

שלחו להדפסה

גודל פונט

חדשות

טכנולוגי

## ראיון "כלכליסט": "ישראל היא לא רק המוח של העולם, אפשר לייצר כאן" טימותי מין, מנכ"ל ונשיא יצרנית האלקטרוניקה הענקית ג'אביל, בטוח שהעלויות בארץ תחרותיות. בביקור בארץ לרגל תחילת הפעילות המקומית הוא אומר: "אפשר להקים כאן חברה בינלאומית"

הראל עילם

15:26, 24.05.12

15 תגובות

"ישראל היא אולי השוק הכי מעניין ומרתק בעולם הטכנולוגיה היום. אנחנו רוצים למצוא לקוחות ישראלים ולעזור להם לצמוח. אני לא רואה סיבה שתוך עשר שנים לא תהיה לנו פעילות של מיליארדי דולרים בישראל".

את הדברים האלו אומר טימותי מין, מנכ"ל ונשיא ג'אביל, "החברה הכי גדולה שמעולם לא שמעתם עליה", להגדרתו. ג'אביל היא יצרנית האלקטרוניקה השלישית בגודלה, ועם הכנסות של 16.5 מיליארד דולר ו-100 אלף עובדים ב-20 מדינות מסביב לעולם, היא בהחלט שחקנית גדולה במיוחד. בשנה הבאה היא צופה כבר מחזור של 19 מיליארד דולר.

החברה מייצרת רכיבים ומרכיבה מוצרים אלקטרוניים, בעיקר בתחום הצבאי, קלינטק וציוד רפואי - אבל לא רק. היא אחת מהחברות המובילות בעולם בתחום החומרים המורכבים, ומייצרת את רוב המעטפות של טלפונים חכמים, ביניהם גם האיפון והמוטורולה ריזר. החברה מייצרת לא מעט חומרים מבוססי קוולר, סיבי פחמן, זכוכית וקרמיקה.

מין ביקר בישראל לכבוד כניסת ג'אביל ארצה. לראשונה בתולדותיה, ג'אביל בחרה להיכנס לשוק חדש לא על ידי הקמת מפעל מקומי אלא על ידי חתימת הסכם שיתוף פעולה אסטרטגי, הפעם עם RH Technologies, יצרנית היי-טק ישראלית ותיקה. שתי החברות יעבדו ביחד על מנת לספק לשוק הסטארט-אפ המקומי את הכלים הנדרשים לקחת את האב-הטיפוס שלהם ולהפוך אותו למוצר סופי.





צילום: אוראל כהן

טימותי מין, מנכ"ל ונשיא ג'אביל

"אני מאוד מתרשם ממה שראיתי עד כה", אומר מין בראיון ל"כלכליסט". "חשבנו איך להיכנס לישראל במשך שנים. אני לא קונה את התפיסה שישראל היא רק המוח של העולם, אין סיבה שלא לייצר כאן דברים. העלויות כאן תחרותיות לעומת העולם המערבי, יש כאן מיסי יצוא זולים. אני לא חושב שנייצר כאן אף פעם מחשבים או טלויזיות, אבל דברים כמו ציוד רפואי וצבאי - בהחלט".

## למה לא נכנסתם לכאן קודם?

"כאשר הפוקוס שלנו היה בייצור, ישראל היתה שוק פחות רלבנטי. אבל עכשיו אנחנו מתמקדים בשירותים, בשווקים כמו קלינטק, ציוד צבאי, רפואי. בתחומים האלו, ישראל היא מעצמה. ישראלים כרגע כל הזמן חושבים על אקזיטים, אבל זה לא חייב להיות ככה. יש מקום לייצר ולפתח כאן דברים, ליצור חברה בינלאומית. משהו טוב יותר. אנחנו יכולים לסייע בזה. אנחנו לא במרדף אחרי נתח שוק, אנחנו כאן על מנת למצוא לקוחות חדשים".

## אם כבר הגעתם, למה לא להקים כאן מפעל? מרכז מו"פ?

"כרגע, שיתוף הפעולה עם RH נותן לנו את כל מה שאנחנו צריכים. אבל שום דבר לא יורד מהפרק, כולל האפשרות להקים כאן מרכז מו"פ, להשקיע ב-RH או לרכוש אותם. יש לנו ניסיון חיובי מאוד עם מרכז המו"פ שלנו בסין, שצמח מעשרות עובדים לאלפים".

## למה בעצם לא מכירים אתכם?

"אנחנו לא המותג. אנחנו עומדים מאחורי המותג. ככה זה צריך להיות, אם הלקוחות שלנו יחשבו שאנחנו חזקים מדי, יהיו לזה השפעות מאוד רעות", הוא אומר וצוחק.

## יש לאחרונה הרבה ביקורת על תנאי העבודה במתחרה הגדולה ביותר שלכם, פוקסקון. היא מוצדקת לדעתך?

"יש להם אוכלוסייה ענקית, הם מעסיקים מיליון איש בסין בלבד. חלק מהסיפור מנופח, הסיטואציה שם לא רעה כמו שהיא נראית. אבל הם בהחלט לא מתייחסים

לעובדים שלהם כמונו. הם רואים אותם כמטרד".

## **לכן לדעתך טרי גו, ראש פוקסקון, הצהיר כי הם יחליפו את כל העובדים ברובוטים?**

"זאת חברה מאוד גאוותנית. הם כל הזמן יוצאים בהצהרות גדולות שהם לא בהכרח יכולים לעמוד בה".

## **אתם תעברו למפעלים רובוטיים?**

"אני לא חושב שנראה בשנים הקרובות מפעלים רובוטיים לחלוטין, במיוחד בתעשייה שלנו. יש בה יותר מדי שינויים, יותר מדי תזזיתיות וחוזים חדשים. נמשיך להעביר את העובדים שלנו למטרות חשובות יותר מייצור. הדרך להתמודד עם הצורך לקצץ בעלויות היא בעזרת טכנולוגיה, לא פיטורים. יש לנו תוכנית שמדי שנה מכשירה מאות פועלים בסין לתפקידי ניהול, הנדסה ועיצוב".

## **וזה לא פוגע בכם בסוף? תראה את הגודל של פוקסקון, וזה בעיקר בגלל היכולת שלהם לייצר מוצרים זולים.**

"נכון, אנחנו לא תחרותיים כל כך במוצרי שדורשים ייצור בנפח גבוה, כמו האייפון. בתחומים מסוימים המחיר הוא השיקול. אבל אנחנו עוברים לשווקים שבהם האיכות היא השיקול המכריע. תחומים כמו ציוד תעשייתי וציוד רפואי – אלה התחומים שאנחנו רוצים לעבוד בהם.

"זה דבר אחד שחברה כמו אפל, שמייצרת מוצרי צריכה, מתמודדת עם עובדי מפעל שמתאבדים או תנאי עבודה גרועים. זה דבר אחר לחלוטין כשזאת חברה שמייצרת ציוד רפואי. אנחנו לא יכולים להרשות לעצמנו לא לדאוג לעובדים שלנו".

מיין מסביר כי "תנאי עבודה טובים משפרים את המוצר ואת המותג. בתחום ציוד רפואי, חברות לא יעשו עסקים עם חברות שאי אפשר לסמוך עליהן. גם לנו יש בעיות, לכולם יש בעיות, אבל אנחנו טובים יותר מפוקסקון. ואנחנו דואגים יותר לעובדים שלנו".

ואכן, בסקרים והערכות תנאי העובדים בג'אביל נחשבים טובים מהמתחרים והממוצע העולמי בכל מדינה, במיוחד במקסיקו, שם היא מציעה תנאים דומים לארצות הברית, לפי סקרי ארגוני ועדי עובדים.

## **אם לא רובוטים, לאן הולך תחום הייצור?**

"אני חושב שיש יישומים רלבנטיים לייצור במדפסות תלת-ממדיות, כמו לצורך ייצור אבי טיפוס. אנחנו עדיין לא שם מבחינה טכנולוגית, אבל אנחנו בהחלט משקיעים בזה.

גם ננו-טכנולוגיה תמשיך להיות חלק חשוב בתעשייה שלנו. אנחנו כל הזמן מפתחים חומרים חדשים וטכניקות חדשות, כמו אפשרות לצרוב אנטנות לתוך סיליקון, או לשלב שבבים ישירות לתוך הלוח. יש הרבה מאוד מוצרים מסחריים שכולם מכירים שמתמשים בחומרים שלנו".

## **איך תעשיית הייצור העולמית משתנה? איך מחירי הדלק משפיעים על הגלובליזציה?**

"פעם הרעיון היה להעביר את המפעלים למקום הכי זול, בדרך כלל בסין. היום מדברים על חזרה, למקומות שיכולים לספק אוטומטיזציה, עובדים מיומנים, איכות. הייצור הזול והפשוט נשאר בסין, אבל מוצרים כבדים, יקרים ומורכבים לוגיסטית, עדיף לייצר באירופה או בצפון אמריקה".