כשמדי יום יוצאים עשרות עובדים שצריכים להגיע למקומות שאין אליהם בהכרח טיסות ישירות. זה הופך את התהליכים להרבה יותר מורכבים, שלא לדבר על הצורך לפתור את הבעיות שנוצרות בזמן אמת, ולכן כמעט כל החברות העסקיות בעולם משתמשות בשירותים של חברה לניהול נסיעות".

מה החזון שלך להמשך?

"החזון העתידי לגבי החברה, הוא לראות את תלמה תוך חמש שנים ברשימת חמשת החברות הגדולות בעולם לניהול נסיעות. באופן אישי אני מאוד מחוברת לענף ומקווה להמשיך להתקדם בו ושהוא ימשיך ויפרח".

"עולם הקוסמטיקה דורש חדשנות מתמדת"

אורן רווח, יו"ר קבוצת החברות אסתי לאודר בישראל, מוכיח את איכויות הניהול שלו בכל פעם מחדש. המתודולוגיה שיישם בתקופת משבר הקורונה הקפיצה את כמות ההזמנות של החברה באתרי האונליין של המותגים השונים במאות אחוזים, וגם בשגרה הוא מניע מהלכים שלוקחים את הקבוצה קדימה כל הזמן | דניאל גל



אורן רווח

צילום: ליאל זנד

כשאורן רווח התמנה לתפקיד יו"ר קבוצת החברות אסתי לאודר בישראל, מקבוצות הקוסמטיקה הגדולות בארץ ובעולם, הוא קיבל לידיו ניהול חברה בת 200 עובדים והיה בן 32 בלבד. עד היום, 18 שנים לאחר מכן, כשהחברה מונה כבר כ-1,000 עובדים, מינויו המוצדק ויכולות הניהול שלו מוכחים שוב ושוב כשהוא מוביל את הקבוצה בישראל לשורה ארוכה של הצלחות.

כך למשל במהלך משבר הקורונה, כשענף הקוסמטיקה העולמי דרך במקום, הוא יישם מתודולוגיות פורצות דרך שהובילו לקפיצה של מאות אחוזים בכמות ההזמנות.

"בתקופת הקורונה נאלצנו לסגור באופן מידי את כל החנויות שלנו, והבנו כמה מזל היה לנו שהפעלנו עוד לפני הקורונה ארבעה אתרי אונליין ל-4 מותגים מובילים: אסתי לאודר, קליניק, מאק, ובובי בראון. יכולנו להמשיך ולמכור גם כשחנויות היו סגורות", אומר רווח.

מחזירים לפרונט את תחום האיפור שנזנח בקורונה

קבוצת אסתי לאודר משווקת מותגי יופי וטיפוח יוקרתיים ובינלאומיים מובילים, ביניהם: אסתי לאודר, קליניק, מאק, בובי בראון ג'ו מלון לונדון, סמאשבוקס, טום פורד ועוד. "אנחנו מוכרים את המוצרים שלנו ברשתות הפארם ובכל אתרי האונליין שלהם + עזריאלי דוט קום וטרמינל X + גלאם 42 ובנוסף אנחנו מנהלים 50 חנויות עצמאיות למותגים שלנו ברחבי הארץ", הוא מציין.

אילו מהלכים חשובים ופורצי הדרך החברה שלך ביצעה בשנה האחרונה?

"השנה האחרונה הייתה עדיין שנה של חזרה מהקורונה, והחזרה לפרונט את תחום האיפור שקצת איבד מכוחו במהלך המגיפה. בשנה האחרונה חיזקנו את האונליין - פתחנו אתרי אונליין חדשים לג'ו מלון לונדון וסמאשבוקס. פיתחנו כלים וירטואליים נוספים שמקלים על הלקוחה לבצע קנייה באונליין, כמו התאמה של שפתונים ומייק-אפים באופן וירטואלי. הגדלנו באופן משמעותי את שירות הלקוחות, ועבדנו על הכנסת מותגים חדשים לארץ שהראשון שבהם שכבר נחת בישראל הוא מותג הבישום קיליאן פריז. בקרוב יגיעו מותגים נוספים, כגון: מותג הטיפוח ORIGINS, מותג האיפור TOO FACED ואפילו מותג שישראליות רבות מכירות וכבר מחכות לו: THE ORDINARY".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"כשנפגשתי לראשונה עם מר רונאלד לאודר, הבן של הגב' אסתי לאודר המשמש גם כנשיא הקונגרס הציוני. הייתי אז בן 31, בחור צעיר שניהל את חטיבת הקוסטיקה של ש.שסטוביץ. הפגישה איתו וההצעה לעבור ולנהל את קבוצת החברות אסתי לאודר בישראל היא לגמרי רגע מכונן ששינה את חיי והפך אותי, במובנים רבים, למי שאני היום. הייתי אז וגם היום, היו"ר הצעיר ביותר של אסתי לאודר. במסגרת הכשרתי עברתי קורסי ניהול באוניברסיטת הרווארד עם בכירים נוספים במשק ובתעשייה וכנראה שלא הייתי הופך להיות מי שאני ללא אותו מסלול".

כיצד ההצלחה שלכם משתלבת בהצלחת התעשייה/הכלכלה הישראלית?

"בכובע נוסף שלי, אני חבר נשיאות בלשכת המסחר ומשמש כיו"ר ועדת ההסברה. בתפקידי הקודם שם שמשתי כיו"ר חטיבת הרשתות הקמעונאיות בלשכה וראיתי מקרוב כמה החברה שלנו, על כ-1,000 עובדיה היא חלק בלתי נפרד מההצלחה של הכלכלה הישראלית. אנחנו משרתים למעלה מ-2.5 מיליון לקוחות במדינת ישראל, ועושים מאמץ אדיר לגרום לאנשים לקנות קוסמטיקה בארץ ולהשאיר את הכסף כאן. החברה תופסת נתחי שוק מרשימים באונליין בישראל ובמדינות אירופה בכלל".

מה היו האתגריים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה?

"הצרכניות הישראליות אוהבות לקנות קוסמטיקה באונליין גם מאתרים מחו"ל ועיקר התחרות שלנו היא באתרים האלו. למדנו לחזק את היתרונות שלנו כאתרים ישראלים: המוצרים מקוריים, שירות הלקוחות בעברית, המסירה עד הבית באמצעות שליחים, ועוד. חשוב לנו גם להנגיש את המוצרים באמצעות מחירים טובים. אנחנו משתפים פעולה עם המשפיעניות המובילות בארץ לטווח הארוך כדי שהמשפיענית תהיה מזוהה עם המותגים שלנו והלקוחות יראו בה שגרירה".

מהם הקווים המנחים שלך בשגרה, ובניהול משברים?

"מנהל טוב הוא כזה שיודע לתכנן את צעדיו קדימה, גם בעת שיגרה אבל בוודאי שבעת משבר. אני משתדל כל הזמן, לתכנן יחד עם צוות ההנהלה שלי את העתיד ולא לקפוא על השמרים. אנחנו בסביבה דינמית וצריכים להראות חדשנות כל הזמן.

דבר חשוב נוסף, מבחינתי, הוא ההבנה שהמשאב החשוב ביותר הוא העובדים שלנו. אני קשוב לעובדים ולצרכיהם. ברור לי, שיש לעשות מאמץ בשגרה ובעתות משבר- לא לוותר על אף עובד ולשמור על קשר רציף עם כולם. אני פחות מאמין בפיטורין, לשיטתי צריך להשקיע בגיוס. מנהל טוב הוא מנהל שמקבל עובד במצב מסוים, ומשביח וממקסם את היכולות שלו כל הזמן".

מה החזון העתידי שלך?

"בראש ובראשונה, להמשיך להוביל את תחום הקוסמטיקה היוקרתית. להמשיך לשמש מקום עבודה לאלפי עובדים, ולהיות רלוונטי לכל הצרכנים בכל ערוצי ההפצה.

"בנוסף, יזמתי לאחרונה באופן פרטי הקמה של שני מיזמים חברתיים לטובת קהילה: הראשון הוא UG - United for good - רשת חברתית חדשה שעתידה לעשות מהפכה ברשתות החברתיות. הרשת מאפשרת לאנשים לתקשר, לשתף, להכיר ולחוות חוויות משותפות של טוב. לא תהיה אפשרות להגיב תגובות שליליות אלא רק לומר תודה. בנוסף, יתאפשר איתור של אנשים קרובים פיזית בסביבת המגורים בעלי מכנה משותף ונושאי עניין משותפים. הגולשים יוכלו ליהנות מסיפורי ניסים, סיפורי השראה ואפילו מקומות שאפשר להתנדב בהם הנמצאים בקרבת מקום. המיזם השני הוא JAMA - רשת חברתית המיועדת לנשים בהיריון ולאחר לידה, במטרה להקים להן קהילה תומכת עם תכנים מותאמים לתקופת ההיריון והלידה ולעזור להן למצוא נשים אחרות שמתעניינות באותם דברים בדיוק וחוות את אותם הדברים. רשומות בה כיום כבר למעלה מחצי מיליון נשים".

ת.ז.

אורן רווח - יו"ר קבוצת החברות אסתי לאודר ישראל
מקום מגורים ומצב משפחתי: נשוי + 3 , תל אביב
השכלה: תואר שני במנהל עסקים מהקריה האקדמית אונו. בוגר קורסים ניהוליים מאוניברסיטת הרווארד.
תפקידים קודמים: מנכ"ל חטיבת הקוסמטיקה ש.שסטוביץ, מנכ"ל רבלון, יו"ר ענף הקמעונאות לשכת המסחר.
תחביבים: ספורט, סקי מים, טיולים בעולם
מוטו מוביל: It's all about people
חלום אישי שרוצה להגשים: UG - לגלות את הלב שבכולנו.

"בנינו תשתית חזקה לצמיחה בת-קיימא לשנים קדימה"

"שהות של 12 שנים בחו"ל בנתה אותי כאדם וכמנהל", אומר מנכ"ל קבוצת טרייד מוביל, שגיב מגר. הוא מספר כיצד בנה מחדש את אסטרטגיית הארגון ואיזה יתרון מספק המשבר במשק לקבוצת החברות של משפחת דיין | אסף לבנון



צילום: איתן טל

שגיב מגר

ת.ז.

שגיב מגר - מנכ"ל קבוצת "טרייד מוביל"
גיל: 44
מצב משפחתי: נשוי + 3.
מקום מגורים: תל מונד.
תפקיד: מנכ"ל קבוצת טרייד מוביל.
השכלה: תואר ראשון במדעי החברה ויחסים בינלאומיים.
תפקידים קודמים: מנכ"ל פלאזה סנטרס סרביה, מדינות הבלקן וצ'כיה.
תחביבים: ספורט, קריאה, אתגרים.
מוטו מוביל: חריצות, נחישות והתמדה תמיד מנצחים.
חלום אישי שרוצה להגשים: להיות חלק מפעילות בעלת אימפקט סביבתי וחברתי בהיקפים נרחבים.

לאחר 8 שנים של שירות מאתגר ביחידת אמ"ן מובחרת בצה"ל, קיבל שגיב מגר הצעה מאיש העסקים חיים טאיב: לכהן בתפקיד בכיר בקבוצת LR (כיום: מיטרלי) באנגולה שבאפריקה. לא כל אחד מקבל אוטומטית הצעה לעבור יבשת - ועוד לאפריקה מכל המקומות - כדי לקבל ג'וב, גם אם הוא אטרקטיבי. גם מגר חכך בדעתו. "הרגע שבו החלטתי ללכת על זה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלי", הוא אומר. "התפקיד שקיבלתי יצר לי מעבר חד מישראל לעולם הגדול, מעבר שנמשך לאחר מכן בתפקידי כמנכ"ל ב-Plaza Centers באירופה, לצד מוטי זיסר ז"ל ונשיא פלאזה רן שטרקמן. שהות של 12 שנים בחו"ל בנתה אותי כאדם וכמנהל ואיפשרה לי להיחשף לניהול ברמות הגבוהות ביותר. ניהלתי תקציבי ענק, עבדתי עם אנשי מקצוע מהטובים בעולם ויצרתי אימפקט משמעותי לאוכלוסיות מוחלשות בפרויקטים של חקלאות, נדל"ן, תקשורת, חינוך, תשתיות וביטחון".

עבדת עם מגוון רב של עובדים מתרבויות שונות. איך מגשרים על פערים תרבותיים מכל כך הרבה כיוונים?

"אכן עבדתי בחו"ל עם אנגולים, דרום אפריקאים, פורטוגלים, ברזילאים, איטלקים, סרבים, צ'כים, אוסטרים ועוד. באים עם ענווה, סבלנות ויכולת הכלה. מקשיבים ומבינים כל אחד ומנסים להבין את צורת החשיבה שלו".

אימפריה עסקית מדהימה שלא שכחה את הצניעות והפשטות

כיום מכהן מגר כמנכ"ל קבוצת טרייד מוביל, התפקיד שהחזיר אותו לישראל. במסגרת תפקידו הוא מטפל במגוון רחב של פעילויות ומסייע לקדם, להשביח, להרחיב ולהוביל את חברות הקבוצה שתחת אחריותו. העיסוק בנדל"ן, רכב ומיזמים עסקיים נוספים משאיר אותו עסוק ומרותק לעשייה.

אילו מהלכים חשובים ופורצי הדרך ביצעה החברה בשנה האחרונה?

"מזה כמה שנים עמלה טרייד מוביל על שינוי התפיסה כלפי הצרכן. הצבת שקיפות, יושרה והגינות היא בראש סדר העדיפויות שלנו. ההתייחסות לכך מגיעה לכל רמות החברה - ממוקד המכירות, דרך שירות הלקוחות, אנשי המכירות, אנשי התפעול ולבסוף - ההנהלה. השינוי בא לידי ביטוי גם בשדרוג הנכסים הדיגיטליים שלנו והנגשת נתונים. השאיפה היא להגיע למצב שזוהי חברה המאפשרת רכישת רכב בצורה מקוונת לחלוטין. זו תהיה מהפכה של ממש. במקביל, גם מי שיעדיף להמשיך להגיע למתחמי רכישה שלנו יקבל חוויית רכישה מעולה ונעימה. היכולת שלנו להיות סמן ימני בשוק מהווה עבורנו גאווה גדולה והשינוי בתרבות הארגונית שהובלנו ושהגיע לשיאו השנה כבר יצר עשרות אלפי לקוחות מרוצים. נמשיך לספק להם את ההצעה המשתלמת ביותר בענף".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר שאתה יכול לזקוף לזכותך?

"הרחבה משמעותית של הצעת הערך של קבוצת טרייד מוביל. כשלקוח מגיע אלינו הוא מקבל מענה לכל צרכיו, כולל מימון, ביטוח וטיפולים. אנחנו רואים את הלקוח במרכז ולכן בנינו עבורו סל מלא ואיכותי של פתרונות טכנולוגיים, חדשניים ומשתלמים. הישג משמעותי נוסף הוא חוויה טובה שבנינו לעובדים ולספקים שלנו - בהם אנו רואים את השותפים המרכזיים להצלחה. החברה עמלה תמידית על שיפור סביבת העבודה ותנאיה. הגישה הזאת מניבה פירות: השנה הביצועים הפיננסיים צמחו משמעותית. אני מאמין שבנינו תשתית חזקה לצמיחה בת-קיימא לשנים קדימה".

כיצד משתלבת ההצלחה שלכם בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"קבוצת החברות של משפחת דיין נמצאת במגוון רחב של תחומי חיים בישראל. זו משפחה שורשית שמחוברת לנרטיב הישראלי של האדם העובד. במשך שנים היא עמלה כדי לייצר אימפריה עסקית מדהימה ולא שכחה את הצניעות והפשטות. יעקב דיין, יו"ר חברות הרכב בקבוצה, מגיע כל בוקר מוקדם לפני כולם ועובד בחריצות רבה ובצניעות יוצאת דופן. בחוכמה עסקית הוא מכוון את הארגון כולו להישגים יוצאי דופן. חוויה וכיף גדול להיות לצידו ולהוביל עמו את הפעילויות הרבות והמגוונות".

"בתחום היבוא אנו מייצרים תחרות איכותית, מוזילים עלויות ומספקים פתרונות רבים. בתעשיית האנרגיה אנו מחזיקים במפעל 'דלק תעשיות', שהוא גאווה לתעשייה ישראלית ובאמצעותו אנו מחזיקים בכ-25% משוק השמנים והכימיקלים בישראל. בתחום בתי המלון - וורט, קראון פלאזה, פוליהאוס ועוד - הקבוצה מארחת מאות אלפי ישראלים ותיירים. וכמובן שיש את תחום הרכב, בו אנו מספקים שירותים נרחבים לחברות, בין אם זה בצי הליסינג המסחרי שלנו בחברת 'ליסקום' או בצי העסקי בחברת 'תיר' - שתיהן המובילות בתחומן. בנוסף, אנו עוסקים באנרגיה מתחדשת ומבצעים צעדים להפחתת פליטות ולייצור חשמל ירוק. במימון וביטוח אנו נותנים פתרונות פיננסיים לעשרות אלפי בתי אב בישראל. לא נשכח גם את המיזם הטכנולוגי-חברתי We Fix - פלטפורמה שמחברת בין אנשים בתחום עבודות הבית, שבכוונתנו להתרחב עמו לאירופה בשנים הקרובות".

מהם האתגרים העומדים בפני הקבוצה בפתחה של 2023?

"בישראל אנו חשופים לעלייה משמעותית בעלות חומרי גלם, לשינוי הריביות - המייצר הפסד הכנסה משמעותי ולמשברים בשרשראות האספקה, המייצרים בעיות שונות של בניית מלאים ואספקה ללקוחות. שוק הרכב נמצא כבר שנים בסדרה של משברים - מהקורונה ועד הלום - ולא מצליח להתמודד עם גל ביקוש עצום, הנתקל במפעלים שעדיין לא חזרו לייצור מלא. התוצאה היא ביקוש ער במיוחד למכוניות משומשות ועליית מחיריהן. לכן בטרייד מוביל תוכניות העבודה כיום גמישות משמעותית מאשר בשנים קודמות. אנו מוציאים לפועל הנחיות ומשימות מהר יותר, כדי לא לפספס מגמות בולטות, למשל כניסת כלי הרכב החשמליים - שפרצו בסערה גדולה. כשמסתכלים על כלל הקבוצה רואים שיש לה יתרון לצד החיסרון: מצד אחד תעשיות מסוימות נפגעות מאוד ומקשות עליה אך מהצד השני ישנן תעשיות שנהנות ממצב השוק - וכך מקלות עליה. האיזון הזה מייצר עבור הקבוצה חוסן פיננסי, גמישות ויכולת התמודדות ייחודית".

לראשונה בעולם: בדיקת היריון ביתית ברוק

חברת זר הייטק תשיק בישראל את הבדיקה הביתית החדשנית הראשונה בעולם המזהה היריון באמצעות דגימת רוק וניתנת לביצוע בכל מקום ובנוכחות בן הזוג. החברה, שסיפקה עשרות מיליוני בדיקות אנטיגן במהלך הקורונה ובהמשך את בדיקת הקורונה-שפעת בסופר-פארם, מככבת פעם נוספת בזירה העולמית | דניאל גל

בשורה משמחת לנשים מגיעה מפיתוח כחול לבן לבדיקת היריון ביתית חדשנית המאפשרת, לראשונה בעולם, לגלות היריון באמצעות הרוק וצפויה להחליף את בדיקות השתן המסורתיות. הבשורה החדשנית באה לידי ביטוי הן באפשרות לבצע את הבדיקה בכל מקום ובכל זמן, והן באפשרות לבצע אותה בנוכחות בן הזוג.

חברת זר הייטק צפויה להשיק את בדיקת ההיריון החדשנית ביחד עם חברת סאליגנוסטיקס, במהלך שנת 2023, ולאפשר לזוגות לעשות את הבדיקה יחד בכל מקום ובכל זמן. בכך רושמת החברה הישג מהפכני נוסף ופורץ דרך. זאת בהמשך להישגיה הקודמים שכוללים, בין היתר, אספקה של למעלה מ-70 מיליון בדיקות אנטיגן במהלך תקופת הקורונה וסיוע במניעת התפרצות טוטאלית של המגפה בישראל, וכן פיתוח ואספקה של בדיקות הקורונה-שפעת.

DNA של חדשנות בחברה משפחתית

זר הייטק היא חברה בבעלות משפחתית שנוסדה ב-1976 ועוסקת בתחום הדיאגנוסטיקה, תרופות, מוצרי טואלטיקה ועוד. החברה בבעלותם של אורי ורוני זר, מפתחת, מייצרת, ומייבאת בדיקות דיאגנוסטיות מתקדמות למגוון אבחנות רפואיות. בשנות ה-70 מכרה החברה פטנט לבדיקות ההיריון הביתיות הראשונות בעולם לחברת "טבע", והיא נחשבת לחברת הדיאגנוסטיקה הוותיקה ביותר בישראל המנהלת בארץ כ-20 עובדים, ועוד עובדים נוספים ברחבי העולם.

"החברה עוסקת במגוון תחומי אבחנה רפואית על גווניה השונים", אומר אורי זר, בעלים, שותף ומנכ"ל זר הייטק, "החל מייצור בדיקות נשיפה לאבחון אולקוס באמצעות זיהוי חיידק ההליקובקטר, דרך ייצור בדיקות אנטיגן לקורונה ובדיקות קורונה-שפעת, ועד השקת הבדיקה הביתית הראשונה בעולם לגילוי היריון על ידי רוק שתייתר את הצורך בבדיקת שתן המתוכננת ב- 2023 ומהווה חדשנות עולמית".

מהי הייחודיות בחברת זר הייטק בהיבט החדשנות?

"ה-DNA של חברת זר הייטק הוא חדשנות. החברה מבוססת חדשנות לכל אורך הדרך. אנחנו מקדישים אנרגיה ומשאבים רבים לצפות את העתיד ולהתכונן אליו מראש, כך שאנחנו פוגשים את העתיד עם מוצרים מוכנים", מסביר זר.

"ברגע זה צוותי המחקר והפיתוח בחברה מתכוננים כבר לחורף הבא ועבדים על בדיקות שיספקו מענה לאתגרים שעתידים לבוא. זר הייטק כוללת מספר חטיבות: חטיבת מו"פ, חטיבת ייצור - החברה היא יצרנית של בדיקות אנטיגן, וחטיבת יבוא האחראית לייבוא מוצרים חדשניים לישראל - השנה חתמנו חוזה עם חברת LG העולמית להשקת המוצרים החדשניים שלהם בארץ במהלך 2023".

אילו מהלכים חשובים ופורצי דרך ביצעתם בשנים האחרונות?

"המהלך פורץ הדרך המדהים ביותר קשור לקורונה, כבר בתחילת דרכה - היינו מהראשונים לדווח על מחלה מסתורית שהתפתחה בסין, והקמנו צוות משימה מיוחד למציאת



צילום: סם יצחקוב

אורי זר



צילום: סם יצחקוב

בדיקות קורונה ובדיקת קורונה שפעת

פתרונות דיאגנוסטיים לאבחון המחלה. הגענו למסקנה שהדרך היעילה ביותר להתמודד עם הווירוס היא באמצעות בדיקות אנטיגן מהירות שיזהו את הנשאים, יאפשרו לבודד אותם ובכך יקטעו את שרשרת ההדבקה".

"אנחנו מדברים על תקופה שבה העולם היה בסגר ואין טיסות", מציין זר, "כשהמוצר החדש הוא בדיקת אנטיגן, וכל המפעלים בעולם נמצאים בתפוקה מלאה. כל המדינות בעולם רוצות לרכוש את בדיקות האנטיגן ונוצר פער אדיר בין ההיצע לביקוש".

כיצד התגברתם על האתגר?

"כיוון שהקדמנו לזהות את הצורך בבדיקות האנטיגן בישראל, מיהרנו לחתום עם מפעלי הייצור בחו"ל כדי להבטיח שנקבל את הבדיקות לישראל כמה שיותר מוקדם. הצבנו צוותים שלנו פיזית במפעלים בסין, לדוגמה בחברת ג'ין-שור שריתקה את המפעלים שלה לטובת הייצור שלנו, והצלחנו להביא לישראל יותר מ-72 מיליון בדיקות אנטיגן תוך שינוע של אלפי טונות בדיקות באוויר. לצורך כך, חכרנו 70 מטוסי ג'מבו מזנב עד חרטום, כשלכל מטוס כזה שנחת בארץ, המתינו צוותים שלנו שהעמיסו את הבדיקות על משאיות ההפצה - לכיתה ירוקה, למשרד הבריאות ולרשתות הפארם. ההישג היה אדיר ומשמעותי, חברה פרטית קטנה מישראל שמבצעת פרויקט ברמה של מדינה שלמה, והכל אודות לצוותים המדהימים שיש לנו בחברה".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר של זר הייטק?

"בתקופה שבה בדיקת הקורונה הייתה המוצר הכי מבוקש בעולם, הצלחנו להעניק מענה לכל אזרח בישראל בשלושה היבטים: זמינות המוצרים - כל אזרח בממוצע ביצע 8 בדיקות אנטיגן, הוזלת המחירים - ככל שהעלינו את ההיצע הצלחנו להוזיל את הבדיקות עד לרמה של 5 בדיקות ב-49 ש"ח (במקום בדיקה אחת בודדת ב-39 ₪ כפי שהיה קודם לכן) וההיבט השלישי, הלא פחות חשוב - יבוא עשרות מיליוני בדיקות האנטיגן הללו הציל מאות אנשים מתמותה ומנע עשרות אלפים חולים ותחלואה קשה. הצלחנו לצמצם את שרשרת ההדבקה על ידי זה שאנשים שעשו בדיקות ויצאו חיוביים, הסתגרו ולא הדביקו אחרים".

מה היו האתגריים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם איתם?

"האתגר העיקרי היה לספק מענה למוצר שכל המדינות בעולם מתחרות עליו. התמודדנו באמצעות קשרים בין אישיים טובים מאוד שיצרנו עם החברות, והשכלנו לעשות חוזה אספקה לפני פרוץ המשבר - שילמנו מראש ולקחנו סיכונים גדולים, והסיכונים המחושבים הללו הוכיחו את עצמם בצורה פנומנאלית".

מהם הקווים המנחים שלך בניהול החברה?

"הקו המנחה שלי הוא שאם יש מטרה שהיא ברת השגה, נשיג אותה, גם אם זה קשה ויש אינסוף מחסומים. אני מקפיד לשמור על רוגע, וככל שקשה יותר, כך אני ממוקד יותר בביצוע. אין דבר כזה שלא נבצע את המשימה, נעבוד קשה ונשיג את מה שהגדרנו".

מה החזון העתידי שלך?

"להמשיך לעשות את אותו הדבר בדיוק, רק טוב יותר".

ת.ז.

אורי זר

תפקיד: בעלים ומנכ"ל זר חברת זר הייטק 1976 בע"מ.

מקום מגורים ומצב משפחתי: הר אדר, אב ל- 3 - גל, שחר ויובל.

השכלה: תואר ראשון ושני במנהל עסקים.

תחביבים: שייט.

מוטו מוביל: החיים יפים, צריך להסתכל עליהם מהזוויות הנכונות.

חלום אישי שרוצה להגשים: הגשמתי את רב החלומות שלי, וכל השאר זה בונוס נפלא.

"אין דבר כזה לוחמים וטייסים ללא סייבר וטכנולוגיה"

איך מייצרים סייבר אזרחי? מדוע בינה מלאכותית עדיין לא יכולה להחליף את עובדי התחום? וכיצד קידמו הסכמי אברהם את שיתוף הידע בנושא? מנכ"ל CyTaka דורון אמיר בראיון מיוחד על עולם הסייבר בסוף 2022, בו הוא מסביר מדוע הוא מחלק פרסים בגובה של מיליונים בתחרויות סייבר שהוא מקיים ברחבי העולם כולל פעילות פילנטרופית לקידום הסייבר והחינוך בערים המרוחקות בישראל

אסף לבנון

ת"א, דובאי, ניו יורק, מומבאי, סידני, טוקיו, אבו דאבי ואפילו בקרוב בריאד בערב הסעודית. המשותף לכולן ולעוד ערים גדולות רבות אחרות בעולם כולן על מפת הסייבר של אליפות העולם המיועדות להאקרים בשילוב אנשי תוכנה וכפי שדורון אמיר קורא להם -Cyber Programmers. אמיר ייסד את המיזם CyTaka (אליפות העולם בסייבר למתכנתים) ב-2020 כדרך לייצר את קהילת אנשי הסייבר הגדולה ביותר בעולם - עם תחרויות נושאות פרסים והזדמנות להפגין ולשדרג את כישורי הסייבר באופן ספורטיבי ותחרותי, ואולי גם לצאת עם פרס כספי, משרה בהייטק או מגן מצוינות בסייבר יוקרתי.

מסביר אמיר: "אליפות הסייבר העולמית למתכנתים החלה כמיזם חברתי. הכוונה שלי הייתה לייצר לראשונה יצור כלאיים חדש שנקרא מתכנת סייבר (Cyber Programmer) שהוא מומחה סייבר שמגיע מתחום התוכנה, בלי שיש לו בהכרח רקע בסייבר ובמודיעין, ללא קשר לרקע הצבאי שלו. אם מתכנת יודע לכתוב קוד שמאזין למדפסת שנמצאת ברשת או למקלדת של המחשב - אז עם הכוונה נכונה הוא יוכל להסב את הקוד לפעולות סייבר שונות. לאדם כזה הדרך להתמחות תהיה קצרה יותר לעומת חסרי רקע שנדרשים להכשרה ארוכה יותר במסגרות צבאיות כמו 8200 וכו'. בשונה מצה"ל, אנחנו לא מייצרים סייבר צבאי, אנחנו ממוקדים בסייבר אזרחי שנותן מענה לאזרח בסביבה המודרנית של היום. את האזרח יותר מדאיג חשבון הטיקטוק או האינסטגרם מאשר תוכנית הגרעין של איראן".

אז 'הטובים לסייבר' החליף את 'הטובים לטיס' אבל איך זה להיות תחת מתקפה ישירה של רמטכ"ל?

"זו ביקורת, לא מתקפה. לא נראה לי שמישהו יכול לשרוד מתקפה של רמטכ"ל צה"ל שהוא מבחינתי האדם החזק בעולם. בדיוק לפני שנה, בדצמבר 2021, פרסמתי שלטי חוצות בהרצליה עם הסלוגן 'הטובים לסייבר' - והרמטכ"ל אביב כוכבי מתח על כך ביקורת נוקבת, דבר שמעולם לא קרה לפני כן בישראל - ועוד בסיום קורס טיס במעמד נשיא המדינה ושר הביטחון. למרות שזאת הייתה הפתעה גמורה, הגבתי מהר כדי להגן על המיזם ולהסביר כי המסר קורא לשוויון ומתן הזדמנויות וכי באנו בדיוק מאותו מקום - לתקן את הפערים בין הסייבר המתנשא ללוחם בשטח. והנה שנה אחת אחרי אפשר לראות שגם בצה"ל אימצו את הגישה שלי, או אולי בהשראת המיזם 'הטובים לסייבר', ובחרו להעניק תגמול ללוחמי הסייבר. זה מעודד לראות את פרסום תכנית המענקים של עד 200,000 ₪ לאנשי סייבר מצטיינים שנשארים בשירות צה"ל. אין ספק שהלוחמים טובים וגם הטובים לסייבר - זה משתלב מצוין יחד בדיוק כמו השילוב הטכנולוגי-לוחם שניתן לראות בין טכנולוגיית 'מעיל הרוח' שמעניקה מעטפת של הגנה וביטחון ללוחם השריון. טכנולוגיה, סייבר ולוחמים בשטח יחד מייצרים צה"ל חזק וחכם".

זה עושה טוב למדינה, הזוכים בתחרות נחטפים לעבודה בדרך לבמה

דורון אמיר עצמו התנדב לשמש כלוחם קרבי בשירותו הצבאי. לאחר שחרורו מצה"ל החל להתמחות בתוכנה, אבטחת מידע וסייבר , לימד והרצה בנושא גם כמרצה באקדמיה ובטכניון (כמרצה מוסמך מטעם היחידה ללימודי חוץ). במקביל המשיך באמצעות חברה שהקים לייעץ בנושאים אלו לגופים רבים, בארץ ובחו"ל ביניהם גופי ממשל וביטחון.

"אנחנו נותנים הזדמנות גם למי שלא שירת ב-8200 ולא עשה מסלול סייבר טיפוסי", אומר אמיר. "אנחנו מגיעים לכל מקום בארץ מהדרום הרחוק ועד לצפון הירוק. בזמן שכולם מדברים על פערים, אנחנו עוסקים באיתור גאונים ולא משנה איפה הם נולדו ומי ההורים שלהם. גם אם אין לו קשרים, אם הוא זוכה בתחרות הסייבר שלנו (לא רק המקום הראשון) - יש סיכוי שתוך 24 שעות הוא ימצא עבודה בסייבר וישב ליד הגאון מ-8200 בכיף. יחטפו אותו עוד בדרך לבמה לפני קבלת הפרס".



תמונות הניצחון של אלופי הסייבר ביום הסייבר הלאומי הראשון בישראל בקרית אתא | צילום: הרשל גוטמן

צילום: הרשל גוטמן

אילו עוד אתגרים עומדים כיום בפני עולם הסייבר מלבד המחסור בכוח האדם?

"כיום התפיסה היא עדיין שהסייבר הוא כלי ביטחוני, כזה שמקומו בצה"ל או בארגוני ביטחון לאומי. אכן יש בתחום פלח משמעותי של עיסוק באיומים ביטחוניים, אך הציבור הרחב חשוף גם למתקפות סייבר ברמה האישית - ולכך אין מענה הולם. גם בתקיפת סייבר אזרחית פשוטה יש את המרכיבים האסטרטגיים שיובילו לתקיפת סייבר לאומית. לדוגמה: תקיפת סייבר על קבוצת אנשי קשר המקושרים לבן משפחה של ראש ממשלה כלשהו בעולם יכולה להגיע עד לראש הממשלה עצמו ולפגוע בו. כלומר פעילות סייבר אזרחית פשוטה הופכת ללאומית וקטלנית בדיוק כמו רישיון הטייס האזרחי ששימש למתקפת הטרור 9/11 בארה"ב. רוב האנשים לא מודעים לכך - הם חיים בנאיביות בבועה המודרנית, חושבים שניתן להשתמש במדיה החברתית בכל גיל ואיך שרוצים, אבל בסופו של דבר, האזור אינו סטרילי ויש עוד עיניים שבוחנות. האינטרנט זה לא בית מרקחת ובכל מקום שבו יש בני אדם יש גם טעויות, תחבולות ומזימות, למרות שסייבר וזכויות האזרח זה קצת מתנגש. זה סוריאליסטי בעיניי לדבר על מושגים של פרטיות בזמן שבמרחבי הרשת כולם חושפים באופן יזום פרטים אישיים, תמונות, ועדכוני מיקום בזמן אמת. תוקף יכול בעזרת קורלציה פשוטה לייצר בנק מטרות איכותי ומעודכן ולתכנן תקיפות סייבר שונות ומגוונות, לכן חייבים להגדיל משמעותית את מספר אנשי הסייבר בכל מדינה שרוצה עצמאות טכנולוגית וחיים מודרניים, בדיוק כמו שמבחינה צבאית אין דבר כזה לוחמים וטייסים ללא סייבר וטכנולוגיה, על אותו משקל אין דבר כזה מדינה מודרנית בלי יכולות סייבר כולל מענה תקיף לאירועי סייבר בעסקים הקטנים או בחיי היום יום של האזרחים. כל מנגנון הגנה והתקפה הוא זמני ועם הזמן מתגלים חולשות או נוצרים כלים משוכללים יותר שהופכים את הסייבר של אתמול חסר משמעות בדיוק כמו שאינדיאני עם חץ וקשת מנסה להסביר לך בהתנשאות, שיש להם פריצת דרך עם יכולת ירי של 30 חיצים בדקה בזמן שאתה מציע לו מכונת ירי עם קצב אש של 6,000 כדורים בדקה. אין להיות שאננים למרות כל טבעות ההגנה, החל מהלאומית ועד לאנטי וירוס ושאר שירותי האבטחה השונים שיש כיום, יש לייצר עוד פתרונות סייבר ואבטחה החל מעזרה ראשונה ועד לתגובה התקפית, כולל סיכול טכנולוגי ממוקד על מקורות התקיפה בכדי לייצר השבתה והרתעה ולכן נדרש יותר כוח סייבר התקפי אזרחי זמין שיכול לפעול באופן יותר רחב ומהיר יותר.

איפה הסייבר ההתקפי היום ומה צריך לעשות?

"יש הרבה מה לעשות. צריך לשנות בעיקר את הקיפאון בנושא הסייבר ההתקפי, שנוצר גם עקב פרשת NSO, שלפי פרסומים מכרה כלי סייבר התקפי למלחמה בפשע אבל הלקוח שלה השתמש בו לצרכים פוליטיים ואחרים. העיסוק סביב הנושא יצר מצב של מי שנכווה ברותחין נזהר בצוננין. זה כמו שתמכור סכין לחיתוך סלט והלקוח ישתמש בו ככלי רצח - ולמחרת יתירו בחוק למכור רק סכינים למריחת חמאה. אני משתדל להעלות את הנושא בכל הזדמנות רלוונטית , העליתי את הנושא הזה במפגש לזכרו של האלוף וראש המוסד מאיר דגן ז"ל, בפני נשיאת בית המשפט העליון כבוד השופטת אסתר חיות, שייעצה בנועם לפנות לרגולטור. אין ספק שהרגולציה היא המסגרת אבל דעתי שיש לפתוח דיון רחב יותר בנושא וצריך להסדיר את הכאוס בתחום ולהבהיר שחברה המוכרת או מפעילה מנגנונים של סייבר התקפי - מטרתה למנוע פשעים ולייצר הגנה אקטיבית ולא לבנות רשת ריגול או לפגוע בזכויות אדם. ללא סייבר התקפי הציבור יהיה חשוף ויאבד את זכויות הפרט הבסיסיות ביותר. אין מקום לחלשים בחוקים הבינאריים של הרשת האפלה".

המשימה: להפוך את הסייבר לאזרחי-גלובלי

לצד הביקורת יש גם מעשים טובים רבים שעוזרים לקדם את הסייבר האזרחי ולהביא אותו למקום חינוכי וערכי, במיוחד בישראל. התמיכה מגיעה גם מכל קצוות הקשת הפוליטית , אנשי חינוך, צבא ובטחון ובכל מקום בו יש רצון לקדם חינוך טכנולוגי והכוונת תעסוקה לסייבר .

"בישראל תחרות הסייבר הראשונה יצאה לדרך בברכתו של ראש המוסד לשעבר דני יתום, כשערכנו תחרות של 50 האקרים בתל אביב. לאחר מכן המשכנו ויצרנו שילוב של תחרויות בין ערים מרוחקות לערים במרכז כגון אליפות הסייבר שנערכה במדרשת שדה בוקר בנגב. שם ישבו מומחי סייבר שנלחמו מול מומחי סייבר שתקפו ממשרדי החברה בהרצליה. בתחרות נכח ראש מערך הסייבר הלאומי לשעבר, יגאל אונא, שהינו גם חבר בוועדה המייעצת. את מגן אלוף הסייבר ע"ש מאיר דגן העניק באותה תחרות הרמטכ"ל לשעבר (והח"כ כיום) גדי איזנקוט, שהתכבד לשאת דברים מעוררי השראה למצוינות ומנהיגות. בפעילות אחרת בקרית אתא נערכה אליפות הסייבר בשיתוף ראש העיר יעקב פרץ, שפעל וקידם את יום הסייבר הלאומי בקרית אתא ובכך הצלחנו להגיע למאות תלמידי בית ספר באזור ששמחו להשתתף ולהוכיח כישורי סייבר ותוכנה והכל בהתנדבות .גם תוכן אתגרי הסייבר בתחרות היה ייחודי ונכתבו בהשראת בעיות הסייבר בעולם הרפואה, האירוע זכה לעידוד ע"י בכירים מעולם הרפואה ומכובדים נוספים. עד כה תחרויות הסייבר משתדלות להתקיים בכל ישראל (בהתנדבות) ואת אליפות ישראל ערכנו במלון הילטון ת"א. בתחרות התמודדו 100 האקרים כולל צוות אדום שכלל מומחי סייבר מהתעשייה וצוות האקרים נוספים שהגיעו להתמודד על תואר אלוף הסייבר של ישראל. כעת אנו מארגנים את אליפות הסייבר של הצפון בקריית שמונה בשיתוף ראש העיר אביחי שטרן ובתחרות גם יזכו מתמודדים שיגישו אתגרי סייבר מיוחדים, את אתגר הסייבר הכי מיוחד נציג גם באליפות העולם בסייבר שנערוך בדובאי 2023, מבחינתי להציג על במה בינלאומית אתגר סייבר שנכתב בבית ספר בקרית שמונה או בשכונה חרדית בירושלים זה הרבה מעבר לתחרות סייבר - זו שליחות".

"בישראל, בין אם המיקום מרכזי או מרוחק, ישנם אנשים חכמים שרוצים להתעסק בסייבר. הדלת פתוחה לכולם", אומר אמיר. "כשאני בחו"ל ומספר שאני מישראל לרוב שואלים אותי אם אני מתל אביב - כי זה מה שמכירים או זה מה שרוצים להבין, אך ציונות זה גם להציג בעולם שיש עוד ערים בישראל מהדרום הרחוק ועד הצפון הירוק. כל אלוף סייבר מישראל שמקבל פרס, גם מפרסם את העיר שהוא מייצג וזה מזכיר לעולם שיש עוד הרבה ערים בישראל, לא רק תל אביב."

"כמו בישראל כך גם בעולם יש אינטרס לשתף את בעיות ופתרונות הסייבר בכל העולם ומכיוון שסייבר הוא תחום רחב מאד הנמצא בקטגוריות שונות אז ככל שיש יותר מומחי סייבר והאקרים עם צורת חשיבה אחרת ושיטות ומתודולוגיות שונות כך אנו כציבור עולמי מוכנים יותר בפני יותר תרחישי סייבר , לכן הסכמי אברהם הביאו לישראל הזדמנויות ייחודיות וכאשר לדוגמה אנו עורכים אליפות סייבר בדובאי או אבו דאבי ניתן לראות את טובי האקרים לא רק מאיחוד האמירויות אנו רואים גם האקרים ומומחי סייבר מהודו, פקיסטן, איראן, קזחסטן, סין ועוד מדינות שלמרות שאין לישראל יחסים דיפלומטיים עם חלק מהמדינות בכל זאת מגיעים לתחרות מתחרים מכל מקום בעולם והאליפות מתפקדת כאולימפיאדת סייבר ללא פוליטיקה רק הישגים וכישורי סייבר וזה הדיון בכל אליפות סייבר עם אג'נדה ברורה שהסייבר האזרחי נועד לציבור ולא לצרכי צבא וממשל. השנה נקיים שוב את אליפות העולם בינואר 2023, בה נעניק



צילום: יוסי אלוני

דורון אמיר

ת.ז.

דורון אמיר - מנכ"ל ומייסד CyTaka

גיל: 47

מצב משפחתי: נשוי + 2

מקום מגורים: רעננה

תפקידים קודמים: מנכ"ל חברות סייבר, סמנכ"ל טכנולוגיות בחברות בינלאומיות.

תחביבים: צלילה, רכבי ספורט, אופנועים.

מוטו מוביל: When you have to shoot, shoot; don't talk

חלום אישי שרוצה להגשים: תחרות סייבר בחלל עם אילון מאסק.

"הבינה המלאכותית חטפה את הכתר של ממלכת הסייבר, אבל היא עוד לא במקום בו היא יכולה להחליף לחלוטין את העובדים בשר ודם. היא לא בשלה עדיין וזו המשימה שלה לשנים הבאות"

"יש הבדל משמעותי בין האקר אינטואיטיבי להאקר אקדמאי וניתן לראות זאת בתחרויות הסייבר כאשר אנו בוחנים מתודולוגיות תקיפה והגנה. אין ספק שההאקר האינטואטיבי יעיל יותר ואף קטלני יותר"

"זה סוריאליסטי בעיניי לדבר על מושגים של פרטיות בזמן שבמרחבי הרשת כולם חושפים באופן יזום פרטים אישיים, תמונות, ועדכוני מיקום בזמן אמת. תוקף יכול בעזרת קורלציה פשוטה לקבל כך בנק מטרות איכותי ומעודכן שיכול לשמש אותו לבנות תקיפות סייבר שונות ומגוונות"

"זה מעודד לראות את פרסום תוכנית המענקים של עד 200,000 ₪ לאנשי סייבר מצטיינים שנשארים בשירות צה"ל, אין ספק שהלוחמים טובים וגם הטובים לסייבר"

לזוכה את הפרס הגדול ביותר שהענקנו עד כה ובכך נכריז על ההאקר הטוב בעולם. 10,000 ואיש הגיעו כבר לשלב ההרשמה והגישו מועמדות להשתתף בתחרות מתוך 200,000 חברים. מתוכם נוכל לבחור רק את הטובים ביותר הכוללים גם זוכים מתחרויות קודמות שזכו באליפויות מקומיות. בהמשך הדרך מתוכננות אליפויות נוספות באבו-דאבי ובערב הסעודית. אנו נגיע לשתף ולאתגר את טובי המוחות בעולם ובכל מקום שבו ייפתח רצון לשלום".

ולמשתתפים ממדינות ערב אין בעיה לקחת חלק באירוע שמארגנת חברה ישראלית?

"זוהי פלטפורמה שבה לא נוגעים בסוגיית הלאום, כולם משתפים פעולה ומכבדים אותנו מאוד. האינטרסים בתחרות הם גלובליים והדגש בתחרות הוא בעיית הסייבר העולמית, לא זו שבישראל, באיראן, באיחוד האמירויות או בכל מקום אחר בעולם. כל שיוך למקום זה או אחר הוא לא רלוונטי למטרה שלשמה אנו מקיימים את אליפות העולם בסייבר. בתחרות אנחנו פורסים את המערכת הייחודית לתחרות הכוללת אלפי אתגרי סייבר ואנו ומושיבים את האקר מאיראן לצד האקר ההודי ביחד עם ההאקר הישראלי וכן גם ביחד עם האקר הפלסטיני מעזה ורמאללה והכל בכדי שבסופו של דבר יתקיים שיתוף חיובי של מידע שיגן על אזרחי העולם, זה נראה לפעמים מוזר אבל זה לא חדש אני בטוח שבארגון הגאונים של נאס"א לא



צילום: אלעד בכנגה

מלחמת הסייבר בין דרום (נגב) למרכז (הרצליה) לוחמי סייבר מתקיפים צוות בהרצליה המתקיף חזרה



צילום: הרשל גוטמן

דורון אמיר (במרכז למעלה) נותן פקודה לתקוף את כתובת ה-IP שעל המסך למומחי האקינג שעלו לגמר באליפות הסייבר

מעניין אף אחד איפה נולדת ומה הדת שאתה מאמין בה יותר מעניין איך אתה מקדם את האנושות למקום טוב יותר. בכל פעם שאני רואה קבוצה מעורבת מבחינת לאום משתפת פעולה ויוצרת תרחישי סייבר ואתגרים יחד - אני מבין שהתקדמנו במשהו במשימה להפוך את הסייבר לאזרחי-גלובלי, כזה ששייך לאזרחים ולא רק לצבא ולמערכות הביון. גם האזרח הבריטי, יפני, איראני, אמריקאי וכו' כל אחד מהם יהיה בסכנת חיים אם יגיע לקבל טיפול רפואי בבית חולים שבדיוק יותקף במתקפת סייבר או כל תרחיש אחר , מתקפות הסייבר הן לא צפויות ואין להם מוסר או אידיאולוגיה מלבד בצע כסף ולכן כל האקרים העוסקים בפשעי סייבר הם אויב אנונימי הפוגע בכולם ולא בלאום מסוים".

אילו עוד הישגים יש לתחרויות שאתם עורכים?

"החשיפה הציבורית שלהן מאפשרת לאזרח להבין לאט שמתגבשת קהילת מומחים אליה ניתן לפנות ולהתייעץ בנושאי סייבר. אזרח שנפרץ לו המחשב או הסמארטפון הוא דיי חסר אונים ואין לו באמת אופציות כמו שיש בארגונים ממשלתיים וצבאיים. אבל בזכות התחרויות ונושאים שאנו מעלים הוא מבין שהסייבר שייך לציבורו ושסייבר בא גם לפתור בעיות אישיות שקשורות אליו לחיי היום יום.

ומה יש לך להגיד על השווי הגבוה של חברות הסייבר בתעשייה?

אמיר לא מדבר על אקזיט ולא על מודלים עסקיים מורכבים , מבחינתו כל חברה שהיא יוניקורן יש עליה חובת ההוכחה להצדיק את השווי של מילארדי הדולרים בהקדם האפשרי ולהתקדם ולהפוך לקנטאור (חברה עם הכנסות של לפחות 100 מיליון דולר) ולא לרוץ לאקזיט בגלל שווי גבוה. "אנחנו נראה עוד חברות סייבר שיגיעו בעתיד להערכות שווי של מאות מילארדי דולרים וגם יתכן טריליון דולר לחברת סייבר וזה עדיין יהיה ריאלי ביחס לפעילות הסייבר ההתקפי שרק יעלה עם הזמן בכל העולם ויצדיק את ריווחיות חברות הסייבר ואף את השווי האסטרונומי שלהן, בדיוק כמו חברת אפל וחברת גוגל, שכבר עברו מזמן את השווי של טריליון דולר וגם זה לא היה כזה ריאלי שהם התחילו. עד אז אצלנו מדובר בפרויקט בינלאומי של חינוך וסייבר-חיובי, כספי הפרסים מקורם בגיוסים וחסויות שנועדו לכך בנוסף לפיתוח ומחקר מוצרי הגנה ואימון, לא פשוט להיות פשוט אבל זה כל העניין ואותי סה"כ יותר מעניין מי יהיה אלוף העולם בסייבר, האקר האינטואיטיבי או האקר האקדמאי"

מה הכוונה האקר אינטואיטיבי או אקדמאי?

אנו מייצרים אתגרים הכוללים תרחישים שונים, על בסיס מה שכבר ראינו ומה עלול לקרות.

האקר עם אינטואיציה טובה יודע טוב יותר ומהר יותר, בתרחישים מסוימים, איך לתקוף או להגן לעומת מכונת האקינג מבוססת בינה מלאכותית העובדת לפי מתודולוגיה וללא אינטואיציה וזאת למרות שלמכונה כוח חישוב ויכולת אנליטית גבוהה יותר באופן דרמטי. גם בתחרויות הסייבר אני רואה שהאקר האינטואיטיבי יעיל יותר ואף קטלני אך בתחום ההגנה יש גם מערכות שידע המבוסס על רקע אינטואיטיבי לוקה בחסר . מערכת שבונה הגנה אולטימטיבית חייבת גם את ההאקר האקדמאי, שיודע מדעים ברמה גבוהה ומסוגל לנתח אנליזה ברמה מדויקת ולהעמיק באופן יעיל יותר לעומת 'חיית הפרא' האוטו-דידקטית שחיה ברשת ושהכישורים שלה קצת שונים. האיחוד מייצר השלמה".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

הרגע המכונן נמצא איתנו תמיד ובכל רגע. לפעמים אנחנו שוכחים שלקום בבוקר זה לא מובן מאליו. אפשר לומר שלהסכמי אברהם הייתה השפעה חיובית גדולה על המיזם וזאת מתנה מהמנהיגים האמיצים שהובילו את הסכמי השלום עם איחוד האמירויות, אני כישראלי יכול רק לברך על כך ולמנף את ההזדמנות הנדירה לשגשג בעידן של שלום, במסלול הקריירה שלי למדתי דבר אחד חשוב אם אתה מאמין במשהו שיעשה טוב לעולם לך זה לעולם לא תתחרט על כך לעומת אלו שלא עושים ורק חולמים או מקטרים".

היכן עומד עולם הסייבר בסוף 2022 ומהי התחזית ל-2023?

"הבינה המלאכותית חטפה את הכתר של ממלכת הסייבר, אך היא לא נותנת מענה למחסור כוח האדם בתחום וזו המשימה שלה לשנים הבאות ביחד עם שיפור היכולות של הסייבר בתחומים רבים כולל לוחמה בטרור ושיפורים מרחיקי לכת על העולמות העסקיים. לא הייתי נכנס לתחזית בתחום הסייבר זה לא מזג אוויר, יש יותר אופציות ממעונן חלקית או גשום, זה ברור שנראה יותר ויותר פעולות סייבר התקפי ושהנזקים מפשעי הסייבר יהפכו אלימים יותר וימשיכו להעלות את שווי השוק של תחום הסייבר אך במוקדם או במאוחר נצטרך יותר כוח בתחום באופן גלובאלי.

מה החזון שלך להמשך?

"החזון הוא להגיע ל-10 מיליון מומחי אבטחת מידע, האקרים ומתכנתים בקהילת הסייבר ולהעניק לכל מי שתהיה לו בעיית סייבר אזרחית את האפשרות לקבל פתרון באופן מקצועי זמין ומהיר , זאת קהילה מקצועית שברובה התנדבותית העוסקת בסייבר החיובי למטרות הגנה ושמירה על האזרח מפגיעות סייבר שונות זה רחוק שנות אור מהדימוי של צבא סייבר פרטי או שר מלחמה.

היזם שרוצה לשנות את העולם

הדר גולדמן הוא יזם רב פעלים המחבר בין מוזיקה, פרסום, נדל"ן ואנרגיה ירוקה. בשיחה איתו הוא מסביר כיצד עושים זאת ומצליחים לחדש ולהשפיע

אסף לבנון

הדר גולדמן נולד ככנר. בגיל 5 קיבל את כלי המיתר הזה, החל ללמוד לנגן בו ונשבה בקסמו. הוא ידע לקרוא תווים לפני שידע לקרוא עברית. בגיל 18 חיבר את הכינור לחשמל והחל לקחת חלק בלהקות רוק אלטרנטיבי של שנות ה-80. לא ביוגרפיה אופיינית לאיש פרסום מוביל וגם לא ליזם העוסק בנדל"ן ובטכנולוגיה סולארית. אך גולדמן עסק בתחום הראשון זמן רב, עוסק מספר שנים בתחום השני וכעת גם עוסק כשלוש שנים וחצי בתחום השלישי. הכינור, בעיניו, שם אותו על המסלול שהוביל לשם.

"הנגינה בכינור לימדה אותי להיות חרוץ ומדויק", מסביר גולדמן את הקשר. "ההצלחה איתו נתנה לי ביטחון עצמי. כשיצרתי צלילים ייחודיים רק לי כשאני מנגן בצורה מאתגרת וקיבלתי תשואות על כך ופידבקים חיוביים על היותי יצירתי - הבנתי שאני יכול לעשות דברים בדרך שלי, להיות שונה ולהצליח. הביטחון הזה הוא בעצם חוט השני והמכנה משותף בכל מה שאני עושה. לכל דבר אני ניגש על מנת לעשות את הדברים בדרך שלי ולשנות. אם יש תחום שכבר פתור ואין לי מה להוסיף לו - אני בכלל לא טורח לעסוק בו. אם הליכה בדרך שלי לא תייצר שינוי - אין לי מה לעשות שם".

מה עשית השנה?

"עסקתי בשני תחומים, בשתי חברות: הראשון הוא תחום הנדל"ן המניב למגורים בארה"ב. אנו בעלים של אלפי דירות להשכרה במבני Multi Family, בעיקר בטקסס ובאילינוי. בשיקגו אנחנו כבר הבעלים הכי גדול בעיר. השנה יצרה החברה שיתוף פעולה עם Tesla במטרה לייצר את מה שקרוי "שכונות Net Zero" - מבנים עם טביעת אצבע פחמנית 0, בהם כמות האנרגיה המיוצרת והנאגרת שווה לכמות האנרגיה הנצרכת".

"לפני כ-3 שנים וחצי הקמנו את חברת "המאור הגדול"- חברה לייצור ושיווק חשמל סולארי. פעילים בעיקר בארה"ב אבל גם בישראל. שותפות עם טסלה בפרויקטים רבים בעיקר בקליפורניה, ניו יורק, ניו ג'רזי, וורמונט ומסצ'וסטס. גם בתחום הסולארי ייצרנו יתרון יחסי טכנולוגי משמעותי בהיותנו שותפים בחברת סולארוויו, שהיא חברת ביג דאטה או בעצם מערכת ההפעלה שלנו בכל העולם. אנו מייצרים יותר אנרגיה בצורה יעילה יותר מאותו גודל גג או חווה קרקעית. מה שאנו מכנים: Same Sun More Power".

אתה מוצא מכנה משותף לפעילויות השונות שלך?

"גם בנדל"ן וגם באנרגיה המכנה המשותף הוא תכנון חכם ומדויק יותר של קהילות. אנחנו צריכים לחיות טוב יותר ונכון יותר וזה אומר גם לחיות נקי יותר. 45%-40% מהפחמן שנפלט מגיע ממגורים ובעולם פשוט אין מספיק אנרגיה. אם לוקחים את כל האנרגיה העולמית - זו המלוכלכת של הגז הטבעי, הפחמים והנפט וזו הנקייה של הסולאר וטורבינות הרוח - היא מספיקה לפחות מ-5 מיליארד אנשים, כשכיום בעולם חיים 8 מיליארד. כך שבקרוב יהיו ברוב העולם הפסקות חשמל יזומות, כי פשוט אין מספיק אנרגיה. זו גם הסיבה שאנחנו ב'המאור הגדול' עובדים מהר. כמות האנרגיה שייצרנו בשנה שקולה לזו שבדרך כלל מיוצרת בכמה שנים".



צילם: איתן טל

הדר גולדמן

ומהם האתגרים העיקריים העומדים בפניכם?

"הראשון הוא רגולציה. ניטש מאבק בין העולם הישן לעולם החדש. העולם הישן, בו האנרגיה העולמית מצויה אך ורק אצל מדינות, סוג של מועדון קטן וסגור של מספר תאגידי ענק שמעוניינים לשמר את ההגמוניה הזו, על אף שאינה עובדת כראוי. בעולם החדש מתקיים הליך הפרטה בו יזמויות פרטיות מייצרות אנרגיות מתחדשות וכך יוצרות דמוקרטיזציה בשוק האנרגיה. זהו אתגר עצום. אנחנו מקבלים ברקסים ונאלצים לקיים מלחמה יומיומית. ברור לנו שזה מאבק מתמשך ושאנחנו מנצחים בו. בארה"ב כבר הרבה יותר קל אבל בישראל עדיין קשה, כי יש כאן חברת חשמל אחת".

"האתגר השני הוא איתור כוח אדם איכותי בתחום הסולארי. הידע עדיין מצומצם ויש מעט כוח אדם מנוסה בתחום. כדי להתמודד אנו שוכרים עובדים חדשים עם זיקה לתחום, עושים להם קורס אינטנסיבי של חצי שנה וכך מכניסים אותם לעבודה. המהלך הדרמטי ביותר שביצענו הוא שהרווחנו את שלומי קווטלר למנכ"ל המאור הגדול ממש לפני כחודש. שלומי בעל ניסיון אדיר בניהול תהליכים וכוח אדם ובכלל בניהול חברות - הוא כיהן כ-10 שנים כמנכ"ל של DELL COMPUTER בישראל ועוד בכמה מדינות באירופה".

משבר מחדד את החושים ומזרים אדרנלין

את השגרה שלו מנהל גולדמן כל הזמן כאילו הייתה משברית. "משבר הוא מצב תודעתי שבו אתה ערני, פעיל, מחודד, זריז ונמצא בכוננות", הוא מסביר. "משבר מחדד את החושים ומזרים אדרנלין. מכיוון שאנחנו פועלים בשווקים משתנים ולמעשה חווים שינוי תמידי - גם מצב שגרה אצלנו דומה למצב משברי. אין שום רוטינה - לא באסטרטגיה, לא בביצוע, לא ברגולציה, לא בשוק הכסף העולמי - כל אלו משתנים כל הזמן. כך שאנחנו כמו נמר: גם אם לטרוף נראית כפעולה קיצונית, בשבילו זו שגרה - כי כך הוא שורד. העובדה שפעם-פעמיים ביום הוא מתחדד ויוצא לספרינט של 200-100 מטר - לא אומרת שהוא בפאניקה, פשוט אלה אורחותיו. ומה קורה כשאנחנו באמת נמצאים במשבר? מתנהגים אותו הדבר - כאמור, קשה באימונים - קל בקרב".

כיצד משתלבת פעילות החברה והצלחה בתעשייה והכלכלה הישראלית?

"אנחנו מפתחים כאן את הטכנולוגיות שלנו ומשלמים פה מיסים. טוב להנות מרוח והמוח היצירתי הישראלי וכך גם לייצר פרנסה לעובדים ולשותפים, גם אם את מירב מרכולתנו אנו משווקים בארה"ב. תרומה נוספת לישראל היא גם התרומה שלנו לכל העולם: אלפי הטונות של פחמן שאנחנו חוסכים או מייתרים. אנחנו חלק קטן אך חשוב בתוך המערך הגלובלי של הפחתת הרעלת העולם באמצעות פחמן. תודה לאל, יש לנו לאן לצמוח - זהו שוק אינסופי. כיום בישראל השוק הסולארי מהווה רק 7% משוק האנרגיה. בארה"ב הוא כ-12%-10% ובאירופה כ-16%-15%. כך שזה שוק שבכל העולם נמצא בחיתוליו".

ת.ז.

הדר גולדמן - יזם בתחומי נדל"ן, אנרגיה ירוקה, פרסום ומוסיקה

גיל: 57.

מצב משפחתי: נשוי + 2.

מקום מגורים: סביון.

השכלה: תואר ראשון באומנויות.

תפקידים קודמים: בעלים חברת פרסום, איש נדל"ן וטכנולוגיות

תחביבים: מוזיקה

מוטו מוביל: אנחנו חיים בתקופה בה בפעם הראשונה טוב וכסף התחברו.

חלום אישי שרוצה להגשים: להקליט כל כמה שנים אלבום מוזיקה.

הכוח נמצא אצל סוכני הביטוח

מיקי קופל, המייסד והבעלים של קבוצת קופל גרופ המתמחה בכתבי מנוי המשווקים באמצעות סוכני ביטוח בלבד, רואה בהם את מרכז הכוח: "סוכני הביטוח הם הנאמנים ביותר ללקוחות ומשרתים את האינטרסים שלהם ולכן הם צריכים להיות היחידים שישווקו מוצרי ביטוח ומוצרים משלימים" | דניאל דותן



זה 23 שנים שמיקי קופל, מנכ"ל, יזם ואיש עסקים, משמש כמצפן של סוכני הביטוח בישראל. קבוצת קופל גרופ שהקים לפני 23 שנים, מתמחה בכתבי מנוי לשירותי רכב: שירותי דרך וגרירה, כיסוי לשבר שמשות, רכב חליפי, אספקת דלק, החלפת גלגל, ועוד, המשווקים רק באמצעות סוכני ביטוח בלבד.

"חרטתי על דגלי אסטרטגיה שמוכיחה את עצמה לאורך 23 שנים, לשווק את המוצרים ללקוחות באמצעות סוכני ביטוח", אומר מיקי קופל, בעלים ומנכ"ל קבוצת קופל גרופ, "סוכן הביטוח הוא הפקטור בכל הסוגיה והוא לב העניין. הוא מגייס את הלקוחות, מציע להם את המוצרים המתאימים לצרכיהם ומתאים להם את השירותים בהתאמה אישית, הוא למעשה הגוף שמייצג את הלקוח באופן הטוב ביותר.

«כשזיהיתי שסוכני הביטוח הם הנאמנים ביותר ללקוחות ומשרתים את האינטרסים שלהם, הבנתי שהם צריכים להיות הגוף היחידי שישווק את המוצרים שלנו ויהיו במרכז העניינים".

בשנים האחרונות זוכה קופל גרופ במקום ה-1 בכל סקר שירות של לשכת סוכני הביטוח בישראל - מה שמעיד על ההצלחה האסטרטגית של קופל בעבודה עם סוכני הביטוח, על השירות, הזמינות, והחדשנות במוצרים.

כיצד מסופקים השירותים המשלימים ללקוח?

"הלקוח בוחר, באמצעות סוכן הביטוח, חבילות שירות רחבות המקנות לו שירותי רכב במנוי שנתי. מוקדי השירות של חברת קופל גרופ פעילים 24 שעות ביממה - 7 ימים בשבוע, ובכל רגע שבו לקוח-מנוי זקוק לשירות, אנו מספקים לו מענה מידי, בהתאם לכתב המנוי שהוא רכש".

שירותים משלימים נלווים לביטוח בחברות הביטוח, מדוע בעצם למכור את השירותים הללו בנפרד?

"לא רבים יודעים, כי חברות הביטוח רוכשות למעשה את השירותים המשלימים מספקים חיצוניים ובכך הן הופכות להיות סוג של מתווך, ואז אין ללקוח בחירה ממי יקבל את השירותים הללו. בעת קטסטרופה עליו להתמודד עם החברה שמספקת את השירותים ולא עם חברת הביטוח. לתפיסתי, חברות ביטוח צריכות להתמקד בביטוח, וחברות כמונו, צריכות להתמקד בשירות.

"ההגדרה של חופש הבחירה של הלקוח היא לבחור ממי הוא יקבל שירות, והיא צריכה למנוע מחברות הביטוח לקשור את השירות בביטוח וליצור הגבל עסקי שפוגע בתחרות בשוק החופשי".

מהם היתרונות ללקוחות בעבודה עם סוכני ביטוח עצמאיים?

"סוכן ביטוח עצמאי דואג כאמור, לאינטרסים של לקוחותיו. אנשים מבינים זאת, והעובדה היא שלאורך השנים, יותר מ-82% מהאזרחים רוכשים את הביטוחים והמוצרים המשלימים באמצעות סוכני ביטוח בישראל. לקחתי על עצמי לשמש כמצפן של סוכני הביטוח והם הלקוחות היחידים שלי".

בוטיק טכנולוגי בשילוב רפרנטים מקצועיים

שתי חברות מצליחות נוספות שהוקמו במסגרת קבוצת קופל גרופ, הן חברת Jobbit וחברת Mediwho.

Jobbit עוסקת בתפעול מוצרים פנסיונים ומתמקדת בכלים למעסיק שיבטיחו כי הכספים אשר המעסיק מפריש לעובדים ישויכו נכונה לעובדים ויותאמו לממשק המעסיקים אליו חייב המעסיק לדווח בגין הקופות של העובד. "אנחנו בוטיק טכנולוגי בשילוב רפרנטים מקצועיים שמעניקים למעסיק את השירות הנ"ל", מסביר קופל, שהוא גם מנכ"ל משותף ב-Jobbit.

ת.ז.

מיקי קופל - מייסד, בעלים ומנכ"ל קבוצת קופל גרופ, Jobbit ו-Mediwho

גיל ומצב משפחתי: נשוי + 2, מקום מגורים: קרית אתא

השכלה: מדעי המחשב.

תפקידים קודמים: שירות קבע ביחידה 8200 ואחראי מערך מודיעין עסקי בחברת נילית.

תחביבים: כדורגל - מכבי תל אביב, בישול, וקריאה.

מוטו מוביל: צניעות, להיות עם רגליים על הקרקע.

חלום שרוצה להגשים: הנפקת החברה כמחולל שירות למשפחה.

"בשנים האחרונות, הפיקוח על הביטוח החליט להפריד בין המוצרים הפנסיונים לבין תפעול המוצרים. Jobbit שהקמתי יחד עם תומר קנצוקר, המנכ"ל, מבטיחה למעסיקים שירות שיוך כספי הפנסיה של העובדים בהתאם לביטוחים ולקופות שנרכשו".

לדברי קופל, יש בישראל כ-13 מיליארד שקלים לא משויכים. "יצרנו כלים טכנולוגיים ורפרנטים מקצועיים שנמצאים בקשר יומיומי עם המעסיקים על מנת שהעובד יזכה לכלל הכספים המגיעים לו שהופרשו על ידי המעסיק כיאות", הוא אומר.

חברת Mediwho בתחום הבריאות, הוקמה על ידי קופל כמענה לאי הסדר, כשל שוק וחוסר הידע של מבוטחים באשר לזכויות המגיעות להם מכוח ביטוחי הבריאות (הן הפרטיים והן של קופות החולים במסגרת שב"ן) והביטוח הלאומי.

לצורך הקריטי בשירות הזה, הוא נחשף בעצמו בעת שליווה את בנו לטיפולים בפציעת ספורט, והן כשסעד את הוריו וחמותו ז"ל. "הבנתי שאנחנו משלמים המון כסף לקופות החולים, לשב"ן ועל ביטוחי בריאות פרטיים אבל ברגע של מחלה או פציעה, אנחנו לא יודעים מה מגיע לנו ומטעם מי", הוא מסביר, "לכן החלטתי להקים את חברת Mediwho אשר משקפת, מלווה ומתפעלת את כל 50 אלף הזכויות הרפואיות של האזרחים המנויים מול כל הגופים ומשיגה עבורם את כל במגיע להם תוך ימים בודדים".

"המוקד המקצועי בחברת מדיהו מלווה על ידי 50 רפרנטים מקצועיים בשיתוף עם יועצת הבריאות המובילה, הגב' חני שפיס המוכרת לטוב, וכן יועצים משפטיים (ממשרד ג'ון גבע את שלומי אדר). הרפרנטים שלנו מתפעלים עבור הלקוח כל פרוצדורה רפואית שאותה הוא צריך במהירות וביעילות".

האסטרטגיה המנצחת של עבודה עם סוכני ביטוח עצמאיים לשיווק והתאמת המוצרים, מונחלת גם בחברות JOBBIT ו Mediwho-. המהפכה שיצר מיקי קופל בעולמות הנושקים לעולמות הביטוח, זיכתה אותו בפרס מטעם 'עדיף תקשורת'.

"המהלך הכי משמעותי שהטמעתי בגינו זכיתי בפרס, בא לידי ביטוי בחוזר שיצא בעבודה משותפת עם רשות הפיקוח על הביטוח מטעם משרד האוצר ועו"ד ג'ון גבע, שמאפשר לסוכני הביטוח למכור את המוצרים המשלימים ללא מעורבות חברות הביטוח".

מהם הקווים המנחים שלך בניהול?

"ההתמקדות בהון האנושי - העובדים והמנהלים כאחד. הקבוצה מעסיקה יותר מ- 150 עובדים וההצלחה שלי מבוססת על שילוב נכון של בחירת עובדים, ניהול, והעובדה שאני נמצא כל הזמן עם היד על הדופק מול 'לוח השעונים' - שילוב תוצאות עסקיות עם רווחת העובד ורמת השירות".

מה החזון העתידי שלך להמשך?

"להמשיך לפתח כלים ומוצרים ולהרחיב את פעילות בתחום הבריאות מעבר לים".

לחיות בלוטוס הלבן: מגשימים תיירות פרימיום לישראלים

"אחרי טראומת הקורונה אנשים מזמינים חבילת נופש שנייה עוד לפני שיצאו לראשונה", אומרת מנכ"לית ובעלים "ספיריט הפקות עולם", טלי יטיב, ומספרת מה מייחד את קהל נופשי הפרימיום שהיא מפיקה, איזה יעד חדש הנגישה לישראלים השנה וכיצד להיות שונה הביא לה פרס

אסף לבנון

ראיון עם טלי יטיב מתקיים יום לאחר שידור פרק סיום עונה 2 של "הלוטוס הלבן". אי אפשר שלא לתהות אם מנכ"לית "ספיריט הפקות עולם", המתמחה בתפירה אישית של חופשות אקזוטיות, צפתה בסדרה המתארת את קורותיהם של עשירים הנופשים ביעדים יפהפיים וחלומיים. "אוי, זה היה הפרק האחרון?", היא שואלת. "חבל, זו סדרה נהדרת. היא צולמה במלון ‹ארבע העונות› בטאורמינה. זה מלון מדהים ובכלל סיציליה היא חלום בפני עצמו. אם הסדרה בעיניי נאמנה למציאות? בוא נגיד שיש שם דברים שכולנו מכירים מהעולם המטורף בו אנו חיים, אבל הקצינו אותם. בסך הכל כולם רוצים לחיות בתוך פנטזיה - גם הדמויות בסדרה וגם התיירים הישראלים שאני שולחת למקומות כאלו".

מה ההבדל בין קהל תיירים ישראלי לקהלים אחרים?

"הישראלים נוסעים בצורה אחרת ומתנהגים אחרת בהתאם להרכב בו הם נופשים. כשהם נוסעים כחברה הם לא מתנהגים כפי שהם מתנהגים בנסיעה זוגית או משפחתית. בשונה מקהלים אחרים, הישראלים דורשים הרבה יותר מהמלונות, מהשירות והתמורה. אני יכולה לומר שלאורך השנים, במקומות בהם אנחנו עובדים באופן קבוע יצא לנו לשנות דברים במלונות עצמם כדי לספק את המענה הטוב ביותר ללקוחות, וזה כולל גם התערבות בסוגי המנות בתפריטי המלון ומרכיביה. הקהל שנוסע עם ספיריט בדר"כ מחפש טיולים מיוחדים- יותר טיולי טבע, ים ואטרקציות מעניינות ביעדים אקזוטיים. זה נופש מסוג אחר שמייצר חוויה וזכרונות בלתי נשכחים.

על אילו יעדים מדובר?

"לצד קלאסיקות של נופשי פרימיום כמו פרובנס וטוסקנה, אנחנו מנגישים לקהל הישראלי יעדים פחות שכיחים ונגישים: איי סיישל, מאוריציוס, המלדיבים, טנזניה ועוד. לכל אלו אנו בונים חבילה שכוללת את כל הדרוש, מחכירת מטוס שמגיע ליעד בנסיעה ישירה - בלי קונקשנים ותיזוזים - ועד בתי המלון. הכל בתפירה אישית לפי בקשת הלקוח, בין אם מדובר בזוג, משפחה, חברים, חבורה או צוות עובדים. גם על ביקוש לדברים מורכבים ולא שגרתיים אנחנו יודעים לענות".

אילו מהלכים חשובים ביצעה "ספיריט" השנה?

"לאחר שהבאנו לראשונה לקהל הישראלי טיסה ישירה לאיי סיישל ב-2006, עשינו השנה מהלך דומה עם יעד חדש: מאוריציוס. בקרוב תשמעו על יעד נוסף שנפתח עם טיסות ישירות, יעד אליו ישראלים כמעט ולא הגיעו עדיין. אני עוד לא מגלה איזה, כבר העתיקו אותי מספיק בחיים. השנה גם עשינו היסטוריה והנחתנו מטוס ישראלי באנטבה, לראשונה מאז מבצע יונתן. הוא אפילו נחת באותו שדה תעופה צבאי מאז. בנוסף, ספיריט מתמחה בהפקות של טיולי תמריץ לחברות וארגונים ואין גבול ליצירתיות ולדימיון שאנחנו משקיעים בכל הפקה כזו. אנחנו ממש יודעים להגשים כל חלום בהתאם לצרכים וליעדים של החברות ובכל שנה הרמה הולכת ועולה, בהתאם לדרישות השוק".



טלי יטיב

צילום: סם יצחקוב

"באופן כללי, מפרוץ הקורונה ניצלנו את תקופת הקיפאון שנפלה על כל המשק - עם דגש על עולם התיירות - לפיתוח עסקי של מוצרים חדשים, תוכנות וטכנולוגיות חדשות. זו הייתה הזדמנות לעשות דברים שביומיום אנחנו לא מספיקים להגיע אליהם בשל העומס. בנינו חבילות טיסה ישירות ליעדים לא קונבנציונליים דוגמת הקאריביים ואפריקה, פיתחנו את מחלקת הווילות שלנו ואת נושא הטיולים הקולינריים, הוספנו טיולי יקבים, וקיבלנו בלעדיות ייצוג על כמה רשתות מלונות גדולות ומובילות - שזה דבר שעבדנו עליו הרבה מאוד זמן ואנו רואים בו הישג גדול. בדרך כלל רשתות לא אוהבות לתת בלעדיות, אבל הצלחנו כי הן כבר מכירות את היכולות שלנו. במהלך כל תקופת הקורונה הייתי מהבודדים בענף ששמרו על אופטימיות, אני ידעתי שבסוף הקורונה תהיה התפוצצות ביקושים. לכן אפילו בתקופה הקשה של הסגרים גייסתי עוד כוח אדם ניהולי לבניית אסטרטגיה ליום שאחרי המגפה. צדקתי. כבר כעת הביקושים ל-2023 גבוהים בהרבה מהביקושים שהיו לפני הקורונה. אנשים רוצים לחיות את הרגע וליהנות, להשלים את כל מה שהפסידו בשנתיים בהן ישבו בבית - והם לא שובעים. לפעמים הם מזמינים חבילת נופש שנייה עוד לפני שיצאו לראשונה".

להיות שונה זה לא רק בסדר - אלא גם יכול להיות מתגמל

טלי יטיב החלה את עיסוקה בעולם התיירות והנופש בחברת הטיולים "סקאי הכיכר", בה כיהנה כמנהלת שיווק, סמנכ"לית ולבסוף מנכ"לית. משם המשיכה לתפקיד מנכ"לית חברת הטיולים "דיסקברי", בה פיתחה יעדי תיירות חדשים כדוברובניק, אוגנדה וטוניסיה. ב-2006 הקימה את "מדרפט-ספיריט" יחד עם שותף ובהמשך קנתה את חלקו בחברה, שהפכה ל"ספיריט הפקות עולם". מאז מתמחה החברה בטיולים ליעדים אקזוטיים וטיולי תמריץ לחברות, כשיטיב תופרת אישית הפקות מורכבות מסביב לעולם.

"אני מאמינה שכשאתה עושה משהו שאתה אוהב - גם תצליח בו", היא אומרת. "אם אתה כן עם מי שאתה והולך עם האמת שלך - זה מורגש. את המקצוע צריך לבחור לפי המקום בו נמצא הלב שלך, לא לפי הטרנד. זה שהההייטק באופנה לא אומר שלשם צריך ללכת אם החלום הוא תיירות. כך עשיתי, התגלגלתי תוך כדי תנועה ועם הזרימה הגעתי להיות בעלת עסק גדול ומצליח ואחת מהנשים פורצות הדרך בענף".

מהם ההישגים המקצועיים המשמעותיים ביותר שלך עד כה?

"פתיחת יעדים שהבאתי לקהל הישראלי, שהפכו לפופולאריים מאוד. יעדים שפעם היו חלום עבור אנשים אך הם לא הגיעו אליהם כי זה הצריך המון תחנות ושעות טיסה - והודות לטיסות ישירות שהפקתי היעדים האלה היום זמינים ונגישים לכולם. אם פעם היינו חוכרים מטוסים לאיי סיישל רק בחגים - היום יש טיסה שבועית ובחגים יש לשם 4-5 טיסות ביום. עם מאוריציוס נראה שיהיה אותו הדבר. הישג נוסף הוא ההתמקצעות של ‹ספיריט› באוקיינוס ההודי. אנחנו מספר אחד בארץ היום בכל היעדים שבאוקיינוס ההודי".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"ב-2009 נבחרתי להיות אשת השנה בתחום התיירות היוצאת. על במת הטקס עמדו ‹בולדוזרים› של התעשייה ולצידם אני, הצעירה. לא האמנתי. זכיתי בפרס בזכות חוברת תיירות שהוצאתי, שהייתה משהו שונה מאוד בענף. היא התמקדה בטיולים נישתיים: מוזיקליים, קולינריים, אקסטרים וכדומה. קראתי לחוברת ‹כל הדרכים לגלות את עצמך› כי האמנתי שמעבר לטיול - אדם צריך לחוות חוויה. הזכייה העלתה את המודעות אליי בענף התיירות ומיתגה אותי כיזמית שעושה דברים בדרך שונה. תמיד התבלטתי בשונות שלי וביזמות. שם קיבלתי אישור שלהיות שונה זה לא רק בסדר - אלא גם יכול להיות מתגמל".

ת.ז.

טלי יטיב - מנכ"לית ומייסדת ספיריט הפקות עולם

גיל: 58

מצב משפחתי: נשואה + 3

מקום מגורים: רמת השרון

השכלה: תואר ראשון באמנויות.

תפקידים קודמים בולטים: מנכ"לית סקיי הכיכר, מנכ"לית דיסקברי.

תחביבים: אמנות, מוזיקה, שחיה וטיולים כמובן.

מוטו מוביל: להמציא את עצמי כל פעם מחדש.

חלום אישי שרוצה להגשים: הגשמתי את מה שרציתי. מייחלת שאני ואהוביי תמיד נהיה בריאים ומאושרים.

מד הנפש של המדינה

דוד קורן הוזעק לקדנציית מנכ"ל שנייה בער"ן כדי להציל אותה מקריסה. הוא עשה זאת, אך גם עשור אחרי הוא ממשיך להתמודד עם אתגרים רבים. "אזרח ישראלי צריך לדעת שאם הוא במצוקה נפשית - ער"ן תהיה שם בשבילו בכל עת", הוא אומר | אסף לבנון

שדוד קורן עזב את ניהול עמותת ער"ן ב-2005 לאחר חמש שנים בתפקיד, הוא חשב שהוא פותח בדרך חדשה. הוא אכן עשה זאת ועבר לנהל גופים אחרים, אך ב-2011 דפקה ער"ן בשנית על דלתו וביקשה שיחזור לתפקיד. העמותה הייתה אז במצב קשה, על סף חדלות פירעון, והייתה זקוקה לידיו האמונות של המנכ"ל המנוסה. קורן לא יכול היה לסרב. מאז הוא שוב יושב על כס המנכ"ל ולמרות שהוא כבר נמצא בעיצומו של העשור השמיני בחייו - אין לו כוונה לקום ממנו בקרוב.

"אמרו לי אז: 'תשמע, או שאתה חוזר או שלא בטוח שנשרוד את המשבר הזה. אז חזרתי - ומאז אני כאן'", הוא נזכר. "תמיד עסקתי רק במה שקשור למגזר השלישי, אבל ער"ן זו השליחות המשמעותית ביותר שלי. תוך מספר חודשים מכניסתי השנייה לתפקיד בנינו מחדש את מערך גיוס התמיכה שלנו, גם מול המדינה וגם מול תורמים מהארץ ומחו"ל, וכך מנענו את סגירת הארגון. ייצבתי את שדרת הניהול ואת כלל המערכת ולאחר שיצאנו ממצב החירום השקעתי משאבים בהעלאת הרמה המקצועית של הארגון ומיסוד שיתופי פעולה מקצועיים בארץ ובעולם, שהובילו אותנו לתכנון מחדש של כל תהליך הקניית המיומנויות המקצועיות למתנדבים".

עשור אחרי, ער"ן יציבה. אילו מהלכים חשובים ביצעה העמותה השנה?

"החלפנו את המערכת הטכנולוגית שלנו ואנחנו ממשיכים לשפר את יכולותיה, בהתאם לצורך לתת שירות מסביב לשעון. מכיוון שאנו מתמודדים עם בעיית מענה לפונים בשעות הלילה - הוספנו השנה עוד מוקדי מתנדבים בצפון אמריקה ובאוסטרליה. היתרון בכך הוא שהמתנדבים החיים מעבר לים באזור זמן שונה ולכן יכולים לספק תמיכה לילית לפונים הישראלים, מכיוון שעבורם אלו שעות היום. מהלך נוסף שביצענו הוא גיוס מתנדבים גם לתמיכה ברשת. עוד אנו מרחיבים את השירות המוצע לחיילים, בשיתוף פעולה צמוד עם מפקדת אכ"א. צה"ל מבין שלשירות התמיכה הנפשית שמציעה ער"ן יש יתרון משמעותי במתן מענה מיידי אזרחי ואנונימי לחיילי צה"ל מסביב לשעון".

משהו שנוגע במימד הסולידריות ברמה העמוקה ביותר

זה מכבר ציינה ער"ן, המספקת עזרה ראשונה נפשית בטלפון ובאינטרנט, 50 שנות פעילות ועשייה מצילה חיים. היא מתהדרת כיום בלמעלה מ-1,600 מתנדבות ומתנדבים הפרוסים ב-19 סניפים שלה בארץ ובעולם. מתנדבי ער"ן עוברים תהליך מיון סדור ומורכב ובעקבותיו קורס הכשרה עיוני ומעשי שנמשך כארבעה חודשים. רק בסיומו הם מצטרפים לצוות העונים לפונים, הכולל כ-15 מתנדבים בכל משמרת. גם לאחר מכן מקבלים מתנדבי ער"ן ליווי מקצועי שוטף הכולל הדרכות, משובים ומפגשי העשרה. רוב המתנדבים פועלים מסניפי ער"ן ברחבי הארץ, חלקם מספקים את השירות מהבית, לרבות 300 מתנדבי שירות האינטרנט של ער"ן. בער"ן מציגים בגאווה מתנדבות ומתנדבים הפעילים בארגון כבר למעלה משני עשורים ומאמינים שלמסלול המדוקדק שהם עוברים יש יד בכך. פתיחת ההתנדבות גם למתנדבים בחו"ל מעבה את צוות נותני השירות ומאפשרת לישראלים החיים מעבר לאוקיינוס לבצע התנדבות משמעותית עבור ישראל וכך להרגיש קרובים, שייכים ומחוברים יותר.

"לאורך השנים עברו אצלנו אלפי מתנדבים", אומר קורן, "כל אלו מסייעים לידיעה של כל אזרח ישראלי שיודע שאם הוא נפגע ממכונית יגיעו ממד"א כדי לתת לו סיוע - כך אם הוא יהיה במצוקה נפשית - ער"ן תהיה שם בשבילו בכל עת. יש בזה משהו שנוגע במימד הסולידריות ברמה העמוקה ביותר ואני רואה זאת כתרומה הייחודית שלנו לעם. מאוד משמעותי שאנחנו יושבים על המשבצת הזאת".

במאי האחרון נבחרה עמותת ער"ן לקבל את אות הנשיא למתנדב לשנת 2022 על תרומתה בסיוע נפשי לכל פונה ובכל מצוקה. האות הוקדש לאלו הפועלים לשותפות וסולידריות למען האדם, החברה והסביבה בשאיפה ליצירת חברת מופת במדינת ישראל.

מתי יש שיאי פניות?

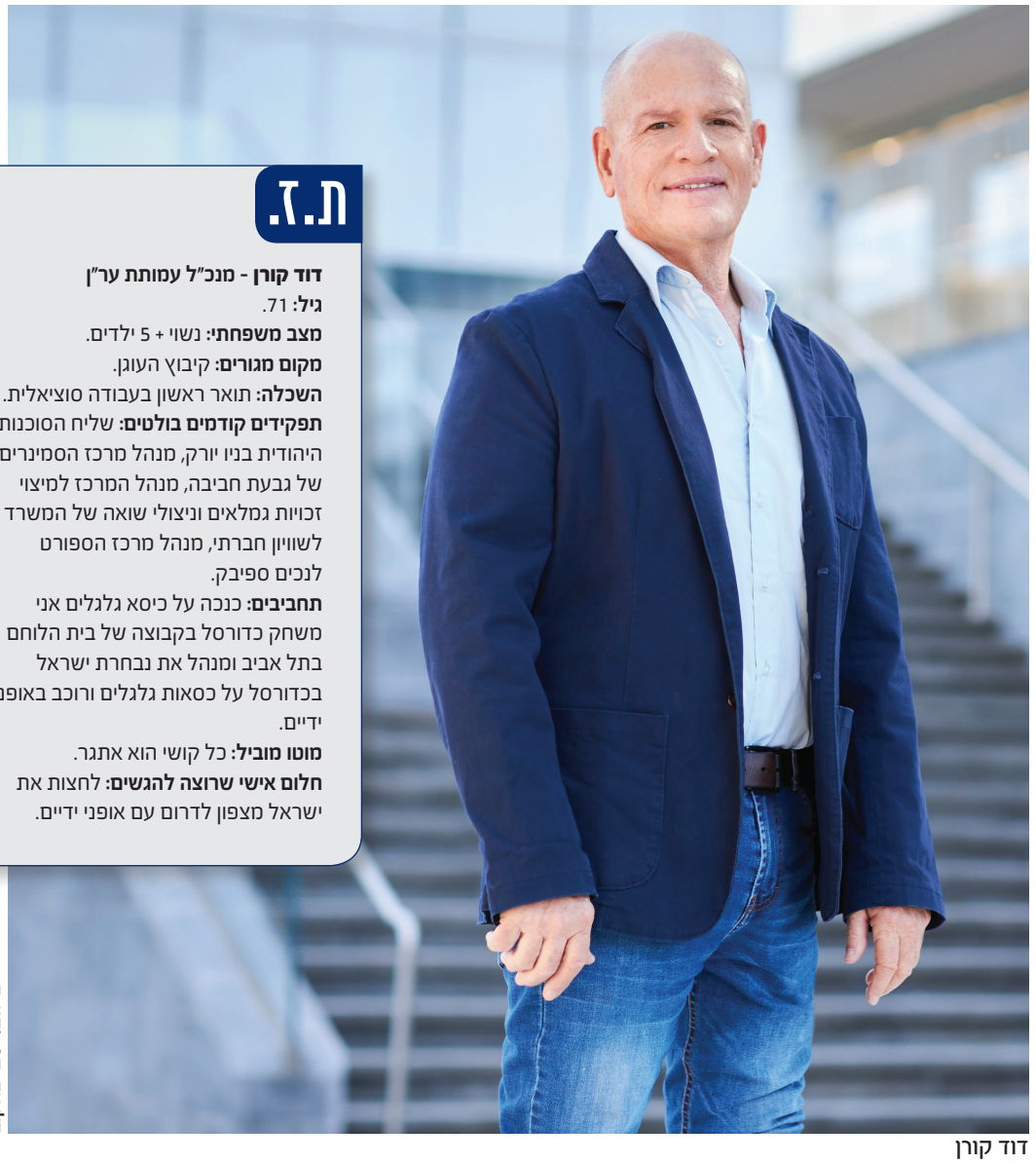
"בכל אירוע לאומי-בטחוני. אם זה שומר חומות, צוק איתן או האסון במירון. הפיק הגדול ביותר היה בתקופת הקורונה. הייתה פה רמת חרדה מטורפת. היינו אז בסביבות ה-1,500 פניות ליום, כשביומיים אנחנו בסביבות ה-800-900. זה נשאר כך למשך תקופה של חודשים ארוכים והצריך מאיתנו התגייסות משמעותית מאוד. ולא נשכח שהמתנדבים עצמם היו תקועים בתוך המגפה הזאת כמו כולם, מה שהיווה אתגר נוסף. כך שזו בהחלט הייתה תקופה לחוצה ומלחיצה, כי בשונה מאירועים אחרים היא נגעה בכולם ולאורך זמן רב, כשלא היה ברור מתי כל זה ייגמר".

בכל שנה מתנדבי ער"ן מעניקים סיוע ללמעלה מ-300,000 פניות של מצוקה נפשית ומצילים את חייהם של כ-900 נפשות, כל אחת מהן עולם ומלואו.

"ער"ן מהווה סוג של מד נפש שמרגיש היטב את הדופק הנפשי של המדינה לאורך התקופות, על כל המשברים שהיא עוברת. אך עם כל הפיקים, חשוב לזכור את היומיום, על אלפי האנשים שהבדידות כל כך קשה עבורם שהם נזקקים לתמיכתנו. אנו מהווים עבורם משענת ועוזרים להם לעבור את היום ולצלוח משברים".

ומה הלאה?

"בשבועות הקרובים ניכנס למהלך חדש בשיתוף משרד הקליטה, שבמסגרתו ניתן מענה לעולים בחמש שפות. עוד אנחנו מתכננים להרחיב את יכולת התמיכה שלנו לצעירים, נוער וחיילים ולהציע אותה גם בפלטפורמות נוספות בנוסף לטלפון, לצ'אט ולווטסאפ הקיימים כיום. זאת כחלק משאיפתה של ער"ן להיות יותר נגישה לכל חלקי האוכלוסייה בכל מקום בו היא נמצאת. בהמשך אנו רוצים להרחיב את הזמינות שלנו, בעיקר בשעות הלילה. **מי שמעוניין לסייע לנו בכך יכול להגיש מועמדות להתנדב באתר ער"ן או לתרום לער"ן. כל תרומה עוזרת וזה מה שנותן לנו את היכולת לתת את השירות והסיוע החיוניים כל כך".**



צילום: סם יצחקוב

דוד קורן

ת.ז.

דוד קורן - מנכ"ל עמותת ער"ן
גיל: 71.
מצב משפחתי: נשוי + 5 ילדים.
מקום מגורים: קיבוץ העוגן.
השכלה: תואר ראשון בעבודה סוציאלית.
תפקידים קודמים בולטים: שליח הסוכנות היהודית בניו יורק, מנהל מרכז הסמינרים של גבעת חביבה, מנהל המרכז למיצוי זכויות גמלאים וניצולי שואה של המשרד לשוויון חברתי, מנהל מרכז הספורט לנכים ספיבק.
תחביבים: כנכה על כיסא גלגלים אני משחק כדורסל בקבוצה של בית הלוחם בתל אביב ומנהל את נבחרת ישראל בכדורסל על כסאות גלגלים ורוכב באופני ידיים.
מוטו מוביל: כל קושי הוא אתגר.
חלום אישי שרוצה להגשים: לחצות את ישראל מצפון לדרום עם אופני ידיים.

האדם שנלחם עבור זכויות העצמאים בישראל

נשיא להב, עו"ד רועי כהן, מקדיש את כל מאמציו לקידום זכויותיהם של העצמאים. "כיום הם קמים בבוקר, לובשים שכפ"ץ ויוצאים להביא את פרנסתם מול עשרות גופים, בירוקרטיה ורגולציה", הוא אומר ומספר כיצד להב נלחמת עבורם | אסף לבנון

את הצעקות של עו"ד רועי כהן היה ניתן לשמוע עד המסדרון. עם פרוץ מגפת הקורונה, במהלך ישיבה בה נכח לצד ראשי המשק והממשלה, התקבלה החלטה להוציא את המשק הישראלי לחל"ת. סוכם שתשלום הפיצוי לשכירים בתקופה זו יהיה על חשבון המדינה. כששאל נשיא להב - לשכת ארגוני העצמאים והעסקים בישראל - מה יהיה עם העצמאים, לא ממש הבינו על מה הוא מדבר.

"הייתי צריך להסביר להם שהם סוגרים לעצמאים את הברז", הוא נזכר. "צעקתי כל כך חזק ששר האוצר משה כחלון נכנס ואמר: 'רועי, תירגע, עוד יצטרכו להזמין לך אמבולנס'. עניתי לו שלא אירגע כשאני שומע שסוגרים לעצמאים את העסק בלי לתת להם כל פתרון ואף אחד לא לוקח על זה אחריות. הדיון נעצר ואחרי שעה חזרו אליי ואמרו שיהיה פיצוי לעצמאים בסך 400 מיליון ש"ח. עניתי: 'או שתשוו את הסכום לזה שמקבלים השכירים או שניפגש ברחובות' ויצאתי. ניסו עוד לעשות איתי משא ומתן במדרגות, אבל עד שלא התחלנו במחאה ציבורית - הממשלה לא לקחה אחריות. רק אז היא השוותה את תנאי הפיצוי של העצמאים לאלו של השכירים".

להב היא צורך הכרחי בחברה הישראלית

כבר שבע שנים שעו"ד רועי כהן מכהן כנשיא להב, הארגון הוותיק שהוקם ב-1983 במטרה לייצג, לקדם ולפעול למען מגזר העצמאים, המעסיקים ובעלי העסקים הקטנים והבינוניים. יחד כל אלו מונים למעלה מ-600,000 איש בישראל, המעסיקים כמיליון וחצי עובדים במשק ויוצרים 54% מהתוצר המקומי של מדינת ישראל. בלהב חברים בפועל למעלה מרבע מיליון עצמאים, נותני שירותים ובעלי עסקים. חברותם מתקיימת דרך חברות ב-64 ארגונים עצמאיים וארגונים מקצועיים המאוגדים תחת להב. בין ארגוני העובדים הללו ניתן למצוא את לשכת עורכי הדין, לשכת רואי החשבון, ההסתדרות הרפואית, איגוד המוסכים ולשכת יועצי המס.

"להב התחילה עם עשרה ארגונים בסך הכל", אומר עו"ד כהן. "אלו לקחו את היוזמה להקים גוף שייצג את העצמאים מול הכנסת והממשלה. אני קיבלתי את להב באוקטובר 2015 עם 35 ארגוני עובדים ומאז כמעט הכפלנו את המספר. להב מוכיחה יום יום שעה שעה את הצורך ההכרחי בה בחברה הישראלית. אני קורא לכל ארגון מקצועי שמאוגד להצטרף ללהב כדי לקבל מכפיל כוח ולכל עצמאי ובעל עסק לעשות לייק לעמוד הפייסבוק שלנו ובכך לעקוב אחר הפעילות שלנו עבורם".

הסבר מה להב נותנת לעצמאים.

"לעצמאים יש עקב אכילס: אין להם עוצמה של ציבור מאוגד. אין להם יד על השאלטר כמו בהסתדרות. אני לא יודע להגיע לעצמאי בנקודת הקצה, אין לי את הכלים והמשאבים לכך. לכן אנו פועלים במסגרת ארגונים שבאים אלינו, מעלים בעיות של עצמאים ולוקחים את זה לטיפול מול הכנסת, משרדי הממשלה והרגולטורים הרלוונטיים. אלו מהלכים שעולים מהציבור בשטח וככל שלהב יותר חזקה - כך גדל הסיכוי של המהלכים האלו להצליח ולקבל רגל מסיימת. עם השנים השיגה להב הישגים משמעותיים: חקיקת חוק קרן השתלמות לציבור העצמאים, תשלום מע"מ רק לאחר קבלת הכסף, הפרדת המיסוי לבני זוג שעובדים ביחד ועוד שורה ארוכה של חוקים העוסקים בזכויות".



צילם: איתן טל

עו"ד רועי כהן

אילו מהלכים חשובים ביצעה להב בשנה האחרונה?

"בעקבות עתירה של להב נקבע שעצמאים יהיו זכאים להחזר על ימי בידוד בעת חולי בקורונה בדיוק כמו ציבור השכירים. בית המשפט העליון חייב את הכנסת לחוקק חוק שישווה את התנאים של ציבור העצמאים במצב הזה לזה של השכירים. זה בג"צ היסטורי שיילמד בבתי ספר למשפטים בזכות ביטול האפליה המובנית בין שכירים לעצמאים. עוול היסטורי נוסף שתיקנו נגע לנשים עצמאיות. חלקן ממשיכות לעבוד במהלך חופשת הלידה מכיוון שהן חייבות לנהל את העסק. היה חשש שבמידה ויעקבו אחריהן וימצאו שהן עובדות - יישלל מהן תשלום חופשת הלידה. תיקנו את זה כך שאם היולדת עובדת עד 25% ממשרתה - היא עדיין יכולה להמשיך לקבל את תגמול חופשת הלידה. לאחרונה הגשנו בג"צ לחייב את המדינה לקבוע תקנות לביטול השימוש החורג, במטרה ליצור היתר לשימוש וכך לאפשר לעסק להמשיך לפעול. הישג נוסף הוא החלת חוק מוסר תשלומים גם על מערכת הבריאות, שהוחרגה ממנו בעת חקיקתו ב-2017. כעת כל העסקים העובדים מול גופי הבריאות השונים יקבלו את התשלום בשוטף פלוס 30. את כל זאת ועוד עשינו בשנה בה הכנסת בקושי תפקדה. היינו בטוחים שהממשלה תקדם את החקיקה לטובת העצמאים אך זה לא קרה. אני מקווה שהממשלה החדשה תביא את החקיקה שתשווה זכויות עצמאים ותייצר סביבה עסקית, רגולטורית ובירוקרטית תומכת. שיתנו לעצמאים את הכלים להצליח".

העצמאיים יפסיקו להיות ה"פרה החולבת" של המשק

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר של הקדנציה שלך עד כה?

"המהלך העיקרי הוא חוק פנסיה חובה לעצמאים. הוא הכריח את המדינה לקחת אחריות על ציבור העצמאים כך שיחסכו לפנסיה ולא ימצאו את עצמם הופכים לנתמכי סעד בגיל זקנה. הורדנו את עלויות הביטוח הלאומי שעצמאי משלם וכיום חלק מהתשלום הזה הולך לצבירת פנסיה לעתיד. הפכנו את הביטוח לתאונות אישיות והביטוח לאובדן כושר עבודה לביטוחי חובה. תיקון העוולה ההיסטורית של דמי לידה לעצמאיות, כך שיוכלו לקבל אותם בהתבסס על השכר שהרוויחו שלושה חודשים לפני כניסתן להריון או לפי השכר שהרוויחו באותה תקופה בשנה שקדמה לה לפי הגבוה מביניהם. תגמולים מוגדלים לעצמאים משרתי מילואים. חוק מוסר תשלומים שתוקן והפסיק את בעיית ה'שוטף פלוס אינסוף' של תשלומים מטעם המדינה. היום החוק מחייב שוטף פלוס 30 או 45 יום לכל היותר ויש קנס במידה והמדינה לא משלמת. זה שינה לחלוטין את תזרים המזומנים של העסקים העובדים מול המדינה והרשויות המקומיות".

מה החזון העתידי שלך להמשך?

"ב-2023 נחגוג 40 ואנו מסתכלים עוד עשרות שנים קדימה. אני מצפה שהיא תהיה שנת מפנה אחרי שנות קיפאון פוליטי, שתהיה כנסת וממשלה מתפקדת שתוכל להניע תהליכים למען העצמאים והחברה כולה. להב תדאג לכך שציבור העצמאים ירגיש שיש מי שדואג לו מכל הבחינות: רשת ביטחון סוציאלית, סביבת עבודה תומכת, תמריצי מיסוי והורדת נטל המס. אלו הדברים שנרצה לקדם בכנסת הבאה. להב תמשיך להיות חומת המגן של ציבור העצמאים ותפסיק את היותם הפרה החולבת של המשק. כיום העצמאים קמים בבוקר, לובשים שכפ"ץ ויוצאים להביא את פרנסתם מול עשרות גופים, בירוקרטיה ורגולציה. חייבים לשנות את זה כך שהאם ישראלית לא תייחל רק לבן המועסק במשרת שכיר טובה אלא גם לבן יזם עצמאי שאין תקרת זכוכית מעל ראשו".

ת.ז.

עו"ד רועי כהן - נשיא להב

גיל: 45.

מצב משפחתי: נשוי + 3

מקום מגורים: רעננה

השכלה: תואר ראשון ושני במשפטים בהצטיינות.

תפקידים קודמים: חבר מועצה וסגן ראש העיר בחולון, יו"ר אגודת סטודנטים במכללה למשפט בר"ג.

תחביבים: כושר, הופעות חיות.

מוטו מוביל: דברים תמיד נראים בלתי אפשריים עד שהם נעשים.

חלום אישי שרוצה להגשים: לראות את ההצלחה של הילדים שלי במדינה שמאפשרת שוויון הזדמנויות לכולם.

כלים טכנולוגיים חדשניים להגברת בטחון הציבור

בעולם שבו יזמים רבים רוצים להרוויח כסף מהיר ולעשות אקזיט **אורדן טרבלסי מנכ"ל ונשיא סופרקום בחר אחרת - לתרום לעולם ולחולל שינוי משמעותי תוך כדי הגדלת רווחי בעלי המניות: "אנו רותמים את הטכנולוגיה המתקדמת ביותר לטובת השכבות המאוימות תוך הבטחת הבטחון החברתי", הוא אומר "זה משנה חיים ומשנה סדרי עולם."**

אסף לבנון

אורדן טרבלסי זוכר כיצד עשה את הסוויץ' מיזם טכנולוגי ליזם חברתי-טכנולוגי שמנסה לשפר את העולם. בתחילת שנות ה-20 שלו, ייסד וניהל ביחד עם אחיו את "קליקות", מעין רשת חברתית עוד לפני שהמושג היה מוכר. בשלב מסוים לצורך קידום רעיונותיו והרחבת כלים העיסקיים שלו, טרבלסי עבר לניו יורק כדי לעשות תואר במנהל עסקים באוניברסיטת "קולומביה". שם נחשף אל עקרונות של יזמות חברתית על ידי מובילים בתחום כמו ביל דרייטון, יזם חברתי שדוגל בכך שאפשר להקים חברות עם מודל עסקי רווחי שגם תורמות לעולם. לכן, הצעות עבודה שונות שקיבל טרבלסי לאחר מכן פחות דיברו אליו. עד שהגיעה ההצעה מ-"סופרקום", חברה ציבורית ישראלית המפתחת פתרונות טכנולוגיים להגדלת בטחון הציבור והבטחון הלאומי. היזם הצעיר הקים את זרוע החברה בארצות הברית והרחיב את הפעילות לעשרות רבות של פרוייקטים רב שנתיים עם הממשל הפדרלי והאזורי מהחוף המזרחי עד המערבי, בתחום בטחון הציבור בעזרת פתרונות טכנולוגיים פורצי דרך. לאחרונה חזר לישראל וכיום הוא מכהן כמנכ"ל ונשיא החברה הגלובאלית. מדי יום הוא יוצא לעבודה בתחושה שיעשה משהו נוסף שישפר את העולם. "הטכנולוגיה שלנו נוגעת במיליוני אנשים, מצילה חיים ומביאה לשינוי חיובי משמעותי בעולם. אין דבר מספק מזה", הוא אומר.

איך אתם עושים את זה?

"אנחנו מבינים שכדי להגדיל את בטחון הציבור ולמנוע אלימות חייבים פתרון הוליסטי. לא מספיקים שוטרים ברחובות ועובדים סוציאלים ולא מספיקה רק טכנולוגיה. צריך לשלב בין כלים טכנולוגיים חדשניים להון אנושי מיומן בתחום. סופרקום פיתחה, פתרונות טכנולוגיים מתקדמים להגברת בטחון הציבור, ולדוגמא, צמיד אלקטרוני שמוזער בטכנולוגיה מתקדמת שמאפשר אכיפה בזמן אמת של צו הרחקה, לצורך הצלת חיים. ניקח לדוגמה מקרה שבו הוצא צו הרחקה לבעל בגין אלימות כלפי אשתו או ילדיו. ככל שהוא יפר את הצו, האישה המאוימת תקבל מיד אזהרה באפליקציה ייעודית, יחד עם חיווי והכוונת המשטרה למיקומו של הבעל על מנת לעצור אותו.

אילו מהלכים חשובים ופורצי דרך ביצעתם בשנה האחרונה?

"השנה חיזקנו את המיקוד שלנו בטיפול במניעת אלימות במשפחה והקטנת חזרתם של אסירים לעולם הפשע והאלימות. פיתחנו והשקנו טכנולוגיות חדשות שעוזרות לקדם את החזון הזה וזכינו במכרזים גדולים. לאחרונה, זכינו במכרז גדול באירופה, פרויקט של 6 שנים עם ממשלת רומניה, שבמהלכו נוכל להגן על מאות אלפי משפחות, להוציא לחופשי את האשה המאוימת, ולהציל חיים. זכינו גם במכרזים לשיקום וניטור אסירים משוחררים בקליפורניה ובקרואטיה, שבמסגרתם אנו גם מסייעים למשוחררים לחזור לקהילה ולהשתלב בה. כאשר האסירים חוזרים לקהילה בלי ליווי או פיקוח - הסיכוי שיחזרו שוב לעולם הפשע הוא גבוה מאוד, מעל ל-75% בארה"ב, ואת זה אנחנו יודעים לצמצם משמעותית עם הכלים שלנו. השיטות שאנו מיישמים בפרויקטים אלה מקטינות בחצי את מספר האסירים שחוזרים לכלא לאחר השחרור. מבחינה כלכלית: ברבעון השלישי של 2022 הכפלנו את ההכנסות של החברה, גייסנו כספים ממשקיעים בנאסד"ק וביצענו מהלכים שמטרתם לשפר את היכולת שלנו לממש את חזוננו".



אורדן טרבלסי

צילום באדיבות סופרקום

ת.ז.

אורדן טרבלסי - מנכ"ל ונשיא סופרקום

גיל: 38

מצב משפחתי: רווק

מקום מגורים: תל אביב

השכלה: תואר ראשון בהנדסת מחשבים ואלקטרוניקה בטכניון בהצטיינות, תואר שני במנהל עסקים אוניברסיטת קולומביה בהצטיינות.

תפקידים קודמים בולטים: מומחה סייבר במערכת הבטחון, מנכ"ל ומייסד "קליקות", ונשיא סופרקום אמריקה.

תחביבים: ספורט אתגרי

מוטו מוביל: אם נתמקד יותר בלתת מאשר בלקחת - העולם יהיה מקום טוב יותר.

חלום אישי שרוצה להגשים: לשנות את העולם ולסייע ליזמים אחרים לעשות זאת גם כן.

מה ההישג הגדול ביותר של הקדנציה שלך עד כה?

"בתחום שלנו אין "זבנג וגמרנו" אלא רצף של הישגים משמעותיים שהובילו להפחתת האלימות ושיפור ביטחון הציבור במגוון מדינות בעולם ע"י הטמעה של הפתרונות הטכנולוגיים והשירותים שלנו: החזרת החברה לנאסד"ק, גיוס של קרוב ל 100 מיליון דולר, הקמת מערך מחקר ופיתוח חדשני לפיתוח והשקת פתרונות מתקדמים ומובילים בתחום, הרחבת פעילות החברה בארצות הברית ובאירופה, רכישות של חברות משלימות, הרחבה משמעותית של המכירות בתחום וביצוע של מעל 50 פרוייקטים ממשלתיים ברחבי העולם.

עוד לא הייתה הזדמנות להתמקד גם בישראל

"סופרקום", שהוקמה ב-1988 ובמקור התמקדה בתחום מסמכים מזהים ביומטריים, מעסיקה כיום מעל למאה עובדים ופעילה בעשרות מדינות. בשנים האחרונות היא זכתה בכ-65% מהמכרזים שאליהם ניגשה באירופה - יותר מכל המתחרים האחרים שלה ביחד. כך במקרה של שוודיה, סופרקום נבחרה במספר מכרזים לאומיים על פני חברות בינלאומיות מתחרות בעלות עשרות שנות ותק בתחום . "ברגע שהשוודים ראו את היכולות שלנו - הם החליטו לעשות שינוי משמעותי", אומר טרבלסי. "בוחרים בנו על פני מתחרים בעיקר בזכות הטכנולוגיה החדישה שפיתחנו והמוניטין שבנינו לאורך השנים.

כיצד הצלחת החברה יכולה לתרום למדינת ישראל?

"מעבר להעסקת מאות עובדים ישראליים והזרמת מאות מיליוני דולרים למדינה, התרומה הגדולה ביותר תהיה ליישם את הפתרונות שלנו בישראל - דבר שטרם קרה. זו חברה ישראלית וחשוב לנו למנף את הניסיון והידע הרב שצברנו בעולם לטובת הגדלת בטחון הציבור ומניעת אלימות במשפחה בארץ - אך לצערי זה עדיין לא אפשרי כי צריך שינויי חקיקה. כולי תקווה שבממשלה החדשה יהיו לנו שותפים שיבינו את החשיבות של מניעת אלימות במשפחה. 20 נשים שנרצחות מדי שנה ע"י בני זוגן בישראל ועוד עשרות אלפי נשים שחיות בפחד מתמיד, זו לא גזירת גורל. אפשר לשנות את זה. הטכנולוגיה שלנו יכולה להציל חיים. יש לנו את היכולת הניסיון והטכנולוגיות לפתור מגוון בעיות, והחסם הוא השלמת חוק אלימות כנגד נשים שעבר בקריאה ראשונה בכנסת, והשגת תמיכת המשרד לביטחון פנים להפעלת המערכות שלנו. הפתרון הטכנולוגי המתקדם שלנו יוכל להתריע לאישה שהגבר האלים עם צו הרחקה נכנס למרחב הבטיחות שלה. כך נוכל לסייע לעשרות אלפי נשים מאוימות ואף לייתר את הצורך שלהן להסתתר במקלט לנשים מוכות".

מה היו האתגרים העיקריים שחוויתם בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם עמם?

"מגפת הקורונה אילצה רשויות בחו"ל להוציא אנשים מהכלא למאסר בית בשל התפרצות המגפה. שדרגנו את יכולת הייצור של הצמידים האלקטרוניים לעד 1,000 ביום וכך סייענו למאמץ הקטנת התפשטות המגיפה. המשבר הכלכלי הנוכחי הביא לקושי בגיוס הון לחברה, אך בכל זאת הצלחנו לגייס הון פעמיים במהלך השנה לאור העניין הגדול של משקיעים בחברה. אתגר נוסף היה הקושי לגיוס עובדים טובים לאור הביקוש העצום לעובדי הייטק בארץ, כמו גם שימור עובדיה המצוינים של החברה. יש אמונה במודל שלנו ויש אמונה פנימית של עובדי החברה חלקם היו יכולים לעבוד בתאגידי הטכנולוגיה הגדולים אך הם בוחרים להמשיך להיות כאן - כי הם מרגישים את התרומה שלהם לאנושות".

מה החזון שלך להמשך?

"החזון שלנו הוא המשך פיתוח מוצרים מתקדמים להגברת בטחון הציבור, הטמעת הפתרונות שלנו בארץ והרחבת הפעילות שלנו למדינות נוספות בעולם.

החזון הוא לגעת בכמה שיותר אנשים, להשפיע, לשנות, להציל כמה שיותר חיים. אנחנו רק בהתחלה, אפשר לעשות עוד הרבה מאוד".

"להמשיך לחזק, לבנות ולפתח את מדינת ישראל"

כשהצעת בינוי מונחת לפתחו של שלום שטרית - לפני שהוא חושב על הכדאיות הכלכלית הוא חושב על הכדאיות הציונית. עם 35 שנות שגשוג של "שתית" והצלחתם של מאות פרויקטי בינוי - כנראה שזה עובד | אסף לבנון



צילם: סם יצחקוב

שלום שטרית

הגאווה שלי היא על כך שהקמתי 550 פרויקטי בנייה בישראל ואיכלסתי 5,000 דיירים. החלום שלי הוא לפחות עוד 550 פרויקטים ולפחות עוד 5,000 דיירים", אומר שלום שטרית, מייסד ומנכ"ל חברת הבנייה "שתית". לפני יותר משלושה עשורים היה לו החזון להקים חברת בינוי שתהיה מהמובילות בארץ, תוך מתן דגש למקצועיות הנדסית, שירות ויחס אישי ומקצועי ללקוח ותחושת בית לכלל עובדיה. כיום, שנים רבות לאחר מכן, ניתן לומר שמימש את חזונו.

"אנחנו בונים כל מה שיש לו 'בית' בשם", מכריז שטרית. "בתי ילדים, בתי ספר, בתי אבות. בתי כנסת, בתי עלמין וכמובן בתים של אנשים. בכל קבלת ההחלטות שלי לגבי פרויקטי בינוי עומדים לא רק מאזני הרווח-הפסד אלא גם הציונות וטובת המדינה. כך אנו יוצרים פרויקטי בינוי מוצלחים, מרוויחים ומחזקים את החברה - תרתי משמע: את 'שתית' ואת החברה הישראלית. לשלם למדינה מיסים בסך עשרות מיליונים זו גאווה בשבילנו. בצורה הזו אנו שותפים לחיזוקה ולחיזוק חוסנה של ישראל. בנוסף, אנו תורמים באופן קבוע לגופים ציבוריים התומכים במעמדות החלשים של החברה הישראלית. נמשיך בכך כי אנחנו מאמינים שהיא נותנת לנו את האפשרות להרוויח ולכן עלינו להחזיר חלק מהרווחים לטובת הציבור".

אילו מהלכים חשובים ביצעתם בשנה האחרונה?

"קנינו קרקעות לבנייה עבור כאלף יחידות דיור, כולם בפרויקטים של 'מחיר מטרה'. גם זו פעולה שבאה מהגישה שלנו של בניית הארץ ומהרצון להיות חלק מפתרון הדיור של הזוגות הצעירים. קנינו 300 יחידות בנוף הגליל ו-200 יחידות בכל אחת מהערים נהריה, ירושלים, באר שבע וקריית ביאליק. במהלך 2022 אכלסנו 200 יחידות דיור חדשות בעכו ועוד כ-100 בירוחם. עוד התחלנו לבנות השנה שני פרויקטים בחיפה ובטבעון, גם הם לרווחתם של זוגות צעירים".

"פרויקט גדול במיוחד הוא בניית מלון בחיפה, דבר שלא נעשה בעיר כבר מספר עשורים. קנינו קרקע והשקענו כ-150 מיליון שקל בבניית מלון במושבה הגרמנית בחיפה, ולאחרונה מכרנו אותו לרשת פתאל, והוא מתחיל לפעול בימים אלו. הוא מהווה מקור גאווה ישראלית, שכן נבנה בסטנדרטים הגבוהים ביותר. כשקיבלתי את ההחלטה הזאת זה היה נראה לכולם כמעשה משוגע, אמרו לי 'אף אחד לא עשה את זה כבר שנים רבות - למה שאתה תעשה ותצליח?' אבל הנה, זה קרה והצליח. מקרה דומה התרחש לפני שלוש שנים, אז הקמנו מלון בטירת כרמל, מלון קדם. גם שם חשבו שזה פרויקט מסוכן וטענו שאין בו כדאיות כלכלית. אני אמרתי שקודם כל מעניינת אותי הכדאיות הציונית. כיום המלון הזה מפרנס כמאה עובדים ומביא לאזור כחצי מיליון אנשים בשנה, שחלק גדול מהם מעולם לא ביקר בטירת הכרמל קודם".

כשאתה מסתכל על כלל פעילותך כראש "שתית" - מהם ההישגים המשמעותיים ביותר בה?

"קודם כל - מתן תעסוקה לעובדים, ללא הבדלי דת, גזע, צבע ומין. אנו מעסיקים עובדים בכל הארץ ומכל המגזרים, תוך מתן דגש על הפריפריה. חגגנו ביחד השנה 35 שנות פעילות וציינו את העובדה ש'שתית' נמצאת כיום ברשימת 20 חברות הבינוי הגדולות בישראל. אנו מהווים נדבך קטן אך חשוב בצמיחתה של המדינה".

מרגיש כמו קטר שדואג שהרכבת תמשיך לנוע קדימה

"שתית" נוסדה ב-1988 ומחזיקה במגוון רחב של סיווגים קבלניים בלתי מוגבלים לבנייה, פיתוח וגשרים. החברה רשומה ברשם הקבלנים ובעלת תו התקן ISO 9001. עם לקוחותיה נמנים למעלה מ-4,000 משפחות ביחידות דיור הפזורות ברחבי הארץ. בנוסף יש לחברה לקוחות עסקיים רבים, ביניהם עמותות, בתי חולים, בתי אבות, אוניברסיטאות, מוסדות לימוד, חברות כלכליות הפועלות ברשויות המקומיות, ויזמים פרטיים. החברה שמה לה כדגל את קידום שוויון הזדמנויות והיא אף מעניקה הטבה בסך 10,000 ש"ח לבעלי מוגבלויות הרוכשים ממנה דירה. שלום שטרית שם לו למטרה להפוך את 'שתית' לחברת בנייה, יזמות וביצוע מובילה בארץ, תוך זיהוי מגמות עתידיות בשוק הבנייה והנדל"ן הישראלי והובלתן. את ההחלטה שקיבל בגיל 33 לצאת לעצמאות ולהקים חברת בנייה הוא מגדיר כרגע מכונן.

"לאחר שבע שנים של לימודי הנדסה, שמאות מקרקעין וכלכלה עבדתי בחברת בנייה חיפאית. עם הזמן התעורר בי הרצון להגשים את החלומות שלי. הרגשתי שאני יכול לקפוץ למים. זו הייתה החלטה מסוכנת - להפוך משכיר לעצמאי בענף לא פשוט, אבל התקווה הייתה יותר חזקה מהפחד. לפני מותו אבי ביקש ממני לדאוג לפרנסה של בני משפחתי, והקמת החברה הייתה דרך לעשות זאת. כל יום אני שואל את עצמי אם אני עדיין עושה את הדברים בצורה שהייתה גורמת לאבא שלי להתגאות בי אם היה רואה אותי".

מה היו האתגרים העיקריים שחווה ענף הבנייה בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם עמם?

"השנה החלה עם שוק במחירים גבוהים ומספיק קונים - מה שאיפשר בנייה. בחצי השנה האחרונה השוק השתנה ומתמודד עם קשיי מימון. כך שאנו מתמודדים עם תקופה מורכבת שלדעתי תימשך זמן מה, לפחות לתוך השנה הבאה. זהו אתגר גדול, אך מאחר והחברה בעלת הון עצמי גבוה ואינה ממונפת - יש לה את היכולת לעמוד בו מבלי שהשפעות חיצוניות יפתיעו אותה ויקשו עליה יתר על המידה".

וכשיש משברים - כיצד מתמודדים איתם?

"אני מאמין בהון האנושי שלנו, בעבודת הצוות שלו וביכולתו לשנס מותניים כשצריך. בניהול החברה אני מרגיש לפעמים כמו קטר שצריך לדאוג שהרכבת תמשיך לנוע קדימה, מבלי לחשוש שיש לה מכשולים שיכולים לעצור אותה".

מה החזון שלך להמשך הדרך?

"להמשיך לחזק ולפתח את מדינת ישראל ולבנות אותה על כל רבדיה. בחמש שנים הקרובות נקים עוד חמישה בתי מלון בארץ, מרכזים מסחריים גדולים ונעסוק בפרויקטים נוספים. נבנה דור המשך צעיר ונכין אותו לקבלת המושכות. 'שתית' תמשיך להיות חברת בינוי מובילה, חדשנית ויצירתית שנותנת כתף בבניית ארץ ישראל".

ת.ז.

שלום שטרית - מנכ"ל ומייסד "שתית"
גיל: 56.
מצב משפחתי: נשוי + 4.
מקום מגורים: מושב גבע כרמל.
השכלה: תואר ראשון בהנדסת בניין, תואר שני במנהל עסקים, בוגר שמאות מקרקעין.
תפקידים קודמים בולטים: סמנכ"ל הנדסה בתאגיד מקבוצת שקד, מהנדס ביצוע באתרי בנייה.
תחביבים: הליכה בטבע.
מוטו מוביל: רגליים על הקרקע והסתכלות בגובה העיניים.
חלום אישי שרוצה להגשים: לראות את הדור הבא מסודר וליהנות מהנכדים.

החברה שהופכת את חזון הבשר המתורבת למציאות

חברת ביובטר פיתחה טכנולוגיה מתקדמת מבוססת צמחי טבק שמצמצמת את עלויות ייצור הבשר המתורבת ומאפשרת ייצור המוני של בשר מתורבת בעלויות מופחתות. הכירו את החוקרים הישראליים שמשנים את העולם, ועל הדרך, נרתמים למלחמה בהתחממות הגלובלית | דניאל גל



צמד המילים "בשר מתורבת" עלה לראשונה לכותרות ב-2013, כשבמעבדה בהולנד דיווחה על ייצור המבורגר מתאי בקר שגודלו בתרבית במעבדה. העלות הייתה כ-300 אלף דולר. מאז הושקעו בתחום מיליארדי דולרים ובעזרת טכנולוגיה ומחקר מתקדמים מתאפשרים פתרונות פורצי דרך וברי השגה. יחד עם זאת, ישנם חסמים טכנולוגיים נוספים שחייבים להיפתר על מנת להפוך את הבשר המתורבת למציאות.

ישנן סיבות רבות וכבדות משקל לייצר בשר מתורבת. החל מסיבות אתיות, דרך סיבות סביבתיות ועד לסיבות בריאותיות. מדוע אם כן, הבשר המתורבת עדיין לא נמצא על הצלחת שלנו? הסיבה לכך נעוצה בהשקעות הענק הדרושות לבניית תשתית ייצור ועלויות הייצור עצמן.

"כדי לייצר בשר מתורבת במעבדה, דרושים חלבונים הקרויים גורמי גדילה", מסביר ד"ר עמית יערי, מנכ"ל חברת ביובטר, "גורמי הגדילה נדרשים על מנת לשלוט בתהליכי התמיינות וחלוקת התאים. גורמי הגדילה הקיימים כיום עבור בשר מתורבת מגיעים מעולם הפארמה והמחקר והם יקרים מאוד כך שייצור בשר מתורבת עדיין אינו תהליך כדאי כלכלית".

ת.ז.

ד"ר עמית יערי - מנכ"ל ביובטר
מקום מגורים ומצב משפחתי: קיבוץ עין דור, בזוגיות + 2
השכלה: דוקטורט בביוטכנולוגיה
תפקידים קודמים: מנהל תפעול בקולפלנט.
תחביבים: גינון, בישול
מוטו מוביל: להתמיד ולא לוותר.
חלום אישי שרוצה להגשים: להפוך את הגליל למרכז עולמי של חקלאות מולקולרית.

טכנולוגיה המבוססת על צמחי טבק

חברת ביובטר פיתחה טכנולוגיה חדשנית ומתקדמת המבוססת על צמחי טבק לייצור המוני ומוזל של גורמי גדילה. החברה נושאת בשורה מהפכנית לשוק הבשר המתורבת, כשהיא הופכת את כל התעשייה הזו למשתלמת, רווחית, ולראשונה - ברת ביצוע. החברה נוסדה על ידי פרופ' עודד שוסיוב, יזם סדרתי וחוקר באוניברסיטה העברית, ד"ר דנה ירדן, רופאה ומומחית עסקית בתחום הביוטק ואבי צור, תעשיין ואיש חזון החותר לשימוש חיובי בצמח הטבק. החברה גייסה עד עתה כ-15 מיליון דולר ממשקיעים פרטיים ואף משתתפת בתוכניות של רשות החדשנות ושל Good Food Institute.

כיצד הטכנולוגיה שלכם פועלת?

"חברת ביובטר פיתחה טכנולוגיה לייצור גורמי גדילה מצמחים כחלופה, וזה מה שלמעשה מוזיל באופן משמעותי את עלויות הייצור שלהם. המערכת מפיקה ומטהרת חלבונים מצמחי טבק תוך שימוש במערכות מולקולריות מתקדמות ובכך מאפשרת ייצור המוני של מוצר ברמה גבוהה", אומר ד"ר יערי, "מכיוון שהפיתוח שלנו מאפשר ייצור של גורמי גדילה מצמחים שגדלים בשטחים פתוחים, אנו יכולים למעשה לייצר בכמויות אדירות ובעלויות מופחתות שצפויות להפחית באופן דרמטי את עלויות הייצור של בשר מתורבת".

כיצד החברה הוקמה?

"כשחברתי לפרופ' עודד שוסיוב, היזם והשותף שלי לחברת ביובטר, בחנו יחד שימושים אפשריים לייצור חלבונים בטבק", מספרת ד"ר דנה ירדן, מנהלת פיתוח עסקי בחברת ביובטר, "עבדנו במשך שנים על ייצור מוזל של תרופה ביולוגית בצמחים, ובשנת 2020 החלטנו לעשות שינוי אסטרטגי מלא לחברה והפנינו את כל המשאבים לכיוון הפודטק מתוך הבנת הביקוש לגורמי גדילה עבור בשר מתורבת. לקחנו למעשה את הטכנולוגיה שכבר פותחה והתאמנו אותה לייצור גורמי גדילה, מתוך שאיפה להפוך את הרעיון של בשר מתורבת למציאות, באופן מואץ, ואנחנו על זה בכל הכוח".

ד"ר עמית יערי הצטרף ומונה למנכ"ל חברת ביובטר בשנת 2016 והפך לחלק אינטגרלי בחברה. ד"ר ירדן אומרת: "אנחנו עובדים כצוות, עמית המנכ"ל ואני אחראית על הפיתוח העסקי והרגולציה. מרגע שעמית מונה למנכ"ל החברה, היכולות שלו באו לידי ביטוי מבחינת הראייה הרחבה, היכולת הטכנולוגית והראייה העסקית, והוא הפך להיות חלק מהצוות המייסד".

אילו מהלכים חשובים ופורצי הדרך ביצעה החברה?

"יצרנו מספר שיתופי פעולה עם חברות בשר מתורבת, וקיבלנו אישור מחברות מתקדמות ומובילות בתחום, שהמוצר שלנו עובד. אנחנו מתקדמים לכיוון הקמת מתקן למיצוי חלבונים מצמחי הטבק, שעתיד לייצר כמויות משמעותיות של גורמי גידול עד שנת 2024", אומר ד"ר יערי.

מהו הרגע המכונן במסלול הקריירה שלכם?

"אחד מהכישורים של דנה הוא היכולת לבנות אנשים וזה ערך חשוב מאוד שאנחנו מדגישים בחברה - להכשיר אנשים ולהצמיח אותם. הרגע המכונן שלי היה כשעודד ודנה הציעו לי לנהל את חברת ביובטר, והאמינו בי שאצליח להוביל את החברה", אומר ד"ר יערי.

ד"ר ירדן מספרת כי "הרגע המכונן שלי היה כשלאחר עשור של יזמות, הגיע הרגע שבו ניצחנו בתחרות של הפודטק של 2022, אז הבנתי שכל הכוכבים מסתדרים - החזון, הטכנולוגיה והפריצה לשוק. החלום שלנו היה לעשות משהו טוב למען העולם, והוא הופך אט אט למציאות".

כיצד ההצלחה שלכם משתלבת בהצלחת הכלכלה הישראלית?

"בישראל קמו מספר רב של חברות בשר מתורבת, חלקן גייסו הון עתק והן מהמובילות בתחומן בעולם. היכולת שלנו לייצר גורמי גדילה יאפשר לתעשייה זו לצמצם את הפער שעוד נותר עד לייצור המוני, בתקווה שמאדמת ישראל תבוא הבשורה", אומרת ד"ר ירדן.

ת.ז.

ד"ר דנה ירדן - מנהלת פיתוח עסקי ורגולציה בביובטר
מקום מגורים ומצב משפחתי: תל אביב, זוגיות + 4.
השכלה: MD רפואה, תואר שני במנהל עסקים.
תפקידים קודמים: תפקידי ניהול ופיתוח עסקי.
תחביבים: כתיבה, טיולים.
מוטו מוביל: "עשיתי מלא חיים בטעויות שלי" (ציטוט: הילה שלג).
חלום אישי שרוצה להגשים: שביובטר תיהפך לחברה משמעותית בגליל ותספק מקומות עבודה רבים. שבזכותנו שוק הבשר המתורבת יקבל תנופה אדירה וימומש למציאות.

"חופש עסקי" - היעד החדש של בעלי עסקים

שיטת הניהול ENOVATION, פרי פיתוחו של ירון אלדר, מייסד ומנכ"ל ENOVA ליווי עסקי, מציעה לבעלי עסקים לטפח "חופש עסקי". מהו אותו חופש שירון אלדר מציע ללקוחותיו, וכיצד הוא מטפל ביעילות יוצאת דופן בתסכולים והמצוקות הגדולים ביותר של בעלי עסקים בישראל? | אסף לבנון

בעלי העסקים הפרטיים אוהבים את התחום המקצועי שלהם, אבל עם הזמן דווקא התרחקו מעשייה מקצועית ומצאו עצמם בעיקר מכבים שריפות. איכות החיים שלהם נמוכה משל העובדים שלהם, המתח גבוה והם עסוקים כל היום בלהגיב במקום ליזום". כך פותח ירון אלדר, מנכ"ל ENOVA ליווי עסקי את שיחתנו. "מה שהם רוצים יותר מכל זה 'חופש עסקי'. זה לא קשור לכסף, לחופשות, לרצון לעבוד ולחופש כלכלי. משמעו כי בעל העסק עושה אך ורק את מה שאך ורק הוא יכול לעשות. כמה שהוא רוצה, מתי שהוא רוצה ומהיכן שהוא רוצה."

כמי שבמשך ה-20 השנים האחרונות ניהל מספר עסקים מצליחים בתחומים מגוונים, וכיום מנהל את אחת מחברות הליווי והייעוץ העסקי הצומחות והמסקרנות בישראל, אתגרי הניהול של עסקים פרטיים בישראל מוכרים לירון אלדר היטב, ומקרוב.

"חופש עסקי היה גם החלום שלי. בתחילת הדרך סבלתי אישית מכך שהכל התנקז אלי. בזבזתי המון זמן ואנרגיה עד שהבנתי שהבעלים שמנהל את החברה של עצמו חייב להתמקד רק איפה שיש לו ערך ייחודי בעסק. הקדשתי את כל מה שיש בי על מנת לייצר שיטת ניהול שתביא בעלי עסקים למקום הזה. כיום, זה מה שאני והצוות שלי ב-ENOVA ליווי עסקי עושים", אומר אלדר.

איך אתם מביאים את המנהל למצב של חופש עסקי?

"על מנת להגיע לחופש עסקי צריך לצמצם דרמטית את התלות במנהל בתוך תהליכים ארגוניים שגרתיים. לזהות את צווארי הבקבוק, איפה הזמן היקר שלו יכול להיות מוחלף בעובד יעיל או אוטומציה עסקית ולשחרר אותם באמצעות תכנון והקמה של מנגנון עסקי משוכלל בתוך העסק.

מה בסוף השאיפה של המנהל? שלא ישאלו אותו כל דבר. שיהיו נהלים ברורים, ושכל עובד יידע את תפקידו ויהיה בעל הכישורים המתאימים לבצע אותו בלי לשאול את אותן שאלות פעם אחר פעם.

מנהלים שרותמים את עצמם לתהליך הזה הופכים ממגיבים ליוזמים ומעובדים למנהלים של ממש. הם עוברים לחשוב בתבנית של תכנון, יישום ובקרה במקום רק בניהול תפעולי שוטף.

אילו מהלכים חשובים ביצעת בשנה האחרונה?

רק במהלך השנה האחרונה ליווינו סוכנות ביטוח גדולה עם כ-80 עובדים שמפסידה כל חודש מעל 100,000 ₪. תוך 9 חודשים העברנו אותה לרווח של מיליון ₪ ברבעון. כשנכנסנו לתמונה מצאנו שהבעלים פשוט נשאב למעורבות אישית מוגזמת בכל דבר ועניין. באמצעות התערבות אגרסיבית בכל תחומי החברה: שינוי מבנה ארגוני, הגדרות תפקיד, קיצוץ שטח המשרד, שיפורים במערכות מידע ואוטומציות. כל אלו איפשרו לבעלים להתרומם מעל השוטף ולהיכנס ל"חופש העסקי" שלו.



צילם: סם יצחקוב

ירון אלדר

במהלך אחר, סטודיו מצליח ורווחי לעיצוב רהיטים בהתאמה אישית הגיע אלינו עם הכנסות של 5 מיליון ₪ בשנה וצוות של 5 עובדים. נשמע מדהים עד שאתה מבין שהעסק מנוהל על ידי זוג נשוי שאין להם יום ולילה. עובדים מסביב לשעון, לא רואים את הילדים, עובדים לאורך כל סוף השבוע, פשוט אין להם חיים.

תוך פחות מחודש מרגע שהתחלנו תהליך הם כבר הלכו עם הילדים לים בצהריים ואכלו יחד ארוחת ערב כל יום, כל זה בזכות כמה פעולות שהפכו את החיים לקלים יותר: מענה אנושי לטלפון עם תסריטי שיחה, הטמעת שירות לקוחות יוזם שמצמצם את כמות פניות השירות והטמעת מערכת הזמנות עם דיווחים אוטומטיים לבעלים שחסכו לו את המרדף היומיומי אחרי סטטוסים מול הצוות.

"קריטי להבין פה, שחופש עסקי הוא סובייקטיבי ומשתנה מאדם לאדם ומעסק לעסק. אצל אחד זה יבוא בדמות הגדלת המחזור והרווחיות, אצל אחר בייעול תהליכי עבודה או פשוט בהגדלת הזמן הפנוי של המנהל ואיזון בית/עבודה. היופי הוא שהמתודולוגיה הזו יכולה להתאים לבית תוכנה באותה מידה שהיא יכולה להתאים למוסך. כל בעלי העסקים זקוקים לזה וכולם יכולים ליהנות מזה.

מה היה השלב שבו הבנת שהשיטה שלך באמת עובדת?

הפעם הראשונה שבה יצאתי לחופשה בראש שקט.

אין בעל עסק שלא מכיר את הפחד מחופשה, אפילו של יומיים. שהכל יקרוס, שלא יסתדרו בלעדיך. האמנתי במנגנון העסקי שבניתי אצלי בעסק. 26 ימים הייתי בווייטנאם בחופשה. לא הייתי צריך לעצור כדי לענות למשרד אפילו פעם אחת. פה כבר היה לי את הבטחון המלא בדרך שבנינו והתווינו, יחד עם כלים שהביאו אותי להיות בבקרה ולדעת שהכל מתנהל כמו שצריך, גם ממרחק אלפי קילומטרים.

מהו האתגר המרכזי שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם עמו?

ב-3 השנים האחרונות "הגבינה זזה" בכל עולם העסקים. הקורונה טרפה את הקלפים. מי שלא התגבר על הרעש ועשה התאמות בגישת הניהול שלו, נכנס לסחרור מזעזע. בסוף, האתגר הגדול ביותר הוא לקחת בעל עסק מיואש ושמשוכנע ש"ככה זה", כי זה הסיפור שמספרים בחדשות ולהניע אותו לשינוי, קודם כל עם עצמו, אחר כך בעסק.

ת.ז.

ירון אלדר - מייסד ומנכ"ל ENOVA ליווי עסקי
www.enova.co.il
גיל: 55.
מצב משפחתי: גרוש + 2.
מקום מגורים: הרצליה.
השכלה: תואר ראשון במנהל עסקים, תואר שני במשפטים. חבר באיגוד הדירקטורים הישראלי.
תפקידים קודמים: מנכ"ל חברה זרה, מנכ"ל קבוצת חברות, יזם עסקי - בעלים ומנהל חברות רבות בתחומים שונים: תעשיה, מסחר, שירותים, יבוא, יצוא, סיטונאות וקמעונאות.
תחביבים: שיט, רכיבת אופנועים, נגינה. כל עולמי סובב סביב חופש והדרך לשם.
חופש לנוע, חופש ליזום, חופש ליצור וחופש להתבטא.
מוטו מוביל: נתינה.
חלום אישי שרוצה להגשים: להביא כמה שיותר בעלי/ות עסקים ל"חופש עסקי"

פתרונות מקצה לקצה לכל גווני התעשייה הישראלית

הקשיים בשרשרת האספקה שהביאה עמה מגפת הקורונה יצרו בעיניי מנכ"ל CPC רותם חיימזון תקופה מאתגרת - אך גם מבגרת. עם רכישתה ושילובה של חברת פיתוח הוא מסביר מהו הערך המוסף שרק CPC יודעת להציע כיום לשוק האלקטרוניקה

אסף לבנון

חברת CPC היא המראה של התעשייה בישראל - הן כשמדובר בתעשייה הביטחונית והן כשמדובר בתעשיית ההיי-טק. בקווי הייצור שלנו ניתן לראות את הפריחה של תעשיית ישראל, הודות למגוון גדול של מוצרים ופיתוחים לחדשנות טכנולוגית. לכן גם בתקופה של מיתון כלכלי עולמי אנחנו ממשיכים לרוץ קדימה, מכניסים לשוק מוצרים חדשים, משיקים פלטפורמות טכנולוגיות חדשות וגדלים ביחד עם כלל התעשייה הישראלית".

את הדברים האלו אומר רותם חיימזון, מנכ"ל חברת CPC, המציעה פתרונות מקצה לקצה לפיתוח וייצור למוצרים אלקטרו-מכניים. החברה מייצרת ומרכיבה מוצרי אלקטרוניקה שונים לפי דרישת הלקוח ומספקת ערך מוסף מקצועי בכל שלב בשרשרת האספקה.

"כאחת החברות הוותיקות בישראל בתעשיית ייצור האלקטרוניקה, ברור לנו הצורך האקוטי במתן פתרונות לפיתוח ובמציאת רכיבים חליפיים - כשהשני הוא צורך שגבר מאוד במהלך תקופת מגפת הקורונה. הערך המוסף שלנו בא לידי ביטוי לא רק ביכולות הטכנולוגיות לייצר את המוצר, אלא גם לפתח אותו ולהתאים אותו לצרכי הייצור של הלקוח, שכן במקרים רבים הלקוח מפתח את המוצר - אבל את המומחיות לביצוע ההתאמות לתהליך ייצור המוצר - אנחנו יודעים לעשות".

אילו מהלכים חשובים הובלת בשנה האחרונה?

"מהלך מרכזי שהובלנו הוא רכישה של חברת פיתוח ושילובה בפעילות החברה. הרכישה מקנה לנו ערך מוסף משמעותי במתן פתרון ייחודי בתעשיית ייצור האלקטרוניקה - יכולות פיתוח מרמת פיתוח הרכיב עד ייצור מלא של המוצר. אלה הם שירות ויכולות שאין כיום לאף חברת אלקטרוניקה אחרת בישראל. עם רכישת חברת הפיתוח אנו יכולים לבוא ולומר ללקוחות: ›לא רק נייצר עבורכם את המוצר אלא גם נסייע בפיתוחו‹, זוהי הצעת ערך גדולה, שכן ישנן חברות רבות שאין להן מספיק משאבי פיתוח. כיום אנו מסוגלים לעזור להן לפתח ולייצר, תחת קורת גג אחת".

מה היו האתגרים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה וכיצד התמודדה עמם CPC?

"כמו כל התעשייה, האתגר המשמעותי ביותר שלנו היה שרשרת האספקה. הענף מושפע מאוד מנושא ייצור הרכיבים האלקטרוניים ויחד עם לקוחותינו חווינו - ועדיין חווים - קשיים אדירים עקב התארכות זמני האספקה ועליית המחירים הדרמטית. חומרי הגלם של רכיבי האלקטרוניקה התייקרו מאוד. אני חושב שהמשבר הזה לימד אותנו להפוך מגוף יצרני לגוף שגם יודע לנהל סיכונים עבור לקוחותיו. כיום אנחנו גוף שמתכנן קדימה עבור הלקוחות ומנתח להם את הסיכונים האפשריים למימוש התוכניות העסקיות שלהם. זו תקופה מאתגרת אך גם מבגרת. נוצרו מתודולוגיות עבודה חדשות, והופקו מסקנות ולקחים שילוו גם אותנו וגם את הלקוחות עוד שנים קדימה".

חיימזון כיהן כסמנכ"ל תפעול בקבוצת RH ובמטה הישראלי של תאגיד Jabil האמריקאי. בחמש השנים האחרונות כיהן כמנכ"ל חטיבה ב-Fibernet ולפני כחצי שנה נענה להצעה שקיבל להפוך למנכ"ל CPC.



צילום: איתן טל

רותם חיימזון

עבודה שמספקת תמיכה לתעשייה ולכלכלה בישראל

"התרשמתי מאוד מהנהגתו של יו"ר החברה דב הרפז. הוא בנה אותה כאחת מהחברות התעשייתיות הראשונות בישראל בתחום האלקטרוניקה והוביל אותה רחוק. חשוב לי לשמר את המסורת שיצר ואת היכולות שפותחו בחברה במשך השנים, לצד המשך הפיתוח הטכנולוגי והאנושי שיובילו את החברה קדימה", הוא אומר.

ובאמת, מה החזון קדימה?

"מבחינת השוק, אנו רואים את התעשייה הביטחונית והתעשייה הרפואית ממשיכות לגדול ולהשיק פלטפורמות טכנולוגיות חדשות. מבחינתנו, המשימה תהיה להמשיך לשרת אותן היטב ולעמוד בביקושים שלהן ושל שאר הלקוחות שלנו לייצור ופיתוח מוצרים. מכיוון שרוב המוצרים מיועדים לשיווק בעולם - העבודה שלנו מספקת תמיכה לתעשייה ולכלכלה בישראל. כחברה ישראלית וציונית - זו גאוותנו ושמחתנו. אנו רואים את עצמנו כחלק בלתי נפרד מהגנה על ביטחון מדינת ישראל, מתוך השותפות שלנו בייצור ופיתוח המערכות המתקדמות ביותר שיש כיום בתעשייה הביטחונית".

"יחד עם זאת, אנו שואפים לא לתת לאף לקוח סיבה להוציא את הייצור שלו אל מחוץ לישראל. לכן עלינו להקפיד להיות תמיד אטרקטיביים ביכולות הטכנולוגיות והמקצועיות ובמחיר. המשימה שלי היא להמשיך לשמר את היכולות שהחברה פיתחה במשך מעל ל-30 שנות קיומה ובמקביל לפתח יכולות טכנולוגיות חדשות ולהעצים את יכולות הפיתוח של CPC. תמיד צריך לזכור שבסוף הלקוחות מחפשים ערך מוסף ולכן עלינו להיות תמיד במקומות בהם אנו יכולים לספק להם אותו - אם זה בתחום שרשרת האספקה, הייצור, התפעול והפיתוח".

מהם הקווים המנחים שלך בשגרה ובניהול משברים?

"בשגרה הקווים המנחים הם ניהול שגרת עבודה קבועה מבלי לוותר עליה. כישראלים, קל לנו מאוד לוותר על שגרת עבודה. ב-CPC יש הקפדה עליה, תוך וידוא שהעובדים יודעים מה מצפים מהם ושיש להם את הכלים הדרושים לכך. אין זה סותר את חשיבות יצירתה של סביבת עבודה שהעובדים מגיעים אליה בבוקר בשמחה ושכיף להם בה במהלך היום. כשמדובר בניהול משברים - אני רואה זאת כתפקידי המרכזי כמנכ"ל. אם מנתחים את עיסוק המנכ"ל - מגיעים אליך כשיש משבר וצריכים את ידך המכוונת. בסיטואציה כזאת אני קודם כל מרגיע את המצב, לא מקבל החלטות בפזיזות, מסתכל רגע על הדברים מלמעלה ולא מתבייש להתייעץ עם גורמים בתוך הארגון ומחוצה לו. אם זה משבר שנוגע גם בלקוח - תמיד אהיה איתו שקוף ומשתף אך אוביל את הטיפול במשבר. מאוד חשוב שהארגון ילמד מכל משבר, כי משברים נולדים גם כתוצאה מטעויות שקורות בתוך הארגון. ארגון חי גם עושה טעויות, אנשים טועים וזה טבעי - אך חשוב שהארגון ילמד מהטעות שהובילה למשבר, כך שהיא לא תקרה פעמיים. לכן אחרי כל משבר אני מקפיד על הליך הפקת לקחים".

ת.ז.

רותם חיימזון - מנכ"ל CPC

גיל ומצב משפחתי: 46, נשוי + 3

מקום מגורים: גבעת אלה

השכלה: תואר ראשון בניהול, תואר שני במשפטים, בוגר תוכנית המנהלים של הרווארד.

תפקידים קודמים בולטים: מנכ"ל חטיבה ב-Fiberrnet, Coo בקבוצת RH ובמטה הישראלי של תאגיד Jabil האמריקאי.

תחביבים: ספורט (בעיקר ריצה. אוהד מכבי חיפה).

מוטו מוביל: צניעות ונחישות.

חלום אישי שרוצה להגשים: השאיפה להשיג עוד יעד ולכבוש עוד פסגה תמיד קיימת, אבל מה שבאמת חשוב לי זה שכולם מסביבי יהיו בריאים ומאושרים.

יום הדין של ארגוני הטרור

עו"ד ניצנה דרשן-לייטנר, מייסדת ויו"ר ארגון "שורת הדין", נלחמת בטרור מזה שני עשורים בזירה המשפטית, ועושה צדק עם קורבנות הטרור על ידי העמדה לדין של האחראים לפיגועים והשגת פיצויים כספיים עבור הנפגעים | דניאל גל



צילם: סם יצחקוב

עו"ד ניצנה דרשן-לייטנר

זה למעלה מ-20 שנה, פועלת עו"ד ניצנה דרשן-לייטנר נגד הטרור. לפני כשני עשורים היא יסדה את הארגון המשפטי "שורת הדין" ללוחמה בטרור אשר הבטיח עד כה פסקי דין כנגד פושעי טרור יותר מכל ארגון אחר בעולם.

עו"ד דרשן מייצגת נפגעי טרור בתביעות כנגד ארגוני טרור וכל מי שתומך בהם: מדינות, בנקים וחברות ענק. היא השיגה פסקי דין בשווי מיליארדי דולרים כנגדם ומימשה מאות מיליונים לטובת הקורבנות. בנוסף שינתה את המערכת הבנקאית הבינלאומית, כך שאף בנק אינו מעז עוד לפתוח חשבון בנק לארגון טרור. היא נלחמת בדה-לגיטימציה שנעשית למדינת ישראל ברחבי העולם, תובעת ארגוני חרם ברחבי העולם, ונאבקת עבור חיילי צה"ל בבית הדין הפלילי בהאג.

אילו מהלכים חשובים ופורצי הדרך ביצע ארגון 'שורת הדין' בשנה האחרונה?

"פתחנו במלחמה נגד המדינה המסכלת את מימוש פסקי הדין שקיבלנו לטובת קורבנות הטרור. הוצאנו צו לחקירה אישית כנגד שר האוצר, אביגדור ליברמן, עקב סירובו למלא אחר צו בית המשפט ולעקל את כספי המסים של הרשות הפלשתינית המוחזקים במשרד האוצר לטובת פסק דין שקיבלו קורבנות טרור כנגד חמאס. מדובר בפסק דין שניתן בגין פיגוע שבו נרצחו ארבעת בני משפחת גביש באלון מורה, בשנת 2002", מספרת עו"ד דרשן-לייטנר.

"השנה גם נאבקנו בחברת 'בן אנד ג'ריס' בגין החרמתם את ישראל, והגשנו תביעת דיבה נגד פעילת BDS שהעלילה על חיילת צה"ל כי הרגה פלשתינית מעזה - אנו מכים בתנועת ה-BDS ובכל מעלילי הדיבה על חיילי צה"ל".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר בשנה האחרונה שתוכלי לזקוף לזכותך?

"זכינו בפסק דין כנגד החמאס עבור משפחות שלושת הנערים שנחטפו ונרצחו, בסך של 38 מיליון שקלים. בנוסף, זכינו בפסק דין כנגד הרשות הפלשתינית באירוע של הלינץ' שבוצע בחיילי צה"ל ברמאללה, ופיגועי טרור נוספים, בגובה של 130 מיליון שקלים. בארה"ב, זכינו בפסק דין בסך 111 מיליון דולר כנגד חיזבאללה עבור קורבנות טרור ממלחמת לבנון השנייה, ובפסק דין כנגד איראן, בסך 178 מיליון דולר עבור קורבנות טרור מפיגועים שונים".

"אך ההישג המשמעותי ביותר השנה הגיע לאחר שבע שנים של מאבק במדיה החברתית בגין הסתה לטרור, שהתחלנו בו עם פרוץ אינתיפאדת הסכינים בישראל ב-2015. זכינו להגיע לבית המשפט העליון של ארה"ב, שהסכים לראשונה בהיסטוריה של האינטרנט, לדון בשאלת האחריות של המדיה החברתית בגין סיוע לטרור. בפעם הראשונה עלולות הרשתות החברתיות לשאת באחריות לתביעות של קורבנות טרור, דבר שיביא אותן לשנות לחלוטין את מדיניות ההפקר שלהן כלפי טרור ברשת. CNN הגדיר את התביעה הזו כתביעה שתוריד את ענקיות הרשת החברתית על ברכיהן. כך נביא להפסקת ההסתה לטרור ברשת".

ת.ז.

עו"ד ניצנה דרשן-לייטנר - יו"ר ארגון שורת הדין
מצב משפחתי: נשואה, אם לשישה בהם שלישייה.
מקום מגורים: חשמונאים
השכלה: תואר ראשון במשפטים ותואר שני במנהל עסקים.
תחביבים: שירה, נגינה, טיולים, ספורט.
מוטו מוביל: גם השמים אינם הגבול.
חלום אישי שרוצה להגשים: להיות שגרירת ישראל באו"ם.

נלחמים בטרור מבלי לסכן חיילים

עו"ד דרשן לייטנר מספרת כי הרגע המכונן בקריירה שלה היה כשהצליחו לעצור את המשט לעזה. "אחרי האסון שגרם משט ה'מאוי מרמרה' למדינת ישראל ולחיילי צה"ל, החליטו מארגניו לחקות אחר ההצלחה הכבירה ולהוציא אחריו משט פי חמישה עשר בגודלו. אנו החלטנו כי עלינו לעצור את המשט טרם יציאתו מחופי יוון, כדי למנוע עימות נוסף עם חיילי צה"ל, בלב ים. במכתבי התראה ובתביעות משפטיות נגד חברות ביטוח ורשויות הנמל ביוון הצלחנו לעצור את המשט. ברגע זה הבנתי, כי עורכי דין עם נייר ועט מסוגלים להשיג יותר מכוחות הביטחון בעלי עוצמה ותחכום, ומבלי שייפגע נפגע אחד. וכך אנו ממשיכים לפעול בשורת הדין: נלחמים בטרור מבלי שיישפך דמו של חייל אחד".

מהם גורמי ההשפעה של תחום העיסוק שלכם על ישראל ועל העולם?

"אנו פועלים להגנה על מדינת ישראל ועל יהודים ברחבי העולם באופן שמדינת ישראל אינה יכולה לפעול. אנו פועלים למניעת מימון טרור, תובעים ארגוני טרור ומדינות תומכות טרור, תובעים בנקים וחברות המסייעות לטרור. אנו פועלים בבית הדין הבינלאומי בהאג במקום מדינת ישראל שאינה חברה בו ואינה משתתפת בהליכים. אנו מעקלים וגובים עבור קורבנות הטרור מאות מיליוני דולרים מהרשות הפלשתינית, מאיראן, מחמאס, דבר שהמדינה - בהיותה בעלת אינטרסים המשתנים מעת לעת - אינה יכולה לקשור עצמה ולעשות. ידיה של המדינה כבולות אך ידינו לא. המדינה צריכה להיות פוליטיקלי קורקט ואנחנו לא. לכן היתרון שלנו כארגון נטול בירוקרטיה ואינטרסים פוליטיים, ברור".

בתפקיד כה מורכב, מהם הקווים המנחים שלך בשגרה, ובניהול משברים?

"הקו המנחה אותי בשגרה הוא מאבק עד הסוף. אף פעם לא לוותר. גם כשנראה שהגענו לקיר, ניכנס בו. אם הפסדנו בבית המשפט, גם אחרי שהגענו לערכאה הגבוהה ביותר, נלך ונשנה את החוק. אני נלחמת עבור המדינה, וכמו שאת המדינה שלנו לא ניתן לעצור, כך גם אנחנו לא נעצור".

"יש לנו צוות מדהים בשורת הדין. כולם חדורי מוטיבציה ורתומים למטרה, כולם עובדים בלי סוף. אין שרשרת פיקוד או אגו, כולנו עושים הכל. אני דורשת מצוינות, חדשנות, והקפדה על הפרטים, כי זה המראה של שורת הדין. אני נותנת לצוות הרבה חופש לפעול, והם מפתיעים אותי כל פעם מחדש".

"כאשר מתרחש משבר, כפי שקורה לעתים קרובות בליטיגציה ובמאבק אקטיביסטי, אני מנסה לקחת נשימה עמוקה ולחשוב על אסטרטגיה לפני שאני פועלת. אני פונה לקבל עצה מהיועצים הלא רשמיים שלי כדי לגבש תוכנית יעילה, ונוקטת בגישה מחושבת ומדודה כדי להתמודד עם הבעיה. עם זאת, לפעמים אתה צריך לנקוט בפעולה נחרצת כדי למנוע את הנזק ואז אני חסרת מעצורים".

מהו החזון העתידי שלך?

"לגייס את מדינת ישראל ואת העולם כולו למאבק בטרור. בבחירות האחרונות רצתי לכנסת כדי להעלות את המאבק במימון טרור לרמה הלאומית, וכדי להביא את היצירתיות והנחישות שלי במאבק המשפטי והתדמיתי למען מדינת ישראל לכנסת ישראל".

"כוחה של חברה נמדד בהון האנושי שלה"

לדברי יזם הנדל"ן איציק דהן, מייסד חברת קאסה קפיטל, ההון האנושי בחברה הוא מוקד העוצמה ומנוע הצמיחה שלה: "האנשים שעובדים איתי נבחרים בקפידה. מעבר ליכולותיהם המקצועיות הם צריכים להיות בני אדם, עם יכולת נתינה, מכיוון שהחברה מתבססת על השירות האיכותי והטוב ביותר ללקוחות" | דניאל גל



צילם: איתן טל

איציק דהן

ת.ז.

איציק דהן - מנכ"ל ובעלים "קאסה קפיטל"
מצב משפחתי: גרוש+3.
השכלה: תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים.
תחביבים: רוקד בלהקת מחול, מנגן בגיטרה, פסנתר ותופים.
מוטו מוביל: לעשות את הדברים מהלב ובמקצוענות.
חלום אישי שרוצה להגשים: לסייע לכל מי שאני יכול, להגשים את חלומו. בעיקר לאלו שקשה להם.

הכישורים הבין-אישיים של מנהלים ועובדים, הכוללים שירותיות, סובלנות, הקשבה ואמפתיה, הם מבין המרכיבים החשובים ביותר בהצלחת החברה. אלו הכישורים שמגדירים את מערכת היחסים של החברה עם לקוחותיה, הם המבדילים חברה אחת מאחרת, והם חסרי תחליף.

זו הסיבה לכך, שאיציק דהן, מייסד חברת יזמות הנדל"ן קאסה קפיטל, בוחר בקפידה את האנשים שעובדים איתו ומציב דגש עיקרי על כישורים בין-אישיים מצוינים, מלבד היותם מקצועיים בתחום.

"אני בוחר את האנשים שאני יודע שהם בני אדם, עם נשמה, בנוסף למקצועיות הגבוהה שלהם, אלו שיודעים לתת את השירות הטוב ביותר", אומר איציק דהן, "אני רואה מעבר לידע המקצועי, כי בסופו של דבר זה מה שמנצח - זה מה שמצעיד את החברה קדימה. כשאתה שם את הדגש על מקצועיות ושירות, אנשים מבינים שאתה שונה, שאתה מעניק להם ערך מיוחד ויוצא דופן".

"הלקוחות שלנו הופכים להיות חלק ממשפחת קאסה קפיטל. אנחנו קשובים לכל הצרכים שלהם ורואים את זה בתוצאות של לקוחות חוזרים. הלקוחות הם שגרירי המותג, והם ממליצים עלינו לאחרים מתוך החוויה החיובית שלהם", הוא אומר.

לדברי דהן, אין צורך להדגיש יתר על המידה את החשיבות של מיומנויות רכות כשמדובר בעבודה עם לקוחות, ואין להמעיט בערכן. "זה לא אומר שהכישורים המקצועיים והידע בעולם הנדל"ן אינם נדרשים, זה רק אומר שכדי להשפיע על הלקוחות, לבנות איתם מערכת יחסים רגשית ואישית ולגרום להם לחזור אליך, הכישורים הבין-אישיים משפיעים חזק יותר".

הצלחה עצומה באירופה

חברת קאסה קפיטל, שהוקמה על ידי יזם הנדל"ן איציק דהן, מהווה את אחד מסיפורי ההצלחה הישראליים הגדולים בעולם יזמות הנדל"ן מאז שחצתה את גבולות ישראל ועשתה פריצת דרך ענקית באירופה.

דהן נכנס לתחום יזמות הנדל"ן ב-1997, בתחילה בייזום פרויקטים למגורים בישראל, ולאחר מכן החליט לעשות שינוי, לצאת מגבולות ישראל ולעבור לשוק האירופאי - שם השכיל לזהות הזדמנויות נדל"ן בעלות פוטנציאל מצוין.

ההחלטה הזו שינתה את חייו של איציק דהן והעבירה אותו מסיפור הצלחה מקומי לסיפור הצלחה בינלאומי.

דהן הקים את חברת קאסה קפיטל והחל לפעול בזירת הנדל"ן האירופאית, כשמכל מיזם הוא למד והשתפר למיזם גדול יותר, לפרויקט חדשני יותר - החל מהפרויקט הראשון בדרום ספרד, באזור קוסטה דל סול, דרך הפעילות שבפורטוגל, ובהמשך לגרמניה, בדגש על מזרח גרמניה - שם עיקר פעילותה של החברה.

קאסה קפיטל מנהלת כיום למעלה מ-60 פרויקטים בתחומי התיירות, הנופש, המסחר והמגורים בעיקר במדינות אירופה - גרמניה, ספרד, קפריסין, יוון, פורטוגל, איטליה, שווייץ, ובמדינות נוספות.

מהו סוד ההצלחה של קאסה קפיטל?

"סוד ההצלחה טמון באנשים שאיתם אני עובד", אומר דהן, "האנשים שאני בוחר הם ההצלחה האמיתית. אני בוחר אנשים איכותיים, בעלי כישורים בין-אישיים גבוהים כאמור, שיש להם גם יכולת למידה טובה והם לומדים את העבודה תוך כדי התקדמות. הצוות הניהולי בחברה הוא ישראלי ומונה עשרה אנשים בעלי ניסיון רב בעולמות הנדל"ן - בנדל"ן מניב, באספקט התכנוני, המשפטי, בייזום ובניהול פרויקטים. מלבד ההנהלה, בחברה עובדים כ-200 איש, בעיקר פרילאנסרים שעובדים במטות החברה במספר מדינות באירופה".

באילו תחומי פעילות מתמקדת החברה כיום?

"החברה פועלת בשני מישורים עיקריים: בחלק היזמי של הפעילות אנחנו רוכשים נכסים ומשביחים אותם באמצעות הוצאת היתרי בנייה/שינוי ייעוד, ואז מוכרים אותם ליזמים או לקבלנים שבונים את הנכס לאחר ההשבחה. המישור השני הוא השכרת נכסים בבעלות החברה, לתקופות ארוכות. חברת קאסה קפיטל מחזיקה בפורטפוליו של נכסים מניבים במספר מדינות, כשאת הפרויקטים לנדל"ן מניב אני רוכש בעצמי, ואז מגייס משקיעים פרטיים מישראל שלהם אני מוכר חלקים מהפרויקט".

מי הם המצטרפים העיקריים להשקעות?

"לחלק מהעסקאות מצטרפים שותפים אסטרטגיים שמשלימים את ההון לעסקה, מייצרים חיבורים לבנקים ולגופים גדולים, או שמצטרפים כלקוחות או שותפים בפרויקט".

אילו מהלכים חשובים ופורצי הדרך ביצעה חברת קאסה קפיטל לאחרונה?

"קאסה קפיטל רכשה מספר תיקי השקעות מניבים בגרמניה אשר יהוו את הבסיס הכלכלי להמשך צמיחת החברה בעשור הקרוב".

כיצד ההצלחה שלכם משתלבת בהצלחת הכלכלה הישראלית?

"תרומתנו בכך שאנחנו משמשים חלק מ'הפנים של ישראל' בעולם, ובנוסף, ביצירת הזדמנויות לאנשים לרכוש נכס במחיר שווה לכל נפש, ובכך אנו מייצרים ביטחון כלכלי לאנשים שאינם יכולים לרכוש דירה בישראל בשל עליות המחירים".

מהם גורמי ההשפעה של תחום העיסוק שלכם על ישראל ועל העולם?

"יזמים ישראלים בתחום הנדל"ן פרצו גבולות בעולם כולו, ויש נציגות ישראלית מכובדת של חברות ואנשי עסקים המחזיקים נדל"ן לא מועט ודומיננטי במדינות שונות בעולם".

מה היו האתגריים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה?"

"השינוי במצב הכלכלי בעולם בגלל מגפת הקורונה והמלחמה ברוסיה, הביא לעלייה בריביות וזה גורם לחוסר בהירות בשוק הנדל"ן ולחוסר יציבות בשוק. בשנה האחרונה התכנסנו עם הנכסים שלנו ולא התפתינו להתחייבויות גדולות, על מנת שנוכל לעמוד במשימות ולא להיכשל בהן".

מהם הקווים המנחים שלך בשגרה, ובניהול משברים?

"לא לברוח מבעיות. להתמודד איתן בכנות והתמדה עד אשר הן נפתרות".

מה החזון העתידי שלך?

"לשמר ולייצב את המערכת תוך פיתוח שדרת ניהול לעשור הקרוב".

חדשנות בעולם הבנייה

קבוצת איציק תשובה, המתמחה בייזום פרויקטים יוקרתיים בנדל"ן, רותמת את היתרון התחרותי שלה לתכנון מבנים מיוחדים בעיצוב ייחודי עם חדשנות אדריכלית פורצת דרך | דניאל גל

ענף הנדל"ן אינו מסתכם כיום בנכסים בלבד. מדובר ביצירת מרחבים מתוכננים היטב המאפשרים לאנשים להתחבר, לחיות ולעבוד בצורה הרמונית ופרודוקטיבית יותר, ולשפר את איכות החיים.

מתוך קו החשיבה הזה, מוטמעת בשנים האחרונות חדשנות פורצת דרך בענף הנדל"ן. אותו קונספט חדשני ויצירתי שקודם לכן הוטמע בפנים הבית, יוצא יותר ויותר החוצה - אל המבנה עצמו.

קונספט החדשנות והיצירתיות מוטמע ובא לידי ביטוי היטב בקבוצת איציק תשובה, המוכרת כמפתחת החדשנית והמצליחה של בנייני מגורים ומתחמי מסחר בישראל. במסגרת פעילותה האינטנסיבית, הקבוצה יוזמת ומנהלת מספר רב של פרויקטים יוקרתיים למגורים, למסחר, לתעסוקה תוך שילוב התחדשות עירונית בחלק מהפרויקטים, במיקומים האטרקטיביים ביותר.

הקבוצה הוקמה לפני כשני עשורים על ידי איציק תשובה המתמחה בייזום, ניהול ושיווק פרויקטים במגוון תחומים בשוק הנדל"ן, ובן לאחת מהמשפחות הבולטות והמצליחות בעולם העסקים הישראלי. את הידע והניסיון הבלתי נדלה בענף הנדל"ן, צבר איציק תשובה לאורך השנים הן מאביו ומורה הדרך שלו - קבלן ויזם הנדל"ן, והן בעבודתו כמנהל פרויקטים בחברת 'תשלו"ז' של הדוד המוערך והמוכר שלו - יצחק תשובה, שם שימש כיד ימינו.

הפיכת רעיונות חדשניים למרחבים פיזיים

קבוצת תשובה בבעלותו של איציק, היא מאסטרית בהפיכת רעיונות חדשניים למרחבים פיזיים, ומגלמת את התכנון והבנייה של העתיד. הבניינים שהקבוצה מתכננת לוקחים את מוטיב החדשנות והעוצמה אל הקצה, הן בתחום המגורים והן בתחום המשרדים, ומייצרים חללי עבודה ומגורים מיוחדים במינם.

"הרבה מעבר לחוויית הנראות הייחודית והאופי הלא סטנדרטי של המבנים שאנו מתכננים, התכנון האדריכלי החדשני נועד להעצים את הרווחה ואיכות החיים של הדיירים/העובדים במשרדים על ידי חשיבה על כניסה טובה יותר של אור טבעי, על כיווני האוויר, על החום והקור - כל גורם שמשפיע ומשפר את החיים בתוך הבניין", מסביר תשובה.

כך לדוגמה, "Boston Business Center" - מרכז עסקים חדש ויוקרתי באזור התעשייה המערבי של ראשון לציון שנעשה בתכנון מודולרי אשר יאפשר לחברות גדולות להתפרש על פני קומה שלמה, או לחילופין, לחלק את הקומות לשטחים בגדלים שונים בהתאמה אישית ודינמית.

פרויקט ייחודי נוסף הממחיש את החשיבה החדשנית בקבוצת איציק תשובה, הוא "מגדל החלוצים" - פרויקט מסחר ומשרדים יוקרתי הכולל 12 קומות ו-26,000 מ"ר של מסחר ומשרדים, שהקימה קבוצת איציק תשובה בלב נתניה. הפרויקט הייחודי תוכנן על ידי האדריכל גבי טטרו ומאופיין בקומות לא סטנדרטיות שתוכננו באופן מושכל ויצירתי.

"החשיבה שלנו יצירתית ושונה, ואנו מבינים את ערך החדשנות בנדל"ן והיתרונות שהיא מייצרת", מסביר איציק, "כך בהתאם, הדרישות שלנו מהמנדסים ומהאדריכלים הן לתכנון פורץ דרך, וחשיבה מחוץ לקופסה".

ואכן מוניטין העבודות האיכותי ביותר של קבוצת איציק תשובה, טמון בין היתר, בשימוש בכישרונות מבריקים - מיטב האדריכלים בארץ, ביניהם: אילן פיבקו, רמי וימר, גידי בר אוריין, וגבי טטרו, והכל על מנת ליצור תכנון ארכיטקטוני חדשני, בסטנדרטים הגבוהים ביותר.

"אנו מגיעים לסטנדרטים של בנייה ושירות גבוהים מאוד שחברות אחרות מתקשות להגיע אליהן, בזכות הידע בתכנון ובבנייה והיחס האישי של חברה פרטית", אומר תשובה, "בנוסף לכך, אנחנו מתמחים בפרויקטים של התחדשות עירונית, פינוי בינוי ותמ"א 38-2. היכולת שלנו להתקשר עם דיירים בפרויקטים, מצוינת, תוך מתן דגש אישי ופתרון בעיות לכלל הדיירים המפונים במתחם. זאת בעיקר בזכות המוניטין שהחלו סבי ואבי, שכיום אני ממשיך את דרכם".

אילו מהלכים חשובים ופורצי דרך ביצעת בקבוצה בשנה האחרונה?

"גייסתי מנכ"ל חדש לקבוצה - ויקטור חביב, ששימש קודם לכן כיועץ המשפטי של החברה. זיהיתי את הכישרון שלו והחשיבה היצירתית ואת המהלכים החכמים שביצע. מאז שהוא מונה למנכ"ל, ויקטור קידם את הקבוצה במידה משמעותית מבחינת הארגון והטמעת מהלכים ניהוליים שמניעים את החברה קדימה עוד יותר".

ולאילו הישגים משמעותיים זכיתם?

"אנו מקימים היום פרויקט גדול באזור התעשייה החדש בנתניה, מטרופולין על מגרש של 15 דונם שיהיה בניין של עירוב שימושים - מסחר, משרדים ומלונאות. זהו פרויקט חדש שכבר נכנס לליווי בנקאי, שבנייתו כבר החלה וכולו כבר שווק. מדובר בפרויקט שהינו פרויקט דגל במרכז העסקים של נתניה וימנה כ-100,000 מטר של מסחר משרדים ומלונאות".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"רגעים מכוננים יש כל הזמן, לכל אורך הדרך. כל פרויקט הוא רגע מכונן והצלחה נוספת. כשפרויקט נבנה ונמסר ונמצא לאחר אכלוס, זה כל פעם מרגש ומספק מחדש, במיוחד עם הבירוקרטיה הכבדה שיש היום בישראל. כל פרויקט לבנייה מחייב המון היתרים ואישורים, החל מיום החתימה, דרך רכישת הקרקע, התכנון, הביצוע ועד המסירה, יכולות לעבור שנים רבות. לכן כשמוסרים את הבניין בסופו של דבר, זה רגע מכונן בפני עצמו".

כיצד ההצלחה שלכם משתלבת בהצלחת התעשייה והכלכלה הישראלית?

"אנחנו עוד יחידה אחת נוספת בתוך כל מה שנקרא מדינת ישראל. אנחנו שותפים לכל ההתקדמות בארץ, מביאים לענף הבנייה סטנדרטים מקצועיים מתקדמים של חדשנות ואני מאמין שזה תורם המון לקידום ולפיתוח הנדל"ן בישראל".

מה היו האתגריים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה?

"אתגרים יש בלי סוף. השנה האתגר היה עליית הריבית למשל, אבל אנחנו יודעים להתמודד היטב. עושים הערכת מצב, מצמצמים את המינוף ואת ההתחייבויות, ועוקבים באופן מתמיד אחרי מה שקורה בשוק בעולם".

מה החזון העתידי שלך?

"להמשיך לגדול ולצמוח, להעניק ללקוחות שלנו את המוצר הטוב ביותר שקיים בשוק, ושקבוצת איציק תשובה תמשיך ליזום ולהקים פרויקטים מיוחדים יותר ויותר".



צילום: איתן טל

איציק תשובה

ת.ז.

איציק תשובה - מייסד ובעלים קבוצת איציק תשובה

מצב משפחתי: נשוי + 5.

תפקידים קודמים: מנהל פרויקטים בחברת 'תשלוז' של יצחק תשובה.

תחביבים: צלילה.

מוטו מוביל: יושרה ואמינות.

חלום אישי שרוצה להגשים: היום אנחנו מקימים פרויקט של 100 אלף מטר, החלום הוא להמשיך להתרחב לפרויקטים של מאות אלפי מטרים.

"המסחר האינטרנטי הפך את החנויות הפיזיות לחשובות וחיוניות יותר"

מגפת הקורונה העבירה את הצרכנים לחנויות האונליין, אולם בניגוד לחשש של המגזר הקמעונאי, הצרכנים עדיין בוחרים בחוויית הקנייה שרק החנות הפיזית יכולה להציע. אורי ביטון, מעצב חללים מסחריים: "החנויות הפיזיות מתמקדות כיום יותר מתמיד ביצירת מעורבות רגשית וחווייתית אצל הלקוח" | דניאל גל

המסחר האינטרנטי שתפס תאוצה כחלק מהמהפכה הדיגיטלית פרח עוד יותר במהלך מגפת הקורונה, והנטייה הייתה לחשוב שצרכנים יעדיפו להמשיך ולרכוש באונליין על פני רכישה בחנויות הפיזיות.

עם זאת, המציאות מראה אחרת. הצרכנים מעדיפים את חוויית הקנייה הכוללת שרק החנות הפיזית יכולה להציע, והמסחר האינטרנטי לא החליף את החנויות הפיזיות, הוא רק שינה באופן משמעותי את תפקידן של החנויות.

"החנויות הפיזיות מחזקות את מעמדן ומבססות את המותג שלהן על ידי יצירת מעורבות רגשית וחווייתית, שהיא אחד המרכיבים העיקריים והחשובים ביותר לביסוס נאמנות צרכנים לטווח ארוך, להגדלת המוניטין של המותג, לבידול, ובסופו של דבר, למכירות". אומר אורי ביטון, מעצב פנים המתמחה בעיצוב חללים מסחריים.

אנשים קנו באינטרנט בעל כורחם

אורי ביטון הוא אחד מהמעצבים הבולטים בישראל לחללים מסחריים, האמון על פרויקטים גדולים ומובילים, כגון עיצוב כלל סניפי רשת Be פארם של שופרסל, קבוצת פקטורי 54, רשת Forever 21 ורשתות מובילות נוספות.. הוא סבור שהשינויים שעברו הצרכנים בעקבות משבר הקורונה והמהפכה הדיגיטלית, מחייבים את חללי המסחר הקמעונאיים להשתנות בהתאם, ליצור מיזוג בין הפיזי לווירטואלי ולהעצים את היתרונות של החנויות הפיזיות, והכל מתחיל בעיצוב.

"משבר הקורונה יצר שינויים גדולים בעולם המסחר. כל הערוצים המקוונים תפסו תאוצה, ואנחנו, כצרכנים, הרגשנו את הדעיכה של החנויות הפיזיות, כיוון שלא יכולנו לפקוד מרכזים מסחריים ויכולנו לרכוש רק באמצעות האונליין", מסביר ביטון, "לפני שאמזון נכנסה לישראל כולם היו בהיסטריה והרבה גופים התאימו את עצמם למגמה והקימו אתרי מסחר. הקורונה החישה את המהלך, כך שגם אנשים שלא הייתה להם התנסות בקנייה אינטרנטית לפני כן, פתאום מצאו שהם מוכרחים לעשות את זה בעל כורחם".

אז מה גורם לנו לצאת מהנוחות הביתית ולפקוד את המרכזים המסחריים? איזו חוויה ניתן לייצר באופן פיזי שלא ניתן לשחזר אותה באופן מקוון?



צילום: איתן טל

אורי ביטון

לדברי ביטון, עיצוב החנויות הפיזיות צריך להתמקד בחוויית קנייה חדשנית, נגישה, מהנה ומערבת. "יש מספר דרכים להעצים את החנות הפיזית באמצעות עיצוב מתקדם וחכם, כמובן בהתאמה אישית לתחום שבו החנות עוסקת, למותג, ולקהל היעד - הלקוחות". הוא אומר.

"היכרות מעמיקה עם תהליכי החשיבה והפעולה שלנו כצרכנים היא מהותית במיוחד ומקנה קווים מנחים בתכנון ועיצוב חנויות, החל מהאופן שבו יש לעצב את החלל ולארגן את התצוגה, דרך התאמת האווירה ועד לניסוח חוויית הקנייה, כך שכולם יחד יענו על הצרכים והציפיות של הלקוחות הפוטנציאליים, כיום ובעתיד".

ההבדלים בין צרכנים צעירים למבוגרים

ביטון מסביר כי "הצרכן הצעיר יותר יעדיף התערבות אנושית מינימלית, כך שאם אתם פונים לקהל הזה, חשוב מאוד לקחת את זה בחשבון בעת עיצוב החנות ולספק את צרכיו בצורה שתגרום לו לרצות להגיע אליכם מלכתחילה, ואחרי כן להמשיך ולחזור אליכם לאורך זמן. זה נעשה באמצעות תכנון נכון של השילוט והאינפורמציה ברחבי החנות או יצירת ממשק דיגיטלי שתומך את התצוגה הפיזית ומספק מידע רלוונטי בלחיצת כפתור בעת הצורך".

"הצרכנים הוותיקים ובמיוחד המבוגרים יותר, מעדיפים אינטראקציה חמה ונוסטלגית. הם יודעים להעריך נותני שירות אדיבים, אווירה משפחתית והיכרות אישית, ואלו יגרמו להם לחוש ביטחון במוצרים שהם רוכשים, להמשיך להמליץ עליהם הלאה ולפתח מערכת יחסים ארוכת טווח עם המותג. כל אלו אף הם באים לידי ביטוי בעיצוב נכון של החנות שיתמוך בערכים הללו, יאפשר אינטראקציה טובה בין נותני השירות ובין הלקוחות, וייצר אווירה חמה, משפחתית וביתית בחלל".

אילו מהלכים חשובים ופורצי הדרך ביצעת בשנים האחרונות?

"אנחנו עובדים בשוטף עם גופים מסחריים גדולים כגון: שופרסל וקבוצת פקטורי 54 - עם כל מותגי העל שלהם. יצרנו קשרים בינלאומיים עם חברות שמפתחות טכנולוגיה לחללים מסחריים כדי להנגיש את הטכנולוגיות האלו לקהל הישראלי, ואנחנו גם מייצרים שיתופי פעולה שממנפים אותנו כסטודיו לעיצוב ששואף להיות בחזית של הקידמה הטכנולוגית".

מה היה הרגע המכונן במסלול הקריירה שלך?

"כשנבחרתי לעצב את הקונספט של רשת Be פארם וניתנה לי הזדמנות להביע את עצמי, לא רק כמעצב, אלא ממש לנסח מחדש את חוויית הקניה ברשתות הפארם של רשת קמעונאית גדולה ומובילה".

כיצד ההצלחה שלכם משתלבת בהצלחת התעשייה הישראלית?

"עיצוב נכון מבצע אופטימיזציה של מסחר, מושך קהל לחנויות ומניע את המסחר בארץ. בעשייה שלנו אנחנו חותרים ליישר קו עם המגמות שתופסות תאוצה בעולם - להחיות את המרכזים המסחריים הפיזיים, להעניק ערך מוסף ללקוחות ולהבין שהצרכן החדש הוא מספירה אחרת. כלקוחות וצרכנים, אנחנו צריכים היום הרבה יותר טריגרים וערך, וכן קשר עם המותג שממנו אנחנו קונים, כי אנחנו רוצים להרגיש חוויה במהלך הקנייה שלנו, שתשרת לא רק את הממד הפיזי הטכני, אלא תייצר לנו חוויה רגשית".

מהם הקווים המנחים שלך במקצוע?

"הבסיס מתחיל בזהות העיצובית של העסק שאותו אנחנו אמורים לתכנן. זה מתחיל במחקר ומקורות השראה שמתבססים על ניתוח הלקוחות - מי הם הלקוחות של החנות, מה אנחנו רוצים לשדר? אילו ערכים אנחנו מספקים ללקוח בחוויית הקניה שלו? ואז אנחנו מתחקים אחר התנועה של הלקוחות במרחב המסחרי, כשכל הבסיס העיצובי נשען על נקודת המבט של הלקוחות ומה הכי נכון ורצוי עבורם".

"התמודדות של כל מעצב או אדריכל היא תמיד להיות בדבר הבא. לא למחזר את עצמך ולא לעשות קופי-פייסט לפרויקטים, כי מה שמתאים ללקוח אחד, לא בהכרח מתאים ללקוח אחר. כל התהליך צריך תמיד להיבנות מחדש כמו תהליך אבולוציוני".

מה החזון שלך להמשך הדרך?

"הייתי רוצה מאוד לתכנן קניון או מרכז מסחרי שכולל את התמהיל של כל הדברים שאני מתעסק בהם - חדשנות בעיצוב מסחרי ועיצוב חוויית קנייה כוללת בקנה מידה גדול".

ת.ז.

אורי ביטון - מעצב פנים
מקום מגורים: רחובות
מצב משפחתי: אב ל-2 ילדים
תפקידים קודמים: מעצב פנים שכיר בסטודיו של מיכאל אזולאי, שם קיבלתי את ההזדמנות הראשונה כמעצב.
תחביבים: קריאה, מדע בדיוני, ועולם הפנטזיה.
מוטו מוביל: #Stay alive #Design well #Be kind
חלום אישי שרוצה להגשים: לכתוב ספר תובנות בעיצוב מסחרי.

מגשים החלומות

מזה 16 שנה שד"ר נועם חי מגשים את חלומותיהן של נשים לאחר היריון ולידה בניתוח פלסטי ייעודי לשיקום הגוף. אימהות, הכירו את ניתוחי ה-Mommy makeover | דניאל גל

הפך ה-Mommy makeover הוא גולת הכותרת של ניתוחי שיקום הגוף לאחר היריון ולידה. המגמה שהחלה בקרב נשות האליטה ההוליוודית תפסה תאוצה כלל עולמית בעשור האחרון, ונגישה כיום לכל אישה המעוניינת להשיב לעצמה את מראה הגוף החטוב והצעיר ולזכות בשפע מחמאות וביטחון עצמי.

Mommy makeover הוא שם כולל למהפך ניתוחי משולב - בטן וחזה שנעשה לרוב לאחר סיום שלב ההיריון והלידה - ומכאן שמו. הפופולריות של הניתוח נובעת, מלבד בזכות התוצאה של גוף חטוב וצעיר, גם מתוך כך שהוא נעשה בהתאמה אישית לצרכים הייחודיים של כל מטופלת ויכול לכלול גם אלמנטים נוספים, כגון: שאיבת שומן מהמותניים, הירכיים והעכוז, והתאמת גודל ומבנה החזה בפרופורציות הנכונות לגוף.

"החזה והבטן הם אזורי השינויים העיקריים במהלך ההיריון והלידה, כשהשינויים יכולים לבוא לידי ביטוי בירידה משמעותית בנפח השדיים וצניחתם, במצבורי שומן ובהתרופפות של שרירי הבטן, הרקמות והעור", אומר ד"ר נועם חי, כירורג פלסטי בכיר המתמחה בשיקום הגוף לאחר היריון, לידה והרזיה, "במהלך הניתוח מסירים מצבורי שומן ועודפי עור מיותרים באזור הבטן ומהדקים אותה, ומבצעים הגדלה או הקטנת חזה וכן הרמת חזה".

ד"ר נועם חי, הוא מנתח פלסטי ותיק ומוערך בעל מרפאת 'מידטאון' בתל אביב, מטובי המנתחים הפלסטיים בישראל, מוביל בתחום הכירורגיה הפלסטית ובפרט בניתוחים פלסטיים של החזה והבטן. מזה 16 שנה הוא מגשים את חלומותיהן של נשים הסומכות עליו ומבקשות לחזור לגזרתן הצעירה והחטובה שהייתה להן טרם היותן אימהות - סדרת ניתוחים אלו משיבה להן את הביטחון ואת שמחת החיים. הוא ביצע עד כה אלפי ניתוחים, ביניהם: מתיחות בטן, שאיבות שומן, הרמות, הגדלות והקטנות חזה, תיקוני אסימטריה והחלפות שתלים, וסידר את כל מה שהתקלקל בדרך, בעקבות הריונות ולידות וירידות במשקל.

ד"ר חי מדגיש, כי ה"אנטי אייג'ינג" האמיתי מבוסס על שילוב של תזונה נכונה ועיסוק קבוע בפעילות ספורטיבית.

מה ההבדל בין נשים וגברים כשמדובר בהשמנה ובניתוחי מתיחת בטן?

"אצל נשים מרבית ההשמנה היא תת עורית, במצבורי שומן שטחיים ועמוקים, ולכן לאחר הרזיה משמעותית ההתרוקנות גורמת להתרופפות ולעודפי עור מרובים. השמנה גברית לעומת זאת, היא לרוב בתוך הכרס (אינטרה-אבדומינלית), במיוחד כשמדובר בהשמנה גברית מאוחרת וכמות השומן התת עורי פחותה, על אף שהיא בכל זאת קיימת. במקרים של עודפי שומן מרובים, יש להגיע ליעד של משקל תקין ויציב בטרם מבצעים ניתוח מתיחת בטן", אומר ד"ר חי, וככזה שנלחם בעצמו בבעיות משקל לאורך השנים ואף עבר ניתוח בריאטרי לקיצור קיבה, הוא מכיר מקרוב את החשיבות בשמירה על משקל תקין הן לצורך הבריאות והן בהיבט האסתטי.



צילום: איתן טל

ד"ר נועם חי

מה החשש העיקרי של נשים בניתוח Mommy makeover?

"נשים חוששות משני דברים בעיקר - מכאבים של החלמה, ומצלקות. חשוב להדגיש, שלמרות שיש קווי תפר בניתוח, המומחיות שלנו היא לדאוג שקווי התפר יהיו עדינים, מדויקים ויפים, ושהן לא יחוו צלקות, ובמעל ל-90% מהמקרים אנחנו מצליחים בכך. כמו כן, ההחלמה לרוב נוחה והרבה פחות מפחידה ממה שכולן חוששות".

לא כל דרגת חומרה מצדיקה ניתוח

ד"ר חי מוסיף ומסביר כי "רמת המודעות העצמית של נשים לאסתטיקה גבוהה מאוד, יותר מאשר אצל גברים. נשים מוכנות לשים את עצמן 'מתחת לסכין' גם בשביל דרגות פחותות של עודפים ובעיות, והתפקיד שלנו בתור רופאים, בין היתר, גם לומר מתי ניתוח מוצדק ומתי לא. אני תמיד אומר למטופלות שיש ניתוחים שאפשר לעשות, ויש ניתוחים שכדאי לעשות, אני מבצע ניתוחים שכדאי לעשות. כשמישהי מגיעה אליי עם בעיה שדרגת החומרה שלה בעיניי לא מצדיקה ניתוח, לא אציע לה אותו".

מה חשוב לדעת לגבי החלפת שתלים?

"ניתוח החלפת שתלים בחזה הוא אחד הניתוחים השכיחים שאנו מבצעים. שתלים בחזה אינם מחזיקים מעמד לנצח ויש להחליף אותם, לרוב אחת לעשור ולפעמים יותר או פחות. משך הזמן שניתן לעבור בבטחה עם השתל עד להחלפתו, תלוי בסוג השתל ובפיזיולוגיה של הגוף. ניתן לפנות לייעוץ לגבי החלפת שתלים, על מנת לוודא את הזמן הנכון לביצוע ההחלפה".

מהם ההישגים המשמעותיים ביותר שתוכל לזקוף לזכותך?

"כל מטופלת מרוצה כזו היא הישג עבורי, ועוד מדליה וגאווה עבורי וכרטיס ביקור. את רשימת המטופלות המרוצות המתארכת שלנו אשר מונה מאות רבות, ניתן למצוא באתר MedReviews שמרכז חוות דעת על רופאים מנתחים. אני גאה להיות מבין הרופאים המכובדים בראש הרשימה הזו, ובעיניי זה מההישגים המשמעותיים ביותר בחיי המקצועיים".

מה היה הרגע המכונן במסלול הקריירה שלך?

"נקודת הזמן שבה התקבלתי להתמחות. כירורגיה פלסטית היא ההתמחות המבוקשת ביותר והתחרות עליה קשה. מספר המקומות מצומצם וקשה להתקבל, אבל הצטיינתי בלימודים, סיימתי את הלימודים בהצטיינות ולשמחתי התקבלתי.

"אשתי סיגל שותפה מלאה להצלחתנו האישית והמקצועית. אנחנו יחד 31 שנים, היא מנהלת את המרפאה ביד רמה ובוטחת והמומחיות שלה בניהול כוח האדם וניהול הסיכונים מאפשרים לי להתרכז ולהצטיין במה שאני עושה בהיבט המקצועי. זו הגאווה וההצלחה המשותפת שלנו. ויש לנו באופק דור המשך, הבת שלנו עמית החלה השנה את צעדיה הראשונים בלימודי הרפואה".

מה החזון העתידי שלך להמשך?

"העתיד שלנו ובכלל של הענף הוא שיתופי פעולה. אנחנו מאוד מאמינים בזה, ורוקמים בימים אלו שיתוף פעולה מעניין שצפוי להתפתח בשנה הקרובה, ואנו מקווים שהעתיד יוכיח שדרכנו נכונה".

ת.ז.

ד"ר נועם חי - מנתח פלסטי, מומחה בכירורגיה פלסטית אסתטית

מצב משפחתי: נשוי 3+

מקום מגורים: מודיעין

השכלה: דוקטור לרפואה MD.

תפקידים קודמים: מנתח פלסטי במחלקה לכירורגיה פלסטית, בשערי צדק. כירורג כללי במחלקה לכירורגיה כללית באיכילוב.

תחביבים: אימוני קרוספיט, האזנה למוזיקה בחיק המשפחה, תשבצי היגיון.

מוטו מוביל: "אם תרצו אין זו אגדה", "אם אין אני לי, מי לי", סמכו על עצמכם והציבו מטרות שאפתניות שברצונכם להגשים.

חלום אישי שרוצה להגשים: לנוח יותר, לטייל בעולם, ולראות את ילדיי מגשימים את עצמם כל אחד בדרכו.

מהלכי שיווק ישירות לתת המודע שלנו

החוקר הפלילי לשעבר, ארז מנשה, מבסס את היתרון התחרותי של משרד הקריאייטיב CROWN על מודל מתקדם לאיתור מדויק יותר של קהל היעד וזיהוי הצרכים החבויים בתת-המודע שלו | דניאל גל

כשאנחנו קונים מוצר מסוים, הנטייה שלנו לחשוב שאנחנו יודעים בדיוק את הסיבה לכך. רכשנו את המוצר הספציפי כיוון שהיו לו את התכונות, המראה והמחיר הטובים ביותר. עם זאת, כפי שמוכיחים מחקרים שנעשו בשנים האחרונות, ההחלטות שלנו לא תמיד רציונליות כפי שאנו חושבים.

החלטות לרכישת מוצר של מותג זה או אחר, מבוססות פעמים רבות על השפעות לא מודעות, על הקשרים שנעשים בתת- המודע, ומותגים המשכילים להבין זאת ולפנות למקום הזה, זוכים לרוב להצלחה ניכרת.

משרד הקריאייטיב החדשני CROWN, שהוקם על ידי ארז מנשה, הבעלים והמנכ"ל, פועל בדיוק על הקונספט הזה, של "שיווק לתת המודע". המשרד פיתח ומיישם מודל מתקדם לניתוח וזיהוי הצרכים החבויים האותנטיים של לקוחות המותג, והתאמת המסרים וערכי המותג בדיוק מרבי לצרכים אלו. בכך מבצע CROWN מהפכה בעולם הפרסום והקריאייטיב, ומנגיש עבור חברות מודל שיווקי ייחודי ובעל תוצאות.

מנשה, אשר שימש בעברו חוקר פלילי, מבין היטב במניעים החבויים במוח האדם ובחקירתו. קודם הקמת CROWN הוא עבד כארט דירקטור במשרד פרסום מוביל, בהתמקדות בתחום הקריאייטיב ושימש כארט דירקטור של חברות רבות, ביניהן: קל אוטו, מקדונלד'ס, מכבי שירותי בריאות, טויוטה, כ.א.ל, נביעות, מכללת לוינסקי, ושנקר, וצבר ידע וניסיון רב.

"המוח האנושי בנוי משני אזורים עיקריים: אזור הקורטקס האחראי על המודע, ואזור הסאב-קורטקס, האחראי על תת-המודע", אומר מנשה, "לאדם יש 2-3 חושים נוספים הקשורים לרגשות, מעבר לחמשת החושים הסטנדרטים המוכרים. המודל השיווקי שפיתחנו מעביר מסרים לחושים המשפיעים על הרגש אשר יוצרים השפעה ישירה על כל מה שאנחנו אומרים ועושים".

כיצד חברת CROWN מפנה את המסרים של לקוחותיה אל הרגשות ותת-המודע של הצרכנים?

"אנחנו ב-CROWN חוקרים ומבינים את הצרכים והכאבים הנסתרים של קהל היעד, חושפים אותם למשהו אחר שיענה על הצרכים הללו - ומעניקים להם פתרון באמצעות השפעה על החושים. רוב הפרסומים שאנחנו נחשפים אליהם היום, הם זכירים וקליטים. הם מתבססים על תובנות, יופי, הומור ומשיכת תשומת לב, אבל לא על חיבור אמיתי וישיר עם הצרכן, ולכן נוצרת למעשה חסימה. ב- CROWN אנחנו חודרים את החסימה הזו תוך יצירת חיבור ומענה אותנטי לצרכים ולכאבים של קהל היעד".

איך זה נעשה?

"אנחנו עורכים מחקרים. חוקרים את קהל היעד של הלקוח שלנו, מבינים את הצורך שלהם, מה הם עושים, מה יניע אותם לפעולה ועל פי הניתוח המעמיק של כל אלו, יודעים ליצור את הקריאייטיב הנכון. אנחנו הראשונים שמובילים שיטה כזו בעולם והיום אנו משרתים מותגים גדולים ומובילים, ומביאים את הערך המוסף שלנו לידי ביטוי בצורה משמעותית".



צילום: איתן טל

ארז מנשה

קהל היעד היה זקוק לכך שמישהו יוביל אותו

מנשה מספר כי אחד המהלכים המדויקים שהוא יצר היה עבור רשת מועדוני הכושר ספורטר. "ערכנו מחקר אחר הסיבות האמיתיות לכך שאנשים נמנעים מללכת לחדר הכושר - מה עוצר אותם? ומה יניע אותם להירשם ולהתמיד? תוצאות המחקר הראו סיבות שונות, לא אחידות, מלוות בגמגום ותהיות, מה שהביא אותנו למסקנה שהכל 'תירוצים'. יצאנו עם קמפיין אונליין ואופליין בערי הסניפים: רמת גן, רמת השרון, אשקלון, פתח תקווה, חיפה ועוד, פנינו לאנשים בשמותיהם ואמרנו להם ישירות, 'מספיק לתרץ בואו להתאמן'. הפעולה 'ניערה' את קהל היעד בזכות הפנייה לכאב המדויק שלהם - הצורך האמיתי של אותו קהל יעד שמישהו יוביל אותו, ויצרה חיבור ישיר למותג שהוביל אותם להתאמן. בזכות המהלך שביצענו, מחזור המכירות של ספורטר זינק וכמות האנשים שנרשמו שברה שיאים".

איך הולך התהליך עם הלקוח?

"ב-CROWN יש לנו 4 מחלקות שונות: מיתוג, פרסום אונליין/אופליין, מחלקת UX UI (חווית משתמש ועיצוב אתרים, מערכות, אפליקציות), ומחלקת UniCrown שהיא ייעודית לסטארט-אפים ולחברות הייטק. כשחברה מגיעה אלינו, אנחנו לומדים אותה לעומק, מבינים את הצורך האמיתי של החברה ומי קהל היעד האפקטיבי ביותר שלה. אם לדוגמה, הלקוח שלנו הוא עסק בתחום המזון, אנחנו מנתחים מי הקהל שמשתמש במוצר, מי הקהל שרוכש את המוצר, עושים פילוח דמוגרפי ופילוח פסיכולוגי. לכל קהל יעד יש צורך אחר, ולאחר בדיקה של קהל היעד עם הכאב והצורך החזק יותר, אנחנו יודעים להגדיר ללקוח באופן מדויק יותר את הצרכן הפוטנציאלי עבורו. זה חשוב במיוחד מכיוון שלא מעט חברות כיום פונות לקהל יעד שאינו בהכרח הקהל הפוטנציאלי הטוב ביותר עבור המותג".

אילו מהלכים חשובים ופורצי דרך ביצעתם בחברה?

"אחד התחומים ששמנו עליהם דגש רב לאחרונה הוא מחלקת היוניקראון (UniCrown) המוביל את חברות ההייטק והסטארט-אפים מתחילת דרכם - משלב הרעיון עד שלב הגיוסים או האקזיט. ליווינו לא מעט חברות שעשו גיוסים של מיליוני שקלים ואקזיטים בזכות פעולות שיווקיות נכונות לתת- המודע".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"כשהתחלתי את הדרך היו לי לקוחות קטנים ובינוניים, והרגע המכונן היה כשראיתי עסקים שליווינו מתחילת דרכם, מתעצמים והופכים לחברות המובילות בשוק".

יש לך קווים מנחים בעשייה היומיומית?

"בהחלט. ליהנות מכל רגע בעשייה, לחשוב תמיד על קהל היעד של הלקוח שלי, מה שהכי נכון עבורו ומה שיגדיל את הרווחים של הלקוחות שלי באופן משמעותי".

ומה החזון שלך להמשך הדרך?

"המוח מגן עלינו ומדחיק את הכאבים האמיתיים שלנו. אני רוצה ליצור חשיבה חדשה בתחום ולהגיע לאנשים בדרך של העברת מסרים הפונים אל הכאב האמיתי של קהל היעד, תוך הגשת פתרון מדויק ללקוחות ולא רק יצירת פרסומות 'יפות'".

ת.ז.

ארז מנשה - בעלים ומנכ"ל CROWN
מקום מגורים: תל אביב
מצב משפחתי: נשוי + 1
השכלה: לימודי קריאייטיב בתרצה גרנות - ACC.
תפקידים קודמים: ארט דירקטור במשרד פרסום דיגיטלי מוביל.
תחביבים: בישול בירה.
מוטו מוביל: "האקונה מטטה" (בלי דאגות).
חלום אישי שרוצה להגשים: ליצור מהלכים שיווקיים שידברו עליהם בעוד 50 שנה.

גדולה מהחיים: בגיל 63 ברברה ברזין לא עוצרת לרגע

בראיון לרגל חגיגות חצי היובל של בית הספר הגבוה ללימודי עיצוב פנים שיסדה, חושפת ברברה ברזין - המאסטרו של זירת עיצוב הפנים המקומית - את סוד הצלחתה ואת התוכניות שהיא רוקמת לשנים הבאות

דניאל גל



צילום: אלכסנדר ליפקין

ברברה ברזין

ת.ז.

ברברה ברזין - מייסדת ובעלים של בית הספר המוביל לעיצוב פנים
גיל: 63
השכלה: עיצוב פנים
תפקידים קודמים: כל חיי עסקתי בעיצוב פנים.
תחביבים: קריאה ומסעות בעולם.
מוטו מוביל: לא לוותר, הכל אפשרי.
חלום אישי שרוצה להגשים: אני חיה את החלום.

שני העשורים האחרונים עבר עיצוב הפנים הישראלי מירכתי הספינה לקדמת הבמה: התחום, שנחשב שנים רבות בישראל כפריבילגיה לעשירים בלבד, הופך לרווח ופופולארי יותר ויותר. השינוי המבורך קרה לא מעט בזכות ברברה ברזין - מי שנחשבת לאורים ולתומים בתעשיית עיצוב הפנים הישראלית.

היא ממעצבות הפנים הבולטות והמשפיעות בארבעת העשורים האחרונים, ומאמינה שתכנון ועיצוב טובים אינם מותרות אלא כורח המציאות: "עיצוב פנים הוא המצע עליו צומחים ומתפתחים קשרים חברתיים הדוקים, הוא הפלטפורמה השקופה שמזינה יצירתיות ושמחה. עיצוב הוא גם הצומת בו מתחברות הפונקציה והאסתטיקה לישות אחת והחיבור הזה גורם לנו לפרץ של אנדורפינים ואוקסיטוצינים מוגבר. מעטים מידי מבינים זאת אבל עיצוב מקרין ישירות על הבריאות, האנרגיות ואיכות החיים שלנו", מסבירה ברזין בעיניים נוצצות, כבר בפתח הריאיון שערכנו איתה בלב בית הספר השוקק ללימודי עיצוב פנים אותו ייסדה, וחוגג בימים אלו ממש 25 שנה- הישג כמעט בלתי נתפס במושגים מקומיים.

את ההצלחה הכבירה של בית הספר ובוגריו ניתן לייחס לאישיותה של ברזין ובעיקר לשליחות שהיא רואה בהנחלת המקצוע לדורות הבאים, זאת במסגרת מודל הכשרה ייחודי שאין שני לו בעולם: "הניסיון שאנחנו מקנים לתלמידים מגשר על הפער הקיים בין התיאוריה לפרקטיקה בחיים האמיתיים", היא אומרת. "בית הספר מושתת על שיטת הלימודים העתיקה של האומן והשוליה שהייתה נהוגה בגילדות של ימי הביניים. הלימודים נפרשים על פני שנתיים אינטנסיביות במיוחד ובמהלך השנה השנייה, שנת הסטאז', התלמידים עובדים הלכה למעשה על פרויקטים אמיתיים, בזמן אמת ומול לקוחות ובעלי מקצוע אמיתיים, כל זאת בחניכה והדרכה צמודה ודקדקנית. זהו בית הספר היחיד בעולם בתחום שמציע תכנית כזאת. זוהי לשיטתנו הדרך היחידה לצאת לעולם האמיתי ולהתחיל לעבוד מ-DAY ONE כאנשי מקצוע מעולים, מנוסים וממוקדים. הבוגרים צריכים להיות ראויים לקבל דיפלומה ועליהם לעמוד בסטנדרטים גבוהים ביותר ובמבחן התוצאה, הם מהווים את חוד החנית בזירת עיצוב הפנים וזה מרחיב את ליבי".

האקדמיה לא מספקת מענה אמיתי לבוגרים

את תכנית הלימודים הייחודית רקמה ברזין אחרי שנתקלה בלא מעט משוכות כמעצבת צעירה בתחילת דרכה: "ב-1984 סיימתי בהצטיינות את בית ספר הפרטי 'הסדנא' ע"ש האדריכל אליעזר פרנקל", היא משחזרת. "יצאתי לשוק העבודה מצוידת בתיק עבודות מרשים והמון אמביציה אבל המציאות טפחה על פני ברגע שנשאלתי שאלה שכל בוגר אקדמיה חרד ממנה - 'יש לך ניסיון'?... בית הספר שלי הוקם לא מתוך אידיאולוגיה אלא מתוך אכזבה וכעס על השיטה האקדמית שאינה מספקת מענה אמיתי לבוגרים שנפלטים לשוק העבודה. האקדמיה מרחיבה את הדעת, מעשירה ומעמיקה אבל לא נותנת מקצוע ביד וזה גם לא נכלל באג'נדה שלה מלכתחילה. יותר מזה, חלק מסגל ההוראה לא מגיע מהשטח ומרצים רבים כלל לא חוו את משמעויות המקצוע בפועל, לכן לא לגמרי ברור אילו ערכים מוספים אמיתיים הם יכולים לספק לתלמידים".

ומנגד, מה הקו שמנחה אותך בהכשרת מעצבי העתיד?

"אני מלמדת תחום שיש בו סיפוק והגשמה ויש לי אג'נדה אחת - להקנות מקצוע. אני מאמינה שכל אדם שמוכן ללמוד ולהתמסר יכול להצליח - התמדה, חריצות ותשוקה הן התכונות שמבדילות בין איש מקצוע טוב לאיש מקצוע מעולה. גם לבוגרי האקדמיה אני ממליצה בחום למצוא מנטור שיאמץ אותם לחיקו וילמד אותם את כל סודות המקצוע הלכה למעשה, זו האקדמיה האמיתית. במהלך הלימודים התלמידים שלנו עוברים מטמורפוזה, המסלול הזה משנה חיים ובמהלכו הם יוצאים מהמקום של 'ההתקרבנות' ולוקחים על עצמם לראשונה בחייהם אחריות. הם משילים מעליהם את המסרים המוטעים שהטמיעה בהם מערכת החינוך המיושנת, כמו למשל המסר המטופש ש'אסור לטעות'. אדם שלא טועה לא לומד ואני גאה שיש לי חלק בתהליך הצמיחה החשוב שהם חווים".

מה החזון שלך שנים קדימה?

"אני רואה את עצמי גם בעוד עשור או שניים כמי שתמשיך להוביל את תחום עיצוב הפנים ולגרום לקהלים רחבים יותר ויותר להבין שהוא אינו 'אח חורג' להנדסה או לאדריכלות אלא מקצוע חיוני לבריאות הגוף והנפש. לתחושתי אנחנו כבר בדרך הנכונה: מאז פרוץ הקורונה בית הספר כמעט ריבע את עצמו והדרישה למעצבי פנים עולה בהתמדה. אנשים השכילו להבין ולהעריך את המקצועיות הדרושה בכדי ליצור סביבת מגורים מכילה ואפקטיבית. תלמידים ולקוחות חדשים ממשיכים להגיע ונראה שהמגמה רק תתרחב".

ועדיין, רגע לפני 2023, מה לתחושתך אנשים עדיין מפספסים לגבי עיצוב פנים?

"לצערי רבים עדיין דבקים בדעה שעיצוב פנים כהלכתו הוא מותרות ומיועד לעשירים פלצנים. אני שומעת לא פעם התבטאויות כמו: 'נו, מה מעצבת כבר עושה.. מתאימה את הווילון לספה.. בשביל זה אני צריך לשלם לה? מה, אני פראייר?' אז התשובה היא כן! אתה לא סתם פראייר אלא פראייר גדול מכיוון שאתה לא מבין את ההשלכות החיוביות של עיצוב פנים ואת מנעד הנזקים שיכולים להיגרם כתוצאה מתכנון גרוע".

לעיצוב יש את הכוח לרפא

ברזין מסבירה כי: "חשוב שאנשים יפנימו שעיצוב פנים רע עושה לנפש מה שג'אנק פוד עושה לגוף. עיצוב הוא לא מותרות ויש לו את הכוח לרפא - לא אני אמרתי את זה, אלא מחקרי ענק בינלאומיים. כשהם עשויים טוב, תכנון ועיצוב יכולים לנחם, להצמיח, לרפא ולהציל אותנו מעצמנו. הם משפיעים על הלך הרוח בבית, על האינטראקציה המשפחתית, הפרודוקטיביות והאנרגיה ששורה במרחב בכל רגע נתון. יותר מזה: הם פורצים את כתלי הסביבה הביתית ומלווים אותנו בכל זמן ומקום וככאלה יש להם השפעה אקוטית על איכות החיים, האנרגיות והבריאות שלנו. זאת בדיוק הסיבה שאני עושה שמיניות באוויר כדי להפוך את המקצוע הזה כאן בישראל למכובד ויוקרתי בדיוק כפי שהוא נתפס בחו"ל. עלינו לפעול לכך שהתחום המופלא והחשוב הזה יזכה לעיגון משפטי ויככב בראש פירמידת המקצועות המבוקשים, הנחשקים והמתגמלים בישראל. אני עושה לילות כימים על מנת שזה אכן יקרה ולא מתכוונת להיעלם לשום מקום- לא בטווח הקרוב וגם לא בארוך".

המטרה: לעשות אימפקט ולהגן על הפגיעים וחסרי הישע בכל מקום

תומר שגיא הבין שמצלמות אבטחה בגני ילדים אינן מספיקות ושיש צורך שהן גם יזהו מקרי אלימות ויתריעו עליהם. שנה לאחר מכן המוצר החדשני שפיתחה EyeKnow AI שבראשה הוא עומד כבר עבר פיילוטים מוצלחים | אסף לבנון

כשתומר שגיא החל לשלוח את שני ילדיו הקטנים לגני ילדים קפצה אצלו דאגה לשלומם. כולנו ראינו במהדורות החדשות את אותם סרטונים בלתי נתפסים המתעדים גננות מתעללות ולתומר לא הייתה כל כוונה להיות חלק מסטטיסטיקת ההורים המזועזעים. כמי שמגיע מרקע טכנולוגי ויזמי, זה היה הטריגר שלו להקמת חברת EyeKnow AI, שבראשה הוא עומד מזה יותר משנה.

תומר נכנס לשוק בו מצלמות אבטחה בגני ילדים הן סטנדרט - ובישראל אף דרישת החוק - אך זיהה פער שיש למלא: המצלמות האלו יודעות לשדר תמונה, אבל לא להבין אותה. לכן הן אולי יכולות לתעד התנהגות לא ראויה בגן - אך לא להתריע על התרחשותה בזמן באמת ובוודאי שלא מבעוד מועד. הוא הבין שיש כאן תשתית טובה להתחיל לבנות תוכנה ואלגוריתם שיעשו את ההבדל הזה. לכן גם קרא לחברה בשם הדו משמעי שלה - "עין יודעת" לצד "אני יודע", שכן הראשון מוביל כאן לשני.

בימים אלו פועל הפיתוח הזה של החברה כמוצר בטא שעבר מספר פיילוטים בגני ילדים ובתי אבות, ונמצא כיום בפיילוטים נוספים. המוצר של איינואו מבוסס על אלגוריתם בינה מלאכותית וראייה ממוחשבת, שפותח בשיתוף פעולה עם חוקרים מאוניברסיטת סביליה בספרד ונחשב בין המתקדמים בעולם כיום לזיהוי אלימות. ייחודה של המערכת הוא בזיהוי פעולות אגרסיביות הקורות ברוב המקרים הרבה לפני האלימות שכולנו מכירים, ובכך יש אפשרות למנוע מקרי אלימות. המערכת יכולה לפעול דרך הענן או באמצעות שרת מקומי. כאשר המערכת מזהה פעולה אגרסיבית, המערכת מייצרת סרטון של מלוא האירוע (כמה שניות לפני שהתחיל וכמה שניות לאחר שהסתיים) ושולחת אותו לדאשבורד הזמין ללקוח. בשנה האחרונה, החברה מצאה שהצורך בזיהוי אגרסיביות הוא לא רק בעולם גני הילדים, אלא גם בבתים פרטיים, מוסדות טיפול בקשישים, מוסדות לטיפול באנשים עם מוגבלויות ואפילו בתי חולים, כאשר שם האלימות מופנה כלפי אנשי הצוות, ונכון להיום, יש לחברה מספר לקוחות ושיתופי פעולה עם ארגונים מובילים בשווקים אלו בארץ ובארה"ב. "ישנה קשת רחבה מאוד של אנשים אותם ניתן לכנות ביתר דיוק כ-'פגיעים' החשופים לאלימות במקומות שונים", אומר תומר. "אנחנו ראינו בחודשים האחרונים שהצורך בזיהוי אגרסיביות ומניעת אלימות הוא עצום ורלוונטי כמעט בכל סביבה בה אנשים באים במגע אחד עם השני במרחב הציבורי והפרטי, ואני רואה שאנחנו מובילים את התחום הזה ויכולים לתת מענה לאותם אתגרים".

מה השגתם בשנה האחרונה?

"השנה האחרונה היא למעשה רוב קיומנו. קיבלנו בה אישור למענק מרשות החדשנות וגייסנו כסף ממשקיעי אנג'ל ומהאקסלרטור Techstars. חתמנו על פיילוט ראשון עם בית חולים פסיכיאטרי והחתמנו לקוח משלם ראשון - חברת סיעוד ביתי מהגדולות בישראל. סיכמנו על שיתוף פעולה עם אחד מספקי האינטרנט הגדולים במטרה להשיק ביחד את השירות בשנה הבאה לבתים. לפני מספר שבועות זכינו בתחרות סטארט-אפים של תאגיד בריאות אמריקאי מהעשירייה הראשונה, המחפש טכנולוגיות לשיפור רווחתם של הצוות. הם בחרו בנו כפתרון שהם מעוניינים לבחון כפיילוט - מה שמהווה פריצה משמעותית שלנו לשוק הבינלאומי."



צילום: איתן טל

תומר שגיא

לא מעט לשנה אחת. ומה היו האתגרים המרכזיים בה?

"הם הגיעו מהמקום של רגולציה, פרטיות ואבטחת מידע. אלו אתגרים טכנולוגיים וחוקיים שבפניהם אנו עומדים. למצלמות שמזהות פעולות יש השלכות על מקומות אלו וחשוב לוודא עבודה תקינה ומאובטחת. אתגר נוסף הוא שקשה מאוד לפתח מערכת מדויקת שמזהה פעולות אגרסיביות שהן יותר עדינות מאלימות במלוא מובן המילה. יש כבר חברות טכנולוגיה שמפתחות יכולות לזיהוי אלימות ברחובות אך עדיין אין אף אחת שיכולה לזהות אותה כשהיא פחות בוטה ובסביבות יותר רגישות. שם אנחנו מתמקדים".

מה היה רגע מכונן במסלול הקריירה שלך?

"בשנת 2004 עברתי לניו זילנד וגרתי שם 7 שנים. שם הקמתי את הסטארט-אפ הראשון שלי. אני זוכר בבירור את הסדנה הראשונה שהעברתי בשנת 2006 בו הצגתי את הקונספט של הסטארט-אפ. הזמנתי מנכ"לים ו-CIOs מתעשיות האנרגיה, שירותי מחשוב, ייצור, ושרות הדואר. הסדנה עסקה במערכת שפיתחתי, ששילבה עיבוד סטטיסטי של מידע מורכב ממערכות ERP והצגת קורלציות ותובנות עסקיות בצורה גרפית תלת-מימדית. הבכירים הגיעו והסדנה - לה התכוננתי רבות - עברה בהצלחה רבה. זה היה הרגע בו הבנתי שאני יזם. שזה מי שאני. לכן, כשזיהיתי את החלל בתחום ניטור האלימות - הרגשתי בטוח לקפוץ למים האלו. היום, אחרי שהפיילוטים שביצענו עם בית אבות וגני ילדים היו מוצלחים, אנחנו בשיחות עם לקוחות ושותפים נוספים".

יותר מ-20% מהקשישים חווים אלימות פיזית ממטפלים

תומר מסביר: "הקמתי את EyeKnow AI במטרה להגן על הפעוטות בגני ילדים, והיום החזון הוא להגן על הפגיעים בכל מקום בו הם נמצאים. יש כיום הרבה אלימות. מעל 20% מהקשישים בעולם חווים אלימות פיזית ממטפלים. ישנם בתי חולים שבהם מתרחשות תקריות אלימות מדי יום. בארצות הברית יש מקרה אלימות מול אחות בבית חולים כל שעתיים. הצלחה של החברה תהיה זיהוי אלימות ומניעתה, עם דגש על איתור מוקדם".

איך אפשר לאתר מוקדם אלימות, לפני שהתרחשה?

"ישנם סממנים מקדימים שונים לאלימות. חלק משיתוף הפעולה שיש לנו עם בית החולים הפסיכיאטרי נועד לגבש את הסימנים המאפשרים לזהות אלימות עתידית. להרבה פעולות קטנות שלא שמים לב אליהם, יש קשר והשפעה על אגרסיביות ואלימות עתידית. השאיפה היא שבאמצעות האלגוריתמים שלנו, המצלמות הקיימות יוכלו סוף סוף לראות, לזהות פעולות המצריכות התייחסות, ולהתריע בזמן אמת".

ת.ז.

תומר שגיא - מנכ"ל ומייסד EyeKnow AI
גיל: 43.
מצב משפחתי: נשוי + 2.
מקום מגורים: חיפה.
השכלה: תיכונית.
תפקידים קודמים בולטים: סמנכ"ל מוצרים בסטארט-אפים שונים בישראל, מנהל תוכניות האצה לסטארט-אפים בחברת Hype Sports Innovation, מנתח מערכות בכיר ב-Ness, מנהל פרויקטים בכיר במשרד הרווחה של ניו זילנד.
תחביבים: אתלטיקה קלה.
מוטו מוביל: הכל אפשרי.
חלום אישי שרוצה להגשים: להטיס מטוס קרב.

"עדיין לא הגשמנו את החזון הציוני הירוק של הרצל"

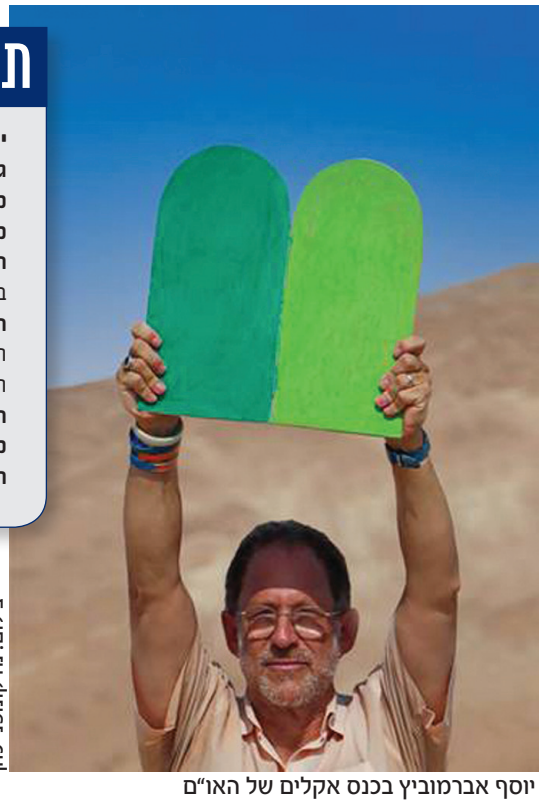
פעיל ויזם איכות הסביבה יוסף אברמוביץ מאמין שאם תרצו - אין זו אגדה ושאפשר להעביר את ישראל - ואת העולם - לאנרגיה ירוקה. עובדה, השדות הסולאריים שהקים בערבה כבר מספקים 100% מהאנרגיה שצורך האזור ביום

אסף לבנון

ה לא היה מפתיע לראות את יוסף אברמוביץ משתתף בוועידת האקלים שנערכה לאחרונה בשארם א-שייח' - הרי הוא פעיל באופן אינטנסיבי בתחום איכות הסביבה והאנרגיה הירוקה. ובכל זאת, הצליח אברמוביץ, נשיא ומנכ"ל "אנרגיה גלובל קפיטל" והמייסד-שותף של חברת "ערבה פאוור", להפתיע את המשתתפים. במהלך הוועידה הוא הגיע לג'בל מוסא, המקום המזוהה כהר סיני, עלה לפסגה ושם ניפץ את מה שהוא מכנה "לוחות ברית ירוקים", במחאה על כישלונו של העולם בהגנה על כדור הארץ. הסט הראשון שנופץ הוכן על ידי פעילי נוער מ-Strike4Fridays בישראל ונשא את הכיתוב "הבטחות שהופרו", כשהכוונה היא להוכיח את ממשלות ישראל על פעילותן האיטית במעברה של המדינה מדלק גולמי לאנרגיה מתחדשת. ניפוץ הסט השני היווה מסר למנהיגי העולם שהתאספו בוועידת האקלים, ביקורת על כך שלא פעלו ברצינות בנושא האקלים עד עתה. "זהו המפגש ה-27 של מנהיגי העולם והדברים רק הולכים ומחמירים", אומר אברמוביץ. "אני קורא למנהיגי העולם לפעול ולדחוף להפחתה של 50% לפחות בפליטות ההתחממות הגלובלית עד 2030. עוד אני קורא למנהיגי הדת להוסיף לתחושת הדחיפות ולגרום למנהיגים הפוליטיים לשקול פעולה דחופה בנושא. בוועידה הצגתי את מטרות האו"ם להפוך חצי מהאנרגיה העולמית הירוקה עד סוף העשור ולהפוך את כולה לירוקה עד 2035. לא רק שאני מאמין שזה אפשרי, אני רואה שזה אפשרי. אזור הערבה הוא הראשון בעולם שכבר ב-2020 השיג את מטרת 50% של 2030. יותר מ-100% מצרכי האנרגיה של אילת והערבה במשך היום מגיעים מהשמש. זה נקי, זול, שקט וכשר. ב-2025 כל האזור הזה יפעל על אנרגיה סולארית, יום וליל. כך שאפילו את המטרות של האו"ם ל-2050 אנחנו כבר כמעט משיגים".

כולם אמרו: אמריקאי קיבוצניק נאיבי

אברמוביץ ומשפחתו עלו לישראל לפני 16 שנה מארצות הברית והחליטו להגשים את חלומם הציוני בקיבוץ קטורה שבערבה, בו התיישבו. כבר אז החזיק אברמוביץ בחזון לפיו הערבה תהיה האזור הראשון בעולם שבשעות היום יפעל רק על בסיס אנרגיה סולארית. "כולם אמרו שאני אמריקאי קיבוצניק נאיבי, אבל אני זכרתי את החזון המקורי של הרצל, שבספרו 'אלטנוילנד' דמיין איך המדינה היהודית העתידית תהיה ירוקה לחלוטין", הוא אומר. "התקדמנו לכיוון הזה אבל עדיין לא הגשמנו את החזון הציוני הירוק של הרצל. ישראל אינה שחקנית טובה בנושא האקלים. אזרחיה משלמים פי 3 לקילוואט לשעה מכיוון שהחשמל מופק מגז ולא מאנרגיה סולארית. הישראלים פראיירים, סובלים מיוקר המחיה בתחום האנרגיה ומשתמשים באנרגיות שהן יקרות ומזהמות למרות שישנן אלטרנטיבות זולות ונקיות. למרות המונופול היקר שהממשלה נתנה לחברות הגז - לפחות בערבה הגשמנו את חלומו של הרצל והשגנו את המטרות העתידיות השאפתניות של העולם, שיכולות להציל את כדור הארץ מרוע הגזירה של שינוי האקלים. אני קורא לממשלה החדשה לבחון מחדש את היעדים בתחום ולהגביר אותם כך שעד 2030 גם כאן 50% מהאנרגיה שבשימוש תהיה ירוקה. לא העבירו פה את חוק האקלים, למרות שזה הנושא הבוער בה' הידיעה. אם נראה בממשלה הבאה מנהיגות בתחום הזה - יוקר המחיה יופחת, האוויר ינוקה ויגיעו מיליארדים של השקעות ועשרות אלפי מקומות עבודה חדשים, במיוחד בפריפריה".



צילום: נח קונופי כהן

יוסף אברמוביץ בכנס אקלים של האו"ם



צילום: GPO

מקדמים אנרגיה סולארית בביקור באפריקה - עם ראש ממשלת אתיופיה וראש ממשלת ישראל בנימין נתניהו

אילו מהלכים חשובים ביצעת בשנה האחרונה בנושא?

"אחרי שלקחתי חלק בהקמת שדות סולאריים בערבה, החלטתי להרים פרויקטים דומים באפריקה. אני ושותפיי בחרנו את המדינה הענייה בעולם בבורונדי, שכולם אמרו שאין לנו סיכוי להרים בה פרויקט כזה, מסיבות רבות. לא רק שהצלחנו, והשדה עונה כעת על 10% מצרכי האנרגיה של בורונדי, כיום אני משקיע בעוד עשר מדינות אפריקאיות ונמצא במשא ומתן עם מדינות נוספות, כולל כאלו במזרח התיכון שאינן חלק מהסכמי אברהם. מעבר ליתרון האקלימי שבצעד הזה, הוא גם מקרב דיפלומטית את המדינות הללו לישראל. עכשיו אנחנו מאתגרים את כל העולם עם האמירה שאם אנחנו, מישראל, הצלחנו להביא את בשורת האנרגיה הטובה למדינה הכי ענייה - אז משמע שאת כל אפריקה ואת כל המזרח התיכון אפשר להעביר ל-100% אנרגיות מתחדשות במהרה. מעבר לכך אני עוזר ככל שביכולתי למחאת האקלים, מתנדב בתחום עם חיים וסביבה ואף לקחתי חלק במימון פאנל בנושא אקלים לחברי כנסת עם הנוער למען אקלים. בקרוב אשתתף בפסגת המנהיגים האפריקאים, אליה הוזמנתי על ידי נשיא ארצות הברית ג'ו ביידן - כך שייתכן שיהיו לי עוד חדשות מעניינות".

ספר על הישג וכישלון שחווית בישראל בשנותיך הרבות כפעיל איכות סביבה.

"הייתי מועמד על ידי 12 מדינות אפריקה ובליז לפרס נובל לשלום לשנת 2021, על עבודתי למען נושא האקלים. הישג נוסף הוא השקת השדה הסולארי הראשון במזרח התיכון. זו הייתה חגיגה גדולה ומתוקה. לצערי, היא לוותה בכישלון כי בערך באותו הזמן נכנסתי למשרדי ממשלה והצעתי תוכנית לפיה ישראל תוביל את העולם בתחום. זה היה רגע כאוב בו הבנתי שלמקבלי ההחלטות בנושא לא מספיק אכפת. הם רק הציבו מכשולים. עליתי לישראל כציוני, רציתי לתרום למדינה והנה אני מביא משהו טוב, ירוק, ציוני וכדאי - אבל ההון-שלטון במדינה בנושא הגז שולט וחוסם אותו. לכן אני לא מרגיש שתרמתי את כל יכולתי. נשבר לי הלב לראות אזרחים בדואים בדרום בבתי ספר של המדינה שמשתמשים בגנרטורים עבור חשמל, שימוש הכרוך בסיכונים, וזאת בזמן שישנם פתרונות זולים ונקיים. יש אי צדק אקלימי בישראל, וזה לא צריך להיות נושא של ימין או שמאל - אלא של כלל המדינה. אני מקווה שהממשלה החדשה תעשה תיקון".

ת.ז.

יוסף ישראל אברמוביץ - נשיא ומנכ"ל "אנרגיה גלובל"

גיל: 58.

מצב משפחתי: נשוי + 5.

מקום מגורים: ירושלים

השכלה: תואר ראשון במדיניות ציבורית יהודית, תואר שני בעיתונות. בוגר תוכנית וקסנר.

תפקידים קודמים: מנכ"ל חברת מולטימדיה חינוכית בארצות הברית, יו"ר של ארגון פעילים עומלי למען שחרור יהודי ברית המועצות.

תחביבים: לחגוג את השבת עם המשפחה.

מוטו מוביל: אם תרצו - אין זו אגדה.

חלום אישי שרוצה להגשים: להיות הנשיא הבא של ישראל.

נלחמים בסמים ובחומרי נפץ - ומצילים חיים

לאחר עשור בתפקידי ניהול בחברת IDenta - התיישב עמיחי גלטשטיין על כס המנכ"ל, פתח מטה אמריקאי והפך את החברה המייצרת ערכות לזיהוי סמים וחומרי נפץ לרווחית. "אין כמו לקום בבוקר ולדעת שאתה הולך לעבודה עם ערך מוסף, כזה שמציל חיים", הוא אומר

אסף לבנון

כשאתה נכנס לנעלי המנכ"ל - פתאום הכל על הכתפיים שלך. כל המערכת תלויה בך וכל העובדים מסתכלים עליך: ההחלטות, ההישגים, ההצלחות וגם הכישלונות. אתה מבין שיש עליך משקל רב, הרבה משפחות שצריכות לסיים את החודש בכבוד - וזאת במציאות מטלטלת של מגפה, שערי מט"ח משתנים, שינויים תקציביים ועוד. זה אתגר גדול, אך עדיין, אין כמו לקום בבוקר ולדעת שאתה הולך לעבודה עם ערך מוסף, כזה שמציל חיים. זה שומר על מוטיבציה גבוהה לא רק בעליות אלא גם בירידות", כך אומר עמיחי גלטשטיין, מנכ"ל חברת IDenta, המתמחה בייצור ערכות בדיקה לזיהוי סמים וחומרי נפץ.



צילם: הילה בן מרי

עמיחי גלטשטיין

מתעניינים בערכות הבדיקה שלנו. בשנה שעברה מתו במדינה יותר מ-100,000 איש ממנות יתר ומהסם הקשה פנטניל. החלטנו שגם לציבור האזרחי-קמעונאי מגיע לקנות את אותן ערכות, שהשוק המוסדי-משטרתי רוכש במטרה לבצע בדיקות סמים ביתיות. אני בטוח שכך הצלנו חיים רבים בארה"ב. הורים מודאגים יכולים לזהות שימוש של ילדיהם בסמים וכך לטפל בבעיה בצורה דיסקרטית בתוך הבית, בלי התערבות חיצונית".

"תמיד ניקח אחריות, גם כשמדובר במשהו שלא בהכרח קשור אלינו"

למרות הפעילות הבינלאומית הערה של IDenta, החברה מקפידה לתפקד כחברה ישראלית. היא מייצרת את כל פיתוחיה בירושלים וצבעי הכחול לבן נמצאים בכל פינה במערך השיווק של החברה. היא אף מעסיקה אנשים עם מוגבלויות, פנסיונרים שעדיין מעוניינים בתעסוקה, חרדים ועולים חדשים. "עם כל העלויות והאתגרים שמסביב לכך - זה משהו שחשוב לנו, זוהי תרומתנו לחברה הישראלית ואנו גאים לעשותה", אומר גלטשטיין.

מה היו האתגרים העיקריים שחווה הענף שלכם בשנה האחרונה וכיצד התמודדתם עמם?

"האתגר הגדול ביותר היה נפילת שערי המטבע מול השקל. כיצואנית ישראלית שרוב תקבוליה הם במט"ח ורוב הוצאותיה הן בשקלים - סבלנו מכך מאוד. בנוסף, מחיר חומרי הגלם עלה בצורה דרמטית. התמודדנו בעזרת הלוואות שקליות מהבנקים המקומיים ושמירת המט"ח לשימוש עתידי. לצערי, נאלצנו גם להעלות ברמה מסוימת את מחירי המוצרים. בשוק תחרותי פעולה כזאת לא מתקבלת בברכה, אבל לא הייתה לנו ברירה".

מהם הקווים המנחים שלך בשגרה ובניהול משברים?

"בשגרה אני מקפיד לשמור על אופטימיות, לחייך ולנסות לפתוח אפשרויות רבות במקביל. בעולם הייצור יש אין ספור משברים בסדרי גודל שונים ברמה היומיומית: תקלה במכונות הייצור, בעיות אספקה של חומרי גלם ושינוע, מוצרים פגומים וגם תקלה אצל לקוח. כשמדובר באפשרות האחרונה - הדבר הכי חשוב הוא תמיד לתת ללקוח את ההרגשה שהוא צודק ושאנחנו נעשה הכל כדי שיהיה מרוצה. תמיד ניקח אחריות, גם כשמדובר במשהו שלא בהכרח קשור אלינו. אסור להתעלם ממשבר. חשוב להכיר בו, להבין אותו ולפתור אותו ביחד עם הגורמים הרלוונטיים לכך - חשוב לעבוד שכלתנית ולמצוא את האנשים הנכונים שיסייעו לצאת מהמשבר. טבעם של בני אדם הוא לעזור ולתמוך, בטח בעולם התעשייה, שזה סוג של משפחה רחבה של אנשים הרוצים בטובתך ובהצלחתך - כי הצלחתך היא גם הצלחתם".



ת.ז.

עמיחי גלטשטיין - מנכ"ל IDenta
גיל: 41
מצב משפחתי: נשוי + 4
מקום מגורים: בעבר ירושלים. כיום: מרילנד, ארה"ב.
השכלה: תואר ראשון בלוגיסטיקה וכלכלה.
תפקידים קודמים: מנהל ייצור, סמנכ"ל תפעול.
תחביבים: כדורגל, כדורסל, סקי, ערבי שירה.
מוטו מוביל: לא לדחות כלום למחר.
חלום אישי שרוצה להגשים: ללמוד לנגן על פסנתר.

גלטשטיין צמח מתוך החברה, שהייתה סוג של עסק משפחתי. אביו שהיה קצין המחקר והפיתוח בתחום הכימיה של משטרת ישראל הקים אותה יחד עם שותף שניהל אותה במשך כשני עשורים. עם פרישת המנכ"ל נכנס גלטשטיין לנעליו, לאחר שמילא במשך עשור מספר תפקידי ניהול בחברה. מאז הוא ביצע בה שינויים משמעותיים שהפכו אותה לחברה רווחית לאחר שנים בהן לא הצליחה להיות כזאת. כיום הוא יושב במטה החברה בוושינגטון, ארצות הברית אותו פתח ומנהל ממנו את האופרציה.

אילו מהלכים חשובים ביצעת בשנה האחרונה?

"עד לאחרונה מוצרי החברה יועדו לשוק המוסדי (משטרתי-צבאי). ב-2022 שינינו אסטרטגיה והתחלנו למכור אותם גם בשוק האזרחי-קמעונאי תחת המותג Touch&Know, לאחר שזיהינו את פלח השוק של אזרחים מודאגים ואת תנופת שוק הערכות הביתיות שצבר תאוצה משמעותית במהלך מגיפת הקורונה. זו גם השנה בה פתחנו את המשרד האמריקאי, לאחר תקופה ארוכה בה היה לנו ייצוג פיזי רק בישראל. כך יכולנו להתחיל פעילות משמעותית בשוק האמריקאי, בנוסף לפעילות שלנו בשוק האירופאי ובשוק הישראלי. הרחבנו את סל המוצרים שלנו ממספר בודד של מוצרים לעשרות רבות. פיתחנו ורשמנו מספר פטנטים טכנולוגיים סביב מוצרי החברה והובלנו מהלך משמעותי של רישום החברה להיסחר בבורסת OTCQB, הנסחרת בארצות הברית".

כיצד תחום העיסוק שלכם רלוונטי לשוק האזרחי?

"כתוצאה מבעיית סמים קשה בארה"ב - גם לקוחות אזרחיים

מוצרי IDenta

- **ערכה לזיהוי סמים:** ערכה המזהה 30 סוגי סמים ויכולה לשרת גורמי שיטור ואכיפה וכן מוסדות חינוך ומשפחות. מעבר לפונקציונליות שבערכה, היא גם משדרת להורים שבית הספר מודע לתופעת הסמים, נלחם בה ומבין שיש צורך להתייחס לנושא. אצל משפחות המגדלות מתבגרים יכולה הערכה לשמש לזיהוי הבעיה בצורה דיסקרטית ולטיפול בה בצורה פנימית ללא התערבות חיצונית, ובנוסף גם לשדר לילדים המתבגרים שההורים מודעים לסכנה וכך לשמש כ"יראו ויירא".
- **ערכה לזיהוי חומרי נפץ:** ערכה אחת שבכוחה לזהות 21 חומרי נפץ שונים, על ידי דגימה וקבלה של תגובת צבע מיידית. כך ניתנת לאיש הביטחון ודאות בזמן אמת לגבי החומר החשוד שמצא ומידת הסכנה שבו. ערכות אלו הנמצאות בשימוש נרחב בשדות תעופה, חברות תעופה וצבאות רבים בעולם, מסייעות בהגברת הביטחון ובהצלת חיים ממש.

"שילוב שתי הערכות מספק לאנשי הביטחון יכולות זיהוי של למעלה מ-95% מכל החומרים החשודים שמסתובבים בעולם. זהו פתרון ייחודי של חברתנו המכסה מגוון חומרים עצום", אומר גלטשטיין. "החזון שלי הוא, שכל איש ביטחון בעולם, אשר מאובזר במגוון אמצעים, יצויד גם במוצרי IDenta כחלק בלתי נפרד מפתרון אבטחה כולל בשטח. במקביל אני שואף שבכל בית ספר ובכל בית בו יש ילדים מתבגרים - יהיו ערכות לזיהוי סמים שלנו, שיאפשרו לשמור על הילדים בתלם".

ביטוח עושים רק אצל

סוכן ביטוח

הכי אישי, הכי מקצועי, הכי בטוח !



"יש לי עו"ד יש לי רו"ח
ויש לי סוכן ביטוח אישי!"

מיקי קופל
מנכ"ל קופל גרופ

KOPELL group

MediWho
מינוי ששווה בריאות וכסף

JOBBIT
תפעול מוצרים פנסיונים



אנשי השנה
במשק הישראלי 2023:

הכירו את סיפוריהם של המנהלים הבכירים במשק הישראלי, את הדרך בה צלחו משברים גלובליים ומקומיים, ואת שיטות הניהול הייחודיות שלהם. בפרוס השנה האזרחית החדשה הם מספרים על תוכניותיהם לעתיד לבוא