



"בני 45 ומעלה לא באים לידי ביטוי מספיק בתעשייה". צילום: אימג'בנק

**השורה התחתונה:** יש לקוות שבקדנציה זו תצליח השדולה למען ההיי-טק להגיע להישגים משמעותיים יותר ולקדם את המשק הישראלי, גרע לפני שהתואר "אומת ההיי-טק" כבר לא יהיה רלוונטי.

## האקזיטים הורידו את התעשייה לתחתית הטבלה

המרדף אחרי עגל הזהב ששמו אקזיטים הוריד לתחתית הטבלה תעשייה מפוארת שקיימת ברחבי הארץ, המפרנסת עשרות אלפי משפחות, תעשייה שמשוועת זה שנים למהנדסים, לטכנאים, לאנשי מקצוע בכל הרמות הטכנולוגיות. היא הסובלת הראשית מבריחת המוחות שעליה מרבים לדבר.

מערכת החינוך בישראל לא מייצרת מספיק מוחות כדי לספק את הדרישות, וגם את המעטים שהיא מזרימה לצבא צריך להעביר הכשרות והדרכות כדי ליישר קו.

בעיית כוח האדם אינה

היחידה. מעבר לכך, הענף סובל מבעיות מימון. זאת למרות שבכנסת הקודמת הצליחה השדולה להשפיע על כמה חוקים הקשורים לתמריצים לעידוד השקעות הון, במיוחד לאנג'לים - שיוכלו לתרום לכך שאותן חברות שבהן הם מושקעים יהפכו לחברות גדולות ומבוססות. אבל כרגיל במקומותינו, החוק בצורתו הסופית לא מספק את הדרישות.



שלמה קס

## HP - מנהל בשלט רחוק

ההחלטה של הנהלת HP למנות לסניף הישראלי מנכ"ל שלא גר כאן ולא מתכוון לעשות עלייה תמוהה, אולם ייתכן שהצרכים הכלכליים של החברה מכתיבים אותה

בקשר עם גורמי שלטון וגורמים מרכזיים במשק, והכי חשוב: הוא השגריר הנאמן של הסניף הישראלי בפני הבוסים שלו. ישראל היא לא מדינה אירופית כמו הולנד, איטליה או גרמניה. היא פועלת במזרח התיכון. יש בשוק שלה מאפיינים רבים ששונים ממקומות

אחרים, הרבה מאוד חוסר ודאות ולא מעט רגולציה. מי שלא חיי פה, מי שלא גר כאן ועובד כאן, לא יבין זאת.

נוסף על טיעונים אלה, יש בהחלטה תמוהה זו של הנהלת HP העולמית משום פגיעה חמורה במוטיבציה של העובדים והמנהלים. חלק מהם סומן בשנים האחרונות כמי שעשו לרשת את בקולה ביום מן הימים. זהו תהליך טבעי, שצריך להיות מקובל בכל החברות. הוא קרה גם ביבמ, שם היו לפחות שני מועמדים שעברו סבבים שונים בדרך למנכ"ל. למרות זאת, אין מקרה יבמ דומה למקרה HP, שכן ככל הידוע דיוויד לנדר לא



דיוויד לנדר, המנכ"ל החדש של HP ישראל

מתכוון לעשות עלייה בקרוב.

בשורה התחתונה, אחרי שמזקקים את כל הטענות בעד ונגד המהלך, ההחלטה של הנהלת HP העולמית שלא למנות מנכ"ל שגר בארץ ל-HP ישראל משאירה טעם מר של חמיצות ואפילו עלבון - לא רק ברמה האישית, כישראל, אלא גם לאור הנתונים וההיסטוריה של החברה. HP החלה לפעול בישראל ב-1957. עד 1998 היא התנהלה באמצעות מפיץ מקומי ראשי, עד שהחליטה להקים פה סניף ישיר. במהלך השנים השקיעה החברה בישראל יותר מ-6 מיליארד דולרים ברכישת חברות ובמו"פ. ישראל היא הסניף השביעי בגודלו של HP מחוץ לארצות הברית, והיא מעסיקה בארץ כ-6,000 עובדים. גם עובדה זו לא מנעה מהנהלת HP להחליט שישראל לא ראוייה למנכ"ל משלה. יש לקוות שהמהלך לא ישיפע על חברות אחרות ללכת בעקבות HP, כי אם הן יעשו זאת עלול מעמדה הבינלאומי של ישראל כאומת ההיי-טק להיפגע קשות.

כך או כך, מה שצריך לעשות ברגע זה הוא לאחל הצלחה למנכ"ל החדש, שיגור היכן שיגור. הצלחתו חשובה לא רק לו אישית ולחברה, אלא לכלולנו.

סוף החודש שעבר התברר כי HP החליטה למנות את **דיוויד לנדר**, סגן נשיא בחברה העולמית, לנהל את HP ישראל.

ההחלטה על כך התקבלה ברגשות מעורבים בקרב בכירי הענף - ובצדק. מצד אחד, התגובה המיידית היא של תמיהה ועלבון. האם מדינת ישראל לא חשובה ומוערכת דיה בעיני הנהלה העולמית של HP, עד כדי כך שהיא ממנה מנהל בשלט רחוק, שכלל לא מכיר את השוק הישראלי ולא פעל בו מעולם? האם אין בתוך שורות HP ישראל מועמדים ראויים שיכולים למלא את מקומו של יהושע בקולה, או מועמדים חיצוניים שלא יהיו שוב ושוב על קו תל אביב-לונדון?

מצד שני, אומרים אותם גורמים, הסיבה המרכזית היא המציאות הכלכלית, שמחייבת את הנהלת החברה לצמצם את מספר הבכירים בה, להקטין את מספר סגני הנשיא ולאחד כוחות. חברה גלובלית, HP רואה בישראל סניף לכל דבר, כמו סניפים אחרים בעולם, ולכן נטל הנשיאה בקיצוצים חל גם עלינו.

אותם גורמים, שמסרבים להיעלב מהמהלך, מציינים כי סוד גלוי הוא שמרחב הסמכויות של מנהל סניף מקומי מוגבל, בגלל המבנה המטריציאלי של החברות הרב לאומיות. בפועל, מרבית חברי הנהלה וראשי התחומים ב-HP ישראל לא דיווחו ישירות לבקולה.

## מנהל מקומי של חברה רב לאומית כמנהל מכירות

מנהלים בחברות רב לאומיות אומרים במפורש, כי תפקידו של מנהל הסניף הוא קודם כל להיות מנהל המכירות הראשי. בזה הוא אמור לעסוק רוב זמנו. מכאן שיכולים מנהלי החברות הגדולות היושבים אי שם מעבר לים להניח שכדי להעסיק מנהל מכירות בכיר אין צורך לתת לו תואר של סגן נשיא או אפילו מנהל בכיר, עם כל משמעויות התגמול הנדרשות. זה נכון, אבל לא מייצג את התמונה המלאה. מנהל סניף הוא לא רק מנהל מכירות, אלא גם פותח דלתות. הוא זה שמסייע לסגור עסקאות, הוא זה שמוזמן לדרגים בכירים אצל לקוחות גדולים, הוא זה שנמצא