

**"המתחרים הם החברות
הגדולות, כמו סאפ אורקל
ויבמ, וגם יצרניות של ERP
לשוק ה-SMB, כמו למשל
פרויריטי של אשבל הבעיות
שהיו בחברה זו בשנים
האחרונות משפיעות מאוד על
השוק וגורמות לחוסר יציבות
אצל הלקוחות"**



יעקב רבינוביץ'

להם. היתרון שלי הוא שאני חושב כמו הלקוח. אני יודע מה הוא צריך ובמה הוא מתלבט, ויש לי היכולת לתת לו את הפתרון הנכון לו ולא רק מה שטוב לי כספק. זה נכון במיוחד היום, כאשר אנו חיים בעולם של פתרונות ושירותים, פה אני יכול להוכיח ללקוח את הערך המוסף שלי."

ספר קצת על החברה?

"קבוצת Intenia הוקמה בשנת 1994 והיא מתמחה בפתרונות מיחשוב תעשייתיים לארגונים. היא הנציגה הבלעדית בישראל של פתרון M3 מבית Infor האמריקנית.

"אנחנו עוסקים בשירותים והטמעה בארגונים וחברת פרואקטיב (50%), המתמחה במנועי Work Flow-1 BPM מתקדמים. למעשה, מדובר פה בתחום של ERP בתחום מגזר התעשייה, שהוא התפתחות של מובקס הותיקה. Infor היא החברה השלישית בגודלה בעולם בתחום והיא שקופה לכל בסיסי הנתונים בארגון. קהל היעד הוא המגוון הרחב של התעשייה - מהפיננסים ועד רצפת הייצור, וזהו אחד המגזרים החזקים במשק. הקבוצה כולה בבעלות משפחת מייזלס, ואני למעשה מחליף את המייסד והיזם אלי מייזלס, שהפקיד בידי את המנכ"ליות.

מה נתח השוק שלכם ומי המתחרים?

"השוק כיום זה חברות רבות בתעשייה, מכל הגוונים, למשל קונצרן דלתא, שהמערכת שלנו מלווה את כל 12 המפעלים שלה. החברה מעסיקה 50 עובדים, וכאמור, היא ותיקה מאוד בשוק, 30 שנה. אני אישית הייתי לקוח שלהם עד לפני כמה שנים, ומכאן ההיכרות עם המשפחה המייסדת. המתחרים הם החברות הגדולות, כמו סאפ אורקל ויבמ, וגם יצרניות של ERP לשוק ה-SMB, כמו למשל פרויריטי של אשבל הבעיות שהיו בחברה זו בשנים האחרונות משפיעות מאוד על השוק וגורמות לחוסר יציבות אצל הלקוחות. הם מודאגים, מאחר שמדובר בחברה שיש לה בסיס לקוחות גדול בישראל, והיא נושפת בעורפן של ענקיות, כמו אורקל וסאפ. אני מקווה שהרוכש החדש ייצב את השוק, כי גם לנו יש לקוחות במגזר הזה, ואני רואה בזה פוטנציאל. היעד שלנו להמשיך לצמוח ב-2014 ב-20% לפחות."

איזה שינוי אתה מתכנן להביא לחברה?

"השינוי המרכזי הוא מעבר לעבודה עם שותפים עסקיים. יש בתעשייה הרבה מאוד מערכות שזקוקות להחלפה, שנועדו להתממשק לעולם החדש, ושם אני רואה את ההזדמנות."

תנובה הייתה בין הגופים הגדולים שהיו חלוצים בתחום מיקור-חוק. התחום הזה סובל מתדמית לא טובה. מדוע?

"מיקור-חוק הוא תורה שאינה רק ספק-לקוח, אלא שותפות, ומאוד תלוי איך אתה עושה את זה והאם אתה מסוגל להכליל בחוזה כל פרט וכל דבר כדי שלא יהיו ויכוחים. העיקרון שאנחנו הנהגנו חסך לנו הרבה מאוד בעיות בהמשך. כל ההנחיות וכל הביצועים הוכפפו לשולחן סמנכ"ל מערכות המידע, תוך שקיפות מלאה מול היחידות העסקיות. כולם הפכו להיות יחידה אחת, שמקבלת החלטות על כל דבר שצריך לעשות, הם, מיקור-חוק, הם חלק בלתי נפרד, והכל מגיע לשולחן ההנהלה. עיקרון נוסף הוא שבכל מקרה של חילוקי דעות בינינו ולבין הספק, הספק קודם כל מבצע את העבודה, מתקן את התקלה אם צריך ואחר כך מתווכחים. אין מצב בעולם, שקו ייצור נעצר בגלל ויכוח על תיקון תקלה. לצערי זה לא המצב בפרויקטי מיקור-חוק בארגונים אחרים, ולכן חלק מחזירי את הפרויקטים הביתה, או מגייסים את עובדי מיקור החוק לתוך שורות החברה. הכדאיות של זה מוגבלת וצריכה להיבדק היטב. נכון הוא שלפעמים הספקים אשמים במצב, אבל כמו שאמרתי - הכל תלוי עד כמה אתה מסוגל להכיל בתוך החוזה עם הספק את כל הפרטים הקטנים, כדי שלא תהיינה אי הבנות."

מה הביא אותך לפרוש?

"אתה מגיע לשיא מסוים, ומעבר לזה אני מרגיש שמיציתי את עצמי. למעשה, הודעתי על פרישה פעם אחת, שנתיים לפני פרישתי, ואחר כך ביקשתי לבטלה בגלל הנושא האישי שלי, המשפחתי, שאיתו התמודדתי ולצערי נכשלתי. אחרי זה החלטתי לראות איך אני מתקדם בכל זאת, זה לא קל. תהליך הפרידה הוא מתמשך, אם כי לא נפרדתי לגמרי, עדיין מגיע לשיבות כי אני משמש כיועץ לתחומים מסוימים."

הנה אתה יושב כעת על כסא מנכ"ל קבוצת Intenia. חצית את הקווים?

"האמת שכאשר פרשתי רציתי לקחת פסק זמן. לא פנית לאף אחד. זרם הפניות הגיע אלי מרגע שהודעתי על פרישתי, כי היה ברור לי שאני עדיין צעיר מדי בשביל לשבת בבית ולא לעבוד. אין ספק שיש לי ניסיון רב בעבודה עם ספקים. אני מכיר את כולם, ולכן כאשר פנו אלי מחברת Intenia חשבתי לנכון שזה תחום שאני יכול לתרום בו. אני יכול לומר, שלפעמים יש יתרון גדול בכך שמנכ"ל של חברה ספקית היה בעבר מנמ"ר, כי מניסיוני אני יודע, שהלקוחות, בצד שאני הייתי שם, לא ממש יודעים מה הם קונים, לא ממש מבינים מה מוכרים