

אודי וינטראוב, מנכ"ל קבוצת אומניטק, הופך חברת תשתיות לחברת IO

למימוש הפוטנציאלי שלהם, ולהיות החברה הטובה מסוגה בתחומה. יש באומניטק אנשים שעובדים שנים רבות והתפתחו עם החברה. גם אני אני התחלתי כאיש מכירות, וכך גם מנהלים בכירים אחרים בחברה. נושא חשוב נוסף הוא דגש על הדרכת והכשרת עובדים. יש אצלנו שילוב של העצמה אישית של העובד, אך הכל מנוהל, מדיד וצריך להיות רווחי.

מה מביא את אומניטק להיות החברה המובילה בתחומים בהם היא מובילה?

אומניטק היא חברה שטוחה מאוד, עם גישת פתרונות ללקוח.

יש אותן סיבות להובלתנו בחומרה ובתוכנה, וציינתי אותן קודם: הבנת השוק ומגמותיו, הובלת החברה לכיווני השוק, בחירת אנשים ומוצרים מתאימים.

אחד השירותים הייחודיים שלנו הוא מה שאנו קוראים לו סמארטסורסינג (SmartSourcing) - אוטוסורסינג ללקוחות SMB הכולל שרתים, אחסון, תקשורת, תוכנה. ניהול כולל של ה-IT של הלקוח. בחוות השרתים שלנו יש 1000 שרתים, מהם 500 פיזיים ו-500 וירטואליים, המאפשרים לנו לספק שירותים אלה ללקוחות ברמה המקצועית והטובה ביותר.

בעולם החומרה היו יצרנים ושחקנים רבים. היום יש ארבעה: HP, יבמ, דל, לנובו, ובאחסון שניים: נטאפ ו-EMC. השוק התבגר והשתכלל. לקוחות למדו לקנות נכון, ומולם מספר קטן של ונדורים פעילים, ו-5-6 חברות רלבנטיות שמוכרות תשתיות.

אורקל קנתה את סאן כדי להביא ללקוח פתרון חומרה-תוכנה ומערכת ניהול. יבמ עשתה כ"ל עם מערכת PureFlex. אני אומר אותו דבר לשוק הישראלי: אנחנו מספקים לכם שילוב של חומרה ותוכנה, ו-SmartSourcing של ספק IO - ובזה אנחנו ייחודיים בישראל, כי הכל מנוהל מבית אחד אמיתי.

איך נתפסת אומניטק בעיני הלקוח ואיך היא צריכה להיפתח?

אני מודע לכך שבתחום זה יש לנו פוטנציאל גבוה, כי אנחנו נתפסים פחות מכפי שאנחנו באמת, הן מבחינת מה שיש לנו למכור והן

רבים בענף, וגם גופי SMB רבים, מה הם יודעים על אומניטק. הם יגידו, מן הסתם, שהם מכירים את אומניטק כחברת תשתיות חומרה. אחרים מכירים אותה כחברת שירותים ותמיכה, פחות מכירים אותה כספקית אינטרנט ושירותי הוסטינג, ואולי יש אדריכלים ומהנדסים שיודעים כי אומניטק היא IO שעומדת בישראל מאחורי מותג התוכנה המוביל בתחום, אוטודסק.

בשנים האחרונות מוביל **אודי וינטראוב**, המנכ"ל הנמרץ והכריזמטי של אומניטק, מהלך מוצלח לא רק לשינוי מיצוב ומיתוג אומניטק, כי אם כביסוסה לחברת IO לכל דבר, ומהמובילות בתחום.

נפגשתי עם אודי כדי לשמוע מה הוא עושה ואיך הוא מוביל את אומניטק לשנים הבאות.

אודי, מה המהלך אותו אתה מוביל בחברת אומניטק?

אני פועל לשינוי המיצוב של אומניטק לספק פתרונות תוכנה מוביל, והפיכתנו מחברת תשתיות לחברת IO בתהליך של מספר שנים. בשלוש השנים האחרונות רכשנו כשש חברות, רובן בתחום התוכנה. בנינו את אומניטק, Etype וג'רטו, וממש לאחרונה הודענו על רכישת SRL מוצרי תוכנה. אלה מצטרפות לחברות תוכנה מובילות כמו אוטודסק.

בכל הרכישות חיפשנו מוצרים שיתאימו ללקוחות שלנו, כדי להביא להם ערך מוסף. בשנתיים-שלוש השנים הבאות יבשיל פוטנציאל החברות שנרכשו וסל המוצרים שנבנה, יחד עם יכולות מקצועיות גבוהות.

תן לנו קצת נתונים ועובדות על אומניטק

בסך הכל יש בקבוצה כ-400 עובדים, מהם 100 בתוכנה, עם הכנסות של 70 מיליון ש"ח ממכירות תוכנה, ומעל 300 מיליון ש"ח הכנסות כוללות.

מה התפיסה הייחודית שלך בניהולה של אומניטק שמביאה אותה להצלחה מתמדת?

אומניטק מאופיינת בעמוד שדרה ניהולי מנוסה ורחב. התפיסה הניהולית שלי כוללת הבנת השוק ומגמותיו, הובלת החברה לכיווני השוק, בחירת אנשים ומוצרים מתאימים. המטרה היא להביא את אנשי החברה



אודי וינטראוב, מנכ"ל קבוצת אומניטק

"בנינו מערך רחב ומתוחכם של מוצרים ויכולות. אומניטק מכסה היום ספקטרום צרכים רחב מאוד של הלקוח הישראלי ואנחנו קשובים ללקוחות ופועלים להרחיב את ההיצע שלנו כנדרש וכפי שאנו חוזים לעתיד"