

"כעת עסקים יוצאים מהבונקר" ואנחנו ערוכים לקבל את פניהם"

● למה אתה בטוח שפעלת נכון? "כיוון שלו הייתי נכנע לחששות, היינו מאבדים זמן יקר ומקבלים היום עסקה פחות אטרקטיבית. כעת משקיעים ואנשי עסקים יוצאים

"ההתרחבות לחו"ל עוררה חשש. באותם ימים החלו הקרבות עם רוסיה. טיימינג אומלל? בשעתו הוא לא נראה מוצלח במיוחד"

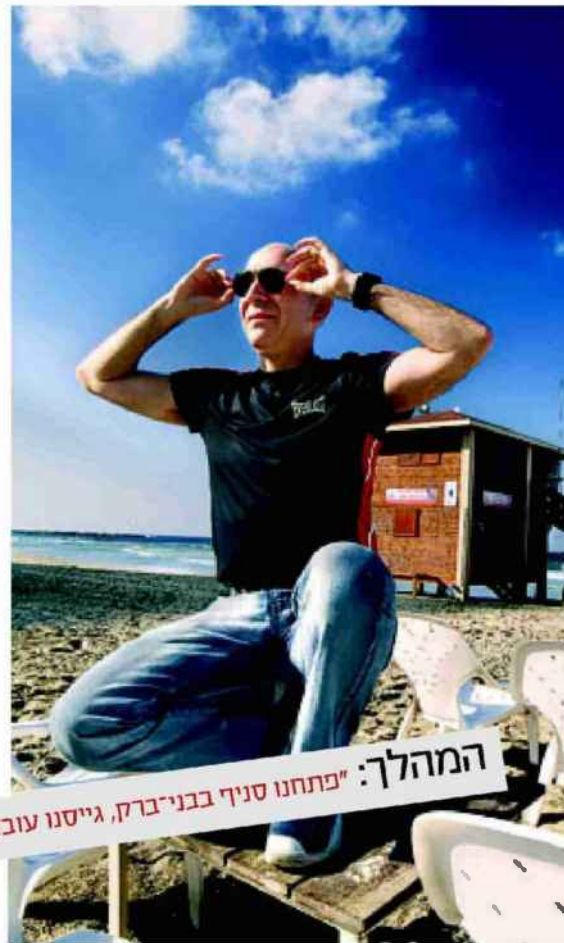
מהבונקר, מחפשים מדינות עם פוטנציאל, והנה אנחנו כבר עכשיו שם. ערוכים עם תשתית לקבל את פניהם. אומנם החציון הראשון של '09 הסתיים בהפסד קל, אבל החציון השני כבר מאותת על רווחיות". ●

של מיפוי, קליטה, יצירת תשתית עבודה והשקעה בהכשרת העובדים החדשים. ללא ספק, מהלך מסוכן, מסוכן ויקר. גם ההתרחבות לחו"ל עוררה אצלנו חשש. מדובר במדינה זרה לנו, כשברירת המחדל של משקיע ישראלי אינה דווקא בגאורגיה. יתר-על-כן, באותם ימים החלו הקרבות עם רוסיה. טיימינג אומלל? בשעתו הוא לא נראה מוצלח במיוחד".

התוצאות: "תעסקת חרדים התגלתה כצעד רווחי, שכבר היום נושא פירות. אני מציע לבדוק עוד שנה-שנתיים את הנושא, כדי לגלות שמשרדים אחרים בענף עושים מהלך דומה. ההתרחבות לחו"ל, בעיקר למזרח-אירופה, בוודאי לא הייתה זולה. מאות אלפי שקלים הושקעו ברכישת המשרד. המהלך היה תובעני במשאבי זמן: חצי שנה לקח לנו לאתר עסק קיים מתאים; ובהוצאות: נסיעות לחו"ל, הטמעת הטכנולוגיה של הרשת והכשרת העובדים".

הסיבות: "בתחילת המיתון השקנו סניף חדש בבני-ברק בכוונה להעסיק בו נשים חרדיות. זה היה מהלך חריג עם סיכון גבוה שתבע תשומת לב ניהולית. תושבי בני-ברק סבלו בשיא השפל ממצוקת תעסוקה, ולכן הטיימינג לצעד חריג כזה נראה לי דווקא מתאים. המהלך השני היה התרחבות למזרח-אירופה, ליתר דיוק לגאורגיה. בתחילת '09 רכשנו שם משרד קיים והקמנו נציגות נוספת של הרשת. בהמשך השנה פתחתי שם סניף נוסף. הרציונל? סוגית הטיימינג. אם הייתי מתמהמה, גאורגיה הייתה נתפסת על-ידי נציג אחר ברשת העולמית".

החששות: "פתיחת הסניף בבני-ברק והעבודה מול חרדים הייתה עניין חדש בתכלית. זה תבע מאיתנו תהליכים מורכבים



המהלך: "פתחנו סניף בבני-ברק, גייסנו עובדים חרדים והתרחבנו לגאורגיה"