



שרון שוורצמן, מנהלת מוצר אטיביו בחטיבת מוצרי התוכנה של מטריקס; נחמן גבע, מנכ"ל אטיביו ישראל; עלי ריזא, מנכ"ל ומייסד אטיביו העולמית; איתי גבאי, דירקטור פתרונות במטריקס; ארי רוזנבאום, מנהל פעילות ISV בחטיבת מוצרי התוכנה של מטריקס

את המערכות הקיימות בארגונים ולהשיג החזר השקעה מהיר.

"יתרון נוסף הוא, שאנו מתחייבים בפני הלקוח על פרויקט של כמה חודשים לעומת הצעות של מתחרים שנמשכות כשנה וחצי. אנו היחידים שמציעים מינוף מהיר של תחום הביג-דטה. אנו דואגים שהלקוחות שלנו יעסקו בדבר עצמו ולא בהכנת הארוחה, כשהוא יכול ליהנות תוך זמן קצר מהאכילה עצמה? אני גאה לספר על הצלחה בינלאומית גדולה במונחים של מימוש טכנולוגיה זו. יש לנו לקוחות גדולים, כמו GE ו-UBS, שהטכנולוגיה שלנו מאפשרת להם לשנות את האופן שבו הם עושים עסקים. GE, למשל, החליטה לאחרונה להשקיע בנו 8 מיליון דולרים. הם חושבים שאנחנו עושים דברים חשובים, ולכן הם מעוניינים להיות חלק מהעיתיד שלנו. גם UBS לוקחת חלק בהנהלה שלנו."

ומה שמעת בביקור הנוכחי מהלקוחות שלכם בישראל?

"אתחיל בכך, שבישראל יש לאטיביו 10 לקוחות,

חלקם OEM, שלוקחים את הטכנולוגיה שלנו ומשכזים אותה בפתרונות שהם מציעים בשווקים בינלאומיים. לצערי, איני מורשה לפרסם את שמם. הלקוחות בישראל, כמו רבים מהלקוחות בשוק הבינלאומי, חוששים מפרויקטים ארוכים. הם אינם יכולים להרשות לעצמם לבזבז שנתיים בחקירה, בפיתוח ובעיצוב. יש להם כבר די תוכנה ומערכות. הם מעוניינים בתובנה לגבי כל פעולה שמתבצעת וכל ישות עסקית. כולם מודאגים מהצונאמי בתחום המידע. לזמן מה הייתה התלהבות מהטכנולוגיות שסיפקו התראות ודו"חות, אבל עכשיו כולם חשים קבורים תחת הרי המידע. הם מפשטים דרך 'להשיג' את המציאות, וזה לא יקרה באמצעות הוספה של חומרה, יישומים מסורתיים לתמיכה בהחלטות ובסיסי נתונים. נדרשת גישה שונה, כזו שאינה ממוקדת בטכנולוגיה, אלא בתועלת שתצמח לארגון. לקוחות אף מחפשים טכנולוגיה שהיא Future Proof, כלומר לא רק 'להשיג' את המציאות, תוך שכל המידע הנדרש זמין להשגת טיפול מיטבי, אלא לאפשר להוסיף עוד ועוד מקורות לפי צורך ודרישה. המקורות, אגב, הולכים ומתרחבים והופכים מורכבים וספציפיים. למשל, עד לא מזמן לא היה קיים טאבלט, וכיום הוא מהווה ערוץ שבמקרים רבים נמצא עליו מידע חיוני, או שנדרש לדחוף אליו מידע עסקי חיוני. מול כל החששות והדרישות של הלקוחות אני מציע מוצא: במקום שיימחצו תחת הצונאמי, אני מציע ללקוחות גלשן שעליו יוכלו להמשיך לגלוש בבטחה, כי הצונאמי כאן כדי להישאר, עומס המידע לא ייעלם. יש לצפות להמשך גידול אקספוננציאלי."

מה הן התוכניות ביחס לשוק הישראלי?

"אטיביו נמצאת עתה בשלב מימוש חזון הצמיחה שלה, וזו, בין היתר, הסיבה שהשוק הישראלי מעניין אותנו. אנו מקימים מרכזים טכנולוגיים במקומות שמאופיינים בחדשנות ובאקדמיה מובילה. מטעם זה, אנו משקיעים עתה בפיתוחו של המרכז הישראלי שלנו, ומחפשים אנשים מוכשרים עבורו. יש פה אוניברסיטאות מצוינות, ומהעיסוק הרב של ישראל במודיעין צומחים מדעני מידע מצוינים. אז זה מקום נפלא עבורנו לא רק לצורך עשיית עסקים, אלא גם לצורך הגדלת נכסי הכשרון של אטיביו בזכות האנשים שלכם. אטיביו ישראל הוקמה לפני כשנה וחצי, בניהולו של נחמן גבע ובשיתוף פעולה עסקי עם מטריקס, אבל הפרויקטים הראשונים שלנו בשוק הישראלי בוצעו, למעשה, כבר בשנת 2008."

אתה ידוע כמי שמיישם גישה שונה לניהול באטיביו?

"אני מאמין כי אין טעם להעסיק אנשים מוכשרים מאוד כדי שבסופו של דבר אומר להם מה עליהם לעשות. אני מעדיף לשכור את שירותיהם של אנשים חכמים, ושהם יאמרו לי מה לעשות. זה שינוי משמעותי בגישה המסורתית להון אנושי, אבל זה פחות נדיר למצוא את זה קורה בסקנדינביה. בהתחלה היה חשש סביב הרעיון שאנשים יוכלו לבטא בחופשיות את דעתם ואת רגשותיהם, אבל בפועל קרו דברים מדהימים. ההישגים המהירים של אטיביו הם ללא פרופורציות למספר המועסקים בחברה. אנו משיגים כה הרבה כי כל אחד בחברה הוא מנוע ונהג. זה הופך את החברה לחזקה ונותן לכל לקוח את התחושה שהם מתעסקים עם אנשים בעלי מסוגלות.

"והנה סיפור קטן: כשהייתי בן 12 עלה מלך נורווגיה, אולאב, עם הכלב הקטן שלו, רקס, על הקרון שבה נסעתי. הדבר המדהים הראשון הוא, שהמלך נוסע בעצם בטרם, השני הוא, שהמלך התעקש לשלם על הנסיעה. מאז הוא מהווה מודל עבורי. מנהיגות צריכה לאפשר ולהעצים ולא לשלוט. בדרך זו נוצרת נאמנות ואהבה כלפי המנהיג. זה נכון במיוחד כשהצוות סביבך מורכב מאנשים מלומדים ומקצועיים. אנשים נוהגים להחמיא לנו על האווירה בחברה. טכנולוגיה מצוינת היא רק 50% מההיצע שלנו, החצי השני הוא הצוות שאוהב מה שאנו עושים ומאמין במטרה."

"אנו משקיעים עתה בפיתוחו של המרכז הישראלי שלנו, ומחפשים אנשים מוכשרים עבורו. יש פה אוניברסיטאות מצוינות, ומהעיסוק הרב של ישראל במודיעין צומחים מדעני מידע מצוינים. אז זה מקום נפלא עבורנו לא רק לצורך עשיית עסקים, אלא גם לצורך הגדלת נכסי הכשרון של אטיביו בזכות האנשים שלכם"