

בן פסטרנק, מנכ"ל קבוצת אמן בראיון לאנשים ומחשבים

"יתרונה של קבוצת אמן טמון בהבנת הצרכים העסקיים של הלקוח ולא ביישומים הטכנולוגיים בלבד"

קבוצת אמן הוותיקה נמצאת בתנופת פעילות, מבצעת רכישות קטנות וחכמות ומצליחה להגיב בזריזות לצרכי השוק, בארץ ובמזרח אירופה ♦ לפני כחודש וארבעים שנה הוקמה קבוצת אמן כחברה אשר עסקה בעיקר במתן פתרונות IT לתחום הפיננסי. כיום, לאחר שהרחיבה את תחומי פעילותה, רכשה חברות ישראליות, הקימה סניפי פעילות בחו"ל והגיעה למצבת כ"א מרשימה, פגשתי את בן פסטרנק, המנכ"ל הנמרץ של הקבוצה, לראיון אחד-על-אחד



בן פסטרנק

מלא. מנמ"רים חייבים היום להבין עסקים ולא רק טכנולוגיה. מדובר בתפקיד ניהול לכל דבר ומשם נגזרות הדרישות והצרכים. גם הפחתת עלויות, בקרה ומתן פתרונות עסקיים לבעיות העסק הינן בעיות עסקיות ולא טכנולוגיות - היחסים בינינו לבין המנמ"ר חייבים להביא ליכולות עסקיות טובות יותר. מנכ"ל החברה הספקית צריך לתת פתרונות למנמ"ר כדי שהאחרון יוכל לסייע למנכ"ל שלו.

קבוצת אמן, כחברה בעלת נזילות פיננסית מחפשת דרכים להקמת פתרונות משותפים עבור הלקוח - הקמת יחידות תפעוליות עם הלקוחות, פיתוח ומחקר משותף, מימון משותף לנושאים שבלבית העסקים הארגוני, תוך מחויבות לשנים ארוכות קדימה. גישה ואפשרות זו דורשות הבנה עסקית עמוקה של עולם הלקוח - אני שואף להקים פתרונות כאלה."

ומה עם היחסים שבין המנכ"ל לעובדיו?

פסטרנק: "אני מאמין גדול בצורך בטיפוח ושימור עובדים. ניתן לראות זאת באמן הלכה למעשה. משך ארבעים שנות פעילותנו בשוק הישראלי הדגש תמיד היה על התקדמות העובדים בתוך הקבוצה. קידום עובדים פנימיים תמיד יבוא בעדיפות ראשונה, גם אם בחוץ ישנו מועמד בעל נתונים טובים יותר - בסופו של יום, זו החברה של העובדים.

אני תמיד אומר שבאמן שלושה בעלי מניות - בעלי המניות עצמם, העובדים והלקוחות - כל

מהו ה"אני מאמין" שלך ביחסים שבין מנכ"ל ספקית שירותים למנכ"ל הלקוח?

פסטרנק: "הדבר החשוב ביותר בעבודתי הוא הבנת הצרכים העסקיים של הצד השני. עם השנים למדתי שצרכים אלה דומים בחלק גדול מן הארגונים. למעשה, ניהול חברה בסדר גודל של אלף עובדים כאמן מניע בהרבה מאוד מהמקרים תהליכים וצרכים דומים לאלה שעוברים לקוחותיי. הבנה זו גורמת לי להיות ער יותר לצרכים העסקיים והניהוליים שלהם וזאת ללא קשר לתחום ה-IT המקצועי. אנו באמן משתדלים לדאוג ולהקל על השלמת צרכים אלה. כאשר המנכ"ל-הלקוח רואה איתנו עין-בעין את המצב העסקי, נוצרים יחסים ברמה אחרת המאפשרים לקדם פתרונות לאתגרים במהירות ובהבנה.

אני מאמין שהיתרון שלי כמנכ"ל ושל חברי ההנהלה שלי נעוץ בהבנת הדרך בה מתנהלים עסקים ולא רק בהבנה הטכנולוגית. ככלל, ניתן לראות כיום יותר ויותר בחירה של אנשים בעלי ראייה עסקית לתפקידי מנמ"ר או תפקידים טכנולוגיים בכירים אחרים ואני חושב שמגמה זו תלך ותתרחב."

מהו ה"אני מאמין" שלך ביחסים שבין מנכ"ל חברה ספקית למנמ"ר?

פסטרנק: "הצורך לסייע למנמ"ר לענות על הצרכים העסקיים שלו ולא לעסוק רק בפתרונות הטכנולוגיים, עליהם אנו יודעים לתת מענה

נתונים ועובדות על אמן

40 שנות פעילות, 1,000 עובדים, שלוש חברות במזרח אירופה (ברוסיה, בקזחסטן ובפולין), כ-100 עובדים בחו"ל, מעל 400 מיליון שקל מחזור שנתי, כ-750 לקוחות פעילים, 350 מהם יותר מ-10 שנים