

רם אופיר - כדאי להכיר

בשבוע האחרון התבשרנו על מינויו של רם אופיר למנכ"ל חברת השבבים אמימון. רם אינו מוכר לרבים במיוחד לאור העובדה כי ב-8 השנים האחרונות התגורר בעמק הסיליקון בקליפורניה ארה"ב משם ניהל את חטיבת המוצרים לבידור הביתי של חברת צורן. את הקריירה שלו החל רם בחברת נשיונל סמיקונדקטור אך כבר בתחילת שנת 2001 הצטרף לצורן כדי להוביל את כל פעילות הפיתוח של החברה בישראל.

תחת ניהולו פותחו שבבים מתקדמים למכשירי ה-DVD והמצלמות הדיגיטליות כולל השבב ה-DVD הראשון עם יכולת הקלטה. בתקופה הזו התמחה בקליטת צוותי פיתוח חדשים שהגיעו מהחברות אותן רכשה צורן כולל נוגטק ופיקסלקם (Pixelcam). לאחר ביצוע הרכישה הגדולה של חברת OAK במחצית שנת 2003 התבקש ע"י ד"ר לוי גרצברג, מנכ"ל צורן לעבור לארה"ב שם הפך למנכ"ל חטיבת הבידור הביתי, הגדולה מבין החטיבות של צורן וניהל פעילות של כ-200 מיליון דולר שהתמקדה במכירת שבבים לשוקי הטלוויזיה הדיגיטלית ולממירי טלוויזיה בכבלים. תחת ניהולו הגיעה צורן למספר הישגים ביניהם הפיכת צורן ליצרן מס' 1 של שבבים לטלוויזיה הדיגיטלית בארה"ב, הובלת הרכישה של אורן סמיקונדקטור ע"י צורן ופיתוח העסקים עם מפעילים בסין, הודו ודרום אמריקה. עם רכישתה של צורן ע"י CSR במחצית שנת 2011 סייע למיזוג החברות ולתמיכה בלקוחות השונים.

רם ידוע כמנהל מוכשר אשר יודע להוביל את אנשיו להישגים בדרכי נועם. לאמימון הוא מביא עימו את נסיונו הרב בתחום האלקטרוניקה הצרכנית ובתחום עיבוד אותות דיגיטלים. נסיונו זה יכול לסייע לאמימון לזכות בלקוחות נוספים אשר יעשו שימוש בטכנולוגיה של העברת מידע רחב סרט למרחקים קצרים. אמימון נחשבת למייסדת קונסורציום WHDI, אחד התקנים המובילים כיום להעברת שידורי וידיאו לא דחוסים בין מכשירי אלקטרוניקה שונים בתוך הבית. לאחרונה נכנסה אמימון לשווקים חדשים ביניהם העברה אלחוטית בשידור חי של ניתוחים לרופאים הנמצאים במרחק רב מבית החולים בו מתרחש הניתוח. תחום נוסף בו פועלת החברה היא העברת שידורי וידיאו אלחוטיים בין טאבלטים למכשירי הטלוויזיה ובתערוכת CES האחרונה הציגה אמימון ביחד עם ענקית המחשבים האישיים Lenovo את יכולת השידור האלחוטית של תכנים ללא השהיה מהטאבלט למסך הטלוויזיה הביתית.

כניסתו של רם לחברת אמימון לוותה בסבב פיטורין של כ-30% מעובדי החברה (רובם בתחום הפיתוח) אך אין ספק שהפעם המשימה המרכזית שלו אינה בתחום ניהול הפיתוח אלא ביכולתו להגדיל את מכירות החברה בטווח הקרוב. זהו אתגר לא פשוט במיוחד בתקופה של האטה בשוק האלקטרוניקה העולמי.