

"אם אתה מאמין במוצר שלך - אל תרפה!"

אטלס סי.טי היא כיום סיפור הצלחה - חברה מובילה בעולם בתחומה הנמצאת בתנופה גדולה. אלא שבדרכה הארוכה להצלחה חוותה החברה קשיים רבים שיכולים ללמד פרק או שניים על אמונה בצדקת הדרך ודבקות במטרה / **אריאל רובינסקי**

המחאות ומצלצל כל יום לבדוק מה קורה עם החוב. "היו פרויקטים מסחריים שנכנסו מדי פעם ועזרו לנו וגם תמיכה של המדען הראשי, בינתיים הרחבנו את השוק הישראלי, התרחבנו לגופים מסחריים אחרים, כמו בנקים וחברות ביטוח והצלחנו למשוך שנה אחרי שנה, עד שהגיעו ד"ר יוסי ורדי ונוקיה והכל השתנה".



כמו הציירים האימפרסיוניסטים

מה היית אומר לסטרטיפיסט בקשיים? "אני יכול לומר לו שאם הוא מאמין במוצר שלו ובאנשים שנמצאים איתו שלא ירפה. תמיד יהיו קשיים, אין מצב שקבוצת סטרט-אפ מתחילה וישר כל הדלתות נפתחות בפניה ומגיע המימון. זה לא עובד ככה. החוכמה היא לשרוד את הימים הקשים ולהמשיך לפתח את המוצר עד שאתה מגיע להכרה. זה מזכיר לי את ההתחלה של הציירים האימפרסיוניסטים בפאריס, הם נקטלו בתחילה ע"י הביקורת, שטענה שהם רק זורקים גושי צבע על בד, אבל הם התמידו עד שמרביתם זכו להכרה עוד בחייהם. אז גם כאן, יכול להיות שייגידו לך שאתה זורק סתם צבע על בד או על גבי המסך, אבל אם אתה מאמין שלמוצר שלך יש ערך, אז אל תתייאש, תמשיך בדרך שלך ותגיע להצלחה".

קורה שהקשיים מערערים את הביטחון במוצר עצמו? "יש אכן שלבי משבר שאתה שואל את עצמך האם לא כדאי להרפות ולחפש אלטרנטיבה אחרת. אני חושב, שמה שעוזר ברגעים אלה היא הקבוצה כקבוצה. חייבים כמובן לתפוס מנהיגות, אבל אתה לא לבד, אתה בונה את העסק עם אנשים ולעיתים אתה מקבל את הכוח מהצוות. אני מאמין שקיבלתי הרבה מאוד מהצוות ומאמונתם במוצר".

של השנים הקשות שהחברה צלחה, הודות לאמונה חזקה במוצר שלה וביכולותיה הטכנולוגיות, עמנואל מעוניין לספר. זה סיפור של אמונה שהביאה, בסופו של דבר, להצלחה גדולה.

ורדי האמין בנו

אטלס נוסדה ב-1987 ועסקה במיפוי, ייצור ושיווק של מפות נייר שסופקו לרשויות המקומיות ולגופים ממשלתיים וכך התנהלה עד 1998, שנה שבה התחילה לפתח את המיפוי האינטרנטי. מערכת המיפוי האינטרנטי יצאה לשוק לראשונה בשנת 2000 וחדירת המוצר לשוק הישראלי לא הייתה קלה.

"באותה תקופה הפרסום באינטרנט היה רק בתחילתו וגם הפורטלים, שהיו הלוקוחות הראשונים שלנו, נקלעו לקשיים ולא תמיד הצליחו לעמוד בתשלומים שלהם אלינו", מספר עמנואל. "החברה נקלעה לקשיים ואכן היו ימים שלא ראינו קרן אור בתוך כל האפלה הזאת. למרות זאת לא הרפינו, המשכנו להאמין שיום אחד השמש עוד תפציע".

עד שהשמש הפציעה...

"כן, הזינוק הגדול של החברה קרה לאחר הכניסה של נוקיה, בשנת 2005. נוקיה גילתה אותנו באחת התערוכות, נכנסנו איתם לניסוי, שערך כשנה, ובשנת 2006 חתמנו איתם על הסכם. מאז אנחנו כל הזמן בהתקדמות מסחרית ומקצועית.

"ראוי לציין, שעוד לפני כניסת נוקיה ד"ר יוסי ורדי, ה"גורו" של האינטרנט בעולם, מי שמכר בזמנו את ICQ ל A.O.L, האמין ביכולות שלנו והשקיע בחברה".

איך שכנעת את העובדים להאמין בך בתקופה הקשה? "זה באמת לא היה פשוט. הקשיים של החברה נמשכו קרוב לארבע שנים, ובשלב מסוים הגענו למצב שבמשך שבעה חודשים לא יכולנו לשלם משכורות. אספתי את העובדים והסברתי להם שאנחנו כרגע בקשיים ומי שרוצה יכול לעזוב ואני אבין זאת. אבל לשמחתי, אף אחד לא קם ועזב, כולם נשארו וההערכה שלי אליהם נתונה גם היום, כי בזכותם אנחנו נמצאים אפה שאנחנו כיום, בזכות האמונה שלהם בדרך.

"נכון שלעובדים היו אחזקות בחברה, אבל כשאתה צריך לפרנס משפחה או אפילו רק את עצמך, קשה מאוד לבוא ולהגיד 'שמע, יש לי מניות ובאיזה שהוא שלב אני ארוויח מהן'. בנוסף, מדובר באנשים מאוד מוכשרים שיכלו לקבל כל תפקיד בחברה דומה או אחרת, אנשים, כמו איתי מילרד ואחרים, שכישרון ויכולות זה הדבר האחרון שחסר להם. זו הגדולה של האנשים ושל החברה, לא להרפות למרות הקשיים, ולמרות שלפעמים הבנק לא מכבד



שלמה עמנואל, מנכ"ל אטלס סי.טי

אטלס סי.טי עוסקת בפיתוח אפליקציות מיפוי לאינטרנט ולסלולר. החברה, שחתומה על הסכם ארוך טווח עם חברת נוקיה, הרשימה ביכולותיה הטכנולוגיות בתערוכת ה-3GSM הבינלאומית האחרונה בברצלונה. החברה מחוזרת ע"י לקוחות רבים מהארץ ומהעולם ומכינה את עצמה לפריצה הגדולה, כאשר המטרה היא להפוך לאחת מחמש החברות המובילות בעולם בתחום שלה, תחום שמגלגל היום כמה מיליארדי דולרים ועד 2010 צפוי לגלגל, לפי האנליסטים, כמה עשרות מיליארדים. "שוק הניווט בסלולר, הפרסום בסלולר ואפליקציות החיפוש נמצאים כיום בתחילתה של פריצה אדירה", אומר שלמה עמנואל, מנכ"ל אטלס סי.טי. "אנחנו נמצאים בכל שלושת התחומים האלה ויש לנו בהם יתרון טכנולוגי. אם נלמד לשווק אותם נכון נוכל לקחת נתח גדול מאוד מהשוק העולמי", מוסיף בביטחון, ומציין שבשוק הישראלי החברה כבר שולטת בכ-85% משוק המיפוי האינטרנטי בפורטלים ועל לקוחותיה נמנים: NRG, WALLA, YNET ודפי זהב.

אבל ההתחלה הייתה קשה. עד לפני כשלוש שנים אטלס הייתה עוד חברת סטרט-אפ שנאבקה על קיומה ואף הגיעה למצב שלא הצליחה לשלם משכורות לעובדיה, ועמנואל נחרד מכל צלצול מהבנק. דווקא את הסיפור