

עולם הדוגמנות של כתת המחוננים / מורן סרף

טור לשבוע 8.8.2000

ממוזג, ארוחות חמות, מכונית, טלפון סלולארי, ומחשב נייד – כתנאי פתיחה – אמור: אני מעוניין במשכורת של 50k. ברוך הבא אל עולם התוכנה.

בישראל – נכון למועד כתיבת שורות אלו – עדיין מוביל ענף ההיי-טק מבחינת ההישגים הכלכליים, הרווחים וההשקעות. אולם, אנו בתחילתה של ירידה מסוימת הן במידת ההשקעות, והן בכמות ההשקעות בענף. הנתונים סותרים. אין מקור מדויק המציין את מספר החברות הפועלות או מתקדמות בימים אלו בנושא. לפי עיתון 'עסקים' – כמות הכסף שגייסו חברות ההיי-טק ברבעון השני של שנת 2000 ירדה לפי ההערכות לכ-610 מיליון דולר (ירידה של 10%). היקף ההשקעות של קרנות הון-הסיכון בחברות אינטרנט ישראליות צנח ב-46%.

חברות האינטרנט גייסו כ-176 מיליון דולר, שהם כ-29% מסך הכספים שגייס ענף ההיי-טק. במקביל, חברות התקשורת גייסו 257 מיליון דולר – 72% יותר מהרבעון הקודם. מעורבות קרנות הון-הסכון הזרות – אמריקניות בעיקרן – הצטמצמה ב-24%. במקומן גדלה כמות ההשקעות של קרנות ישראליות שהשקיעו 20% יותר מברבעון הקודם.

את חברות ההיי-טק ניתן לחלק למספר תחומי עיסוק וסוגים, כאשר בכל קטגוריה צצות כפטריות מדי שבוע חברות נוספות. תחום מרכזי הוא תחום האינטרנט. יישומים קטנים ו'חד-שימושיים' דוגמת ה-ICQ, ODIGO, וצעצועים נוספים הולכים ומפנים את מקומם 'לפיתוחים טכנולוגיים' – הרווחים יותר. חברות המציעות 'יכולת' התמודדות עם תחום אבטחת המידע בצורה חדשנית, כאלו העוסקות במתן שירותי שכר קיים בצורה אופטימלית יותר – עיבוד תמונה, זיהוי קול, תקשורת – כאלו שייקנו בקלות על ידי חברות-אם גדולות, הולכות ורבות. תחום שני הצועד חזק וזוכה לעדנה מחדשת הוא תחום אבטחת המידע. בעידן בו הכל פתוח – עדיין לא נמצאה נוסחת פלא לקניית אמונו של האזרח הפשוט באשר ליכולת השמירה על חשאי המידע ברשתות. השוק רווי בחברות המחזיקות ברעיון חדשני כיצד לעשות זאת. תחום הסלולאר המתחיל אט-אט לחדור לישראל ולעולם כולו, בדמות מכשירי הסלולארי תומכי ה-WAP יאפשרו מגוון רחב של יישומים המחברים את האינטרנט והמחשב האישי אל האזרח – באשר הוא. בעולם הסלולארי אנו עדים למגוון רחב מאד של חברות העוסקות דווקא – בניגוד לאמור קודם בתחום התוכנה – בייצור יישומים חד-

כשהייתי צעיר יותר מצאתי את עצמי לעיתים עומד משתומם נוכח שלטים שהיו רווחים על עצים ובהם פרסומות המציעות עבודה 'בתנאים נוחים', בה תרוויח כסף רב בהשקעה מעטה.

שלטים דוגמת: 'רוצה להרוויח 2500 שקלים בשעתיים עבודה' היו קורצים לי ברחובות.

אבא לימד אותי שכדאי להתרחק מהצעות מפתות מעין אלו.

רוב הזמן הקפדתי להתרחק. בערוב ימי אני מוצא עצמי חוזר אל אותן הצעות מפתות – ובגדול. חברות התוכנה הצצות כפטריות בישראל – סטארט-אפ הוא הכינוי הרווח היום – הן המקבילה המודרנית לפרסומות הללו.

עשיתי מעשה. חיברתי קורות חיים מתאימים, והצעתי את עצמי לשוק העבודה. מחפש עבודה בתחום המחשבים. כתבת תחקיר מתחילה.

24 שעות מן הרגע בו נשלחו קורות החיים אל החברות התחיל מבול טלפוני. בקורות החיים צירפתי את מספר הטלפון הסלולארי שלי – ואותו בלבד. חברות מסוימות טרחו לאסוף מודיעין והגיעו אף למספר הטלפון בביתי. הנהוג קבוע: 'שלום, אני לירן מחברת ASAP. קיבלתי את קורות החיים שלך. אנו מעוניינים להעסיק אותך בחברתנו. אנו חברת סטארט-אפ המונה 15 אנשים בתחום ה-WAP. בדיוק לפני חודש הייתה עלינו כתבה בעיתון גלובס. גייסנו כספים בשווי של התוצר הלאומי הגולמי של סין. אנו חברה דינאמית, יצרית, ומתפתחת, ומחפשים אנשים דומים. היינו רוצים לזמן אותך לפגישה עם ריקי – מנהלת מרכז הפיתוח שלנו. האם נוח לך בעוד רבע שעה? אנו יושבים בקרית עתידיים, לא סליחה – בהרצליה פיתוח. סליחה, התכוונתי בבורסה ברמת-גן... או לרציניים באמת – בוילה בכפר שמריהו. ציינתי שיש גם בריכה וחדר כושר?

בשלב זה נהוג לקבוע תנאים מוקדמים וקווים אדומים – עוד בטלפון – על מנת לחסוך נסיעה להרצליה מצדך, חיוכים מיותרים וקפה – מצדם. שכר בסיסי. סוג התפקיד בו אתה מעוניין. וכו'. חותמים בראשי תיבות. נפגשים. כן. מזכרתי בדבר חשוב נוסף. אחד הסממנים הבולטים של הצעת עבודה בתחום התוכנה בחברות סטארט-אפ הוא אופן הגיית השכר המבוקש. מעתה – אל תאמר עוד: 'הנני מעוניין בשכר של 50,000 שקלים טבין ותקליין בעבור עבודתי – בחדר

במידה רבה – עולם ההיי-טק של ימינו סובל מבעיה דומה. כמות המשרות המוצעות למתכנתים פחותי נסיון – בחברות גדולות ומבוססות עולה על הכמות המוצעת לאנשי מקצוע בכירים יותר ובעלי נסיון. אם מפאת חוסר יכולת לעמוד בדרישות השכר. אם מפאת העדר תפקיד מתאים למידותיו של המבקש. השמחה היחידה היא העובדה שלעומת דוגמנות, תוחלת החיים של איש תוכנה, נכון להיום, עודנה עולה על גיל 25, והיא מתירה לו המשך החזקה במשרתו – גם אם יאכל יותר מאשר גרנולה עיזים בקשית לארוחת בוקר-צהריים וערב. המשכורות – אגב – דומות להפליא. אולי זה הזמן לשלב בין שני התחומים. רעיון לחברת סטארט-אפ.

– יהא אשר

יהא – מעורר קנאה.

ג'אנר רביעי הוא זה של חברות המסחר. מדובר באותם שלמדו את השוק. פילחו אותו לכל שאילתה וקטגוריה אפשרית – והם מציעים הקלה במימוש פעולות מסחריות מסוימות לסקטור מסוים. כאלו הן החברות המציעות נוחות בבניית אתרים לתקשורת בין עסקים (Business to Business, B2B), או חברות המעתיקות את עולם המסחר האינטרנטי לעולם הסלולאר (M-Commerce). הללו רווחות מאד. אם לנסות ולתת סטטיסטיקות לא מבוססות בעליל – על סמך הכרות אישית וכמות הפניות להן זכיתי תוך כתיבת קורות חיים, שלכאורה אמורים לענות על כל הדרישות הללו. הביקוש המירבי הוא בתחום המסחרי, כאשר אחריו צועד – מדביק משהו – תחום הסלולאר בכללו. מומלץ כבר עתה לפנות אל הספרים והאתרים המציעים לימוד – בסיסי ככל שיהא – של שפות דוגמת Wml ו-WmlScript. עדיין – חרף הביקוש הרב, המרוויחות העיקריות הן ככל הנראה חברות ההשמה וחברות כח-האדם בתחום התכנה. ככה זה כשיש 30,000 אריות ביער – שועל שמחזיק בנתח בשר כלשהו הופך במהירה למלך החיות...

לפני זמן-מה דיברתי עם חברה. דוגמנית. היא סיפרה לי אנקדוטה על עולם הדוגמנות בארץ ובעולם. קיימות שלוש 'קאסטות' בעולם הדוגמנות. הדוגמניות המתחילות. אלו המתקדמות – המצליחות ומוכרות יותר. והללו שהן בבחינת דוגמניות צמרת. המשכורות בכל אחת מן הקאסטות שונה בסדרי גודל. כמות הדוגמניות המתחילות היא רבה – כמובן. הללו המצליחות יותר הן מעטות יותר. דוגמניות הצמרת הן ספורות. דוגמנית שעלתה ממעמד אחד למשנהו לא יכולה עוד לחזור אחורה. משהתפרסמה והפכה למותג אין היא יכולה עוד לשווק את עצמה בפחות מזה. מה הצרה – הלינה חברתי?

כמות העבודות המוצעות לדוגמניות המתחילות היא רבה. רבה מאד. כמות ההצעות לאלו המתקדמות היא פחותה – שהלוא התפקיד הוא כזה המחייב מעמד מיוחר, ובעיקר תפקיד הולם בתצוגה. כאלו יש פחות. יוצא שדוגמנית מצליחה שצעדה במשעול, ועלתה בצמרת המקצוע, מוצאת עצמה זוכה לכמות הצעות עבודה פחותה. היא אינה יכולה עוד להשתתף בפרסומת לחלב בתפקיד שאינו ראשי, ומצד שני – כמות הדוגמניות הדרושות לתפקיד כזה הוא ספור.