

17.48x20.45	1/6	3 עמוד	כלכליסט - 50 המנהלים הטובים	28/12/2021	80023855-1
יונתן בשיא - יו"ר איגוד התעשייה הקיבוצי - 92650					

50

המנהלים הטובים 2021

50

"אנשים
מתקשים
להאמין, אבל
עוד לא הגענו
לפסגה"

אחרי שש שנים והכפלת השווי
פי תשעה, אייל טריבר נפרד
ממיטרוניקס כשהוא ניצב במקום
הראשון בדירוג המנהלים הטובים
של **כלכליסט** ל-2021 // עמיר קורץ

26.9x36.88	2/6	50 עמוד	50 המנהלים הטובים	כלכליסט -	28/12/2021	80023854-0
יונתן בשיא - יו"ר איגוד התעשייה הקיבוצי - 92650						

50 המנהלים הטובים 2021



גיל: 56 • נשוי + 2 • מגורים: שמשית • ותק בתפקיד: פרש בסוף נובמבר, אחרי 6 שנות כהונה כמנכ"ל • דירוג ב-2020: 3

ציון סופי: 8.87

עמדתי ליד גבעה, אמרתי 'אני אטפס עליה' וטיפסתי. זה סיפוק אדיר

טרייבר" כתוב על אריח כחול-לבן מעוטר בפי רחים בפתח הכניסה לחצר הבית ביישוב הפי-סטורלי שמשית בעמק יזרעאל. "סוף סוף יש תשובה לאיך כותבים את שם המשפחה שלך – עם שני י", אני אומר למארח.

"זהו שלא. היישוב הכין את האריחים האלה כשחינו בארצות הברית, ועשו טעות. אנחנו כותבים עם י' אחת", עונה לי אייל טרייבר בחיוך ומזמין אותי להיכנס.

בחודש שעבר סיים טרייבר (56) את תפקידו כמנכ"ל מיטרוניקס, בתום 6 שנים בתפקיד שבהן דורג כמעט באורח קבע בצמרת דירוג המנהלים של "כלכליסט". יצר-נית הרובוטים לניקוי בריכות מקיבוץ יזרעאל הכפילה את הכנסותיה פי 3 בתקופתו לכמיליארד וחצי שקל במונחים שנתיים, ושווי החברה קפץ בכפי 9 לכמעט 9 מיליארד שקל – כך שלמתבונן מהצד נדמה שטרייבר פורש בשיא. "למיטרוניקס יש הרבה לאן להמשיך קדימה", הוא אומר. "גם כשקיבלתי את ההחלטה האמיצה לבוא להוביל אותה היו לא מעט אנשים שאמרו לי שהחברה הגיעה לשיא. היא היתה שווה כבר אז כ-900 מיליון שקל אחרי עלייה חדה – ואמרו לי שאני לוקח סיכון אישי גדול. לכן התחושה היום, כשאני מסיים, היא של סגירת מעגל, של הגשמה עצמית ועמידה בהבטחה שלי לעצמי לקחת את החברה הזו קדימה – ואני ממשיך הלאה".

במשך שש השנים של אייל טרייבר כמנכ"ל מיטרוניקס, הכנסות חברת הרובוטים לניקוי בריכות זינקו פי 3 והיא נסחרת בשווי שיא של כ-9 מיליארד שקל. טרייבר החליט שזה הרגע הנכון לעזוב, נפרד בדמעות מבעלי הבית בקיבוץ יזרעאל, ומתעקש לומר שלמיטרוניקס יש עוד פוטנציאל אדיר: "אני עוזב לכאורה בנקודת שיא, אבל זו רק ההתחלה. אנשים מתקשים להאמין לי ואומרים 'הגענו לפסגה', אבל לא הגענו אליה" / עמיר קורץ / צילום: אלעד גרשגורן

26.9x36.88	3/6	51	עמוד	50 המנהלים הטובים	28/12/2021	80023856-2
יונתן בשיא - יו"ר איגוד התעשייה הקיבוצי - 92650						



אייל טריבר
ליד ביתו. "אני
חושב בהליכה,
ויש פה הרבה
גבעות ויערות
חורש שאפשר
לחשוב
ולחלובט בהם"

24.78x31.65	4/6	52	עמוד	50 המנהלים הטובים	28/12/2021	80023857-3
יונתן בשיא - יו"ר איגוד התעשייה הקיבוצי - 92650						



טריבר והרובוטים "המנהיגות שלי צריכה לבוא מלמטה, שהאנשים ירצו אותי. אני לא אדם שכופה את עצמו"

6 שנים כמנכ"ל, עם כמות הדברים שהחברה מתעסקת בהם, העומס והאחריות העצומה, זה טו מאץ' ואתה מתחיל להרגיש שחיקה, שהיא לא טובה. יכולתי להישאר במיטרוניקס, אבל מגיע לחברה מישהו שמחויב לגמרי – ביכולות ובראש"

בשלושת החודשים האחרונים טריבר חפף את גולי דנברג מקרוב, כולל ביקורים בחברות הבנות באירופה ובארה"ב. "לכל אחד יש תחליף", אומר טריבר. "מיטרוניקס זה לא רק מנכ"ל, אלא הרבה מעבר. ברגע שיש את הכיוון האסטרטגי שזורם היום בנימים של החברה והעובדים, אז העשייה היא הרבה מעבר לזהות המנכ"ל. השלמתי את הייעוד שלי בפרק הזה של הקריירה, ועכשיו מישהו אחר ייקח את האונייה וישיט אותה לחופים חדשים".

אז יסתדרו יפה גם בלעדיך.
"ברור, אין לי בכלל ספק".

במה אתה גאה?
"הצבתי יעד של מיליארד שקל מכירות בסוף 2021 – והקדמנו בשנה. כבר ב-2020 הגענו ל-1.07 מיליארד שקל מכירות, וגם ב-2021 נצמח בקצב של 25%-30%, וכבר הגענו בשלושת הרבעונים הראשונים למכירות של 1.2 מיליארד שקל. אז יש סיפוק אדיר מכך שעמדת על יד גבעה מסוימת ואמרת 'אני אטפס עליה' – וטיפסת. הסיפוק הוא גם בעמידה ביעדים העסקיים וגם בממד של המהלך האסטרטגי, שהצלחתי להניע את הארגון לכיוון הנכון".

כשטריבר מדבר על "המהלך האסטרטגי" הוא מתייחס ל"מיטרוניקס 2025", תהליך שינוי כיוון ארוך שעברה החברה מ-2016, שאת פירותיו רואים עד היום. "עצרנו אז כי כאבה לנו הבטון", הוא משחזר. "הרגשנו שלמרות ההצלחה צריך לעצור כי משהו קורה בעולם. מגמות הש"ת, תנו, אמזון נכנסה, הצרכנים השתנו. ולמרות שהגענו אז לנתח שוק של כ-40%, שאלנו את עצמנו מה עוד אנחנו צריכים לעשות כדי להגיע לאותן 20 מיליון בריכות שאין בהן רובוטים. איך מיטרוניקס צריכה להיבנות כדי להגיע לאוקיאנוס הכחול הענק הזה".

שינוי המסלול כלל בעיקר כניסה מסיבית לעולם הדיגיטל והאייקומרס. "אנשים אמרו 'מה פתאום מיטרוניקס הולכת לדיגיטל ולעננים, מה שכחתם את הברזלים?' אבל הברזלים חשובים והתשתית שנבנתה על המוצרים המדימיים שלנו תהיה שם, רק שכנינו עוד קומה".
הקומה הזו הוכיחה את עצמה כשהקורונה

"הלכתי ליו"ר מיטרוניקס, יונתן בשיא, והודעתי לו. הוא אמר לי 'אני מכיר אותך ויודע שאם באת אליו זה אחרי שההחלטה מגובשת, אז לא אנסה לשכנע אותך'. ואז מתחילה ההתרגשות לקראת ההודעה לארגון, שזה הרבה לי לות ללא שינה, של איך לעשות את זה ולמי להגיד ובאיזה אופן. צריך להבין את הנפש שלי, את מה שעובר עליי כמי שכל כך התלבט לפני שנכנס לתפקיד, ואת המסע האישי שעברתי עד לנקודת הסיום שלי. אתה לא מצפה לחוות את החוויה האמוצינאלית שעברתי, זה היה מאוד קשה".

למה?
"הפרידה היא תהליך לא פשוט, מול אנשים שהולכים איתי הרבה שנים. זה היה מאוד אמוצינאלי ומלווה בהרבה דמעות, גם שלי וגם שלהם. אבל לא היה לי רגע אחד של חרטה. הייתי שלם והסתכלתי רק קדימה".

"אין ספק שיסתדרו בלעדיי"

ליועדה לאיתור מנכ"ל חדש למיטרוניקס הגיעו, לרבי רי טריבר, עשרות מועמדים, "כולל מנכ"לים בכירים של חברות אחרות, גם ציבוריות". באוגוסט הודיעה החברה על בחירה בשרון גולדנברג, סמנכ"ל השיוק, המכירות והפיתוח העסקי שלה – ומי שהחליף גם בפעם הקודמת את טריבר בתפקיד, כשזה התמנה למנכ"ל ב-2015. "אני מאוד שמח שהוועדה בחרה מנכ"ל מתוך החברה ושלדירקטוריון שלנו יש אומץ לגדל מנכ"לים מבפנים", אומר טריבר. "הכרתי אותו כשעוד עברתי באורביט, וכשמוניתי למנכ"ל מיטרוניקס שרון היה הטלפון הראשון שלי. גייסתי אותו כדי שייקח את הבייבי שלי בתחום השיוק והמכירות".



אתה מרגיש שהוכחת לפקנים שהם טעו?
"נכון. היתה לי אמונה בחברה וידעתי שזאת רק התחלה. לכן לא באמת הקשבתי לקולות או – וכך גם היום. אני עוזב לכאורה בנקודת שיא, אבל מאמין שזו רק התחלה. אנשים מתקשים להאמין, אבל עוד לא הגענו לפסגה".

אז למה בעצם בחרת לעצור עכשיו, לפני הפסגה?
"כי הייתי בחברה פרק זמן משמעותי, 13 שנים בסך הכול, שלאורכן, מבחינת התשוקה והזמן והאנרגיה שהשקעתי, עברתי כאילו היא חברה שלי. הייתי מאוד מחויב ומוזהה עם מיטרוניקס ושמתתי את כל כולי בה, כך שפרק משמעותי מחיי נתתי לחברה שאני אוהב. בצד זה, העומס משמעותי והאחריות עצומה. אמנם גם בתפקיד הקודם כסמנכ"ל הייתי מאוד מעורב, אבל יש הברל דרמטי שכאשר קופץ לכיסא המנכ"ל. קשה להסביר מה המשמעות מבחינת האחריות שרובצת עליך כמנכ"ל והמינהיגות שאתה צריך להראות. נכון שיש את היריד וההנהלה, אבל בסוף – והאסימון נפל לי באיזה שלב – יש רגע שבו המבט מופנה אליך ואתה מבין שאין לך לאן להתחמק, אתה זה שצריך להחליט. ואז אתה מבין את כובד האחריות".

וזה נהיה כבר יותר מדי?
"תקופה של 6 שנים כמנכ"ל בקצב צמיחה אדיר של כ-20% בשנה, ועם כמות הרברים שהחברה מתעסקת בהם, זה אינטנסיבי ושוחק. אתה נע במרחב עשייה מאוד רחב: שרשראות אספקה, כוח אדם, פיננסים, טכנולוגיה, דיגיטל, שוק גלובלי, דילמות של חברות בנות, של חברה ציבורית, של חברה קיבוצית, מה לא. ותמיד אמרתי שברגע שארגיש שאני לא יכול להביא את כל האנרגיות לשבת בכיסא ההנהגה, אני ארד. זה גם חלק מאחריות אישית".

אז אתה שחוק? זה היה יותר מדי?
"כן, זה טו מאץ' ואתה מתחיל להרגיש שחיקה, שהיא לא טובה. יכולתי להישאר במיטרוניקס עוד שנים, אבל החלטתי שלא. מגיע לחברה ולעובדים מישהו שמחויב לגמרי – ביכולות ובראש".

את מי אתה משתף בתחושות האלה?
"קודם את רפנה אשתי, יותר מאוחר את הילדים (נעם), בן 24, שבטיוול אחרי צבא ונרב, חייל בצנחנים), ויש הרבה שיח עם עצמך. את כל ההחלטות האישיות אני מקבל תוך כדי הליכה".

ומתי אתה מבין שהחלטת?
"ברגע שאתה עובר את הצד האמוצינאלי ומשלים את המסע עם המשפחה וחש שההחלטה מגובשת ושאי אפשר לשכנע אותך במשפט אחד לחזור בכך – אתה הולך הלאה".

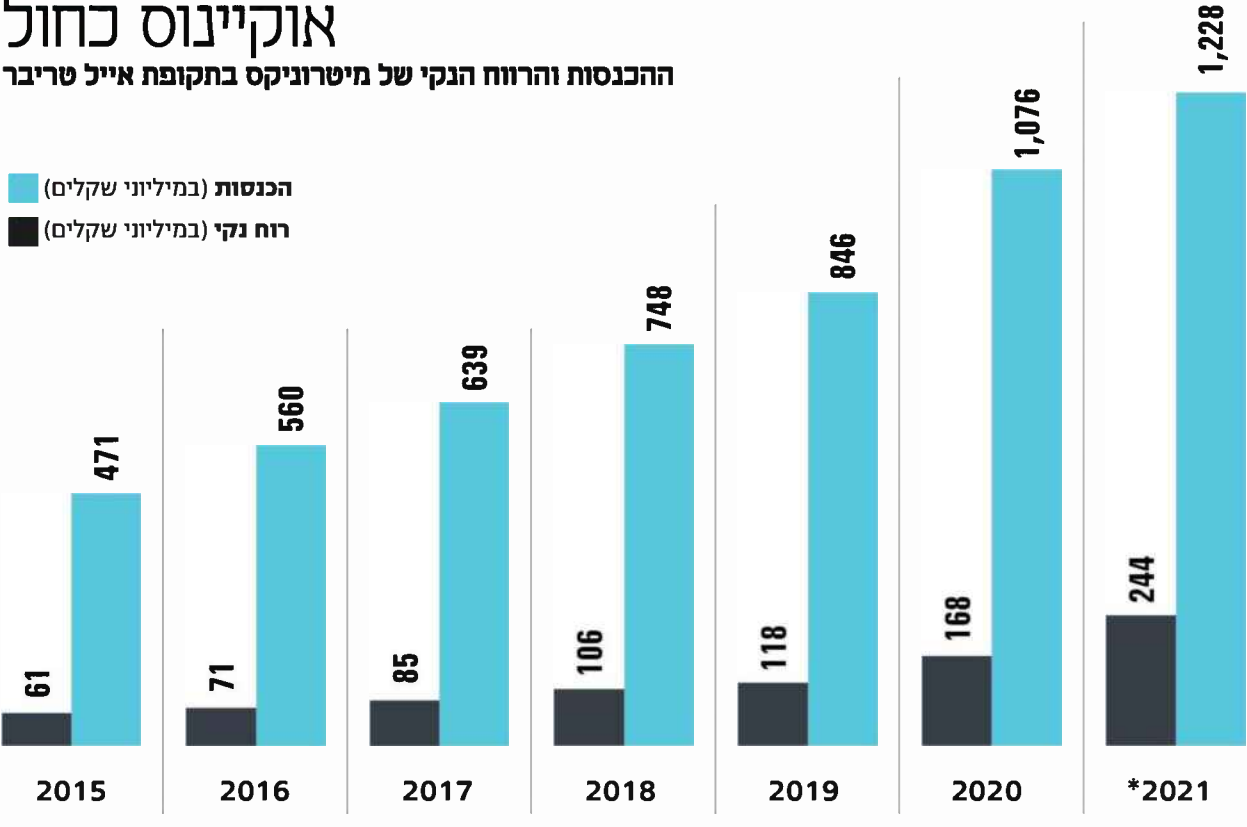


24.65x31.74	5/6	54 עמוד	כלכליסט - 50 המנהלים הטובים	28/12/2021	80023858-4
יונתן בשיא - יו"ר איגוד התעשייה הקיבוצי - 92650					

אוקיינוס כחול

ההכנסות והרווח הנקי של מיטרוניקס בתקופת אייל טריבר

הכנסות (במיליוני שקלים)
רוח נקי (במיליוני שקלים)



מקור: דוחות כספיים | שלושה רבעונים ראשונים

"כן. באתי לרפנה אשתי ואמרת לי לה שאולי לא חשתי בתי עד הסוף ועשינו חשיבה, גם תוך כדי הליכה. יש פה הרבה גבעות ויערות חורש שאפשר לטייל בהם ולחשוב, ואני זוכר את עצמי הולך ומתלבט במשך כמה שבועות".
מה בלב אותך, חישש מכישלון?
"לא, אני לא מפחד מכישלונות, היו לי כישלונות. המנהיגות שלי צריכה לבוא מלמטה, שהאנשים ירצו אותי. אני לא אדם שכופה את עצמו, לא מגיע ואומר 'עכשיו אני'. לכן היה הרבה יותר משמעותי מבחינתי כשזה בא מהעובדים. וכשזה קרה הסתכלתי שוב על המראה ואמרת, 'יכול להיות שזה באמת הרגע שלי'".

"הרכבת ממשיכה במעלה ההר"

טריבר עוזב את מיטרוניקס כשהיא אחת החברות הגדולות בישראל. קיבוץ יזרעאל, בעל השליטה, נהפך על הנייר לקיבוץ העשיר בישראל: פחות מ-300 המשפחות שבו מחזיקות ב-56% ממניות מיטרוניקס בשווי של כ-5 מיליארד שקל. זהו סיפור סינדרלה שכבר סופר בעבר, על הקיבוץ שבשנות השמונים היה על סף פשיטת רגל, עד שרכש את הזיכיון לשיחוק הרובוט הראשון בעולם לניקוי בריכות שפותח בדרום אפריקה. על בסיסו הוקמה מיטרוניקס ב-1990 והונפקה בבורסה ב-2004. מאז הוכפל שווייה פי יותר מ-70 והיא נהפכה לגדולה בעולם בתחומה. "התוכניות הן להמשיך לצמוח באותו קצב. אמנם בחרתי לרדת, אבל הרכבת הזו ממשיכה במעלה ההר", אומר טריבר.

על מה מתבססת התחזית האופטימית שלך?
"ראשית, יש פוטנציאל אינסופי של בריכות. היום יש בעולם כ-27 מיליון בריכות וב-84% מהן בערך אין רובוטים לניקוי, אז מבחינתנו המשימה לא הושלמה. בדרום אמריקה לבריה יש כ-4-5 מיליון בריכות ושם עוד לא העברנו הילוך. מספרים דומים קיימים במדינות 'רצו' עת השמש' בארצות הברית, שבהן חם לאורך רוב השנה ולשם התחלנו להיכנס בצורה מהותית בשנים האחרונות. 'שנית, החברה פיתחה כלים רבים בעולמות הדיגיטלי והטכנולוגיה, ובשנה-שנתיים הקרובות היא עומדת להשיק סדרת מוצרים חדשה שתביא עוד יכולות. דבר שלישי, המוצרים שלנו משרתים את איכות הסביבה וחוסכים הרבה כסף לבעלי הבריכות. ובנוסף לכל אלה, אנחנו

ביקורונה גרתי שבועיים בחדר הקטן של הבן שלי ומשם ניהלנו חמ"ל. עולם הריטייל נסגר, והכניסה המוקדמת שלנו לאמזון והזרוע הדיגיטלית עזרו לנו. אתה יושב שם בחדר יודע שבנית יכולות שעוזרות לחברה ברגע קשה. זה מהלך משמעותי בקריירה"

"זה לא שאין לי ביטחון עצמי. הסירוב שלי נבע גם מכך שרציתי להישאר בעולם הביזנס ששם הייתי כל חייו וגם מכך שאמרת לי לעצמי שזו אחריות גדולה מדי".
ובכל זאת, ההתנגדות של טריבר החלה להיסדק. "קיי בלתי פירבק מהעובדים ומההנהלה שאני עושה טעות", אומר טריבר. הוא זוכר רגע משמעותי אחד, ביום שבו בארי הודיע על פרישה: "ליד הקפיטריה פגשתי את פנינה, חברת קיבוץ שהייתה אז בת 82, העובדת הכי ותיקה במיטרוניקס, שעבדה פה עד לפני שנה. היא תפסה אותי ואמדה לי בדמעות: 'אייל, אין מצב שאתה לא מוביל אותנו'. אחריה עוד עובדים וקולגות בהנהלה אמרו דברים דומים".



צילום: Shutterstock/ג. א. ס. א. קוריאטיב

פרישה. עולם הקמעונאות הפיזית קפא במרץ 2020, ובו בזמן בריכות בחצר הפכו למפלט של מיליונים שנכלאו בבתייהם. המגפה תפסה את טריבר כשחזר מחו"ל היישר לכיכוד ביתי של 14 יום. "גרתי שבועיים למעלה בחדר של הבן שלי", הוא מצביע על גרם המדרגות בביתו, "ומשם ניהלנו את חמ"ל תחילת הקורונה. בזמן הזה הכניסה המוקדמת שלנו לאמזון ובניית הזרוע הדיגיטלית עזרו לנו מאוד לצלוח את הקורונה, כשניתן היה למכור כמעט רק באייקומרס. אתה יושב שם למעלה בחדר הקטן ויודע שבנית יחד עם ההנהלה יכולות לעזור לחברה להצליח גם ברגעים קשים. אני רואה בזה מהלך משמעותי בקריירה".
מה התובנות העיקריות שלך מתקופת הקורונה?
"הראשונה היא לא להיות שחצן ולקום כל בוקר כאילו הקורונה – כמשל – מגיעה מחר בבוקר. זו הדרך שהנהגנו. זה לא שצריך לקום בחדר כל בוקר, אבל צריך להתכונן כאילו מחר בא משהו גדול ולנסות להוביל מהלכים מבעוד מועד. רק כשאתה חושף את הצונאמי הזה, כמו שהיה בקורונה, אתה יכול לרדת אם בנית לחברה יכר לוח ועוגנים ואם היסודות שלך חזקים. הרבה ארגונים לא התכוננו ליום הזה, ולא חשבו על הדברים מראש, וחטפו. התוכנה השנייה קשורה ל-DNA, לאנשים בחברה. בשיא המשבר ראיתי את החיבור של העובדים לחברה, שעשו מאמץ מיוחד כשהם לא באמת ידעו מה הולך להיות. ההתגייסות והמחויבות שלהם, ההסתגלות לשינוי, המהירות שבה הארגון עבר מעבודה רגילה לעבודה שחלקה בבית – כל זה מראה כמה חשוב מי האנשים שלצורך מצד שני גם אנחנו שידרנו ביטחון ביכולות של החברה ובאנשים ואמרנו להם 'לא חשוב מה, אנחנו ממשיכים להשקיע' – באסטרטגיה, בטכנולוגיה הדיגיטלית, בהרחבה התפעולית. לא עצרתי ולו פרויקט אחד, לא הוצאנו עובדים לחל"ת ולא פיטרנו איש. זה הרגיע את השטח. כל צד שידר ביטחון לצד השני". ועד היום, כחלק מלקחי הקורונה, אומר טריבר, במיטרוניקס עברו למודל של עבודה היברידי, שבו עובדים יומיים מהבית.

"אחריות גדולה וכבדה מדי"

במקור הוא קיבוצניק מבית אלפא, שאותו עזב בגיל 19 כי לא אהב את הקיבוץ המופרט. אשתו רפנה מקיבוץ יחי'עם, ולפני קצת יותר מ-20 שנה שמע על הקמת ישוב חדש בשם שמשית. טריבר ומשפחתו עברו לשם, יחד עם חברו מימי הסיירות הצבאי בשריזון, יובל בארי (שלצדו עבד בהמשך גם בחברת הייטק בענף הסמיקונדקטור). בהגדרת הבתים שנערכה קיבלו שני החברים בתים צמודים, ומאז הם שכנים. גם כשעזבו לתקופת עבודה בארצות הברית, כל אחד בחברה אחרת בסליקון ואלי, התגוררו בשכנות. כשבארי חזר לארץ הוא מונה לסמנכ"ל שיווק ומכירות במיטרוניקס, ואילו טריבר החל לעבוד בתפקיד מקביל באורב'ט. ב-2008, כשבארי מונה למנכ"ל מיטרוניקס, הוא התקשר לחברו, וטריבר החליף אותו בתפקיד סמנכ"ל שיווק, מכירות ופיתוח עסקי. ב-2015 בארי עזב, ושוב טריבר קיבל ממנו הצעה להחליף אותו. אלא שהפעם סירב, וכל ניסיונות השכנוע של בארי נכשלו. בשלב מסוים הוא שלח את אחת העובדות להפעיל מכשיר לחצים על טריבר לאורך יום טיול אופניים במדבר שאליו יצאו עובדי החברה, אבל היא חזרה לבארי ואמרה "נכשלת", הוא לא רוצה".
למה בעצם לא רצית?
"לא רציתי להיות מנכ"ל כי לא חשבתי שאני יכול וראוי לשבת על הכיסא הזה".
היה חפר לך ביטחון עצמי?

24.82x31.23	6/6	59	עמוד	50 המנהלים הטובים	28/12/2021	80023859-5
יונתן בשיא - יו"ר איגוד התעשייה הקיבוצי - 92650						



צילומים: אלעד גרשמן, באדיבות החברה

מפעל ייצור הרובוטים של מיטרוניקס. עברנו למוזל עבודה היברידי, של יומיים מהבית"

מותג חזק שהלך והתעצם בשנתיים האחרונות. מאז פרוץ הקורונה ממש קיבלנו בוסט משמעותי לטכנולוגיה ולמור-תג. עם כל המרכיבים האלה, איזו סיבה יש שלא נמשיך לצמוח?"

לטריבר היה חשוב להשלים את "המסע", כפי שהוא מכנה את כהונתו במיטרוניקס, אבל ב-2019 קיבל הצעה מפתה במיוחד להתמנות לתפקיד בכיר בתאגיד מים אירופי גדול, בשכר גבוה משמעותית. הסיפור נחשף אז ב"כלכליסט", בעקבות מכתבים אנונימיים מטעם אדם שהזדהה כחבר קיבוץ יזרעאל שנשלחו לדירקטוריון. עלו בהם טענות חריפות נגד טריבר בנוגע למערכת יחסים בעייתית לכאורה שניהלה עם התאגיד הזר, שהוא אחד המפיצים של מיטרוניקס, ושרכש באותה תקופה פעילות מתחרה של רובוטים לניקוי בריכות. הטענות נברקו על ידי הדירקטוריון ורוכן נדחו, אולם במקביל נחשפה בפני מבי ההצעה שטריבר קיבל – ורחה לבסוף.

"הוצע לי להצטרף לחברה הזו ולהוביל בה פרויקטים גדולים מאוד בעולמות המים", הוא מספר כעת. "הבעי לים הכיר אותי ועקב אחרי מיטרוניקס, והציע לי עבודה. התלבטתי, אבל הרגשתי שזה לא היה טיימינג נכון עבורי. השלמתי אז רק ארבע שנים כמנכ"ל מיטרוניקס וזה היה מוקדם מדי. אבל זו בהחלט היתה מסוג ההצעות שגורמות לך לחשוב."

במיטרוניקס עמר אז שכרו החדשי על 65 אלף שקל (לא כולל בונוסים ואופציות), נמוך מהמקובל בחברות ציבוריות באותו סדר גודל – וככל הידוע, ההצעה הכספית שעמדה על הפרק היתה לשכר כפול ויותר. טריבר נשאר במיטרוניקס, ובהמשך 2019 עלה שכרו ל-82 אלף שקל.

הצעה כזו בוודאי מבניסה אותך לקונפליקט פנימי ויוצרת תחושה שמגיע לך תגמול גבוה יותר.

"תראה, אני לא אומר ששכר הוא לא חשוב. אבל גם כשאתה בוחן הצעה כזו, בסוף אתה חוזר לשורשים שלך ולמי שאתה באמת, והשורשים שלי חינוכו אתי שאני צריך לסיים פרק כמו שצריך. עדיין לא עמדתי במחויבות שלי למסע עד הסוף. אמרתי לעצמי: 'אייל, הקריירה לא נגמרת ביום אחד, כל עוד אתה בריא יהיו לך עוד הזדמנויות לעשות דברים נוספים'. ידעתי שלעולמים המצפון שלי לא ייתן לי מנוח אם אעשה את זה. היום, אחרי שהשלמתי את הפרק של מיטרוניקס ואני בן 56, עדיין יש לי כוח לעשות דברים, ואני פנוי לחשוב על הצעות באופן יותר נקי".

נראה שאתה לא אהב לדבר על האירוע הזה. "היה רעש והתקדמנו הלאה. אני לא חושב שהמכתב בים האלה הכתיבו את מערכת היחסים שלי מול הקיבוץ", הוא אומר, ומזכיר שגם הוא קיבוצניק במקור, "כך

יש הבדל מאוד משמעותי כשאתה קופץ לכיסא המנכ"ל, בעיקר מבחינת האחריות שרובצת עליך והמנהיגות שאתה צריך להראות. יש רגע שבו המבט מופנה אליך ואתה מבין שאין לך לאן להתחמק, אתה זה שצריך להחליט. ואז פתאום אתה מבין את כובד האחריות והאסימון נופל לך"

שאני מכיר את הנפש של הקיבוצניקים. אני מחובר ל"אך שקיבוץ חשוב וזה עזר לי".

איך הוא חושב?

"בגדול, קיבוץ הוא סביבה יותר שמרנית במהותה, פחות רוצה לקחת סיכונים – ואני הבנתי את זה. והבנתי גם שצריך לשמור מול הקיבוץ, שהוא בעלי החברה, על שקיפות מלאה. לחבר אותם למה שקורה ולקחת אותם איתנו יחד למסע הזה ולהסביר להם מה אנחנו עושים. השקעתי שעות רבות בלחבר את הקיבוץ".

מסובך לנהל חברה בורסאית כשבעל השליטה הוא קיבוץ?

"למשמחתי הקיבוץ הזה שונה מקיבוצים אחרים ומ'בין שמיטרוניקס מתנהלת כחברה ציבורית. הוא מאפשר לדירקטוריון ולהנהלה לנהל. זה עובד יפה כל השנים והקיבוץ נהנה מאוד כלכלית גם משירותים שהחברה רוכשת, גם משכר דירה שעולה ככל שהחברה בונה ומתפתחת, גם מדיבידנדים, וכמובן גם מהאחזקה שלו ששווה היום מיליארדים. על הנייר, כנראה שזה הקיבוץ העשיר בארץ. אין עוד חברות קיבוציות בשווי הזה כרגע".

כמה מניות אתה מחזיק במיטרוניקס?

"אפס. היו לי אופציות אבל מימשת אותן, הרי ברגע שאתה עוזב אתה צריך למכור אותן".

ותקנה מניות מיטרוניקס?

"בהחלט. זו חברה מדהימה, אבל היה חשוב לי קודם לסיים".

"בחבורת הגייפים כבר התייאשו"

כשעזב את המשרדים, מאות עובדים הריעו ומחאו לו כפיים במפגן פרידה ספונטני שאורגן אד-הוק, "כדי שלא סתם יצא מהמשרד עם ארגז ושקיות ביום האחרון וילך לאוטו כאילו כלום", אומרים מארגני האירוע. אחר כך הגיע אירוע רשמי גדול באולם בחיפה. בימים אלה מת-

כנן טריבר להתנתק ולהצטרף לבנו הבכור נעם שמטייל בקולומביה לשלושה שבועות לפחות של טיול משותף. "תן לי שלושה שבועות בלי בריכות, נהיה הרבה בים", הוא צוחק. לדבריו, עדיין אין לו יעד חדש, "אני צריך לקחת את הזמן ולהתכשר עם עצמי בשאלה מה נכון לי".

כבר קיבלת פניות? "כן, פנו ופונים".

מה מציעים? "ההצעות מגיעות משלושה וקטורים. אחד זה להתמנות ליו"ר דירקטוריון או לדירקטור בכל מיני חברות מעולמות שונים ומגוונים. השני הוא הצעות שמגיעות מהרבה יזמים בעולמות הסטארט-אפ, שפונים ומבקשים שאצטרף לחברות שלהם. השלישי הוא פניות מחברות יותר מבוססות, שמציעות לי לבוא ולהיות מנכ"ל שלהן. אבל אם אני לא אקח את הזמן כדי לחשוב מה נכון לי ולא אנקה את הראש – אני לא אקבל את ההחלטות הנכונות".

אז מה אתה עונה לכולם, ולעצמך?

"שאני לא פורש לפנסיה, שאני לוקח קצת זמן, ושאיני חייב להרגיש שהארגון שפונה הוא כזה שאני יכול להתחבר אליו – מבחינת תחום העיסוק שלו והאנשים. הוא חייב להיות בינלאומי ולפנות לשוק גלובלי, להיות בעולמות הקיימות ולעשות טוב לעולם, והוא חייב להיות ארגון עם פוטנציאל שאני אוכל ליצור בו שינוי, לא סתם לתחוק משהו".

עד שטריבר יחליט, הוא ייהנה בתקופה הקרובה ממענק פרישה מפנק מיטרוניקס בגובה 6 משכורות חודשיות, מענק הודעה מוקדמת נוסף הכולל שכר עד פברואר 2022, מענק של 3 משכורות על רכישת חברה בת בגרמניה ועוד, וכל אלה יסתכמו בשכר בעלות של 3.4 מיליון שקל ב-2021.

יש לך מוצנח זהב יפה, אתה יכול לנוח קצת.

"כרגע אני צריך להיכנס לשגרה חדשה. לנשום קצת, לחזור לעשות יותר כושר ולחזור לטיולי שטח שאני מאוד אוהב. בחבורת נהגי הגייפים כבר התייאשו ממני, אבל בקרוב אני הולך להעצים את זה. אני מתכוון גם לחזור לבשל, שזו אהבה ישנה שלי – צמחוני-טבעוני, אצלנו במשפחה כולם בעולמות האלה".

נשמע כמו משהו שיחזיק חודש...

"אני פוגש הרבה אנשים. אני לא אומר כן לעבודות, אבל אני לא אומר לא לפגישות ולא לאף טלפון. אני נפגש עם אנשים חדשים ועם הרבה חברים ואנשים שעבדו איתי בעבר ומתייעץ איתם איך הם היו מנהלים את השלב הבא. ככה אני פותח את הראש, זה חלק מהתהליך האישי שלי".

