



קהילת הבוגרים  
העסקית של KPMG

ספטמבר 2022



# SPOTLIGHT

אחת על אחד עם חבר קהילת הבוגרים של KPMG

--

והפעם עם:

תמיר אמה, מנכ"ל קבוצת חג'ג'

# איוורון מן

**תמיר אמר** מאמין שיש זמן להכל, צריך פשוט לקום מוקדם יותר. אז ככל הנראה הסיבה בזכותה הוא מצליח לשלב קריירה ענפה בתפקידי ניהול בכירים בחברות כמו **VAPORJER** ו**פרטנר**, שם מסיים בימים אלה כהונה של משנה למנכ"ל ו-**CFO** של הקבוצה, יחד עם חיי פנאי ומשפחה. אחרי שירות צבאי כקצין קרבי, לימודים באוניברסיטת בן גוריון וסטאז' ב-**KPMG סומך חייקין** שהתחיל את הכל, הוא ייכנס בשבועות הקרובים לתפקידו החדש כ**מנכ"ל קבוצת חג'ל**. בין לבין הוא גם הספיק לסיים בהצלחה את תחרות איש הברזל בפעם ה-12 בחייו. **ראיון עם אלוף אמיתי**.





## שחה

3.8 ק"מ! רכב 180 ק"מ! רוץ מרתון 42.2 ק"מ! תתרברב לשארית חייך". זהו הסימן המסחרי הרשום של תחרות איש הברזל (איירון מן), שמביאה את גוף האדם לקצה היכולת האנושית ומתקיימת מאז 1978 ועד היום ברחבי העולם. תמיר אמר לא מתרברב אמנם, אבל בחודש יולי האחרון באוסטריה הוא סיים שוב תחרות כזאת, בדיוק רגע לפני שהוא נכנס לתפקיד החדש והיוקרתי בקריירה שלו, כמנכ"ל קבוצת חג'ל. תמיר, נשוי לרונית ולהם שלושה ילדים, זיו (18.5), מאי (15.5) ורועי (12) מציין כי "המשפחה מבחינתי היא הנכס המשמעותי ביותר שצברתי. לצד זאת, הקריירה והספורט מניעים אותי וחשובים לי מאוד, בעיקר תחרות האיירון מן. מי שמכיר את התחרות יודע טוב מאוד מה היא כוללת ומהי מידת ההשקעה הנדרשת בכדי להגיע מוכן אליה ולסיים אותה. זאת הכנה של המון חודשים מראש. עשיתי כבר 12 כאלה וזה כל הזמן מלווה אותי. בתפיסה שלי, אין דבר כזה ש"אין זמן". אפשר לקום בארבע או חמש בבוקר, להתאמן לפני העבודה או בסופ"ש. יש זמן להכל. צריך לחלק אותו נכון ואז ליהנות מעולמות נוספים שהם לא רק קריירה אלא פנאי ומשפחה".

גם הקריירה של אמר נראית קצת כמו מרוץ למרחקים ארוכים. כזה שמצריך לתכנן, לשלוט בקצב, להתאמץ ובעיקר לא לוותר. את ההתחלה שלו הוא עשה כסטאז'ר צעיר ומבטיח במחלקת Deal Advisory של KPMG סומך חייקין. "אחרי שנים של שירות כמ"פ קרבי בגבעתי הבנתי שאני רוצה לשנות כיוון, להפעיל את הראש באופן אחר. נרשמתי ללימודים בבן גוריון ועשיתי תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות ותואר שני במנהל עסקים במגמת מימון. את הטיול של אחרי צבא עשיתי אחרי השנה הראשונה ללימודים וחזרתי מחודשיים במזרח הרחוק ישר אל תוך השנה השנייה. הגעתי ל-KPMG סומך חייקין ב-99', לסניף רוטשילד. ערן שלו היה אז מנג'ר בכיר ואני עבדתי תחת דורון תלם. התעקשתי להגיע למחלקת Deal Advisory וגם קיבלתי, וזה היה בית ספר של החיים. עבדנו על פרויקטים שונים ועשינו עסקאות מאוד מעניינות ומצאתי את עצמי במשרד סביב השעון עם לא מעט שעות ביום".

את הביטחון והתמיכה שהוא קיבל אז מהפירמה הוא זוכר עד היום. "אם יש מישהו שחרוט אצלי ומהווה סוג של מצפן תמיד, זה דורון תלם שהיה המנהל

## "

KPMG סומך חייקין זו חממה מעולה לניסיון מקצועי וליכולת שלך לבוא לידי ביטוי! יש חופש מאוד גדול בעניין הזה, מאמינים בך ומכוונים אותך ושמים אותך על הבמה של הנפילים גם כשאתה צעיר

הישיר שלי וזכור לי כאחד האנשים החרוצים שראיתי. הוא היווה דוגמא אישית בהשקעה ובנתינה שלו והשפיע עלי מאוד. בכלל, אני חושב ש-KPMG סומך חייקין זו חממה מעולה לניסיון מקצועי וליכולת שלך לבוא לידי ביטוי. יש חופש מאוד גדול בעניין הזה, מאמינים בך ומכוונים אותך ושמים אותך על הבמה של הנפילים גם כשאתה צעיר. זה דבר מדהים לביטחון העצמי ולארסנל הכלים שצריך בהמשך הדרך. אני זוכר בתור סטאז'ר שעליתי לקומה הגבוהה בבניין, לדבר פנים אל פנים עם אחד המנהלים הבכירים במשק ולעבור איתו על נושאים כלכליים אף ברמה האישית ביותר. איפה נשמע דבר כזה במקומות אחרים? יש המון אמון וביטחון שנוטעים בעובדים. העוגן של השאפתנות שלי נבנה בפירמה. לפגוש ולהתחכך עם בכירים במשק גורם לך לרצות להיות שם. בעיקר הרגשתי שכמו שאני נותן אני גם מקבל. הייתי בפירמה ארבע שנים ואין ספק שזו היתה אחת התקופות המשמעותיות ביותר עבורי".

## להציב מטרות ולזוז

הוא נולד בדרום הארץ, שירת באזור ומתגורר שם עד היום, למרות העבודה במרכז. "אני גר בלהבים. יישוב קהילתי, שקט, אחד היפים בארץ. בלי ים. ים של מדבר". אחרי ארבע שנים ב-KPMG סומך חייקין הוא הרגיש מספיק מגובש כדי לצאת החוצה, למרות הרגשות החמים. הוא הגיע לחברת רבל, שעוסקת בפיתוח וייצור מערכות ומכלולים לתעשיית הרכב, ובילה שם תשע שנים מלאות. "רבל היתה האתגר המשמעותי הראשון בקריירה, אחרי תפקיד כסמנכ"ל כספים בקבוצת אלון מתכת. הגעתי כסמנכ"ל כספים של חברה מאוד מבטיחה שהיתה

## "

הגעתי ל-KPMG סומך חייקין ב-99', לסניף רוטשילד. ערן שלו היה אז מנג'ר בכיר ואני עבדתי תחת דורון תלם. התעקשתי להגיע למחלקת Deal Advisory וגם קיבלתי, וזה היה בית ספר של החיים

בארגון. אחר כך נכנסתי לעולם הסיבים, כי יש לי אוריינטציה תפעולית מאוד חזקה. לפני שנה וקצת מוניתי גם למשנה למנכ"ל. בפרטנר זה תפקיד, לא רק טייטל. סנכרון בין חטיבות, לדעת מה השוק עושה ואילו תמורות הוא עובר, ולכוון את הספינה למקומות הנכונים".

## נאה דורש נאה מקיים

לא הכל הלך חלק כמובן. כשאנחנו מנסים לברר על זמנים שהיו יותר מאתגרים, אמר נזכר בעסקת הרכישה של לאומי קארד. "פרטנר רצתה לרכוש את לאומי קארד והובילה את העסקה. עברנו תהליך מאוד ארוך עם הערכות שווי, DD, המון פגישות - חלקן עם רון פאינרו, מנכ"ל MAX כיום, שהוא גם בוגר KPMG סומך חייקין. בסופו של דבר רכשה אותם קרן השקעות פרטית. היה שם משא ומתן הרבה לפני שנכנסנו ובדיעבד היו סימנים לאורך הדרך שהעסקה הזאת סגורה כבר. הכישלון לטעמי היה שלא הצלחנו לזהות את זה מוקדם יותר. צריך להיות מאוד רגיש בעסקאות מהסוג הזה, במיוחד לסיכויים שלך מול מועמדים אחרים".

ברמה האישית, אמר לא יכול להתעלם מהעובדה שלא הצליח להתמנות למנכ"ל הקבוצה, בשתי הזדמנויות שונות. "בפעם הראשונה היתה אפשרות

”

בעולם של היום צריך להיות כמו עוף חול, להתמודד ולקום מכשלונות. לא לאבד את הביטחון העצמי שהוא אחד המרכיבים החשובים בקריירה ובכלל. צריך להאמין בעצמך, לזכור שיש לך יכולות מקצועיות, גם כשאתה בסוג של משבר, בעיקר כשאתה ראוי, לדעת לעשות את האיפוס ולהמשיך הלאה".

בתחילת דרכה (עוד כפעילות בחברת האם רביב) אבל עם המון עשייה וכוכב צפון ברור להתרחבות והנפקה לבורסה. המשימה הראשונה היתה להפריד בין החברה לחברת האם ולהקים מערך כספים ודיווחים שלם, שיהיה מוכן להנפקה. ב-2007 כבר הנפקנו את החברה בבורסה בת"א. מטרת העל היתה לגייס כספים כדי להקים מפעלים בכל העולם, לדרישת היצרנים שלא רצו תלות במפעל הישראלי לבדו, בתעשייה כל כך לחוצה ותובענית שלוגיסטיקה מהווה עקב אכילס. אז עשינו את זה והקמנו הכל מאפס. היום יש לחברה למעלה מ-12 מפעלים בעולם. זאת היתה עבודה מאוד דינמית ומאתגרת, מיזוגים, רכישות, נסיעות בעולם. כאילו לעבוד בכמה חברות במקביל".

אמר מאמין בלנהל את הקריירה, במקום לתת לה לנהל אותך. "למדתי את זה מהאירופאים, בתקופה שלי בלוקסמבורג. להציב מטרות ולזוז מתי שצריך. ראיתי שם את סוג המנהלים הכי טוב שנתקלתי בו", הוא משתף. כאשר שאלנו אותו איך יודעים בדיוק מתי לזוז, להתקדם הלאה, הוא מסביר: "זה שילוב של מספר אלמנטים: דינמיות, מה הארגון יודע להציע לך ומה רמת המיצוי. כשאני מגיע למקום שאני עושה בו 'More of the same' ואין התפתחות וצמיחה, אני משאיר את העשייה לאחרים". אחרי רבל הוא המשיך לתפקיד ניהול נוסף בתעשייה, כמנכ"ל חברת VAPORJER במהלך 4 שנים נוספות, עד ששינה אזור חיוג והתמנה ל-CFO של קבוצת פרטנר. "לא חששתי לעבור לתעשיית התקשורת, למרות שהיא שונה בתכלית ממה שהכרתי. היו הרמות גבות פה ושם, אבל תוך שלושה חודשים כבר למדתי את התעשייה בצורה הכי טובה כדי להטביע חותם וקיבלתי עוד סמכויות".

כשהוא מדבר על עוד סמכויות זה ממש בלשון המעטה. אמר היה אחראי על פרויקט הדגל של פרטנר, פריסת תשתיות הסיבים, וכן על תשתיות ה-5G. הוא גם הוביל את רכישות החברות GetCell, Icoz, את החתימה על ההסכם לשימוש בתשתיות IBC במקומות שבהם פרטנר לא פרסה, וכן את ההסכם של פרטנר עם FREETV (מיזם הטלוויזיה של קשת ו-RGE), במהלכו הוסכם ששירות הטלוויזיה החדש ישווק את הסיבים של פרטנר בבלעדיות. אמר גם הוביל את ההסכם עם ספק התקשורת טמרס טלקום ואת קבלת הרישיון לאספקת חשמל וירטואלי, כך שהרבה מהסרטים שפרטנר גוזרת כעת הם בזכותו. "נשארתי בפרטנר כי ראיתי שם הזדמנויות. לקחתי יותר ויותר על עצמי, בתחילה את תחום הפיתוח העסקי, מיזוגים ורכישות ופעילות אורגנית



שצצה ולא התקבלתי אבל מונית למשנה. החלטתי שאני נשאר. באפריל האחרון התחלפה קבוצת השליטה ושוב התמודדתי, האישור למינוי שלי כמנכ"ל פרטנר הובא בפני הדירקטוריון אבל אז אבי גבאי נכנס לתמונה בהפתעה והבנתי שזה הסימן שלי להתקדם הלאה, למרות שאני מחשיב את עצמי אדם מאוד משימתי ותחרותי. בעולם של היום צריך להיות כמו עוף חול, להתמודד ולקום מכשלונות. לא לאבד את הביטחון העצמי שהוא אחד המרכיבים החשובים בקריירה ובכלל. צריך להאמין בעצמך, לזכור שיש לך יכולות מקצועיות, גם כשאתה בסוג של משבר, בעיקר כשאתה ראוי, לדעת לעשות את האיפוס ולהמשיך הלאה."

אל התחנה הטרייה בקריירה הוא מגיע בשיא, עם מינוי למנכ"ל קבוצת הנדל"ן חג'ג'. "אני מגיע שוב לתעשייה אחרת, לאתגר חדש, אבל בסוף בסוף זה ניהול. המפתח להצלחה ניהולית בעיניי זה קודם כל להיות חרוץ. אי אפשר להתקדם ולהיות ראוי לתפקידים טובים בלי להוכיח את עצמך. שנית - שאפתנות. צריך לכוון קדימה ולמעלה. חוץ מזה צריך גם אינטליגנציה רגשית, לדעת גם להתאים את עצמך לעובדים ולמנהלים תחת ניהולך ולא רק הם אליך וכך להימנע מלפספס אנשים טובים ומוכשרים בדרך, בטח בעולם התעסוקה החדש שנוצר. היחס לבעלי מוגבלויות למשל זו דוגמא טובה להתאמה שאנחנו עושים כמעט אוטומטית. צריך להיות מספיק רגיש, להבין מצוקות ולחץ של אנשים, לא לחשוש להגיד לאנשים לקחת פסק זמן כשצריך. ובסוף - נאה דורש נאה מקיים. בטח בהיבט המקצועי. אנשים ילכו אחריו באש ובמים לא בגלל שהם מפחדים, אלא בגלל שהם מעריכים אותך באמת." ככה מנצחים.



**שירן יעקובוביץ**  
מנהלת קהילת הבוגרים  
העסקית של KPMG

[Syakobovitch@kpmg.com](mailto:Syakobovitch@kpmg.com)



[לעמוד הלינקדין של הבוגרים <<](#)



[לאפליקציית הבוגרים <<](#)  
או פשוט סרוקו את ה QR הבא:



המידע המוצג כאן הינו בעל אופי כללי ואינו מיועד לענות על הנסיבות הייחודיות של כל יחיד או ישות. אף על פי שאנו משתדלים לספק מידע מדויק וזמין, אין באפשרותנו להבטיח את דיוקו של המידע ביום בו הוא מתקבל וכן כי המידע ימשיך להיות מדויק גם בעתיד. אין לפעול לפי המידע המוצג ללא ייעוץ מקצועי מתאים לאחר בדיקה מקיפה ויסודית של המצב הספציפי.

© KPMG 2022 סומך חייקין, שותפות רשומה בישראל ופירמה חברה בארגון הגלובלי של KPMG המורכב מפירמות חברות עצמאיות המסונפות ל-KPMG International Limited, חברה אנגלית פרטית מוגבלת באחריות. כל הזכויות שמורות. מודפס בישראל.

השם והלוגו של KPMG הינם סימנים מסחריים אשר השימוש בהם נעשה תחת רישיון של הפירמות החברות העצמאיות בארגון KPMG העולמי.