

לצבי שלגו יש שותף נוסף, בשם **אילן מימון**, גם הוא איש עסקים ישראלי שנחת בשנחאי לפני אי אילו שנים, ובין שלל פעילותיו העסקיות הוא מנהל את החממה הטכנולוגית שבה פועלות החברות הישראליות שעובדות בסין, ושם גם תהיה הפעילות של מטריקס בהמשך.

לכאורה זה סיפור של נדל"ן, אבל הקרקע היא לא שם המשחק. שלגו ומימון משכנעים את החברות הישראליות שרוצות להיות בסין, שאין אפשרות לנהל את הפעילות מרחוק. אתה חייב להעסיק מנהלים

ואנשים שלך, שינהלו את הסינים הטובים ביותר. את זה שלגו ומימון יודעים לעשות, על סמך הניסיון הרב שיש להם ועל סמך העובדה שהם חיים שם. שלגו ומימון מעמידים לרשות החברות אולמות ייצור והרכבה, תוך שהם עוטפים את האולמות בשורה של שירותים לוגיסטיים ושיווקיים, במודל עסקי המבוסס על דמי ניהול חכמים ושותפות בניהול. שלגו מנהל חברה המעסיקה 120 אנשים, עם תמהיל מגוון - החל מסמנכ"ל כספים סינים, שמנהלים את השלוחות המקומיות, אבל מחויבים לישראלים - ועד לאנשי מכירות נמרצים. לא היה אפשר שלא להתרגש, כאשר המשלחת של העיתונאים מישראל שמעה אשת מכירות מקומית נמרצת, עם מבטא אנגלי מעולה (דבר נדיר מאוד בסין), המשכנעת אותנו למה חשוב למכור את המוצרים של טאוואר-ג'אז הישראלית.

טאוואר היא אחת מעשר החברות הישראליות שכבר פועלות בחממה. בדומה לה פועלות חברות כמו אפימילק, לשעבר מקיבוץ אפיקים, הפועלת בתחום המחלבות הממוחשבות; מטריקס גלובל, שתחל לפעול שם בקרוב; קרמר אלקטרוניקה, קומיגו של דב מורן ואחרות. שני



הישראלים הנמרצים האלו נהנים מגישה ישירה לכל מקבלי ההחלטות בסין. הם למדו שמה שמעניין את הסינים זה ביזנס. שיקולי לאום, מוצא וצבע לא עולים כלל לדיון. כל חברה שתשכנע אותם כי היא זו שתקדם את הכלכלה שלהם - תזכה לתמיכה רחבה. הישראלים שלנו בסין, שלגו



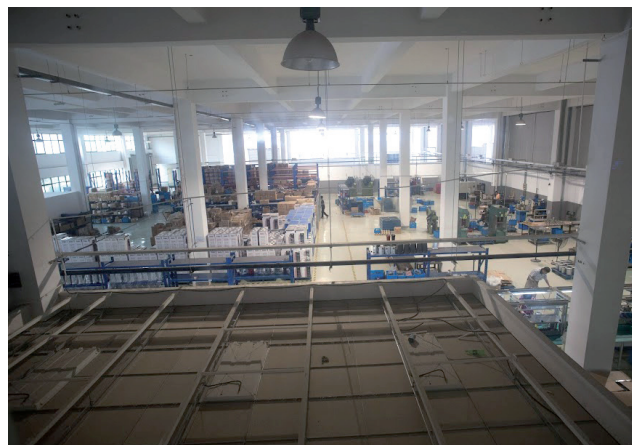
מימין: סגן ראש עיריית צ'אנג'ו, פאנג, עם צבי שלגו, ומתורגמנים, במסיבת העיתונאים עם המשלחת הישראלית

הישראלים הרוצים לעבוד בסין. דור א' התבגר, עזב או סגר, כי התחרות הקשה חיסלה אותו. הדור השני של היצרנים הוא דור כזה שמבין כי הפוטנציאל ענק, אבל צריך להתחיל בקטן.

שלגו ואנשיו פיתחו מודלים של סיוע בניהול, שהשורה התחתונה שלהם היא לאפשר לחברה להתחיל לעבוד מהיום הראשון. את כל יתר הדברים, שאינם קשורים לליבה העסקית, שלגו וצוותו עושים עבור החברה, כשותפי ניהול. הדגש המרכזי הוא שהשליטה חייבת להיות בידיים ישראליות, עם מנהלים מקומיים. מאחר שרוב החברות הישראליות לא מסוגלות להחזיק צוותים ישראלים בסין באופן קבוע, שלגו והצוות שלו מייצגים את החברות בכל שלבי הניהול והתפעול

מנהלי מכירות סינים עם ציונות בלב

האנשים של שלגו הם מנהלי מכירות, מנהלי כספים וכל פונקציה שחשובה לשלד הניהולי של החברה. כולם סינים מוכשרים שיודעים שיש בעל בית, ישראלי, ולו הם מדווחים. שלגו הוא הצינור שדרכו הם מדווחים לבעלי המניות בישראל ומאפשרים תהליך שליטה ובקרה מסודר.



החממה התעשייתית C13

מהתרשמות לא ישירה ודי סובייקטיבית, שלגו ואנשיו נחשבים, לפחות בעיני הממשל הסיני, כמי שהצליחו לפתח מודל מהפכני מבחינתם, המיישם פתרונות לחברות שרוצות לעבוד במדינה - עם תועלת ותעסוקה לסינים.