

שהיא בעצמה חברה בת של אסקו הפולנית. מספר העובדים של מטריקס הוא 6,500 עובדים, כאשר כמעט כולם (6,200) מועסקים בישראל. גוטמן, ששירת 7 שנים בממ"מ ולאחר מכן עבד 14 שנים בלירז מערכות, מתוכן 6 בתפקיד המנכ"ל, גויס ב-2001 על ידי דני גולדשטיין, בעל השליטה בפורמולה מערכות. המטרה בצירופו הייתה לאחד את חמש החברות שבקבוצה, המספקות שירותי IT בישראל - פורסופט, ניקוב, איי-סופט, אלרון טלסופט ובשן מערכות - לחברה אחת, תחת מותג אחד. בסוף אותה שנה הונפקה מטריקס בבורסה בתל אביב.

מאז הקמתה ולאורך שנות קיומה דוגלת מטריקס ברכישות ומיזוגים של חברות כאסטרטגיית גידול וכניסה למגזרים חדשים. עד היום היא רכשה 75 חברות, בהן סיון מערכות, ג'ון ברייס הדרכה, קבוצת סינטק, קבוצת ניו-אפליקום, סיבם, קומקס, טנגרם, אפקט, ספיה וטאקט מערכות. בעשור האחרון היא קנתה, בין השאר, את 2BSecure, נטוויז, באבקום, BeyondIT ו-60% מהשליטה על EXZAC. "רכשנו את נטוויז, כי היא לא עניינה את סלקום ונטוויז", אמר גוטמן. "הלקוחות של נטוויז יכולים לקבל מאיתנו יותר".

הוא ציין, כי אסטרטגיית הרכישות של מטריקס היא "לרכוש חברות שהניהול שלהן גרוע או שמחירן אטרקטיבי, כי השוק בהאטה. בעולם הסייבר, יש עוד חברות פוטנציאליות לקנייה מבחינתנו. תחום ה-BI מתרחב ואני מעריך שנמצא את עצמנו רוכשים חברה גם בתחום זה. BI הוא תחום מעניין שאנחנו מעסיקים בו כ-200 עובדים וסביר שהפעילות שלנו בתחום זה תצמח, כי אנחנו רוצים להוביל אותו. היתרון הגדול של מטריקס הוא שאנחנו חברה גדולה, עם מכירות בשני מיליארד שקלים, מרביתן לשוק הישראלי".

"יש למטריקס 25 מנועי צמיחה"

גוטמן הוסיף, כי "למטריקס יש 25 מנועי צמיחה, בהם עולם המובייל והחיבור של ערוצי התקשורת השונים מול הלקוח לחוויית לקוח אחידה. כך, הלקוח יעבוד מול המוקד, הסניף והיישום בצורה השקופה לו. נדרש למנוע מצב שקיים כיום בארגונים רבים, בו לקוח פונה למוקד ומתלונן או מקבל שירות ולאחר מכן נכנס לאתר החברה ולא רואה את פנייתו. ארגונים צריכים לדבר בשפה אחת עם ומול הלקוח - ובכל ערוצי התקשורת". שירותי התוכנה, הכוללים פרויקטי IT, פיתוחי תוכנה ופעילות Near Off Shore-1, מהווים 70% מסך ההכנסות של מטריקס, ולדברי גוטמן הם בעלי שיעור הצמיחה הגבוה ביותר. פעילויות המוצרים, ההדרכה והתשתיות והחומרה, אחוזות בנפח של 10% כל אחת. "תחום החומרה קטן אצלנו, אך הוא זה שנפגע בצורה הגדולה ביותר. תחום שירותי התוכנה נפגע אך במעט".

ה-ERP במטריקס

גוטמן התייחס בראיון גם לנושא ה-ERP במטריקס. בסוף העשור הקודם הייתה החברה מעורבת בגיור והפצת מערכת Dynamics AX ERP של מיקרוסופט בישראל. כבר אז גורמים בשוק הביעו ספקות בנוגע לסיכויי ההצלחה בחדירה לשוק הישראלי של המערכת, מפני שהשוק רווי במערכות ERP של סאפ ואורקל. לצורך כך הקימה מטריקס חברה בת ייעודית, mAXimum ERP. במחצית 2010 אמר גוטמן, כי "אני בפירוש רואה את מערכת ה-ERP של מיקרוסופט כאחד ממנועי הצמיחה שלנו. קצב המכירות והמכירות הפוטנציאליות שלה משיבוע רצון ומשמש לנו כמנוע צמיחה". אולם נראה שלמרות הכול, ההאטה בשוק והרוויה הקיימת בעולם מערכות ה-ERP הכריעו את הכף: שנה וחצי לאחר הקמתה, בנובמבר 2011, מכרה מטריקס את mAXimum ERP לפרודור

תמורת מיליוני שקלים.

בראיון הנוכחי אמר גוטמן, כי "מטריקס היא החברה היחידה שלא מזוהה עם מערכת ERP בינלאומית. יש לנו מאות לקוחות של מערכת תפנית, פרי פיתוח שלנו, ואנחנו שוקדים כל הזמן על הנפקת גרסאות חדשות שלה. מערכת תפנית מצויה בפלחי שוק ספציפיים, דוגמת בתי חולים, רשות שיווק, חברות ליסינג, קניונים ועוד. קבוצת קרסו ביססה את כל מערך ה-IT שלה על ERP של תפנית, ואנשיה שבעי רצון. חסרונות המוצר הישראלי מעטים ביותר לעומת היתרונות: הבעיות נפתרות באופן מיידי, בשל העובדה שצוות הפיתוח נמצא בארץ, היישום מהיר והמחיר נמוך".

גוטמן - בעל השכר הגבוה ביותר בענף

בשנת 2004, מול מגמת הקמת מרכזי פיתוח במודל Off Shore בהודו, הקימה מטריקס מרכז פיתוח בישראל שמעסיק נשים חרדיות, ראשון מבין כמה מרכזים. צעד זה זיכה את מטריקס בפרסים ושבחים. כיום מונה מטריקס גלובל כ-1,000 עובדים, רובם נשים חרדיות. "כשהוחלט על הקמת המיזם, המנהלים אצלנו התנגדו לו, כי הם חששו שהוא יגזול עבודה לכולם. נזכר גוטמן. "אמרתי שיש עבודה לכולם. הלקוחות רוצים לקבל פתרון אטרקטיבי במחיר והמענה לכך הוא תמהיל נכון. מטריקס גלובל מהווה מנוע צמיחה והיא תגדל בהיקף פעילותה ובכוח האדם שלה".



מוטי גוטמן

יצוין כי גוטמן היה השכיר בעל ההכנסה הגבוהה ביותר בענף ה-ICT הישראלי ב-2012, על אף ששפג ירידה של 22.1% בשכרו. גוטמן השתכר אשתקד יותר משבעה מיליון שקלים, בהשוואה ל-9,008 מיליון ב-2011. עובדה זו גררה ביקורת רבה על גוטמן ועל מטריקס. הוא השיב לביקורת באומרו כי "אני מתגמל על פי התוצאות - והן טובות. לכן אין שום סיבה שבעולם לתקוף אותי. המחאה נגדי לא מוצדקת לעומת המחאה כלפי מי שמנהל כספי ציבור והתגמול שלו נעשה על חשבון כספי הציבור".

גוטמן דיבר אף על האפשרות של מעבר מטריקס לחו"ל ואמר, כי "אנחנו חברה ישראלית. הלקוח הישראלי לא מתרגש מסיפורי גבורה של לקוחות ישראלים בחו"ל, הוא רואה בכך חיסרון, כי הוא חושב שבמקרה שכזה רואים אותו כעוד לקוח ויש גדולים ממנו. רק חברת מוצרים דוגמת צ'ק פוינט צריכה להתפאר בנילאומיות שלה. הטעם העיקרי ללכת לחו"ל הוא בשל הצורך לתת פתרונות סביב השעון - החרדיות לא עובדות בסוף השבוע. לג'ון ברייס יש פעילות הדרכה ענפה בסין והיא סיפור הצלחה. בנוסף, אנחנו בשלבים מתקדמים של הקמת פעילות Off Shore בסין".

באשר למצב מול המתחרים, אמר גוטמן, כי "אני פרנואיד וכל הזמן מצוי בתחושה שהם רוצים לגזול מאיתנו נתחי שוק". הוא מנה את המתחרים של מטריקס: "בתחום הקול סנטרים, אנחנו מתחרים בתיקשוב. בעולם ה-BI, המתחרים הם אופיסופט ונס-גילון. בעולם התשתיות, אנחנו פועלים מול מלם תים, טלדור תקשורת גלאסהאוס ואמת. מיחשוב. בתחום המוצרים, אנחנו פועלים מול עשרות חברות. במקרה בו לקוח רוצה פתרון אינטגרטיבי ורחב היקף, המתחרות שלנו הן יבמ ו-One1". ככלל, אמר, "המתחרים הם שחקנים טובים ורציניים. לצידם יש חברות נישא, שמונות עובדים בודדים, שעשויים להיות זריזים ויצירתיים יותר מאיתנו".

הוא סיים בדברו על עצמו. "אני תכליתי ומחובר לענף", אמר גוטמן. "יש דבר אחד שאני זוקף לזכותי: בחרתי אישית את המנהלים העובדים תחתני. רובם עובדים עמי שנים רבות, חלקם אפילו עשרות שנים. בחרתי אותם בפניצטה, או שהם כבר כיהנו כמנהלים בחברות שמטריקס רכשה".

השתתפו בהכנת הכתבה פלי הנמר יהודה קונפורטס