

מהי התפישה הניהולית שלך?

פסטרנק: "כמנכ"ל הקבוצה, אני מודע לשני כללים בסיסיים החייבים לעמוד בבסיס הפעולה שלנו: שירות ושיעויות רצון הלקוח כסמן לכל פעילות אחרת. שיקולי הרווחיות הם חשובים, אבל אסור שיתנגשו עם מתן שירות מעולה.

הקפדה על כלל זה ועל שיעויות רצון וקידום העובדים תתרום רבות להובלת שוק ולתרומה חיובית לכל הגורמים המעורבים בהצלחה: עובדים, לקוחות וקהילה".

איך לדעתך נראית קבוצת אמן בעיני המנמ"ר וכיצד היא צריכה להיתפס?

פסטרנק: "אני מקווה כי קבוצת אמן נתפסת בשוק הישראלי כפי שהיא: אמינה, יציבה, מקצועית מאוד ואולי החשוב מכל - שקופה והוגנת. האיכות המתבטאת באמינות והגינות בעבודה מושרשת עמוק בתרבות הארגונית של הקבוצה. ערכים אלה נטועים באמן עשרות שנים. אני מאמין כי ללא כללים אלו לא ניתן היה לשרוד את כל השינויים, העלויות והירידות בשווקים. אנו מקפידים לשמר ערכים אלה ולנהוג על פיהם, במיוחד היום".

מהן תוכניות הקבוצה לעתיד?

פסטרנק: "בתוכנית החומש שאמן הגדירה לפני שנה ניתן לזהות בביורור שלושה תחומי התרחבות:

- **המשך גידול דרך רכישות** - גידול תוך חתירה לשילוב נכון של תוכנה ושירותים, אם באמצעות רכישת יכולות וקניין רוחני ואם בשילוב כלים וטכנולוגיות ייחודיות תוך ייצוג פתרונות מהעולם. רכישת חברת InnoCom מבטאת חלק מפעילות זו. אינוקום, המתמחה באיתור טכנולוגיות בעולם והתאמתן לישראל, הצליחה למצב מספר פתרונות מובילים ובמיוחד לתחום הסייבר ואבטחת המידע

- **המשך גידול והתרחבות בפעילויות מרכזיות** - המשך ההתחזקות כשחקן מוביל במערך הפיננסי בישראל והתבססות על יסודות הקבוצה בתחום זה. חיזוק היכולות בתחום מיקור החוץ תוך קבלת אחריות מלאה על מתקנים ופעילויות בשילוב יכולות הקבוצה עם הלקוח לתועלת שני הצדדים. כל זאת לצד הרחבת פעילות חטיבת התשתיות, שפעילותה התרחבה מאוד בשנים האחרונות דרך רכישת חברות ופעילויות רבות

- **המשך גידול בפעילות בחו"ל ובמיוחד במזרח אירופה** - הרחבת הפעילות דרך השלוחות החזקות של קבוצת אמן. היכולות שלנו בתחום BI-ברוסיה, שכיום משרתות מעל ארבעים לקוחות ענק, מוכיחה יכולת יצוא ידע ופתרונות תוך השגת תשואה גדולה להשקעה

השלושה מהווים חלק בלתי נפרד בהצלחת הקבוצה. לא ניתן לשמר עובדים טובים לאורך זמן אם לא מספקים להם עניין ויכולת התפתחות. הקבוצה צריכה להמשיך להתפתח ולצמוח כדי לספק תפקידים ותחומי אחריות גדולים וטובים יותר לעובדים - לעיתים אנו רוכשים חברות, גם כדי לספק יכולת התפתחות זו לעובדים שלנו.

חברי ההנהלה שלנו הם אנשים איכותיים הרתומים במאת האחוזים להצלחתה של החברה: **שגיא אליהו**, סמנכ"ל הכספים ומנהל הפעילות הבינלאומית, המנהל בהצלחה ניכרת את פעילות הקבוצה ברוסיה, פולין וקזחסטן וזוכה להצלחה גדולה; **צביקה אלפי**, סמנכ"ל מכירות ושיווק ומנהל חטיבת התשתיות, העושה עבודה ראויה לציון הן במכירות והן בפיתוח וקידומה של חטיבת תשתיות. צביקה אחראי על קבוצה משמעותית מאוד להמשך יציבותה העסקית של אמן; **זיו אברמוביץ**, סמנכ"ל חטיבת פיתוח ופיננסים, שמוביל את פעילות הקבוצה בתחום, המזוהה עם הקבוצה כבר שנים רבות ובשנתיים האחרונות מהווה 'קטר' לפעילות אמן, תא"ל (במיל.) **ארנון זו-ארץ**, סמנכ"ל החטיבה הביטחונית, העושה חיל בתחום המכירות שלנו למגזר הביטחוני ופיתוח תחום ייעוץ הסייבר ו**אלון רייטר**, סמנכ"ל חטיבת מיקור החוץ, שדואג לביסוס כוחה של אמן בתחום השמת העובדים המקצועיים בכל החברות המובילות במשק תוך מציאת פתרונות יצירתיים המספקים ערך מוסף ללקוח. כל אלה אינם ניתנים לביצוע ללא הצלע האחרונה בהנהלת הקבוצה, **חיים ישראל**, סמנכ"ל ארגון ושירות, האחראי על כלל המערכות התפעוליות בתוך אמן החל IT, נהלים, שיטות וגיבוי".

מה מייחד את קבוצת אמן בתעשיית ה-IT?

פסטרנק: "היכולת של אמן מספקת לנו גמישות שאין בחברות אחרות. ייחודה של הקבוצה כפרטית, מול המתחרים בשוק - NS, מטריקס, מלמ-תים וטלדור, אשר כולן ציבוריות, מכתובה דרך קבלת החלטות מעט שונה, המבוססת על הסתכלות אחרת של לפחות שנתיים-שלוש קדימה ולחלוטין לא בראיה של רבעון לרבעון. אנו עושים עסקים שיחזירו עצמם תוך מספר שנים קדימה. נושא נוסף המייחד את אמן היא הצלחתה המהירה והמשמעותית במזרח אירופה. הצלחה זו תורמת לאיזון בין הפעילות בארץ ובחו"ל.

אנו נמצאים בעידן של קונסולידציה בין חברות גדולות המסוגלות לעמוד בהשקעות הנדרשות כיום. האמרה "פילים עושים אהבה עם פילים" - משמע, רק חברה גדולה יכולה להגיע ליציבות נדרשת על מנת לספק שירותים בעלי משמעות לחברות גדולות אחרות, לאורך זמן וללא קשיים פיננסיים הינה מתאימה בהקשר זה. יכולת זו מאפשרת להגיע לפתרונות שיתאימו לכל הרבדים: הפיננסים, העסקיים והטכנולוגיים של שני הצדדים".

משפחה

עדי, אשתי, היא עזר כנגדי במלוא מובן המילה. היא הגיבורה שלי... אני מתייעץ איתה רבות ולמעשה אני משוכנע כי באם היה לה יותר זמן היתה יכולה לנהל במקומי בהצלחה לא פחותה. בימים אלה עסוקה עדי בהרחבת העסק העצמאי שלה, רשת לבגדי תינוקות וזאת במקביל לניהול לא פחות חשוב וקשה המתנהל בבית עם שני ילדים קטנים ומקסימים

חברים

מבלה הרבה מאוד שעות בעבודה וזו גם האהבה שלי. מתחיל את היום מוקדם ומסיים מאוחר מאוד. הידידים והחברים האמיתיים שלי הם מהתעשייה

תחביבים

מבלה הרבה מאוד שעות באמן ולכן בשעות המעטות בסופי שבוע אני משתדל להיות עם המשפחה