

17.06.2009

אל: מכון היצוא

הנדון: הכרותי מעבודה משותפת עם מר זאב רונן.

במהלך השנים 1989 עד 1994 שימש זאב כמנכ"ל אופטיקה שמיר. חברה שאני משמש מה כסמנכ"ל פיתוח עוד משנים אלו.

עם כניסתו לתפקיד הביא זאב שינוי מהותי בגישות העיסקיות והתיפעוליות של החברה.

בתחום התפעולי הוא בנה מבנה אירגוני שיוכל להכיל ולאפשר את השליטה במערכות הייצור ובנפחי הייצור שנתבקשו עם הגדלת המכירות. הוא שינה את הגישה התפעולית מגישה ריכוזית שמנעה התפתחות אישית של אנשים טובים לגישה של חלוקת אחריות שהביאה להתפתחות הן במישור האישי והן ביכולת החברה לעמוד במשימות הייצור ומועדי הספקה.

בתחום העיסקי הוא החליט, למרות לחצים ממתנגדים מהססים, להקים סניף של החברה בארצות הברית. סניף זה שפעל בגיבוי ותמיכה מלאה שזאב העניק לו, קידם את המכירות של החברה בארצות הברית והגדילן במאות אחוזים תוך שנים ספורות. זאב ניתח נכון את היתרונות היחסיים של החברה בתחום פיתוח תבניות לעדשות אופטיות מולטיפוקליות וביסס אסטרטגיה של מכירת שרותי תכנון וייצור תבניות עבור חברות אחרות בתעשיית האופטיקה. בעשותו כך יצר מודל עיסקי יחודי עבור אופטיקה שמיר. מודל שבזכותו החברה זכתה וזוכה עד היום למעמד בין לאומי כחברה מובילה בתחומה.

אני משוכנע כי לכל מקום שיגיע, יביא חשיבה חדשה ויצירתית ויפעל תוך שיתוף פעולה עם כל צוות איתו יעבוד.

בברכה.

דני קצמן, סמנכ"ל פיתוח אופטיקה שמיר.

050-5207273