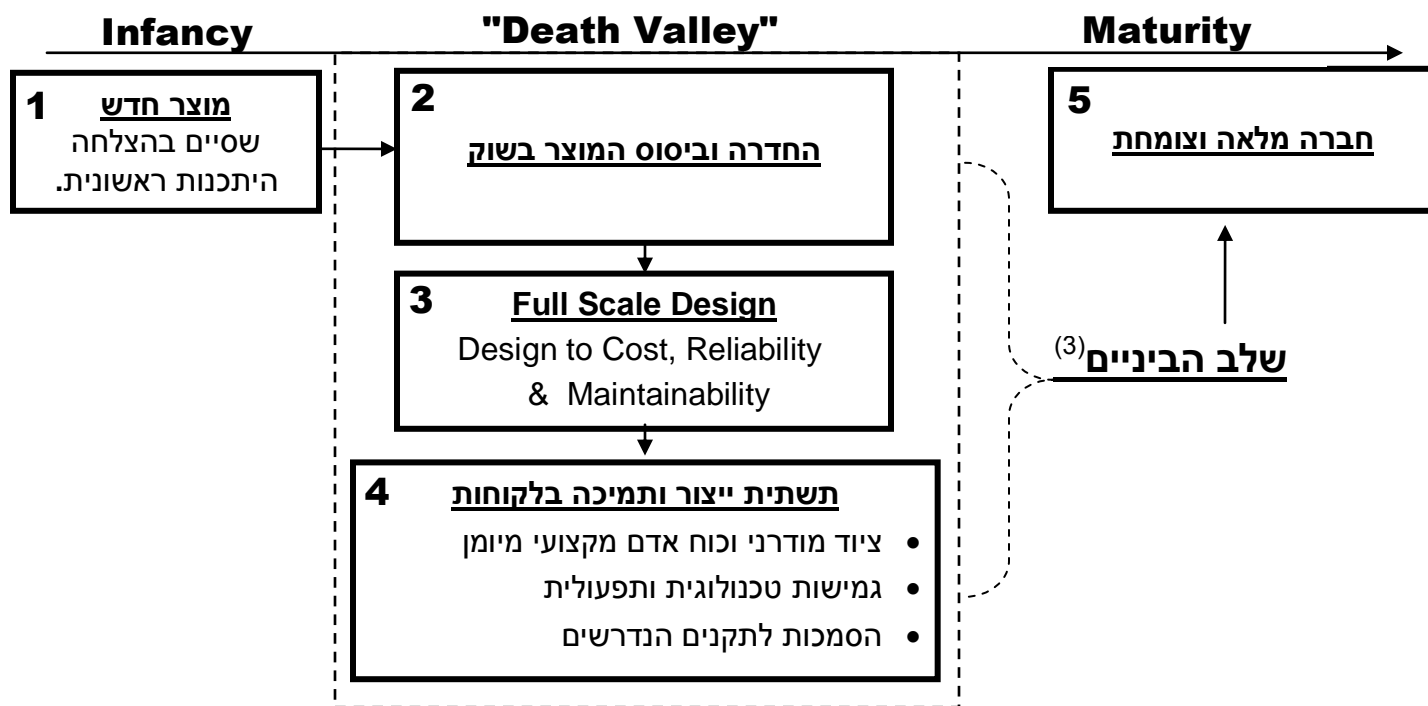


4.11.2012

מודל "זיו אב הנדסה"

1. מטרת המסמך

- א. להציג את המודל שהתפתח בחברת זיו אב הנדסה <sup>(1)</sup> המאפשר ליזמי START UP לחצות בהצלחה את שלב הביניים המתואר בתרשים המצורף.
- ב. המסמך נכתב בעקבות ביקור בחברה והתרשמות בלתי אמצעית מהדרך בה היא פועלת <sup>(2)</sup>.



<sup>(1)</sup> פרופיל החברה [WWW.ZIVAVENG.CO.IL](http://WWW.ZIVAVENG.CO.IL)

<sup>(2)</sup> אין לכותב כל קשר עסקי עם החברה - המניע לכתיבה נגזר מהיעוד של המרכז למצוינות תעשייתית במוסד שמואל נאמן.

<sup>(3)</sup> התנהלות לא מושכלת בשלב הביניים, עלולה להכשיל רעיון מבריק.



## 2. עקרונות המודל

- א. המודל מאפשר ליזמים למקד את עיקר המאמץ בחדירה והתבססות בשוק (מרכיב 2 בתרשים) ולשחרר את עצמם מהעומס הכספי והניהולי הכרוכים בהקמת תשתיות הנדסה וייצור (מרכיבים 3, 4 בתרשים) אותן ניתן להזמין במיקור חוץ.
- ב. חברת זיו אב הנדסה בנויה להתמודד עם יכולות מגוונות של פיתוח הנדסי, תוך עמידה בדרישות של Design to Cost, Reliability & Maintainability שאפתניות, שתקבענה בסופו של יום את המעמד התחרותי של המוצר ואת הרווח הגולמי שהוא ייצור.
- ג. החברה יודעת להתאים את עצמה למגוון רחב של התקשרויות<sup>(4)</sup>:
- פיתוח מלא על בסיס רעיון או טכנולוגיה של יזם נטול יכולות הנדסיות.
  - השלמת פיתוח על בסיס דגם או תכנון ראשוני של היזם השומר בידי יכולות ליבה הנדסיות.
  - ביצוע פיתוח עבור מזמינים בעלי יכולות הנדסיות מלאות (נעשה בד"כ כאשר מדובר במוצרים המשלימים את מוצרי הליבה של המזמין, או כתוצאה מעומס על קבוצת ההנדסה שלו)
- ד. ההתקשרות נעשית על בסיס מחירים מוסכמים מראש, כאשר ה IP המלא שנוצר בתהליך נמצא בבעלות המזמין, גם במקרים בהם זיו אב תורמת למוצר ברעיונות משלה.
- ה. היזמים נושאים באחריות בלעדית לשיווק, לשליטה המערכתית במוצר, לבקרה ואישור של שינויים הנדסיים, המחייבת שתיעוד מלא ומעודכן של תכן, מפרטים ותהליכי עבודה ימצא באופן שוטף בידי היזמים.
- ו. היזמים יכולים, בכל מועד בו יחליטו, להעביר מרכיבי ידע ופעילות לחברה שלהם או לקבלני משנה אחרים ולקבל לצורך כך את הסיוע המקצועי של זיו אב הנדסה.

## 3. היתרונות של המודל

- א. הדינאמיקה הכרוכה בהכנסה של מוצר חדש לשוק, מחייבת גמישות לשינויים הנדסיים וטכנולוגיים ויכולת להתמודד עם תקופות המתנה ארוכות<sup>(5)</sup> שכדי לעבור אותן בשלום על היזמים לשמר קבוצה קטנה, ממוקדת וגמישה, לפני שמתחילים להתמסד בהוצאות הקבועות הכרוכות בתשתיות הנמצאות מחוץ לדרישות ליבה הכרחיות.
- ב. הישענות על תשתיות חיצוניות בעלות "מסה קריטית" מאפשרת תגובה יעילה ואיכותית בהינתן סיפור הצלחה עסקי המחייב תגובה מהירה.

בברכה  


ג'ורא שלגי

עמית מחקר בכיר

מוסד שמואל נאמן - המרכז למצוינות תעשייתית

נייד: 052 615 4587 דוא"ל: g\_shalgi@017.net.il

<sup>(4)</sup> מצורף פילוג מייצג של פעילות החברה בשנתיים החולפות

<sup>(5)</sup> דוגמת: Site  $\beta$ , אישורים של רשויות, החלטת לקוח או המתנה לגיוס מימון.

4.11.2012

**תמונת האקוסיסטם של זיו אב הנדסה**

מאפייני לקוחות	יזמים ללא יכולת הנדסית	יזמים עם יכולת ליבה הנדסיות	חברות עם יכולת הנדסית מלאה	
<b>מספר הלקוחות בשנתיים האחרונות</b>	<b>5</b>	<b>17</b>	<b>22</b>	
<b>תחום פעילות של זיו אב</b>	<b>פילוג ההעסקה של עובדי זיו אב</b>			
תכן	7%	26%	33%	66%
לווי ייצור	3%	12%	15%	30%
תמיכה בלקוחות והכנסת שיפורים	0	2%	2%	4%
סה"כ	10%	40%	50%	100%



הטכניון – מכון טכנולוגי לישראל

קרית הטכניון, חיפה 3200 טל: 04 829 2329 פקס: 04 812 0273 [info@neaman.org.il](mailto:info@neaman.org.il)

[www.neaman.org.il](http://www.neaman.org.il)