

- פרויקט סענר, אשר מהווה פתרון רוחבי לניהול מסמכים לכל הממשלה. "הנציגויות שאיבדנו במשך השנים היו בעיקר כאשר חברות גדולות רכשו את החברות שייצגנו. אתה קם בוקר אחד וקורא שחברה שאותה אתה מייצג הרבה שנים נרכשת על ידי אחת מהגדולות, ואתה רק יכול להצטער על כך.

איך היית מנתח את הענף שלנו היום?

"שוק ה-IT בישראל אינו קל, והפריחה שאנו מחכים לה לא מעט זמן עדיין לא מגיעה כפי שהיינו רוצים לראות. אנו מתאימים את הפעילות לתנאי השוק, מתייעלים היכן שצריך ומשתדלים להתחרות ולנצח, בעיקר במקומות שבהם אפשר להרוויח ולתת פתרונות טובים ומועילים ללקוחותינו.

"גם הלקוחות שלנו משתנים, וקבלת ההחלטות אצלם שונה מאשר הורגלנו. המנמ"ר אינו הגורם הבלעדי המחליט היום, ומרבית ההחלטות מתקבלות על ידי המחלקות העסקיות, ושם גם התקציבים. המנמ"ר היום היא חלק מהנהלת החברה ונדרש להוכיח את כדאיות הרכישה לחברה. "גם אנחנו משתנים ומשתדלים לכסות את הארגון כולו, דבר שדורש יכולות גבוהות הרבה יותר מאשר בעבר.

"אנו תמיד נמצאים בפסגת הטכנולוגיה, ולעתים אף מקדימים ומחנכים את השוק. כרגע אנו מתמקדים בפתרונות ענן, Big Data, מובייל ו-Non SQL כדי להיות ערוכים לצורכי השוק".

האם במבט לאחור הצלחת לאזן בין משפחה לקריירה, בהתחשב בתפקיד ובתובענות שלו?

"ביולי אחגוג 60, ואני עדיין נהנה ואוהב את מה שאני עושה ומוכן לאתגרים הבאים. לצד האנשים הוותיקים יש תמיד לצדי אנשים צעירים, מוכשרים ומעניינים מאוד, ואני אוהב מאוד את השילוב הזה. "הצלחתי במשך השנים להכיר הרבה אנשים בעבודה. אצל הלקוחות יש לי ידידים וגם יש לי לא מעט חברים אצל המתחרים. מדי שבוע אני משחק ברידג' עם חבורה ותיקה מימי טכס: טוביה פלדמן, אלכס זיו, יורם מיכאליס ועמוס אילני (קונתהל).

"יש לי שלושה בנים שאני גאה בהם מאוד. ישראל בן ה-31 הוא סמנכ"ל פיתוח בחברה שמתמחה בפתרון בשבץ מוחי, בעל תואר שני במנהל עסקים. הבן השני, דור, בן 29, שירת במודיעין ביחידה שבה שירת אחיו ישראל. הוא בעל תואר ראשון במדעי המחשב מהמרכז הבינתחומי (שני הבנים קיבלו את התארים במקביל בשבוע שעבר). דור הוא מוסיקאי בשעות הפנאי - שר ומנגן. הבן השלישי, עידו בן ה-16 עולה לכיתה י"א והתחיל לעשות בגרויות ראשונות. הוא בן זקונים שדואג להשאיר אותי צעיר ונמרץ".

אתה יודע כמי שלא מוותר על כדורגל...

"כולנו חובבי ספורט - כדורגל (קודם כל אני אוהד של הפועל כפר סבא, שהיא קבוצה שבה שיחקתי, ורק אחר כך מתעניין בשאר הקבוצות בעולם)... כדורסל וטניס. רק לאחרונה נסענו יחדיו ללונדון לראות את משחקי ליגת האלופות. אנו מגויים של מכבי תל אביב, ומדי יום חמישי רואים ביחד את משחקי הקבוצה. ביום חמישי האחרון ראינו ביחד עם בנות הזוג את מתי כספי והפילהרמונית. הבנים שלי הם חובבי מוסיקה שמנגנים בזמנם הפנוי. גם אני אוהב מוסיקה ישראלית, בעיקר כמו שלמה ארצי, יהודה פוליקר, יוסי בנאי ועוד.

היו לך לא מעט קשיים אישיים בעשור האחרון, איך מתגברים על כך?

"בעשור האחרון (אשתי אורלי נפטרה, ורק לפני חצי שנה נפטרה גם אמי) בזכות הבנים ובזכות המשפחה המורחבת שלי - שתי אחיות ומשפחותיהן התומכות והמאוחדות מאוד וחברי לעבודה. המשפחה אצלי היא לפני הכל, ואת זה אני מנסה ללמד גם את העובדים שלי. אין משהו שקודם לזה!

אנחנו עדיין מייצגים - תקופה של יותר מ-30 שנים). במשך השנים השתנה הכיוון למערכות פתוחות, למרות שזה עדיין שוק חי ובוועט...

"שוק ה-IT הוא שוק משתנה בצורה מהירה ותמיד מחפש פתרונות. אתה מתמודד עם גופים גדולים, בנקים, חברות ביטוח, ממשלה וצבא, ועליך להיות תמיד עם סל הפתרונות העדכני ביותר, שייתן מענה לצורכי השוק. ההתמודדות של נס-פרו אינה רק מול גופים שכמותה, כמו מטריקס, ONE או מלמ, אלא גם מול חברות רב-לאומיות כמו יבמ, מיקרוסופט, אורקל, סאפ ו-CA, שבתחילת דרכן בארץ עשו זאת בעזרת מפיצים כמו נס (אנחנו ייצגנו בארץ את סאפ ו-CA) ובהמשך החליטו לפתוח כאן משרדים משלך.

"המעננין הוא שבמקומות מסוימים אנו מתחרים, ובמקומות אחרים משתפים פעולה - עולם ה-co-opetition".

היום קשה יותר למכור?

"השוק היום קשה יותר משהיה בעבר. התחרות קשה יותר, והלקוחות יותר קשים ומאתגרים, בייחוד בתהליך המכירה, בדרישות ובמחירים. הלקוחות אינם משאירים לספקים טווח מספיק של רווח, ולעתים זה בומרג שפוגע גם בהם. כשרביב צולר התמנה למנכ"ל נס, הוא הפך את נס-פרו לאחת הקבוצות המובילות בחברה. הוא האמין בפעילות המוצרים ודחף את הנושא. בהמשך עברנו כמה מנכ"לים (הייתי כפוף ל-9 מנכ"לים...), וכל אחד ודרכו...

"כשקיבלתי לידי את ניהול הפעילות היינו כ-40 עובדים, והיום אנו 130

"הצלחתי במשך השנים להכיר הרבה אנשים

בעבודה. אצל הלקוחות יש לי ידידים וגם יש לי לא

מעט חברים אצל המתחרים. מדי שבוע אני משחק

ברידג' עם חבורה ותיקה מימי טכס: טוביה פלדמן,

אלכס זיו, יורם מיכאליס ועמוס אילני (קונתהל)"

עובדים, אשר מתמחים בכל ההיבטים שביב פעילות המוצרים והפתרונות - שיווק, מכירות, הטמעה, הדרכה ויישום. אנחנו בעצם מהווים את המשרד של כ-30 חברות בישראל, וכן עוזרים לחברות ישראליות בתחום המוצרים, כמו נבולה (Neebula), אבולבוון (Evolven), קלאריסיטה (Clarisite) ועוד".

בתחום שלנו, ובייחוד בממלכה שלך, נאמנות עובדים היא אתגר לא פשוט. כיצד אתה מתמודד איתה?

"נאמנות העובדים בשוק ה-IT היא פחות חזקה משהייתה בעבר. אנחנו משתדלים לגרום להם להישאר איתנו מצד אחד, אך מצד שניה גאים בהצלחתם לאחר שהם למדו אצלנו ויוצאים החוצה ומצליחים. "לנס-פרו הנהלה ותיקה, שפועלת יחדיו כבר הרבה שנים (יגאל יחיה כבר 32 שנים בחברה, יפה ירדני ואהובה זעירי יותר מ-20 שנה) ומחויבת לקבוצה ולחברה".

כמה טיפים לדור הצעיר?

"דבקו במטרה, סבלנות, אורך רוח, התמדה ולאהוב את מה שאתה עושה. לאהוב את מי שאתך ולדעת להכיל את מי שמעליך. "אנו קבוצה שיודעת לנהל נציגויות לטווח ארוך, ויש לכך לא מעט דוגמאות. אנחנו מייצגים את חברת סייבייס (Sybase), שנרכשה לפני 3 שנים על ידי סאפ, יותר מ-20 שנה. "אחת הפעילויות שאנו גאים בה מאוד היא נציגות דוקומנטום של חברת EMC, שבמסגרתה עשינו את אחת המכירות האסטרטגיות בארץ