

פאלו אלטו של הישראלי ניר צוק פותחת משרד בארץ

בראש המשרד הישראלי של החברה יעמוד בן כפולר, שיכהן גם כמנהל מכירות אזורי שלה בישראל, יוון וקפריסין • במסגרת תפקידו יקדם כפולר את הפעילות הזאת ויעבוד בשיתוף פעולה הדוק עם אינוקום מקבוצת אמן, המפיצה הבלעדית של מוצרי פאלו אלטו בישראל • אינוקום תמשיך לעבוד מול ועם האינטגרטוריות שיטמיעו בישראל את מוצריה

פאלו אלטו, שייסד הישראלי ניר צוק, פותחת סניף בישראל. בן כפולר בן ה-40, יעמוד בראש הסניף. הוא אף מונה כמנהל מכירות אזורי של החברה, יצרנית הדור הבא של הפיירוולים, בישראל, יוון וקפריסין. זאת, כחלק מהרחבת פעילותה של פאלו אלטו בישראל. במסגרת תפקידו יקדם כפולר את הפעילות



בן כפולר

הזו ויעבוד בשיתוף פעולה הדוק עם אינוקום מקבוצת אמן, המפיצה הבלעדית של מוצרי פאלו אלטו בישראל. אינוקום תמשיך לעבוד מול ועם האינטגרטוריות שיטמיעו בישראל את מוצריה: טלדור

תקשורת-גלאסאהאוס, קבוצת אמן, 2BSecure, אבנת ואחרות. בתפקידיו הקודמים שימש כפולר כסמנכ"ל המכירות ומייסד שותף בחברת Accesslayers וכן כמנהל המכירות בחברת דתנין - שתייהן פועלות בשוק אבטחת המידע.

העילה לפתיחת הסניף הישראלי נובעת מהגידול הניכר בהיקף הפעילות של פאלו אלטו בשנה החולפת ומאחר שאינוקום מעריכה שהקמת הסניף תסייע לה לקדם את פעילות החברה עוד יותר. להערכתה, היקף המכירות של פאלו אלטו בישראל יוכפל עד ישולש בשנה הבאה.

צוק אף משמש כמנהל הטכנולוגיות של החברה. בעברו עבד בצ'ק פוינט, אולם כיום הוא נחשב לגדול משמיציה. פאלו אלטו שווה בימים אלה 1.61 מיליארד דולרים, לאחר שהונפקה בראשונה בסוף יולי וכבר ביום המסחר הראשון זינקה מנייתה ב-26.5%. מאז ההנפקה עלתה המנייה בכמעט 50%.

ב-2002 מכר צוק את הסטארט-אפ שלו, OneSecure, לנטסקרין תמורת יותר מ-40 מיליון דולרים ושימש כמנהל הטכנולוגיות של החברה הרוכשת. ב-2004 רכשה ג'וניפר את נטסקרין תמורת ארבעה מיליארד דולרים. צוק עבר לשמש בה סמנכ"ל אבטחת מידע, עד שעזב אותה ב-2005. הוא התאכזב מהעובדה שלא יכול היה לקדם שם את הרעיון שלו ליצירת הדור הבא של אבטחת המידע וטען שג'וניפר היא חברה נעדרת חדשנות.

יוסי הטוני

"אותו הדבר קיים בשוק שלנו", המשיך צוק. "כשחברה עומדת בפני שינוי משמעותי, יש לה שתי חלופות גרועות: לתת למתחרים להרוג את קו המוצרים הגרוע או לעשות זאת בעצמה. זו הדילמה של החדשנות, זה מה שמניע את עמק הסיליקון - חברות גדולות לא מסוגלות להתמודד עם שינויים מסיביים בשוק. המתחרים שלנו בחרו באופציה הראשונה, לתת לנו לחסל את הביזנס. זה פחות מסוכן וקורה לאט לאט, אבל עדיין, זו בחירה לא נכונה. בעשותם כך המתחרים שלנו בעצם דנו את עצמם למוות. הם ניסו לגרום לכם להישאר איתם, אבל ברור לכולם מה הסוף - אין אופציה שלישית".

"הערס התורן מאיים על השותפים לא למכור אותנו"

בהמשך חילק צוק את חוסר ההתמודדות של המתחרים עם הופעתה של פאלו אלטו לחמישה שלבים: "בשלב הראשון, המתחרים אמרו לעצמם לגבי המוצר שלנו - 'מי צריך את זה?' השלב השני הגיע לאחר שכבר היו לנו לקוחות. אז המתחרים הכחישו את המציאות ואמרו: 'היי, גם לנו יש את זה'. מדובר בהכחשה כללית ועצמית כאחד".

"בשנה שלאחר מכן", ציין, "המשכנו לגדול ואז הגיע שלב נבואת השקר, שבו המתחרים טענו שיהיה להם את מה שיש לנו. הם אמרו ללקוחות: 'אל תקנו פאלו אלטו, בעוד שנה יהיה לנו מה שיש להם'. זה היה השלב הכי קשה עבורנו, כי המתחרה הגדול מולנו ניסה לעצור את השוק. עברנו גם את השלב הזה. בשלב הרביעי בתחרות, המתחרים יצאו עם המוצר שלהם לשוק וכינו אותו NGFW - הדור הבא של הפיירוול. הם משחו ליפסטיק על החזיר, אבל זה עדיין חזיר ולא הדור הבא של הפיירוול. אם היה ניתן לקחת מוצר קיים ולהוסיף לו שרת להבים, לא היינו גדלים בכזה קצב מכירות. לאף לקוח אין סיבה להחליף את כל מערך אבטחת המידע שלו רק בגלל העיניים היפות שלנו.

"בסופו של דבר, בשלב החמישי והאחרון אמרו המתחרים: 'תמות נפשי עם פלשתיים'", ציין צוק. "הם עושים שטויות שלא ייאמנו רק כדי שאנחנו נידפק. הם חותכים מחירים ומוכרים את המוצרים שלהם ב-85% הנחה, עוד לפני שבכלל יוצאת המילה 'פאלו' מפי הלקוחות. הם חושבים שאם יעשו זאת מספיק זמן ייגמר לנו הכסף. אבל מאחר שהמוצרים שלהם לא נותנים מענה לצורכי הלקוחות, אנחנו עדיין גדלים.

"עוד שטות שהמתחרים עושים היא, שהם מתקשרים לשותפים העסקיים שלנו, בארץ ובחו"ל. בכל פעם מתקשר הערס התורן ומאיים עליהם לא לעבוד עם פאלו אלטו. זה לא עוזר להם", הוסיף.

"המתחרים שלנו לא יכולים להודות שפאלו אלטו שווה ושעליהם לצאת עם קו מוצרים חדש", אמר צוק. הוא ציין, כי "איש לא יכול להבטיח לנו לא יקרה מה שקרה למתחרינו. התפקיד שלי הוא לדאוג לכך שפאלו אלטו תמשיך לתפקד כמו חברה קטנה. אני טוען שבמקרים כאלה, האשמה היא של המייסדים, שצריכים לקבוע תרבות וערכים שעליהם יש לשמור".

איך חברות נופלות?

"איך חברות נופלות?" שאל צוק והשיב: "הן לא נותנות לעובדים לבלב ולצמוח; מונעות קבלת החלטות בדרגים הנמוכים; מונעות מהדרגים הזוטרים לפעול ולהחליט, גם אם הם שוגים; מונעות דו-שיח בין מהנדס בדרג נמוך להנהלה; מאיישות את תפקידי מנהלי הפרויקטים, שבמקום לתאם הם מציפים בעיות דמיוניות ומאריכים את זמן הפרויקט; לא מאיישות מנהלי מוצר אמיתיים, אלא ממנות מהנדסים שאוהבים לבנות דברים שלא צריך; וכן לא פועלות עם מודעות עצמית ולא בוחנות בשל מה עושים המתחרים".

"המתחרים לא מסוגלים למה שאנחנו כן"

"לנו יש יכולת לחדש גם בחלוף השנים", ציין. "אנחנו מאפשרים ליישומים לעבוד בצורה בטוחה ומספקים למשתמשים יכולת לצרוך יישומים כגון Dropbox ו־SharePoint חיצוני, מסרים מהירים או Salesforce