

ירון גילן. "החלום היה קיים מזה זמן" צילום: שלומי יוסף

ירון גילן

מגורים: רעות
מצב משפחתי: נשוי+2

תחום עיסוק:
בעבר מנהל רכש
באינטל, היום
מומחה רכש ומו"מ



"בלי תמיכה של הבית קשה מאוד לעשות שינוי כזה"

מאת הדי כהן

האם קל יותר להיות עצמאי משכיר? בכלל לא בטוח, אבל ירון גילן עשה זאת – והוא לא מתחרט.

הוא הקים את הרכש של אינטל בישראל, בהודו ובאירופה (EMEA), ובמשך שבע עשרה שנה ניהל ארגוני רכש באינטל ובחברות שקשורות אליה. בהמשך עבר לחברת ספין-אוף של אינטל שבה הקים וניהל את הרכש בכל העולם, עם אחריות כוללת על הרכש בארה"ב, אירופה ואסיה. החברה הייתה הצלחה גדולה, מעל ומעבר לציפיות ולתחזיות. בשלב מסוים מכרה אינטל את חברת הספין-אוף לחברה אמריקאית, וברגע אחד כל גורמי המטה הגלובליים,

בניהם גם התפקיד של גילן כמנהל רכש עולמי, התייתרו. ארגון הרכש שניהל נבלע ונטמע בארגון הקיים של החברה הרוכשת, וגילן היה צריך להחליט אם לקבל תפקיד אחר בחברה או לעבור לתפקיד סמנכ"ל רכש בחברה בינלאומית גדולה אחרת.

הדחף לשינוי. גילן החליט למנף את העיתוי לשינוי. "החלטתי שבמקום להיות שכיר אשתמש בניסיון ובהבנה שלי לתחום הרכש בכלל והמו"מ בפרט, ואייצר לעצמי הזדמנות עסקית להקמת חברה משלי. "החלום היה קיים מזה זמן, היה לי ידע מקצועי רב וביטחון במצוינות שלי, וכעת הייתה לי גם הזדמנות."

ההתחלה. "מהיכרות

"למדתי שאחד הסודות למשא ומתן מוצלח הוא לא בעוצמת הכוח שאתה מפעיל – ההיפך הוא הנכון. הסוד הוא בהבנה ובאמפטיה שאתה מפגין כלפי אנשים. אני אוהב אנשים ומייחס ליחסים בין-אישיים חשיבות עליונה. אני מקפיד על ניהול מו"מ מכבד, תוך שיתוף פעולה מלא עם הספק, הבנת האינטרסים שלו ואיוון בין הרצון להשיג תוצאה טובה לבין הצורך לבנייה וחיזוק קשר טוב וארוך טווח איתו."

השינוי. "השינויים הם רבים ולא תמיד קלים. בכל זאת יצאתי ממקום מוכר עם תרבות ארגונית ברורה, קרדיט שנבנה לאורך שנים ומשכורת שמשולמת כמו שעון, ועברתי לעולם חדש לחלוטין. מעבר לידע המקצועי והמוכר שרכשתי לאורך השנים, הייתי צריך לייצר מציאות חדשה השונה הן בפן העסקי של שיווק, היכרות עם תחומים חדשים, נטוורקינג, גבייה וכד', והן בפן האישי של מעבר לתעסוקה עצמאית."

האתגרים. "אחד האתגרים המרכזיים – שלא נתקלתי בו בעבודתי כשכיר –

"לאנשים רבים יש חלום לצאת לעצמאות, אבל חשוב להבין שזה לא קל, לא מתאים לכל אחד ולא תמיד נותן יתרון כלכלי. חשוב לצאת לדרך על סמך תוכנית עסקית סדורה וגיבוי כלכלי סביר"

"בסופו של דבר, מדובר במעבר חד מביטחון תעסוקתי מלא לעצמאות, על כל המשתמע מכך. נדרשת רוח גבית של המשפחה לקראת צעד שאינו טריוויאלי, מתוך ביטחון שיש צורך אמיתי במה שאני מציע ומתוך אמונה בי וביכולותי."

נעוץ בעובדה שמנהלים רבים מעריכים את עצמם כנושאים ונותנים מצוינים ולכן קשה להם לקבל שמישהו אחר יכול להגיע להישגים טובים

יותר. כך הם מחמיצים את האפשרות למקסם את המו"מ לטובת החברה ולשפר את השורה התחתונה. מצב שבו אני מגיע להישגים טובים יותר עלול להיתפס כמאיים על מקצועיותם. אני מכין את המצב הרגיש הזה ומתנהל איתו בעדינות."

התגובות. "אני זוכה לתמיכה ולפרגון מלאים. בלי תמיכה של הבית קשה מאוד לעשות שינוי כזה. בסופו של דבר, מדובר במעבר חד מביטחון תעסוקתי מלא לעצמאות, על כל המשתמע מכך. נדרשת רוח גבית של המשפחה לקראת צעד שאינו טריוויאלי, מתוך ביטחון שיש צורך אמיתי במה שאני מציע ומתוך אמונה בי וביכולותי."

עצה לדרך. "לאנשים רבים יש חלום לצאת לעצמאות, אחרים להבין שזה לא קל, לא מתאים לכל אחד ולא תמיד נותן יתרון כלכלי. חשוב לצאת לדרך על סמך תוכנית עסקית סדורה וגיבוי כלכלי סביר. יחד עם זאת, אני מאמין גדול בעבודה שאוהבים אותה, ואם עושים שינוי חשוב שהוא יוביל להגשמה עצמית ולתחושת סיפוק." ●