

בועז יהודה, גטר טק: "אחרי שנה-שנתיים גרועות - אני אופטימי לגבי 2014"

"צמחנו ב-25% במכירות מדפסות - בעיקר על חשבון HP וזירוקס", אמר יהודה, בסיכום השנה הראשונה בתפקיד ♦ "השוק הצרכני מטריד אותי. לרשתות השיווק יש נטייה לדחוף מוצרים זולים בעלי איכות לא גבוהה"

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

צוות השיווק ומכירות המוצרים באזור אגן הים התיכון ו-6 שנים כמנכ"ל סאן בישראל.

גטר-טק פועלת בשוק המיכון המשרדי, ההדפסה והמיחשוב האישי החל מ-1982. השנה עברה החברה למשכנה החדש בקריית אריה שבפתח תקווה והשאירה מאחור את המבנה ההיסטורי שממנו פעלה שנים רבות - "הבית הסגול" בלב רמת גן.

לדברי בועז יהודה, "2013 הייתה שנת צמיחה עבור גטר טק. אנחנו מייצגים בארץ את לקסמרק ומכירות המדפסות שלנו גדל אשתקד ב-25%. להערכתנו, הצמיחה הייתה על חשבון נתחי השוק של HP וזירוקס. בתחום התקשורת, אנחנו מייצגים את רוקוס עם פתרונות האמריקנית, עם פתרונות ה-Wi-Fi שלה. פה הייתה לנו צמיחה של 100% ולהערכתנו זה בשל הגידול בהטמעת פתרונות אלחוטיים.

למערכות של רוקוס יש יכולת לתת מענה לריבוי של משתמשים על יחידת פיזור אחת. הרשת שלה מקנה אפשרות לניהול מיטבי של תדרי האלחוט בלקוח הארגוני, פורטל ניהול אישי לרשת, בקרה וניטור ציוד קצה, תמיכה בניידות משתמשים ב-VoIP וב-Roaming, כך שמשתמש קצה



"בתחום התקשורת הייתה לנו צמיחה של 100% בשל הגידול בהטמעת פתרונות אלחוטיים". בועז יהודה, מנכ"ל גטר טק.

שעובר משטח כיסוי של יחידה אחת לאחרת לא יאבד את הקשר, תמיכה במספר תקני אלחוט, גישה גלישה עם דף התניה, הגדרת דף נחיתה, גלישה מאובטחת ומוצפנת וסיון אתרים".

"ספק של ספקים"

"גטר טק היא ספק משמעותי בתחום ה-ICT בישראל", העיד בועז יהודה על החברה שבראשה הוא עומד. "בלא מעט מקרים, החברות הבינלאומיות שאותן אנחנו מייצגים רואות בנו שלוחה מקומית שלהן, כמו, למשל, במקרה של לקסמרק, שתופסת אותנו כלקסמרק ישראל. כך הדבר גם אצל רוקוס, או BenQ. גטר טק היא מפיצה ובמקרים רבים משמשת גם כאינטגרטורית או ככזו שנותנת שירותים ברמת הארכיטקטורה לספקים. כך, אנחנו משמשים כספק של ספקי ז'ו".

קבוצת גטר נוסדה ב-1955 ונסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב מאז 1995. הקבוצה מתמחה בייצוג בלעדי של ספקים בינלאומיים מובילים ופועלת בארץ ובחו"ל בתחומים הבאים: צילום, מיחשוב,

יש המעריכים ש-2014 תהיה שנת המתנה. נכון שאני לא שומע את צליל פתיחת הארנקים אצל הלקוחות, אבל למרות זאת - אני אופטימי. אחרי שנה-שנתיים גרועות, ארגונים יהיו חייבים לעדכן את מערכי ה-IT שלהם, וזה כבר קורה: לדוגמה, בתחום ההדפסה חווינו השנה גידול של 25% במכירות - בעיקר על חשבון HP וזירוקס, כך אמר **בועז יהודה**, מנכ"ל גטר טק.

המפגש עם בועז יהודה היה השמיני בסדרת המפגשים המיוחדים שעורכת מערכת אנשים ומחשבים עם בכירים בתעשייה. קודם לכן התארחו, לפי סדר כרונולוגי: בן פסטרנק, מנכ"ל קבוצת אמן; משה חורב,

מנכ"ל אורקל ישראל; מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום; מוטי גוטמן, מנכ"ל מטריקס; נתי אברהמי, מנכ"ל קבוצת יעל; יגאל שניידר, מנכ"ל אלכסנדר שניידר; וסתית נבון, מנכ"לית סאפ ישראל.

לדברי בועז יהודה, "זמן רב מדי ארגונים עצרו את עצמם ולא ביצעו רכישות. מגיע הרגע בו נדרש, ממש קיים הכרח, לבצע רכישות בתחום ה-ICT, מאחר שהטכנולוגיה לא נעצרת, נהפוך הוא, והשוק ממשיך להיות דינמי ותחרותי. לכן, למרות הכול, אני אופטימי".

עם זאת, לדבריו, "דבר

אחד ממשיך להטריד אותי: השוק הצרכני. מדובר בשוק הפכפך. לאדם העובד נעשה קשה יותר להתקיים, ההכנסה הפנויה שלו קטנה. מנגד, לרשתות השיווק יש נטייה לדחוף מוצרים זולים בעלי איכות לא גבוהה".

"2013 - שנת צמיחה"

בועז יהודה (49), לשעבר מנכ"ל סאן ישראל, נכנס לתפקידו בפברואר 2012, לאחר ששי טנא, מנכ"ל גטר טק הוותיק, סיים את תפקידו. טנא הצטרף לגטר טק ב-1995 ושימש כמנכ"ל החברה מאז 1998. לפני כן מילא במשך כעשר שנים שורה של תפקידים במציעים שונים במשרד הביטחון, בארץ ובחו"ל. בועז יהודה כיהן כמנכ"ל הסניף הישראלי של סאן עד לפרישתו בספטמבר 2008, אז החליף אותו דן טולדנו. מאז התמקד בועז יהודה בתחום היזמות והפיתוח העסקי, תוך מעורבות פעילה בפתיחת ערוצי שיווק ומכירות ובניהול של כמה סטארט-אפים. בועז יהודה הוא בעל ניסיון בינלאומי של יותר מ-25 שנים בשירות, מכירות, שיווק וניהול בארץ ובחו"ל, מתוכן כ-10 שנים בסאן - כמנהל