

גבי מתכנן לקפוץ מ-100 ל-200 מיליון (דולר)

כאשר גבי זליקסון סיים את לימודי המשפטים שלו באוניברסיטת רידינג באנגליה לפני קצת פחות מ-20 שנה הוא לא שיער בנפשו כי בעוד שני עשורים יעמוד בראש אחת מחברות ההייטק המצליחות בישראל. כי גבי הרי לא למד הנדסת אלקטרוניקה, לא התמקד בלימודי מנהל עסקים ולא הכיר את תעשיית השבבים בה הוא מבלה כיום את רוב שעותיו. זמן קצר לאחר ששב מלימודיו לישראל הצטרף לחברת המחשבים צעירה לחברת הצטרף 1998 בשנת ימיה בערוב אז היתה שכבר (DEC) Digital Equipment Corp שהוקצה 5 שנים קודם ושמה נובה מכשירי מדידה. החברה שהוקמה ע"י גיורא דיסון ומשה פיינרוב עסקה בפיתוח, ייצור ושיווק של מערכות בקרה ומדידה, לבדיקת עובי שכבות דקות בתעשיית המוליכים למחצה. בנובה שימש במגוון תפקידים החל ממנהל לקוחות גלובלים אסטרטגיים, המשך דרך סגן נשיא לפיתוח עסקי וכלה בנשיא חברת הבת של נובה בארה"ב. למרות הרקע הלא טכנולוגי שלו החליט דירקטוריון

חברת נובה להמר על הבחור הצעיר והמוכשר ובדיוק לפני שש שנים, באוגוסט 2006 מונה למנכ"ל החברה.

עם כניסתו לתפקיד קבע גבי שלושה יעדים אסטרטגיים. 1. הפיכת החברה לחברה רבת מוצרים מחברה של מוצר אחד. 2. הרחבת הנוכחות במפעלי ייצור שבבים ע"י השתלבות ב-4 מתוך חמשת שלבי הייצור הקריטיים. 3. הרחבת שוק היעד תוך הסתמכות על טכנולוגיות מדידה אופטית כתחליף לטכנולוגיות מדידה קיימות. גם שיטת המכירה של נובה הוחלפה ממכירה דרך שותפים למכירה ישירה ללקוחות מה שהקפיץ את הרווח הגולמי והביא לכך שכבר בשנת 2007 הגיעה החברה לשיא מכירות בהיקף של כ- 58 מיליון דולר והפכה ריווחית לראשונה מאז היווסדה בשנת 1993.

עם תחילתו של המשבר הכלכלי העולמי נפגעה החברה בצורה משמעותית. הדבר חייב בנייה מחודשת של הפעילות העסקית בחברה. אך גבי דאג לבצע שינויים מהותיים במודל העסקי של החברה בשילוב עם פעילות התייעלות נרחבת, והחברה החלה לצאת מהמשבר כבר בתחילת הרבעון השני של 2009 ועברה שוב מהפסד לרווח. ב-2010 המשיכה החברה לצמוח למספרים חסרי תקדים ועל הישגיו בשנים הללו זכה גבי בפרס מנכ"ל השנה לחברת הייטק צעירה שהוענק לו בראשית 2011 ע"י פורום מנכ"לי הייטק. גבי המשיך להציג הישגים מרשימים ואת שנת 2011 סיימה נובה עם מכירות שיא של 103 מיליון דולר.

כיום נמצאת נובה אצל 19 מתוך 20 יצרני השבבים הגדולים בעולם ונתח השוק שלה עומד על למעלה מ-80% בתחום מכונות המדידה המשולבות וכ-30% בתחום מכונות המדידה העצמאיות. אך עבור גבי מדובר רק בתחילת הדרך ואם תשאלו אותו הרי היעד הבא הוא להכפיל את הכנסות החברה ל-200 מיליון דולר בתוך 3-4 שנים. גידול משמעותי שכזה יכול להיעשות ע"י רכישות וזו גם הסיבה שלאחרונה התחלנו לשמע על רכישות אפשריות של חברה מתחרה, או של חברה הפועלת בתחום משלים לנובה. האפשרות הראשונה שעלתה על הפרק היתה רכישת ג'ורדן וואלי הישראלית אך גם רכישת חברות זרות הן בגדר האפשרי. גבי מצהיר כי מטרתו להקים חברה ישראלית גדולה בתחומו ולשם כך עבד בשנים האחרונות והכין את התשתית המתאימה בתוך החברה וגם בשוק שלה.

בחברת נובה בנה גבי הנהלה חזקה שתהיה מסוגלת לתמוך ברכישות המתוכננות ולהטמיע את הטכנולוגיות והצוות של החברה הנרכשת בתוך נובה ואילו בשוק בה היא פועלת בנתה נובה את מעמדה כחברה משמעותית בשרשרת המזון של מפעלי השבבים כך שהיום הם תלויים יותר בנובה ולא יתפלאו אם נובה תרחיב את היצע המוצרים שלה בעתיד. ולנו לא נותר אלא להמשיך לעקוב אחר גבי ולאחל לו שאכן יצליח במשימתו לבנות עוד מעצמה ישראלית בתחום תעשיית השבבים.