

"אני אומר את זה גם ממקום ציוני, לא רק עסקי"

ראובן פדהצור מראיין את דודו מרציאנו, סמנכ"ל פיתוח עסקי ב"קבוצת מיקאל".

הריאיון שודר בתוכנית "רצועת הביטחון" בגלי צה"ל בתאריך 11.9.2007 בהגשתו של ראובן פדהצור.

מאשה זוסמן, ללא כותרת, 2007, טכניקה מעורבת על נייר

ראובן פדהצור: ערב טוב לדודו מרציאנו.

דודו מרציאנו: ערב טוב ראובן.

ראובן פדהצור: סמנכ"ל פיתוח עסקי בקבוצה ששמה אולי לרוב המאזינים יישמע היום ועכשיו בפעם הראשונה, קבוצת מיקאל. אז קודם כל ספר לנו על הקבוצה, שביום שני אתם מקיימים ערב השקה שלה.

דודו מרציאנו: אכן קבוצה חדשה בישראל, קבוצה ביטחונית פרטית שממוקדת בתחום היבשתי, היא מונה היום כעשרים חברות שפרושות בארץ ובעולם, ואם בשביל הצופים והמאזינים לעשות הקשר, אז זה חברה מהסוג של רפא"ל ואלביט והתעשייה האווירית, היא חברה שמפתחת ומייצרת אמצעי לחימה מתקדמים, וכמובן, אם יורשה לי, אז האתגר הגדול ביותר שלנו זה לפתח מערכות – הגם שאנחנו את עיקר המכירות שלנו עושים בעולם, אבל האתגר האמיתי שלנו והגדול הוא לפתח מערכות

שיקנו יתרון יחסי מובהק לצה"ל ובעיקר לכוחות היבשה.

ראובן פדהצור: יש מקום בכלל עם התחרות הענקית שיש לעוד קבוצה שעוסקת ב-, אתה הזכרת את אלביט ואחרים, יש מקום לקבוצה נוספת?

דודו מרציאנו: אני אענה לך על זה בשני אופנים. אחד – אני חושב שיש מקום לתהליך של הפרטה בשוק הביטחוני בוודאי, גם בישראל ובעיקר בישראל. והאופן השני שאני אענה לך על השאלה הזאתי היא שהשוק הביטחוני מסתבר בעולם גדל.

ראובן פדהצור: זאת אומרת העיניים שלכם, אתה קודם אמרת צה"ל, אבל עכשיו אתה אומר – העיניים מופנות החוצה.

דודו מרציאנו: תראה, כמו כל התעשייה הביטחונית הישראלית שאין לה אח ורע בעולם למה שאני אומר לך עכשיו, כשבעים אחוז בממוצע מהתעשיות

הביטחוניות הישראליות מוכרות בעולם, זה שינוי שקרה לנו בעשור האחרון, רוב התעשיות הביטחוניות בעולם מוכרות את עיקר המכירות שלהם למדינות שלהם, לכן אנחנו עם הפנים אל העולם אבל זה לא עומד בסתירה לכך שהלקוח המרכזי, אני אומר את זה גם ממקום ציוני, לא רק עסקי, אבל גם אם נסתכל בעיניים עסקיות, מכירה לצה"ל היא בעצם תעודת זהות מאוד טובה ופותחת שווקים בעולם.

ראובן פדהצור: כן. כל הקבוצות, כל המפעלים והחברות בקבוצה הזאת עוסקים בצבא יבשה.

דודו מרציאנו: כן, אנחנו. כן.

ראובן פדהצור: והשאלה היא האם המלחמה האחרונה שבה נתגלו די הרבה כשלים, אפשר להפיק ממנה כבר לקחים ואתם חולכים לכיווני פיתוח בהתאם?

דודו מרציאנו: ראשית, אני אומר את זה

בחוכמה בדיעבד לכאורה, אנחנו בהקמת הקבוצה החלטנו להתמקד בתחום היבשתי כי זיהינו כבר לפני כעשור את המגמה שהתחום היבשתי, אגב בניגוד לדעה שרווחה לפני המלחמה, שדווקא התחום היבשתי הוא תחום עם פערים והוא תחום שמתפתח ושיש לו פוטנציאל, גם עסקי, אבל בעיקר זה נובע מהמגמות שאנחנו קראנו בעולם, ראינו בעולם. ראה לדוגמה, אתה יותר ויותר רואה בשני העשורים האחרונים מעבר מלחימה או מלחמה קונבנציונלית, מה שמוגדר כמלחמה גבוהה עצימות, ללחימה נמוכה עצימות, או במילה נרדפת אחרת לחימה כנגד טרור וגרילה במרחבים אורבניים. את זה אנחנו זיהינו, ולכן גם כקבוצה לא כל כך גדולה החלטנו להתמקד ולבדל את עצמנו מאחרים ולהתמקד בתחומים האלה. המלחמה האחרונה לפי דעתי חיוקה את הכיוון שאנחנו הולכים בו והיא רק מחזקת ומדגישה את הצורך לחזק את היבשה ואת כוחות היבשה באמצעים.

ראובן פדהצור: אז נכון, שוב אנחנו לא ניכנס ל-

דודו מרציאנו: אתה רוצה לשאול אותי מה אנחנו עושים בהקשר הזה.

ראובן פדהצור: בדיוק.

דודו מרציאנו: אז אני אענה לך ב- אתן לך אולי שתיים-שלוש דוגמאות מפאת הזמן שיש לנו, אז קודם כל תסתכל לדוגמה על הלחימה בשטח אורבני, בשטח שהוא רווי באוכלוסייה, לקחנו את עצמנו נניח לפחות בשני מקומות, האחד כל הנושא של ארטילריה, כפי שאתה יודע סולתם היא אחת החברות שלנו והיא בעצם בליבה שלה מתעסקת בפיתוח של ארטילריה ומרגמות, ואנחנו פיתחנו בעצם מערכת של ארטילריה של קנים על גבי משאיות, אנחנו די מובילים בתחום הזה בעולם, שמקנים בעצם לצה"ל כמה דברים, וזה גם חלק מהלקחים של

המלחמה האחרונה. אחד, מגדילים בפקטור של פי שניים את טווח הירי, מגדילים את קצב הירי, מאפשרים ניידות.

ראובן פדהצור: עצם העובדה ששמים את זה על משאית.

דודו מרציאנו: על משאית, בהחלט, מאפשרים ניידות אופרטיבית. משהו שהוא מאוד משמעותי והוא לא קשור בהכרח למלחמה אבל הוא קשור למגמה שקורית בצבא, זה מאפשר הקטנה של כוח אדם משמעותי, וזה, ובנוסף לכל גם נושא שאם אני מדבר בשימוש בנשק סטטיסטי במרחבים אורבניים, אנחנו עוסקים גם בפיתוח של תחמושת שהיא סטטיסטית אמנם אבל ברמה של דיוק יותר גבוהה בפזורים יותר נמוכים, מה שמאפשר אפקטיביות יותר וגם הימנעות מפגיעה בסביבה.

ראובן פדהצור: כן, יש לכם פיתוח שעל הנייר הוא נראה מאוד מרשים וזה ניסיון להגן על כלים שנעים בשטח, גם אם להם עצמם אין הגנה משל עצמם.

דודו מרציאנו: זה מסוג הדברים שאנחנו בניגוד לדבר הקודם שאמרתי לך שזה כבר מוצר מוכן שאנחנו כרגע בתהליך שיווקו גם לצה"ל, הנושא שדיברת עליו עכשיו הוא כשלעצמו נושא מרתק, הוא יקח לו איזה שנתיים-שלוש להגיע לבשלות.

ראובן פדהצור: יש לנו דקה וחצי כדי לתאר אותו.

דודו מרציאנו: אז אני מתאר אותו במילה אחת, בעצם איום ה־נט תופס תאוצה גם בזירה הלבנונית גם בזירה הסורית, קשה מאוד בעלויות שקיימות היום למגן כל כלי בהגנה אקטיבית, עלויות מאוד יקרות, ולכן אנחנו פיתחנו תפיסה, קונספציה ואלגוריתם מאוד חכמה, מעין בינה מלאכותית שאנחנו נשענים על תשתית תקשורת שקיימת היום בצה"ל, מה

שנקרא צֶיֶד ביבשה, ועל סנסורים מסוימים שקיימים, והיכולת שאנחנו פיתחנו זה בעצם ליצור הגנה מרחבית דרך איזושהי חוכמה שבכל אחד מהכלים שלא ממוגנים תהיה איזושהי קופסה והוא יקבל אינפורמציה על האיום שמגיע לזירה שבה הוא נמצא, ומה הוא צריך לעשות.

ראובן פדהצור: כלומר אם אנחנו נפשט את זה בשביל המאזינים, ינוע רכב לא משוריין למשל, עם אותה קופסה חכמה, וכשיזהה איום שמתקרב אליו, יהיה זה טנק מאיזה מקום אחר שהוא-

דודו מרציאנו: וגם אם לו לא יהיו-

ראובן פדהצור: יתמודד עם האיום הזה.

דודו מרציאנו: ממש נכון. וגם אם לטיל הטיפש הזה במירכאות לא יהיו אמצעים לגלות משהו אחר שמגלה, אנחנו נדאג שבאמצעות החוכמה יגיע אינפורמציה לכלי המסוים הזה ובריל־טיים, בזמן אמיתי, הוא יידע איך להתנהג ויגדיל את השרידות בצורה דרמטית לכוחות, וכמובן זה מה שנקרא במגבלות תקציב שאנחנו מודעים להם אנחנו הלכנו בגישה שהיא קצת לצאת מהקופסה.

ראובן פדהצור: לצערי זמננו תם, כי אפשר היה לשוחח עוד ועוד על כל מיני מערכות חכמות עתידיות. בינתיים תודה רבה דודו מרציאנו.

דודו מרציאנו: אני מודה לך מאוד, חן חן.



אני מאמין בעתידו של העם היושב בציון כעם עובד על יסודות דמוקרטיים, ברוח חזון נביאינו, נביאי האמת; ומאמין אנכי שרק כוח אחד מגובש ומלוכד, יוצר ופורה יהיה מסוגל ומוכשר למלא את יעודה ההיסטורי: הנעלה של אומה זו; רק כוח כזה יצליח לדחות כל אויב ומתנקש, למלא את דבר הנביא: כל כלי יוצר עליך לא יצלח