

ממזערים סיכונים מול הסינים

סין מציעה הזדמנויות עסקיות בעלות פוטנציאל, אבל כניסה לא מושכלת למדינת הענק כרוכה גם בסיכונים רבים. PTL Group מסייעת לחברות ישראליות וזרות לחדר לשוק הסיני, תוך אספקת משאבי ניהול, לוגיסטיקה ותעשייה, לצד גישור על פערי תרבות עסקית וקשיי בירוקרטיה וקיצור משך זמן ההגעה לשוק הסיני. במילים אחרות - מזעור סיכונים | יואל צפרי



צבי שלוג, בעלים ומנכ"ל של PTL Group

את כל יתר ההיבטים הנדרשים, מתשתיות ייצור ועד שירותי ניהול, בקרה ומשרד שונים הוא מסוגל לנפק. שלנו: "אנחנו מספקים לחברות, ישראליות וזרות, מגוון אמצעים ושירותים הנדרשים להם בתקופה של גידול מואץ, שינוי מבני או חזרה. שירותי ניהול, כספים ואשראי, גיוס והעסקת עובדים, ניהול מחסנים ושינוע סחורות, ניהול ספקים, ניהול לוגיסטי ותעשיית, כולל הקמת קווי ייצור והקמת מפעלים ב-Turn Key Project. כל זה נועד לאפשר לחברות ישראליות להיכנס לפעילות בסיין בצורה יעילה, תוך מיזעור סיכונים וזיהוי משמעותי של התהליכים העסקיים (Time to market)".

לכאורה, אחד הפתרונות האפשריים הוא שותפות עם גורם סיני מקומי, אך שלוג מסביר שלא מדובר בפתרון נוח: "מי שחושב שהוא מביא את הטכנולוגיה והשותף הסיני מביא את כל השאר, מכניס את עצמו לשותפות בלתי אפשרית. אם מוסרים את ניהול המכירות והתפעול לדיים זרות, זה רק עניין של זמן עד שהשותף הסיני ירגיש שאינו זקוק לישראל יותר. זה קורה ברגע שהטכנולוגיה ידועה ומשווקת בסיין. ישראלים עובדים מול הסינים כבר משנת 1992 ונמעות הן הדוגמאות לחברה שעבדה במודל של שותף מקומי בסיין והצלחה, בוודאי כשמדובר בחברות בסדר גודל קטן".

ואכן, מרבית החברות עימן שלוג עובד נעזרות בשלב הראשון בשירותיו ומנצלות את התשתיות שהוא מציע ואף אינן חשמות חברה בסיין. רק מאוחר יותר, כשהן עומדות על רגליהן בכוחות עצמן, הן עוברות למודל פעולה עצמאי וגם אז נמשך הקשר עם PTL Group. עובדה זו מביאה למזעור סיכונים נוכח הדינמיקה העסקית הסינית. על לקוחותיו של שלוג נמנות חברות כמו טוטנאור, מטריקס גלובל, ג'ון ברייס הדרכה, צ'מ"א אפיקים, סולקון, טאוור סמיקונדקטור, פולרים, קרמר אלקטרוניקה, ADT, מיניקום, ACS, APM ועוד.

לקדם חברות טכנולוגיות ישראליות בסיין

הקבוצה ששלוג מנהל מציעה כמה מודלים אפשריים לשינוי פעולה עם חברות ישראליות, כאשר המטרה היא ברורה לקדם מכירות של טכנולוגיות ישראליות בסיין. בצד המודל של אספקת משאבי ניהול, יש גם מודל של שותפי פעולה. כך למשל, בעקבות הסכם הבנות להקמת מרכז פיתוח ובדיקות תוכנה של "מטריקס גלובל" במתכונת OFFSHORE בסיין, שנחתם בין חברת "מטריקס" הישראלית ו-PTL Group עם ממשלת

חממה תעשייתית סינית למפעלים ישראלים

מודל עסקי נוסף אותו מציע שלוג לאחרונה לחברות ישראליות, בעיקר בסדר גודל בינוני, הוא השתלבות בחממה תעשייתית הנהיגה מתמריצי הייצור הסיניים. גם כאן מילת המפתח היא מזעור סיכונים. שלוג, בשינוי עם התעשיין ואיש העסקים אילן מימון, הקימו מבנה בן 13 אלף מ"ר הכולל מחסנים, תשתיות חשמל, לחץ אוויר וכל מה שנדרש כדי להקים פלטפורמת ייצור ראשונה. החממה הוקמה בשינוי הממשל המקומי בעיר צ'אנג'ו הסמוכה לשנגחאי, שמעודד הבאת טכנולוגיות חדשות לאזור. המיזם נרשם כחברה סינית ונהנה מהגדפות המוענקות בסיין לפרויקטים ברמה לאומית מטעם משרד המדע הסיני - השתלבות במרכזים, אספקת רישיונות וקיצור בירוקרטיה. "מעבר לתשתית יש כאן שותפות אסטרטגית", מסביר שלוג את המיזם החדש. "המפעל הישראלי מתחיל בקטן ואנחנו מסייעים לו בכל תהליך הייצור והמכירה. כשנפח הפעילות שלו יגדל הוא ייצא מהחממה ויעבור למפעל משל עצמו. למרות התמיכה שמקבל המיזם אין כל חשיפה או שותפות כלשהי עם גורם פרטי, או ממשלתי, סיני ולכן הידע הייצורי נשמר קרוב לזה".



תמונה קבוצתית של צוות PTL Group עם הקונסול הכללי בשנגחאי, ג'קי אלדן, ונציגי הממשל המקומי על רקע החממה התעשייתית CI3

העיר צ'אנג'ו, החל תהליך של גיוס מהנדסי תוכנה סינים, מהמצטיינים בקרב המהנדסים בצ'אנג'ו. אותם נבחרים יוכשרו על-ידי זרוע ההדרכה של מטריקס בסיין - "ג'ון ברייס צ'יינה", בקורס הכשרה של כשנה אשר ישים דגש על טכנולוגיות נדרשות, יכולות באנגלית ועבודת צוות בפיתוח תוכנה, תוך כדי עבודה על פרויקטים אמיתיים. לאחר הקורס ישולבו המסיימים בהצלחה במרכז פיתוח ובדיקות תוכנה אשר יוקם יחד עם ממשלת העיר ויהפכו לחלק מרשת המרכזים של "מטריקס גלובל", שפעילה כבר היום גם מחוץ לישראל, בבולגריה, מקדוניה ואוקראינה. אגב, "מטריקס" כבר פעילה בסיין בתחום ההדרכה וההכשרה באמצעות ג'ון ברייס ובשותפות עם PTL Group מזה כחמש שנים, ומבחינתה זהו הצעד הבא בהרחבת הפעילות הגלובלית.

צבי שלוג מדגיש, כי פרויקט זה משולב בחזון גדול יותר: "הרעיון הוא להסתייע בהכשרה הייעודית שתבוצע למהנדסים ולמומחים המקומיים לטובת חברות היי-טק ישראליות נוספות שיוכלו לפעול במדינה על בסיס כוח אדם ייחודי שהוכשר לצרכיהן לצד תשתיות תפעוליות נוחות. בעיר צ'אנג'ו פועל כבר אינקובטור תעשייתי ייחודי העוסק בייצור והרכבת חומרה של חברות ישראליות, כחלק מ-PTL Group".

חיסכון בהשקעה בשלב החדירה

בכלל, כל נושא גיוס עובדים מקומיים הוא מהתחומים המובילים בו מתמחה שלוג. "לדעת לנהל מנהלים סינים זה מקצוע בפני עצמו. לדעת לגייס צוות נאמן זו אמנות. יש כאן גידול אדיר בביקוש לכוח אדם איכותי והעובדים הסינים רוצים משכורת גבוהה ואופק מקצועי. לכן קשה לאתר מנהלים טובים וגם כך פערי התרבות מקשים על התקשורת. עבור חברות ששונות את צעדיהן הראשונים בסיין, המודל שאנו מציעים - שבו ניתן להיעזר בכוח אדם אורגני שלנו, או בגיוס, ניהול ופיקוח כוח אדם באמצעותנו - מספק פתרון שחוסך הוצאות ומונע קשיים בתקשורת. אין צורך לגייס מנהל כספים בעלות של 100 אלף דולר לשנה, לפחות לא בשלבים הראשונים".

שלוג מסכם ואומר: כניסה לשוק הסיני איננה פשוטה וקלה מטבעה ולכן המודלים העסקיים שאנו מציעים - אספקת שירותים במיקור-חוץ, שותפות עסקית, או השתלבות בחממה תעשייתית (ראה מסגרת) מאפשרים לחברה הישראלית לעשות את צעדיה הראשונים בסיין בצורה נוחה, תוך יצירת התנאים שיאפשרו לה לפתח פעילות תעשייתית, שתגדל בהדרגה לפי קצב התקדמותה והישיגה בשוק. הפעילות שלנו מציעה כניסה נוחה לפעילות עצמאית בסיין ללא שותף מקומי, תוך הקטנת החשיפה לזליגת קניין רוחני, הפחתה מקסימלית בהשקעה בשלב החדירה וקיצור משך זמן החדירה לשוק הסיני. במילים אחרות, מזעור סיכונים בעבודה מול הסינים".

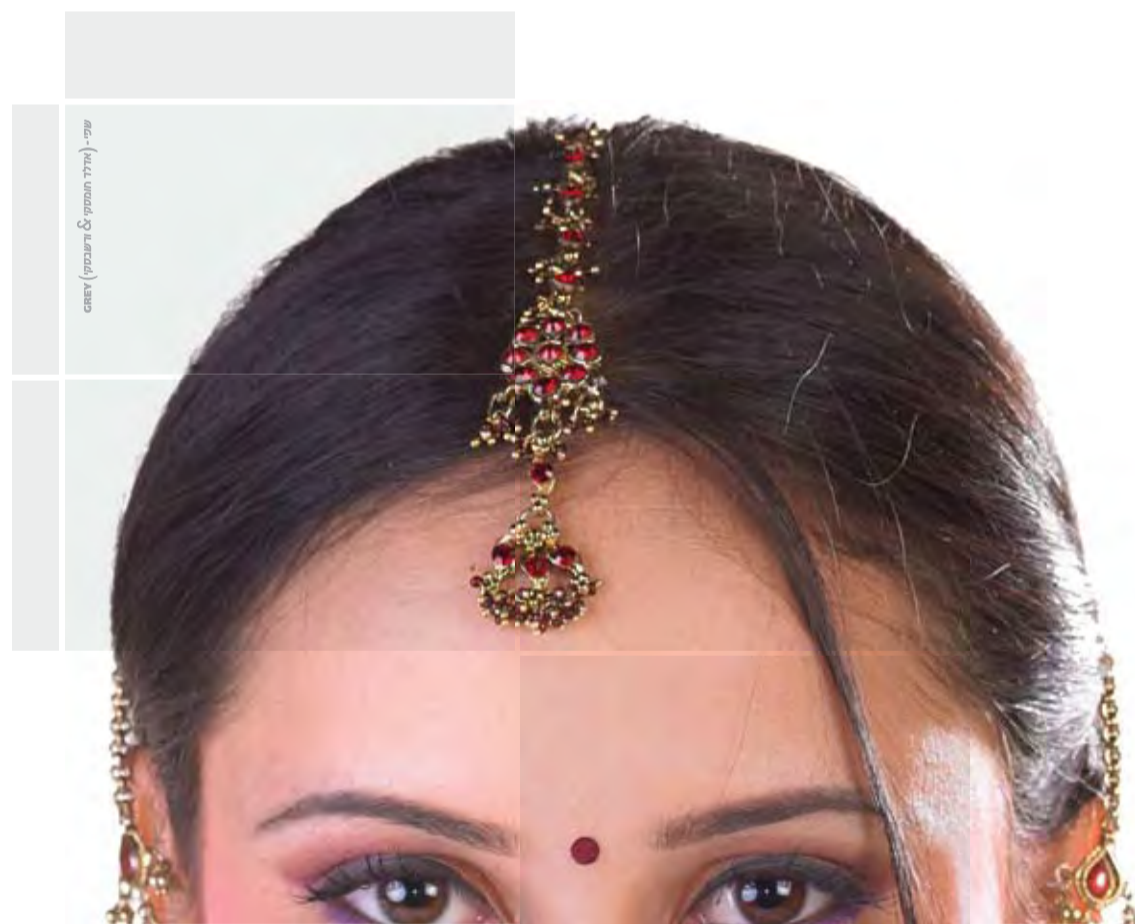
האיש שלנו בשנגחאי

צבי שלוג, מנהל תפעול בתעשייה בעברו, הגיע לסיין לפני כשבע עשרה שנים אז עבר עם קבוצת אייזנברג ממנכ"ל ביות זיקוק לשמן בצפון סיין. ב-97', לאחר פטירתו של אייזנברג, התמנה למנכ"ל בחברת פרוטרם, יצרנית תמצית המאכל הגלובלית, וסייע בהקמת מפעל בסיין. בשנת 2000 הוא החליט לנצל את קשריו המסועפים בסיין והקים את PTL Group שהיוותה בתחילת דרכה פלטפורמת סחר למכירת טכנולוגיות איכות סביבה ואחר כך פנתה לאספקת שירותי ניהול במיקור חוץ וניהול פרויקטים לחברות בינ"ל הפועלות בשוק המקומי. לאורך שנות עבודתו בסיין, ניהלה הקבוצה פעילות בשוק הסיני עבור כ-50 חברות ישראליות וזרות. בין היתר, עוסקת הקבוצה גם בפרויקטים של הבראת חברות. בתחום זה זכתה בפרס הפרויקט המצטיין באסיה לשנת 2011 ע"י ATTA (האגוד האסייתית להבראת חברות). שלוג עצמו מתגורר בסיין ונטמע היטב בתרבות המקומית והוא מכהן כיום כיו"ר לשכת המסחר הישראלית בשנגחאי.

אנחנו מחברים אותך להודו

- ★ 50 שנות ניסיון והיכרות אישית ומקצועית עם הודו
- ★ שני קווים שבועיים להודו וממנה עם כיסוי נרחב לנמלים:

NHAVA SHEVA, MADRAS, MUNDRA, TUTICORIN, COCHIN



1-800-33-11-44
sales@il.zim.com