



יצירתיות בפיתוח העסקי וזיהוי של צורכי הלקוח הם הבסיס לניהול עסקי מוצלח

בגיל 38, אחרי 20 שנה של יזמות עסקיות מגוונות, עו"ד נועם שפלטר לא נח. הוא משמש כיו"ר ובעלים משותף של קבוצת "אורין-שפלטר השכלה פיננסית" ומייעץ לחברות סטארט אפ, תוך שהוא מתמחה במציאת פתרונות יצירתיים לצרכים השונים בעסקים. המטרה הבאה שלו היא לשמש כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה ציבורית.

ביטוח, יועצים פנסיוניים ומנהלי חשבונות. מקור משמעותי להצלחת החברה היה זיהוי הצורך בחומרי לימוד איכותיים בתחום הפיננסים. החברה הוציאה לאור שבועה ספרי לימוד והקימה אתר E-Learning מתקדם ללימוד עצמי בוודא. עם השנים, הכשרת סוכני ביטוח הביאה לפתיחת סוכנות ביטוח, המהווה בית למתמחים ולסוכני ביטוח רבים, רובם מקרב בוגרי המכללה. שחישו מקום לעבוד בו לאחר לימודיהם. לפני שלוש שנים עבר שפלטר לתפקיד מנכ"ל מרכז רפואי צומח ברמת אביב. "הכניסה לתחום הרפואי כללה אתגרים חדשים, וחייבה אותי לשלוט ולהבין בזמן קצר את העולם העסקי בתחום הרפואה, תוך בניית תוכניות הכוללות אסטרטגיה, ניהול מערכות מידע, שיווק ופרסום, וכו'". אחרי פרק זמן קצר יחסית החברה הציגה נתוני צמיחה מרשימים, וביסוס המוניטין כמרכז רפואי מוביל ויחודי בתחומו. לפני שלוש שנים נדבק שפלטר גם בחיידק הנדל"ן, ובשנים האחרונות, הוא מנהל יחד עם שותפיו מספר יזמות נדל"ן שונות בארץ.

מחפש את האתגר היצירתי הבא

היום שפלטר מרצה ומייעץ בתחומי הפיננסים, הניהול והיזמות העסקית, ואיננו נח על זרי דפנה. המטרה שלו היא ניהול החברה הבאה. "ההתלהבות לפתח מוצרים לצורך שקיים בקרב לקוחות, והיצירתיות שנדרשת להגדיל עסקים, קיימים בי מאז שאני זוכר את עצמי. יחד עם סל הכלים והניסיון שרכשתי, יש בי תשוקה להמשיך ולנהל חברות. התפקיד הבא אליו אכונן יהיה סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה ציבורית, או מנכ"ל של חברה סטארט אפ בינונית - אלו מרגשים אותי בכל פעם מחדש".

מענה מהיר במהלך האספקה. התפקיד הבא היה בחברה תעשייתית, בה שימש כסמנכ"ל מערכות מידע, ובמקביל הצטרף כמנכ"ל ושותף בחברת "ריי קודי ירון מידן", חברה להפקת אירועים והרקדות ברחבי הארץ. "רציתי לרדת עם חברים לסוף שבוע באילת ורצינו לשלב ריקודים לאורך כל הסופ"ש, דבר שלא היה קיים אז. כך נולדו סופי שבוע של ריקודים באילת. הייתי המפיק בפועל של אירועים אלו, שתרמו לתוספת צמיחה נאה למחזור החברה, שהתמקדה עד אז בהרקדות באוניברסיטאות בלבד".

המשך הדרך העסקית של שפלטר רצויה ביוזמות עסקיות מגוונות. הוא הקים במקביל חברה לייעוץ לעסקים ולדירקטוריונים, במסגרתה עבד עם מספר רב של גופים וחברות, מנכ"לים ודירקטוריונים, בארץ ובחול, על פיתוח עסקי ואסטרטגיה; ובית תוכנה לניהול משרדי עורכי דין, לאחר שעבד כטרומ-מתמחה במשרד עו"ד וראה צורך בתוכנה פשוטה לניהול תיקי הלקוחות. לאחר שמכר את בית התוכנה ועבר להתמחות במשפטים, הוא הקים את "קבוצת אורין שפלטר השכלה פיננסית". "הקמת את העסק עם שני חברים, לאחר שזיהינו צורך בלימודי השכלה פיננסית מקצועיים ואיכותיים, וראינו שכל מה שקיים בשוק זה מרצה עם טוש". במהרה החברה הפכה למכללה המובילה והגדולה בארץ בתחום, עם מעל 2,500 סטודנטים בשנה, תוך שהיא מכשירה מנהלי תיקי השקעות, סוכני

ו"ד נועם שפלטר הקים וניהל עסקים רבים בתחומים מגוונים, אשר כולם מתבססים על עקרון עסקי דומה, והוא זיהוי מוצלח של צורך בקרב הלקוחות, והתאמת המוצר ללקוח. הוא פתח את העסק הראשון שלו בגיל 16, עסק שהוקדש לגיבוי מחשבים. לפני 22 שנים גיבוי מחשבים נחשב כחדשנות טכנולוגית, ושירות זה היה נדיר, אך הצורך היה ברור. "מחשב של חבר נשרף, והשיחה עמו גרמה לי להבין שיש חוסר בשירותים אמיתיים בשוק המחשבים הישראלי. הבנתי שהטכנולוגיה קיימת בארה"ב, הזמנתי את הצורב הראשון, ופתחתי את העסק הראשון שלי, במסגרתו נתתי שירותים להרבה מאוד לקוחות".

ההצלחה מתחילה בהבנה טובה של הלקוח

שפלטר הוא כאמור עורך דין, המתמחה בתחום חברות וניירות ערך; מגשר; בעל תואר MBA במנהל עסקים; ובוגר תוכנית מיראז' למנהלים ויזמים בקליפורניה. במהלך שירותו הצבאי הוא שימש בתפקיד בעל אחריות על פרויקטים חוצי זרועות כקצין בצה"ל.

לאחר השחרור הוא "הוצנח" לתפקיד ניהולי בחברת סטארט אפ ישראלית קטנה, שלימים נמכרה לקבוצת עורק, תוך שהוא מעורב בהליכי פיתוח עסקי בפרויקט מס'חר אלקטרוני. תפקידיו השונים בחברה זו תמיד התמקדו באיתור הצורך של לקוחות החברה, ואיתור פתרונות יעילים ויצירתיים למענה על צורך זה. בשנת 2000, כאשר המסחר האלקטרוני היה בחיתוליו, שיחה עם לקוח שלא קיבל הזמנה בזמן סביר הניעה את נועם לפתח מערכת ממוחשבת לאיתור משלוחים ומצב הזמנה. המערכת יצרה את זמן הטיפול בלקוחות ואפשרה

