

"אם ויז תירכש, אין שום סיבה שיוציאו מישראל את הפיתוח שלה"



אנדרו נף

- **תפקיד:** מנליסט בחטיבת Invest של Gartner
- **גיל:** 56
- **מצב משפחתי:** נשוי ו-4 ילדים
- **מגורים:** טינק (Teaneck), ניו ג'רזי, וירושלים
- **השכלה:** תואר שני במנהל עסקים מהרווארד
- **תפקידים קודמים:** מנליסט טכנולוגיה בבר סטרנס ובהמברכט

אנדרו נף. מעריך שתהליך המיזוגים והרכישות יימשך, כש־IBM, אורקל ו־EMC יהיו שחקניות אקטיביות במיוחד בשוק (צילום: תמר מצפני)

אנדרו נף, אנליסט בחטיבת ה־Invest של חברת המחקר גרטנר, מעריך שיימשכו רכישות של חברות טכנולוגיה מישראל, מכיוון ש"הסביבה פה מאוד חדשנית" • בראיון ל"גלובס" הוא מסמן את התחומים שיצמחו בענפי התוכנה, החומרה וה־IT, ואת החברות שצפויות להרוויח מכך / שירי חביב ולדהורן

ברות הטכנולוגיה הגדולות IBM, HP, אורקל, EMC ואחרות, ביצעו בשנים האחרונות רכישות של חברות ישראליות רבות. אנדרו נף, אנליסט בחטיבת Gartner Invest של חברת המחקר גרטנר, מעריך שהמגמה הזו תימשך. "כל עוד מגיעים מישראל רעיונות טובים, יהיו רכישות", אומר נף בראיון ל"גלובס". "החברות האלה לא אומרות 'בואו נחפש חברות מישראל', אלא הן מחפשות רעיונות טובים, שבמקרה נמצאים כאן. חשוב לציין שהחברות, כשהן מחפשות רעיונות לרכישה, לא מסתכלות על מה חשוב היום אלא על מה יהיה להערכתן חשוב בעוד חמש שנים, זהו גורם הבידול בנושא". בהקשר זה מציין נף את Waze, מפעילת אפליקציית הניווט שנחשבת כמועמדת למכירה בשווי של מאות מיליוני דולרים. "אני לא יודע אם וויז תירכש בסופו של דבר, אבל אני לא מבין את הדיווחים על כך שרצו להעביר מישראל את הפיתוח שלה במידה שתירכש, כי הסביבה פה היא מאוד חדשנית", אומר נף. חטיבת Gartner Invest עוסקת במחקר בפן קצת שונה מהפעילות המסורתית של גרטנר. פעילות החטיבה הוקמה לפני כחמש שנים וקהל היעד הוא משקיעים מוסדיים. האנליסטים מסקרים את החברות, אך בניגוד לבנקי השקעות, הם אינם מעניקים המלצות "קנייה" או "מכירה" למניות. ובכל זאת, נף מציין לטובה שתיים מהחברות שבתחום הסיקור שלו - IBM ו־EMC. "אלו החברות בעלות המיצוב הטוב

• **אתה צופה שגם הסמארטפונים והטאבלטים יתפכו לקומודיטי?** "ככל שהסקטור מתבגר, התוכנה מספקת פחות בידול וזה מייצר סיכון. שוק הטאבלטים מאוד צעיר ונמצא בשלב מוקדם, ואנו מצפים לעוד חדשנות בו גם בתוכנה וגם בחומרה. במקביל יש התרחבות ב־low end גם של הטאבלטים וגם של הסמארטפונים, והחברות שיושפעו במיוחד הן אפל וסמסונג". אפל נמצאת כיום במרכז של דיון בנוגע לסוגיות מס, שהגיע עד לסנאט האמריקאי. נף לא מתרגש מהסוגיה. "אני חושב שזה נושא שיהלוף", הוא מעריך. "אם אפל לא הייתה עושה מה שעשתה, בעלי המניות היו מתלוננים שהיא משלמת יותר מדי מס. זו לא החברה היחידה שנוקטת צעדים למזער את הוצאות המס שלה, בהתאם לחוק".

• **מניית אפל ננעה במחיר של 700 דולר בספטמבר, נחתכה ב־45% והתאוששה מועט. מה הלאה?** "האתגר המרכזי של אפל הוא להמשיך את החדשנות בעידן פוסט־סטיב ג'ובס. תחת ג'ובס היא נחשבה לחברה חדשנית, והיום סמסונג נתפסת כיותר חדשנית בתחומים מסוימים. זו תופעה מוכרת בחברות בתקופה שאחרי עזיבת מנכ"ל או מייסד כריזמטי, וזה קרה בעבר בסוני ובדינסני".

יש פוטנציאל, ואם האינטגרציה מצליחה הרכישה מוסיפה לצמיחה ולא רק לכאב הראש", אומר נף. בהקשר זה נזכר שאתמול פורסם ב"גלובס" כי IBM מפטרת 100 עובדים בישראל, כחלק מההליך התייעלות בחברה. נף מעריך כי המיזוגים והרכישות בתחום הטכנולוגיה יימשכו, כש־IBM, אורקל ו־EMC יהיו שחקניות אקטיביות במיוחד בשוק. "סימן השאלה הוא לגבי HP, שהיא באסכולה הישנה של רכישות גדולות - האם היא תוכל לייצע את אסטרטגיית הרכישות שלה", מציין נף.

"המפתח להצלחה בחומרה - תוכנה"

נף מזהה כמה מגמות עיקריות שמשפיעות על שוק החומרה וה־IT. הטרנד המרכזי לרבריו הוא ה־mobility, ואלי נוספים הגידול בכמות ה־data והאחסון, האבטחה והמיקוד בלקוח. "תחום הכיסוי שלי הוא חומרה, אך למעשה מעט מאוד חברות מתמקדות בזה", אומר נף. "אפל, למשל, היא חברת חומרה אך המפתח להצלחתה הוא תחום התוכנה, וכך גם ב־EMC". נף מוסיף שמוצרי הסקטור, בניטרול התוכנה, נוטים להפוך לקומודיטי והתחרות מתגברת. לדוגמה הוא מציין ששוקי ה־PC והשרתים התבגרו, והערך המוסף עבר לווירטואליזציה.

נף לא מתרגש מפרשת המס של אפל: "אם לא הייתה עושה מה שעשתה, בעלי המניות היו מתלוננים שהחברה משלמת יותר מדי מס. חברות רבות פועלות למיזעור הוצאות המס שלהן, בהתאם לחוק"

יותר מזה היא גם יודעת מה לא לעשות. בניגוד, למשל, ל־HP שעושה הכול. לדוגמה, IBM יצאה משוק ה־PC". נף מרוצה גם מאסטרטגיית הרכישות של IBM. "החברה שינתה את האסטרטגיה שלה בתחום לפני כמה שנים. בדרך כלל, חברות רוכשות חברות גדולות כי הן מעריכות שאחרת לא תהיה השפעה לרכישה. ב־IBM מעדיפים לקנות כמה חברות קטנות במקום אחת גדולה. כשרוכשים חברת גדולה ובוגרת האינטגרציה קשה, ואילו ברכישת חברות בשלבי צמיחה מוקדמים

ביותר אסטרטגית" הוא אומר. "אחד הדברים המעניינים הוא שוק האחסון שגדל במהירות רבה מאוד. הסיבה הברורה היא עליית כמות ה־data, אך אם ארגונים לא היו רוצים שהכמות תגדל, הם היו מגבילים זאת. לצד העלייה ב־data, יש גם צמיחה של analytics - כלים לניתוח המידע. גורם חשוב נוסף הוא העלייה בהטמעה של SSD (זיכרון שמבוסס על פלאש ונכנס למערכות מחשב), שמאפשר לקבל את המידע מהר יותר. היום, ארגונים רואים data באופן שונה. אם עד לפני כמה שנים הפוקוס העיקרי היה על שליטה בעלויות וניהול עלויות ה־data, היום הפוקוס הוא על מוניטיוזציה, ומסתכלים על ה־data כעל נכס. כתוצאה מכך, שוק האחסון יצמח בקצב של כ־8% בשנה, ו־EMC ממוצבת בו היטב ומתמקדת באלמנטים שונים שלו. זו גם חברת אסטרטגיית הרכישות שלה אפקטיבית". בנוגע ל־IBM, נף מציין שהיא "מעניינת מאוד". לרבריו, "יש עניין שלא מוערך מספיק, והוא היכולת של IBM למכור פתרון, ולא רכיב. כשמסתכלים על מצגת של IBM, בניגוד למתחרות, אצלה כמעט לא רואים את המוצר, והיא מוכרת בעיקר דרך לשפר את הרווחיות. דבר נוסף הוא שהחברה יודעת מה לעשות, שזה חשוב, אבל