

מנמ"ר 2.0

טום מנדוזה, נט-אפ: "המנמ"ר החדש - מנהיג, שותף ומקדם את עסקי הארגון" ♦ "רק מנמ"ר שיוכיח ללא הרף כיצד ה-IT מסייע לעסק, שיהיה מחובר להיבטים העסקיים בארגון, יהיה מנמ"ר מצליח ומוערך", אמר מנדוזה, סגן יו"ר החברה, בראיון לאנשים ומחשבים

פחד. הארגון צריך להיות מעגן מאובטח, נמל מבטחים, כזה שמשרה תחושת ביטחון". הוא ציין היבטים נוספים שלדבריו קשורים למנהיגות: "קיים הצורך לבנות צוותי עבודה בני 10-12 עובדים. יש ליצור את המסגרות האינטימיות הללו גם כשמועסקים בארגון אלפי בני אדם. הן אלה שמעצמות את היחיד".

"תן כבוד לעובדים וזה יחזור אליך עשרות מונים"

לדברי מנדוזה, "תן כבוד לעובדים וזה יחזור אליך עשרת מונים. אל תעשה שינויים מהירים מדי ומנגד - אל תקפא על השמרים, כי אם לא תיקח סיכונים, הסיכונים יטביעו אותך ואת הארגון".

לצד כל אלה, ציין, "נדרשת השריית תחושה של המשכיות. כאשר טום גורג'נס מונה לתפקיד מנכ"ל נט-אפ, דאגנו דן (ורמנהובן, שפרש מהתפקיד אחרי 15 שנים - י.ה.) ואני לבחון האם יש לו את אותה תרבות ארגונית שיש לנו, כי יציבות היא מסר מאוד חשוב לעובדים. החלפת המנכ"לים באופן חלק היא הצלחה ניהולית".

הוא אף דיבר על שיתוף הפעולה בין המנמ"רים לספקים ואמר, כי הוא צריך להיות מלא. "המנמ"ר מבקש פתרונות לפי הדרישות שלו והספקים נותנים לו הצעות לדרכים חדשות. זו שותפות אמת, של All Win - הספק, האינטגרטור והלקוח".

מנדוזה התייחס לשוק הישראלי ולשלומי פרייס, שעומד בראש הסניף המקומי של נט-אפ. "כשהגעתי לישראל בפעם הראשונה, לא חשבנו שהיא תהיה שוק גדול מבחינתנו, אלא שבאה המציאות והוכיחה לי שטעיתי. ישראל היא ארץ מוטת טכנולוגיות, ארגונים פה מקפידים להיות מאמצים מוקדמים של טכנולוגיות, וזה מעולה לחברה חדשנית כמו נט-אפ. עובדי IT בארגונים ישראליים 'הטרידו' את המומחים הטכנולוגיים שלנו וזה הביא להעמקת שיתוף הפעולה שלנו עם השוק כאן, להידוק הקשר ולהטמעת יותר פתרונות של נט-אפ. זה מצב קלאסי עבורנו. הבנו שמיקוד בשוק הישראלי יסייע לנו ולו. התברכנו בשלמה נטף (שהקים את הסניף הישראלי ועמד בראשו עד 2009 - י.ה.) וכעת יש לנו את שלומי פרייס. המנכ"לים ואנשי צוותיהם הביאו למצב בו נתח השוק של נט-אפ בישראל דומה לזה של EMC - מצב טוב בהרבה לעומת מדינות אחרות".

יוסי הטוני ופלי הנמר

הביצוע חשוב לא פחות מהאסטרטגיה. מעל שתי הצלעות הללו עומדת התרבות הארגונית. יש ליצור בקרב העובדים את הביטחון והאמון במקום העבודה. אם הארגון מצליח לשרד להם את התחושה הזו, היא תדבק גם בלקוחות".

"מנהיגות היא מושג חמקמק"

מנדוזה הצטרף לנט-אפ עם היוסדה ב-1994. תחילה הוא שימש כמנהל המכירות של החברה בשוק האמריקני, לאחר מכן היה למנהל השיווק העולמי ומ-2000 עד 2008 שימש כנשיא החברה. הוא סייע ליצירת התרבות הארגונית שהביאה לכך שענקית האחסון זכתה ב-2009 בתואר "המקום הטוב ביותר לעבוד בו" של המגזין פורצ'ן. ב-2012 היא דורגה בין החברות הראשונות באותה

"התשתיות של ה-IT והתחזוקה שלהן לא ממש מעניינות את המנכ"ל. ממילא בסוף הוא ייתן למנמ"ר רק חלק מהתקציב שהוא יבקש. לעומת זאת, אם המנמ"ר יהיה חבר הנהלה, מנהיג בארגון, ויצג כיצד ה-IT מסייע לאסטרטגיה העסקית של הארגון - קולו יישמע ומידת הקשב שהוא יזכה לקבל תהיה גדולה בהרבה", כך אמר **טום מנדוזה**, סגן יו"ר נט-אפ העולמית.

מנדוזה, שזו לו הפעם החמישית שהוא מבקר בארץ, היה אורח מערכת אנשים ומחשבים. הוא ציין בדבריו כי "אם כמנהיג ארגוני וכחבר הנהלה המנמ"ר אומר למנכ"ל: 'אם אקים דטה סנטר חדש, זה יביא להפחתת עלויות ולקידום המכירות, כי אוכל לספק יותר יישומים ושירותיים ללקוחות הפנימיים והחיצוניים', ההנהלה תחבק אותו. רק מנמ"ר



מימין: שלומי פרייס, מנכ"ל נט-אפ ישראל, פלי הנמר, יוסי הטוני ואנשים ומחשבים, וטום מנדוזה, סגן יו"ר נט-אפ העולמית

רשימה ואף הגיעה למקום השלישי בדירוג "החברה הרב לאומית שהכי טוב לעבוד בה". ב-2009 קיבלו במשותף מנדוזה דן ורמנהובן, אז מנכ"ל החברה, את פרס מורגן סטנלי למנהיגות מסחרית גלובלית.

"מנהיגות היא מושג חמקמק ולכן נדרש לפרוט אותה לפרוטות", על פי מנדוזה. "היא בראש וראשונה הדרך להראות לעובדים שאכפת לך מהם. לכן, מדי יום אני מצלצל ל-10 מהעובדים שלי ומביע את הערכתי אליהם. אני מאמין במשפט: 'לעובדים לא אכפת מה אתה יודע כל עוד הם יודעים שאכפת לך'. לא משנה האם המנהיג שקט או קולני, ובלבד שתהיה לו כריזמה, שהוא יסחף אחריו את העובדים, ושהעובדים יעבדו בלי

שיוכיח ללא הרף כיצד ה-IT מסייע לעסק, שיהיה מחובר להיבטים העסקיים בארגון, יהיה מנמ"ר מצליח ומוערך".

"אני עוסק במנהיגות ובוחר אותה לעומק לא מעט", אמר מנדוזה. "בחנתי מה קרה לכל מיני חברות שהיו מובילות במהלך ארבעת העשורים האחרונים - ולא עוד. מסתבר כי רבות מהן לא שרדו את התהפוכות הכלכליות והטכנולוגיות שאירעו במהלך השנים. בדקתי מה היה המשותף לאלה מהן שהצליחו לאורך זמן. גיליתי משולש שאחת הצלעות שלו היא אסטרטגיה. צריכה להיות אסטרטגיה מובהקת, מובחנת וברורה. עליה צריכה להיות טובה ולהצליח לאורך זמן. הצלע השנייה של המשולש היא המימוש, הלכה למעשה.