

"אירופה - היעד המטבי עבור שוק התוכנה הישראלי"

כך קובע הנס פטר באק, מייסד ומנכ"ל חברת הייעוץ TBK בראיון לאנשים ומחשבים ♦ לדעת באק, שביקר בארץ באחרונה, "אירופה היא שוק טבעי לענף התוכנה הישראלי, לא רק בשל הקרבה הגיאוגרפית, אלא בשל המענה שהוא מספק לה" ♦ באק ממליץ לבסס את החדירה ליבשת דרך מדינות סקנדינביה והשפלה

גיון בן זקן

של ארה"ב עמד על 40.5%, השוק באירופה היווה 28.2% והמזרח הרחוק - 16.6% בלבד. המשמעות, לדבריו, היא שאירופה צורכת הרבה יותר תוכנות מאשר המזרח הרחוק. אנב, חלקה של ישראל בשוק התוכנות העולמי עמד על 0.32% "היתרון של אירופה לעומת המזרח הרחוק הוא לא רק בתחום הגודל", אומר באק, "אלא גם בתחומים אחרים. חברות אירופיות מחפשת להקטין עלויות בכל מחיר כמעט, בגלל רמות השכר הגבוהות ובגלל היוקר הכללי וההוצאות הסוציאליות הגבוהות".

לדבריו, "לא כך הדבר במזרח הרחוק. זו הסיבה שחברות ישראליות יכולות למצוא שוק טוב באירופה ולהשיג מחירים טובים יותר מאשר תוכלנה למצוא במזרח הרחוק. כל תוכנה שתביא להתייעלות של שרשרת האספקה והייצור, או שתביא לחיסכון בכוח אדם - תמצא שוק מצוין באירופה". הוא מוסיף, כי "האירופים גם מחפשים טכנולוגיות שמייעלות את תשתית ה-IT, טכנולוגיות וירטואליזציה וטכנולוגיות שמאפשרות להעביר חלק גדול של הפעילות העסקית לאינטרנט. כפי שהתרשמתי, לישראל יש טכנולוגיות כאלה בשפע".

מאזן מסחרי שלילי בתחום התוכנות

אתה מתאר מצב כאלו אירופה מחכה למפתחים ישראלים. האם אין בה מתכנתים או תעשיית היי-טק?

"המאזן המסחרי של אירופה בתחום התוכנות הוא שלילי. זאת כי האירופים צורכים הרבה יותר ממה שהם מייצרים או מפתחים בעצמם. בכלל, ישראל היא מרכז של חדשנות, שמביאה למכירות של פתרונות טובים ויעילים בארה"ב ובמזרח הרחוק. יש לכם הרבה מה להציע בתחום זה, זו עובדה ידועה. לאירופה יש צרכים גדולים בתחום התוכנה, וגם זו עובדה. כל מה שאני מציע זה לחבר בין הצרכים של אירופה בתחום התוכנה ובין היכולות של הפיתוח והחדשנות של ישראל בתחום התוכנה".

מה לגבי החסרונות של אירופה לעומת ארה"ב? הרי זו בעצם קונפדרציה רופפת של מדינות, עם תרבות ושפה וצורכי IT שונים. ובנוסף, כמות הצרכנים והואכלוסין קטנה יותר מאשר בארה"ב.

"מה שאתה אומר על אירופה הוא נכון. מנגד, ארה"ב היא לא מדינה הומוגנית, הגודל הגיאוגרפי לכדו הופך אותה למדינה הטרונגית. נכון שבאירופה יש מידה רבה של פיצול וזה מקשה. אך האסטרטגיה שלנו מבוססת על חדירה לאירופה דרך מדינות סקנדינביה או הולנד. חדירה שכזו מנטרלת במידה רבה את הפיצולים, לפחות בתחום השפה.

"נכון שיש מאות המיליונים בארה"ב ומיליארדים במזרח הרחוק. אך עם כל הכבוד לגודל האבסולוטי המרשים, אני סבור ששוק של ארבעים מיליון איש שנהנים מרמות החיים בין הגבוהות בעולם הוא בהחלט שוק חשוב. זאת, כיוון שהם יכולים לשלם מחירים גבוהים עבור פתרונות תוכנה.

"בנוסף, בניגוד לארה"ב שם חשים את המשבר הכלכלי ביתר שאת, הרי שבאירופה יש כיסי ביקוש משמעותיים. חיים אורן, מנהל המשרד שלנו בישראל, שמע לא פעם ולא פעמיים בתקופה האחרונה, מפי מספר ניכר של מנכ"לי חברות תוכנה ישראליות, כי המכירות באירופה הצילו את החברה".



פטר באק

לדעתי, השוק האירופי הוא שוק היעד הטוב ביותר לענף התוכנה הישראלי. זהו לא רק השוק הטוב ביותר לישראל אלא גם השוק הטבעי עבורה בהיבט צורכי השוק והקרבה הגיאוגרפית. אני מציע לכל יוצאן תוכנה לשים דגש על אירופה", כך אומר בראיון לאנשים ומחשבים הנס פטר באק, מנכ"ל ומייסד חברת הייעוץ TBK. בשיחה עמו שובר בק כמה מוסכמות לגבי ענף התוכנה הגלובלי ולגבי הדרכים המקובלות להגיע לאירופה. בק סבור, כי מי שרוצה לחזור לשווקים האירופיים טוב יעשה אם יבסס את החדירה ליבשת דרך מדינות סקנדינביה או הולנד, ולא דרך בריטניה, כפי שרבים בישראל ובעולם נוהגים לעשות.

TBK עוסקת בקידום השיווק של פתרונות תוכנה, בעיקר באירופה ובארה"ב. לחברה 38 יועצים ב-18 מקומות ברחבי אירופה וארה"ב, ומרכזת בקופנהגן, דנמרק. החברה פתחה לאחרונה משרד בישראל והמנכ"ל שלו הוא חיים אורן, לשעבר מנכ"ל ג'ופיטר ריסרץ' ישראל. לדעתו של אורן, ל-TBK יש בידול חזק, כיוון שהיא יועצת בגיבוש אסטרטגיית חדירה לשווקים בינלאומיים, כמו גם ביישום האסטרטגיה על ידי הקמת ערוצי הפצה, איתור שותפים אסטרטגיים, הקמת מערכי סוכנים בשווקים שנבחרו בקפידה ועוד. בק הגיע לישראל כדי לקחת חלק בסמינר של מכון הייצוא בנושא של קידום פתרונות תוכנה ישראלים לאירופה בתקופת המשבר הנוכחי.

"בעולם, ובמיוחד בישראל", אומר באק, "קיימת תחושה שענף התוכנה הוא גלובלי ומבוסס רובו על ייצוא, אך אין טעות גדולה מזו. בעולם יש עשרות אלפי חברות תוכנה, אך רק כאחוז אחד מהן מייצא את מוצריו". הוא מוסיף, כי "בישראל, הייצוא של חברות תוכנה מקומיות מגיע לכ-80% ממוצע, אולם מדובר בנתון חריג. במדינה כמו דנמרק, שהיא קטנה יותר מישראל, הייצוא מגיע לכ-20% בלבד מהמחזור, ונתון זה זהה גם לגבי מדינות סקנדינביה האחרות".

אם כך, נראה כי חברות התוכנה הישראליות "מסודרות". מדוע עליהן לשנות את האסטרטגיה השיווקית שלהן?

"כיוון שאותן חברות יכולות להצליח יותר אם הן תעשינה את השינוי הנדרש במיקוד שלהן במעבר מארה"ב לאירופה. אני לא אומר להזניח את השווקים בארה"ב, אולם אני כן ממליץ להן לנסות את מזלן גם באירופה.

"השוק העולמי עובר זמנים קשים, קשים מאוד אפילו, והדבר מורגש בכל העולם, וכמובן גם בישראל. ברבעון הראשון של שנת 2009 הייצוא של מוצרי תוכנה ישראלים ירד בכ-20%. מה שאני מציע עכשיו הוא לנסות שווקים נוספים, לא במקום - אלא בנוסף.

"אירופה טובה לישראל, כי היא קרובה יותר גיאוגרפית מארה"ב, אירופה טובה מהמזרח הרחוק, כי מדובר במדינות יקרות, עם כוח עבודה יקר מאוד ורמת מסים גבוהה מאוד. נתונים אלה יוצרים הזדמנויות עסקיות רבות למפתחי תוכנות ישראלים. ארגונים באירופה מוכנים לשלם מחיר גבוה עבור טכנולוגיות שיכולות להוריד עלויות".

באק מצטט כמה מספרים לגבי שוק התוכנה העולמי, כפי שמרסמו על ידי רטנר: בשנת 2008 שוק התוכנות העולמי גלגל 13.4 טריליון דולרים, גידול של 8.5% לעומת שנת 2007 במונחים מוניטריים (בדולרים), וגידול של 4.5% במונחים ריאליים, משמע בנטרול השינויים בשערי המטבע. מתוך שוק זה, הנתח