



קהילת הבוגרים  
העסקית של KPMG

פברואר 2023



# SPOTLIGHT

אחת על אחד עם חבר קהילת הבוגרים של KPMG

--

הפעם עם:

גבי מiodobניק, מנכ"ל נטפים

# אלוף העולם בנייהול

כשגבי מיודובניק היה ילד בארגנטינה, הוא לא דמיין שיום אחד הוא ישמש כמנכ"ל נטפים, חברת ההשקיה הישראלית המובילה והמתקדמת בעולם, ויעזור באמצעותה לקיימות, לחיסכון במים ואנרגיה ולהגדלת יכולי החקלאות בדרום אמריקה וברחבי העולם. בין שלל העיסוקים שלו בשנתו ה-20 בחברה, הוא מספר לנו על ההתחלה ב־KPMG סומך חייקין, על האתגרים וההצלחות וגם על, איך לא, ליאו מסי וגביע העולם.



מיודובניק אולי עזב את ארגנטינה בתור ילד, אבל ארגנטינה מעולם לא עזבה אותו. אהבת החיים, החיוך והצניעות ניכרים עליו מיד, וגם את המשפחה שנשארה שם ואת האהבה לכדור הוא לא שוכח. עם החברה הוא משחק כדורסל, אבל האהבה האמיתית היא למשחק הכדורגל. את הזכייה של נבחרת ארגנטינה שלו בגביע העולם, יחד עם האליל ליאו מסי, הוא הספיק לראות מהאצטדיונים בקטאר, ונדמה שלא יכולה הייתה להיות מתנה טובה יותר מזו עבורו, לתחילת השנה ה-20 בקריירה הענפה שלו בחברת נטפים.

למעשה, השורשים הדרום אמריקאים ליוו אותו גם לאורך 20 השנים האלה, ואפילו עזרו לו להתחיל את הדרך. "הגעתי לנטפים ב-2003, לתפקיד מנהל הכספים של אזור אמריקה הלטינית. חיפשו מישהו עם רקע בכספים, שהיה לי בזכות KPMG סומך חייקין, ושיהיה גם דובר ספרדית. זאת היתה תקופה אינטנסיבית עם המון נסיעות למדינות אמריקה הלטינית, פעם בחודש לפחות. ליווייתי את הפעילות של החברה במדינות אמריקה הלטינית ורוב הפעילות שלי הייתה מחוץ לישראל, למרות שהמטה והמשרדים נמצאים בארץ. אחרי קצת יותר משנתיים בתפקיד מנהל הכספים של האזור, קודמתי לתפקיד עסקי, ועברתי לנהל את הפעילות העסקית בדרום אמריקה. אלה היו שנים של התרחבות גדולה. הקמתי פעילות בחלק מהמדינות כמו פרו, צ'ילה, אקוודור, קולומביה ועוד. כל המנהלים המקומיים מכל המדינות דיווחו אלי והייתה לי המון אחריות על ההתקדמות של החברה שם."

כמה שנים אחר כך, זו היתה דווקא מרכז אמריקה שקראה לו, כשהתבקש לעשות רילוקיישן למקסיקו ולנהל שם את חברת הבת של נטפים. "ב-2007 עברתי למקסיקו סיטי עם כל המשפחה וגרנו שם חמש שנים, שבהן ניהלתי את כל אזור מקסיקו ומרכז אמריקה. זאת היתה חוויה מטורפת גם ברמת הביזנס וגם ברמה המשפחתית. צברתי שם המון ניסיון וכשחזרנו לארץ הצטרפתי להנהלה של נטפים לראשונה, בתפקיד סמנכ"ל אחראי על כל יבשות אמריקה. אחר כך הספקתי גם לנהל את EMEA (אזור אירופה, המזרח התיכון ואפריקה) ועשיתי את זה במשך ארבע שנים, עד לרילוקיישן השני שלנו למקסיקו ב-2018. נטפים נרכשה אז ב-80% על ידי חברת ORBIA המקסיקנית, וחזרתי לנהל את האזור ואת האינטגרציות של הרכישה. חצי שנה אחרי שחזרנו לארץ בקיץ 2019, מונית לי למנכ"ל."



## משרד שאפשר לי לצמוח

את מסלול הקריירה שלו לא ממש תכנן לפרטים, למרות שידע תמיד שהוא רוצה לנהל. "יצא לי יותר טוב ממה שתכננתי", הוא צוחק. "כשהתחלתי ללמוד חשבונאות באוניברסיטת תל אביב היה לי מרצה שמאוד התחברתי אליו. הוא היה איש סומך חייקין, שכבר אז היו חלק מהביג 4. הוא הכיר לי את האנשים של המשרד והתחברנו די מהר ובקלות. התחלתי לחשוב מה אני רוצה ומעניין אותי מעבר לביקורת, וידעו להמליץ לי על המחלקה הכלכלית. בוויז'ן שלי זה היה להתעסק בפריזמה רחבה יותר ואהבתי את זה. נפגשתי עם מי שניהל את המחלקה, דורון דבי, היה לנו קליק והצטרפתי. אני מניח שהיום הדברים קצת יותר מורכבים" הוא מחייך.



הקמתי פעילות בחלק מהמדינות כמו פרו, צ'ילה, אקוודור, קולומביה ועוד. כל המנהלים המקומיים מכל המדינות דיווחו אלי והייתה לי המון אחריות על ההתקדמות של החברה שם



בסופו של דבר, כשהחליט שהוא לא רוצה להיכנס למסלול שותפות והעדיף לצאת לשוק, הגיע לנטפים, בה עבר את כל המסלול עד לתפקידו הנוכחי כמנכ"ל. "כשנכנסתי לחברה לא היו לי כוונות ברורות, אבל ידעתי שאני רוצה להתפתח, ובחברה תמכו ואפשרו לי להתקדם בצורה מופלאה. עברתי מתפקיד לתפקיד ומאתגר כזה לאתגר אחר. כל עוד הצלחתי להתקדם, המשכתי. לא חשבתי שאהיה מנכ"ל בתחילת הדרך, אבל בסוף זה הגיע". את האני מאמין שלו בניהול הוא מייחס לקשר עם האנשים עימם הוא עובד. "אף מנהל לא יכול להצליח רק בזכות כישרון. אני מאמין בהעצמה של האנשים שעובדים איתי - להקשיב להם, להתייעץ עם מי שרלוונטי, לשמוע דעות ורק אז לקבל את ההחלטה שלי. אני מאמין בלבחור את האנשים הנכונים ולתת להם לעבוד. זה תנאי חשוב להצלחה. צריך לסמוך על אנשים ולהיות קשוב אליהם. שירגישו שאנחנו שם בשבילם. העוצמה של נטפים כחברה מלבד המוצרים ופתרונות ההשקיה שלה היא האיכות האנושית שלה. בסופו של דבר, בכל חברה, הבסיס הוא מה שהיא נותנת ללקוחות שלה. אסור שרמת השירות והאיכות שלו ייפגעו".

מיודובניק התקדם במהירות, הפך למנג'ר והשלים יותר מחמש שנים ב-KPMG סומך חייקין, לפני שהחליט לצאת לעולם הגדול. "נחשפתי למגוון מאוד רחב של תעשיות. עבדנו במחלקה עם החברות הכי גדולות במשק; בנקים, חברות ביטוח, החברה לישראל, עלית-שטראוס ועוד. עשינו פרויקטים מסוגים שונים ומגוונים וברמה האישית והמקצועית למדתי המון. נחשפתי לאנשים ולעמדות מפתח בתוך הפירמה וגם ללקוחות בכירים ומשמעותיים, קיבלתי המון ניסיון ניהולי וכמנג'ר התחלתי לנהל צוותים ולקוחות. לאחר כשנתיים במחלקה התחיל לנהל אותה ערן שלו ועבדנו יחד על פרויקטים רבים.

המשרד אפשר לי לצמוח מאוד מהר וקיבלתי הזדמנות לעשות דברים מדהימים. ליוויתי פרויקט מטורף - עסקה גדולה מאוד לרכישת חברה בתחום הסכנות, עם עבודה יומיומית אינטנסיבית ונסיעות לחו"ל. היא לא יצאה לפועל בסוף, אבל עבורי זה היה בית ספר נהדר. אני זוכר שנים מאוד טובות ב-KPMG, מקצועית וחברתית. לא היה לי קל לעזוב - זה היה בית טוב".

## עושים טוב לכולם

נטפים הוקמה ב-1965, בקיבוץ חצרים שבנגב, ולמעשה הביאה לעולם בצורה מסחרית פתרונות מתקדמים של השקיה וטפטוף בחקלאות, שהחליפו את שיטת ההצפה הלא יעילה. כיום היא מובילה עולמית בשוק ההשקיה עם מחזור מכירות של 1.1 מיליארד דולר ו-5,200 עובדים ב-40 מדינות, 1300 מהם בישראל. המטה וכל פעילות המחקר של החברה נמצאים בישראל, יחד עם פעילות נרחבת מאוד בעולם. "נטפים זאת חברה שהיא ממש גאוה ישראלית. זאת חברת ההשקיה המובילה בעולם, עם רציונל של קיימות בחקלאות. החבר'ה פה מורעלים, אוהבים את מה שהם עושים. יש לנו 19 מפעלים, שלושה מהם בישראל. הפעילות שלנו מורכבת ומתרחשת בו זמנית בהרבה יבשות ומדינות, עם המון אספקטים שונים ביניהן. אנחנו בעצם חוסכים במים ובאנרגיה, ובזכות השימוש במערכות השקיה מדויקות, מאפשרים לצמחים לקבל בצורה מיטבית ונכונה מים ודשן, לצמוח טוב יותר ולהגדיל יכול פר שטח. Grow More With Less. זה מאוד נחמד לעבוד בחברה שעושה טוב לכולם, גם לחקלאים עצמם, גם לכדור הארץ וגם לבעלי המניות".



ליוויתי פרויקט מטורף - עסקה גדולה מאוד לרכישת חברה בתחום הסכנות, עם עבודה יומיומית אינטנסיבית ונסיעות לחו"ל. היא לא יצאה לפועל בסוף, אבל עבורי זה היה בית ספר נהדר

מיודובניק גר כיום במודיעין, נשוי לרתם, רואת חשבון ועורכת דין שגם לה עבר ב-KPMG סומך חייקין, ואבא לשלושה. כמנכ"ל החברה, הוא אחראי על כל הפעילות שלה וכפוף לדירקטוריון. הוא מנהל את האסטרטגיה ואת היישום שלה, מזהה מנועי צמיחה ואחראי לכיבוש שלהם וגם מנהל תוך כדי

כ-5000 עובדים בהמון מדינות. "יש כאן לא מעט אתגרים, עם תחרות שמתגברת כמו בכל שוק, מטבעות ושערי חליפין שונים בעבודה עם כל כך הרבה מדינות, אחריות על שלום העובדים ועל הבטיחות שלהם, התנהלות על פי כללי האתיקה של החברה וכמובן בסופו של דבר - לדאוג שאנחנו עומדים בתוצאות".

בין האתגרים הגדולים הללו, הוא מזכיר את המשבר הכלכלי של 2008 שגרר קשיים למרות היציבות היחסית של החברה, וגרם לו כמנהל צעיר לקבל החלטות על פרידה מעובדים וויתורים עסקיים שונים, וגם את הניהול האזורי של EMEA, שהצריך שינוי אווירה ועבודה פסיכולוגית שתגרום לעובדים שלו לעבור לגישת ניצחונות במקום כשלונות. אבל כשאנחנו מבקשים את האתגר האישי הכי גדול הוא מצביע בבירור על יום הכניסה שלו לתפקיד המנכ"ל. "ביום שנכנסתי לתפקיד התחילה הקורונה" הוא צוחק. "מצאתי את עצמי בבידוד, עם כללים משתנים, כשלא ברור עדיין מה מותר ומה אסור, מנהל 40 מדינות מהבית. למזלי, בדיוק כמו ליאו מסי, עם הרבה סבלנות ונחישות, כוח רצון ויכולת הסתגלות, הצלחתי בסוף לעשות את זה".



**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 הQR הבא:



[לאתר המשרות החדש לבוגרים <<](#)

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.

© 2023 KPMG 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.