



# בשירות הנגמ"שים: תתי-המערכות המתקדמות שמסייעות לביצוע המשימות

בלב מערכות הווידיאו, החשמל והבקרה המשוכללות המותקנות ברכבים המשוריינים של צה"ל נמצאת קבוצת אימקו, המלווה את התעשייה הביטחונית כבר חמישה עשורים. הקבוצה עוברת לאחרונה תהליכי צמיחה ושינוי ארגוני כדי להיטיב את המענה ללקוחותיה. היא גם אחת מהחברות אשר יקבלו את פרס הנשיא לביטחון ישראל על תרומתן המשמעותית לפיתוח נגמ"ש הנמ"ר

## גליה היפס, בשיתוף קבוצת אימקו

מתח כיום במתן פתרונות מתקדמים ומלאים (built-to-spec and build-to-print), המור תאמים באופן ייחודי לצרכים של כל לקוח או פלטפורמה, והמצרים מתוצרתה אידיאליים עבור מגוון רחב של יישומים צבאיים באוויר, ביבשה ובים.

כיום מועסקים בחברה כ-500 עובדים בכל האזורים: נהריה, נשר (שני אתרים), יוקנעם, ראש העין, אריה"ב ומטה החברה שמוקם בקיסריה. אימקו מספקת את שירותיה ללקוחות באמצעות החטיבה הביטחונית, אשר כוללת את אימקו פרויקטים, ניר אוד ADTI-1, והחטיבה התעשייתית, הכוללת את אתנה ו-EMT. היקף המכירות השנתי שלה הסתכם ב-266 מיליון שקלים בשנת 2023. 70% מההכנסות מניעים מהסקטור הביטחוני וכ-30% מהסקטור התעשייתי.

במאי 2024 וכתה החברה כחנות מסגרת חדש (בהמשך לחזיו מסגרת קודמים) של משרד הביטחון, בהיקף של 377 מיליון שקלים, לאספקת מערכות חשמל לרכבי קרב משוריינים (רק"מ) של צה"ל. החוזה

ציה ופיתוח מערכת חשמל עבור חברות ביטחונית. היא הסבה לחברה ציבורית ב-1992 ומאז נמחרת בבורסה כחל אביב. עם השנים גדלה הקבוצה מאוד באמצעות מיזוגים ורכישות, וכיום היא מורכבת משתי חטיבות עסקיות המאגדות לתוכן פעילות עסקית והנדסית של חמש חברות בנות בישראל ובארה"ב.

במהלך עשרות שנות פעילות תה החברה מעורבת, חזר אחרי זה, בפיתוח כמה מרכיבי הלחימה המתקדמים ביותר של צה"ל, כולל טנק המרכבה והנגמ"שים "מיר" ו"איתן", וכן במערכות חזוי וידיאו לפלסטר רמות אדרייט ויטיות של צה"ל ושל יצרני פלטפורמות מובילים ברחבי העולם.

הקבוצה רכשה ידע רב והיכרות מעמיקה עם השוק שבו היא פועלת כ-One-Stop Shop של פתרונות וידיאו, תצפית, הגנה, הפעול הכלי, ניהול הספק, ייצור ואחזקה. היא מת



גליה היפס, מנכ"ל קבוצת אימקו (Imco Group)

הרכבים וחשמל, מחשוב, ניטור ועוד) ומערכות בקרה ושליטה למערכות הנשק. את כל זה היא עושה באמצעות ליווי עסקי והנדסי של לקוחותיה, החל מההצעה הראשונית ועד להתאמת המוצר ללקוח, תוך תכנון הנדסי, ייצור, תמיכה ותחזוקה לאורך כל חיי המערכת. בימים אלה זוכה קבוצת אימקו בחברה על תרומתה לביטחון ישראל בעשורים האחרונים: היא אחת מהחברות אשר יקבלו השנה את פרס הנשיא לביטחון ישראל על תרומתה המשמעותית בפיתוח מרכיבים משוכללים, צנים ומערכות נוספות לנגמ"ש הנמ"ר אימקו, למעשה, מעניקה בכך לצה"ל יתרון טכנולוגי משמעותי בשדה הקרב.

## היסטוריה של מיזוגים ורכישות

קבוצת אימקו הוקמה ב-1974 על ידי יוסף יקיר בחברה פרטית שעסקה בייצור אינטגר

מרוץ ההתמחות העולמי, שרק הולך ונ"ר בר בעקבות מלחמת רוסיה-אוקראינה, מביא לפריחה חסרת תקדים גם עבור התעשייה הביטחונית הישראלית. קבוצת אימקו (IMCO), שביססה את מעמדה ב-50 השנים האחרונות כספקית מובילה ואסטרטגית של משרד הביטחון והחברות הביטחוניות אחרות, כמו אלביט ורפאל, מרגישה גם היא את הע" ליהה בביקושים הוכחה לאמון לקוחותיה בקבי לת הזמנות רב-שנתיות משמעותיות. בתוך כך היא גם מפתחת טכנולוגיות ושירותים נוספים ומתקדמים ומתאימה את המבנה הארגוני שלה לטובת מתן מענה כולל, חדשני יותר וטוב יותר ללקוחותיה.

אם בעבר סיפקה הקבוצה מוצרים נפרדים, מכלולים כדוגמת צנים, מחשבי תצנה, מרכי ויות וידיאו, מערכות חשמל, מכלולים אלקטי רו-אופטיים ואלקטרו-כנסיים וערכות רחנות בנפרד – כיום היא מפכה להיות בית מערכות, שספק מכלולים אלו כתת-מערכות שלמות לזוגות, מערכות הגנה היקפיות אלקטרו אופטיות, מערכות ניהול ובקרה של תשתיות

למעשה מכפילים את צבר הנתונים שלה שלוש מיליארד מיליון לוקות המיוזים הקודמים. מדובר בהזנמה רב-שנתית חדשה, שתסופק בהדרגה על פני כמה שנים עד לסוף הע"ש. שורת מעבד להסכת המסגרת האסטרטגית עם משרד הביטחון וזכתה להכרה מתחילת 2024 בעוד כמה חודשים משעועותיים ורב-שנתיים, הן לייצור רחב היקף של מערכותיה והן לתחזוקה ושדרוג רב-שנתיים.

המערכות המתקדמות שאנו מספקים הן תוצאה של שנים של מחקר ופיתוח, והן מוכחות בשדה הקרב, אוטור אריאל קנדל, מנכ"ל הח"כרה. "אנו בטוחים שהן יסייעו לביצוע המ"שיות בצורה יעילה וזמינה יותר. המספר המסגרת שתחננה מתחילת השנה עם משרד הביטחון משקפים את הפקידה של קבוצת איטקו קמנד תוך מכלול עוצמתו של המכשיר המגבר. מערכות מוצגות הקבוצה נמצאות במימוש מוצע זה כמה עשורים ואנו גאים להיכרת שוב כשותף נאמן וחשוב באספקת מערכות משמעותיות אלו."

**מציעים ללקוחות מערכת שלמה**

קנדל'ל נכנס לתפקיד המנכ"ל לפני למעלה משנה וחצי. הוא בעל השכלה בהנדסת אלקטרוניקה ונדעיה המחשב, ובמשך שלושה עש"ר רום ניהל חברות בתחום הביטחוני.

"מיד לאחר כניסתי לתפקיד החלטנו לערוך שינוי ארגוני אסטרטגי בחברת, הן ברמה התפעולית והן ברמה העסקית. שינוי שהוצג כמובן כבורסה", מספר קנדל בראיון מיוחד. "בשלב הראשון חיברנו את כל יכולות החברה לתתי-מערכות שלמות. אם בעבר כל חברה בת מעלה לבד מול העולם ומכרה מוצרים בנפרד, הגענו כעת למצב שבו כל החברות בחטיבה הביטחונית מוכרות יחד את מוצריהן, וגם הח"כרות בחטיבה התעשייתית מוכרות יחד את המוצרים שלהן כמערכת מלאה. כך אנו יכולים להציע ללקוח, למשל, מערכת אלקטרו-אופטית לרק"ט, ולמעשה הפכנו ממוכרי שירותי ייצור, או מוצרים כאלה ואחרים, לביט מערכת."

**תוכל לתת לך דוגמה?**

"משרד הביטחון, למשל, מייצר רכב שלם, מתכנן ומפתח אותו, ואנחנו מספקים לו חל"קים מסוימים. אם עד היום סיפקנו לו ציגים רדד, רתגות כנסר ומערכת חשמל בנפ"ר, כעת אנו מציעים לו תת-מערכת שלמה, משלב הפיתוח והתכנון עד לייצור תמיכה ות"חוקה. כך אנו פועלים גם מול רפאל ואלביט – הם משיכיים כלי רכב משוריינים ואנו מספקים להם מערכות ציגים ואלקטרו-אופט"ק, כתי-הבילה. עבור הלקוח זה הרבה יותר נוח ומשולם לרכוש תת-מערכת שלמה מאשר רכיבים בנפרדים."

קנדל מדגיש כי השינוי הארגוני בא ליד ביטוי לא רק באחד המוצרים לתתי-מערכת, כות, אלא גם באיחוד רכש חומרי הגלם. "כאו הקדונה, אחת הבעיות המרכזיות בנוגע הת"עשית בעולם היא מחסור בחומרי גלם, שהם

קריטיים לרצף התפעול של החברה. בעבר כל חברה בת רכשה את חומרי הגלם שלה לכה. לאור הרצון לייצר רצף תפעולי ולא לס"בול ממחסור, איחדנו את פעולות הרכש של החברות ליחידת רכש אחת, והמבנה הארגוני השתנה כתוצאה."

**לשכפל את ההצלחה לשוק הבינ"ל**

בשנים האחרונות תחום ההתמחות המרכזי של החברה הוא רק"ט (רכב קרבי משוריין), שם היא צברה ניסיון טכנולוגי ומבצע על פני שנים רבות ואנשיה נמצאים כל הזמן בקשר עם הכוחות בשטח כדי להבין מה ניתן לשפר. החברה משיכה לפעול גם בעולמות הפתרונות המוטסים והימיים, שם היא מע"ניקה מעטפות הצוגה, ורידאן, אלקטרו-אופ"טיקה, ממירי הקסרות ומחשבים מוטסים,

וכן פועלת בעולם מערכות הנשק הנשלטות מרחוק ואף מייצרת רכיבים קריטיים למ"ערכות כמו כיפת ברזל ואחרות. לאחרונה החלה החברה לתת שירותים של הכללות ספיות (מרכבות ודיסקיות סופיות) למערכות מתקדמות בתחום הרחפנים והרובוטיקה.

**כיצד פועל המודל העסקי שלכם מול הח"כרות הביטחוניות הגדולות?**

"החברות הגדולות ומשרד הביטחון הם הספ"קים של הפתרונות השלמים ישירות ללקוח הסופי, שהוא צה"ל כמובן, לצד לקוחות נ"ר ספים בעולם שהפתרונות מיוצאים אליהם. אנו פועלים כקבלן מסנה בפרייקטים הללו, הן מול משרד הביטחון והן מול רפאל, אלביט והתעשייה האווירית, ומס"קים להם מערכות ותתי מערכות. מהי הייחודיות של הטכנולוגיה שאנו

אריאל קנדל, מנכ"ל החברה: "קבוצת אימקו השלימה שינוי ארגוני משמעותי והפכה להיות בית מערכות, שמספק ללקוחותיו תת-מערכות שלמות. המטרה שלנו היא כל הזמן להתקדם עם לקוחותינו ולהביא פתרונות מתקדמים מקצה לקצה, כך שהכלים ייעשו מוגנים יותר, מדויקים יותר ופשוטים יותר לתפעול עבור החיילים"



מסגרת המערכת של אימקו | צילום: אריאל קנדל

**מספקים**

"אנו אלה שמספקים את כל מערכות הח"כרה שמל וחקרה של כלי הרכב המשוריינים של צה"ל. אנו מספקים ומפתחים את מערכות התצוגה, ורידאן, חזי וניהול חזי לצורך פת"רונות של הגנה חקפית על הכלי. המטרה שלנו היא כל הזמן לשכלל ולהבא פתרונות, כך שהכלים ייעשו מוגנים יותר ופשוטים יותר לתפעול עבור החיילים. אפשר לראות עד כמה לרכיבים ולהנהיג לידם חומרי נפץ. פתרונות הגנה חקפית שלנו אמורים לסייע למנוע מקרים כאלה."

ומה לבני החטיבה התעשייתית של הקבוצה? "יש אנו עוסקים בין היתר בייצור הרכיב בה של מערכות רפואיות אסתטיות ומכשור רפואי אסתטי – עובדים מול חברות מוב"לות כגון Alma Lasers ו-Lumenis. בנוסף אנו עוסקים בייצור מערכות מכשור רפואי קלאסיות המתאמות לחזרי ניתוח עבור לקוחות מתחום המורקל. עם לקוחות"נו הובילים גם יצרנים מובילים של מערכות מחקריות מעולם המוליכים למחצה, כמו KLA וסר JABE. למשל, עבורם אנח"נו מייצרים מכלולים ורמתות מורכבות עבור המכונות המיועדות לפסי הייצור של המוליכי כים למחצה."

אנו מתכוונים כעת להעתיק את המוניטין והיכולות שלכם לטובת השוק הבינלאומי. כיצד זה עומד מול הלקוחות הקיימים שלכם? "הפעילות הנו לא מתחרה כלל בלקוחות הקיימים שלנו, שאינם נמשך להעתיק את הקשר ונמשך להיות קבלן משנה משערי תי שותף ארוך טווח. המטרה היא לשכפל את ההצלחה לשוק הבינלאומי ולעבוד מול אינטרנטורים הפועלים באירופה ובארה"כ ובכך להרחיב את מגוון הטכנולוגיות, השי"רותים והדע שאתם יכולה החברה להע"ניק ללקוחותיה. כבר עכשו אנו רואים שהפעילות של החברה הבת שלנו בארה"כ חולכת ומתרחבת בקצב מהיר, והמטרה היא לנדול לא רק שם אלא גם בשווקים אחרים."

ומה החזון שלכם לעתיד לבוא? "מעבר לרצון להעתיק מוניטין ויכולות גם לחו"ל, אנו הולכים והפכים לביט מער"כת בתחומים מסוימים עבור לקוחותינו הגדולים. זאת מתוך הרצון והצורך לתת ללקוחות שלנו פתרון מערכתי כולל, טק"צה למצוא, ולעמוד בקצב האספקה ובאיכות הדרושות שלהם, שתמיד חולכים ועולים. באמצעות ההיערכות הארגונית החדשה של הקבוצה, התעיעולת התפעולית ומ"י קוד האסטרטגיה העסקית אנו מתכוונים להמשיך בקצב הגידול בכל המדדים הכלכי ליים והאופרטיביים שהצגנו בשנה האחר"י. וזהו רק ההתחלה."

ליצירת קשר: imco-ind.com

**בשיתוף קבוצת אימקו**