

עמרי זרחוביץ

מחבל שמגיע לתחנת רכבת כדי לבצע פיגוע, גנב שפורץ לכלי רכב באישון לילה ונוהג במהירות לאזור מרוחק, האקר שהודר למערכת המחשב האר-גנית במטרה לגנוב מידע עסקי רגיש – למרות התחבום הגובר של הפושעים והטוריסטים, גם הטכנולוגיה שמאפשרת לאתר אותם ולעקוב אחר ההתנהגות שלהם משתכללת במהירות.

החזון העתידי בתחום הזה, שני תן לראות ניצנים שלו כבר בימים אלה, קשור לאפשרות לחבר יכור לות מעקב בעולם הדיגיטלי ובעוד לם הפיסי כרי לזהות תבניות של התנהגות ברשת וברחוב שיסייעו למנוע את הפיגוע הבא או לעצור פושעים אחרי שהם מבצעים את זממם – או אפילו לפני כן.

ורינט, שפעילותה נוגעת בכל התחומים האלה – ניתוח של מידע המגיע ממקורות מגוונים, בהם מצלמות אבטחה, שיחות טלפון והאינטרנט – נמצאת בלב המהפיכה הזאת. אבל החברה לא עוסקת רק בתחום הביטחוני, אלא מצללת את היכולות הטכנולוגיות שפיתחה גם לתחומים כמו מודיעין עסקי וניתוח התנהגות לקוחות.

החברה החלה את דרכה ב-1994 בתחום ההקלטות הקוליות הדיגיטליות לאחר שהתפצלה מקומברס, שבתוכה התפתחה כחטיבה בשם אינפוסיס, ושבשליטתה היתה עד לפני כשלוש שנים. המוצרים של ורינט משמשים כדי להגיש מידע דע וליצור ממנו תובנות. ורינט עוסקת גם כיום בהנגשת המידע הרב שבידי הלקוחות שלה ובהפייכתו לתובנות שיניעו אותם לפי עולה – תהליך שהיא קוראת לו Actionable Intelligence.

במשך השנים התרחבה החברה בתחום העסקי, שאחראי כיום לחלק משמעותי מהכנסותיה. חלק ממוצריה מתאמים לצרכים של שירות לקוחות – הן טלפוני והן פורנטלי. כך למשל, החברה מציינה טכנולוגיה של ניתוח שיחות טלפוניות ואיסוף המידע שעולה מהדברים שנאמרים בהן – למשל לצרכים שיווקיים.

דוגמה נוספת לפעילות של החברה היא ניתוח באמצעות וידאו של תנועת הלקוחות בחנויות. הניתוח מאפשר לדעת, למשל, לאילו



דן בודנר צילום: מוטי מילרוד

ההתרחבות בשוק האזרחי נותנת ביטחון למנכ"ל ורינט

מניית ורינט זינקה ביותר מ-100% בשלוש שנים, אך אכזבה של המשקיעים מהדו"חות הכספיים שפורסמו ביוני העבירה אותה לירידות. המנכ"ל, דן בודנר, מעריך שהכניסה לשווקים חדשים ופתרון הסייבר למגזר העסקי יזניקו את החברה קדימה

המודיעין שלה בכל תחום שכולל מידע רב ומאגרי נתונים גדולים – למשל בתחום הביטוח או במערכת הרכות הבריאות. המגמה של כמויות גדולות של נתונים והצורך בניתוח שלהן צפויה להתרחב משמעותית עם עידן "האינטרנט של הדברים" – כלומר כשיותר ויותר מכשירים יחוברו לאינטרנט – ממכונות ורכבות ועד פנסי רחוב, מקררים ומי ערכות ביוט – ולפתוח בפני ורינט אפשרויות נוספות. עם זאת, מהלך כזה מצריך פיתוח של מוצרים מורכבים לתאמים לכל תעשייה, והחברה עושה זאת בינתיים בזהירות רבה.

הצמיחה בכמות המידע הדיגיטלי טלי מגדילה את האפקטיביות של המוצרים של ורינט – ובעקבות זאת גם את הביקוש להם, והחברה רשמה ברבעונים האחרונים צמיחה דו-ספרתית. עם זאת, ברבעון הראשון של 2015 גדלו הכנסותיה ב-5% בלבד והסתכמו ב-269 מיליון דולר. בודנר הסביר בשיחה עם אנליסטים שהצמיחה המתונה ביחס לרבעון המקביל נבעה מכך שהרבעון הראשון של 2014 היה חזק במיוחד. עם זאת, גם התחזית השנתית של החברה משקפת צמיחה מתונה מבעבר – והיא צופה כי ההכנסות שלה יגיעו ל-1.2-1.25 מיליארד דולר בשנה הנוכחית.

החברה, שתציג בתחילת ספטמבר את תוצאות הרבעון השני, נסחרת בנאסד"ק לפי שווי של 3.5 מיליארד דולר, לאחר עלייה של יותר מ-100% במחיר המניה בשלוש השנים האחרונות. ברבעון הראשון גדל הרווח הנקי המתואם (Non-GAAP) שלה ב-5%, והס"ת כ-41 מיליון דולר. עם זאת, החוב של החברה מגיע לכ-453 מיליון דולר. גם הגידול בשווי החברה התמתן – והמניה אף ירדה ב-13% מאז פורסמו הדו"חות האחרונים, בתחילת יוני, לאחר שהחברה פיסה פסה את תחזית ההכנסות (אף שהיא עקפה את תחזית הרווח).

בין סייבר אזרחי לשירות לקוחות

בשנים האחרונות החליטה ורינט להגדיל את השוק הפוטנציאלי באמצעות התרחבות לתחומים נוספים – בעיקר על ידי אורוח של מוצר הסייבר של החברה וכן הרחבת היכולות שלה בתחום של שירות לקוחות. החברה רכשה לפני כשנה את KANA, שהטכנולוגיה

במגזר העסקי כוללים בעיקר אמצעים לחיזוק הקשר עם הצרכנים, והם מניבים לחברה כ-60% מהכנסות השנתיות שלה. שאר ההכנסות מגיעות מלקוחות במגזר הביטחוני, שלהם היא מספקת בין השאר מוצרי מעקב, טכנולוגיות לניתוח וידאו ומוצרי סייבר. ורינט יכולה להטמיע את גישת

דן בודנר, וזה לא התפקיד של מוקדן השירות לאסוף אותנו – אלא שלנו. "איסוף עקבי כולל לא רק את מה שבבסיסי הנתונים, אלא את כל החומר הגולמי – וידאו, קול וטקסט. אגירתו והניתוח שלו מאפשרים להציף תובנות, גם בזמן אמת, שביסוסן מגדילות את הפעילות". המוצרים של החברה ללקוחות

מנכ"ל ורינט, דן בודנר, בראיון ל-TheMarker. "בתחום הקשר עם הלקוחות יש כיום הרבה מאוד אינפורמציה שמגיעה דרך כמה ערוצי תקשורת – למשל שיחות קוליות או צ'אט באתרים. לפעמים לקוח שרוצה לעדכן חבילת מוצר מספר גם הוא מה הוא ראה אצל המתחרים. זה מידע עסקי שהולך לאיבוד בדי

אזורים בחנויות הלקוחות ניגשים יותר – ולהסיק מכך כיצד כדאי לעצב את החנות ולסדר את המוצרים. "העולם העסקי אימץ את הגישה שלפיה שימוש במודי-עין – הפקת תובנות שמאפשרות תגובה מיידית – נותנת ערך גבוה מאוד לפעילות העסקית", אומר

"לנו היה דנ"א של צמיחה – לקומברס לא"

המשמעות של להיות בלי בעל שליטה? "יש לכך יתרונות. בתקופה הקשה תחת קומברס לא היתה לנו ברירה, אלא להיות חברת ערך, כי היינו תלויים בהחלטות של בעלי שליטה ובהשקעות שלהם. בשלוש השנים האחרונות הגרלנו את ההשקעה במח"קר ופיתוח מ-10% ל-15%, וזה משמעותי מאוד. אנחנו לא רק רוכשים חברות, אלא גם משקיעים הרבה מאוד בסטארט-אפים ובחממות".

עמרי זרחוביץ

היא פועלת – מודיעין עסקי וביטחוני. "לחברת טכנולוגיות יש שתי אפשרויות – לצמוח או לדעוך", אומר בודנר. "לורינט היה דנ"א של צמיחה, ולקומברס לא. אני אומר את זה כעובדה, לא כאמירה ביקורתית. קומברס לא הצליחה להגיע למובילות שוק בבילינג, אז היא מכרה את הפעילות. היתה פעילות Voice Mail, והשוק לא צמח. אולי לפני עשר שנים היה אפשר לקבל החלטות אחרות".

הייתם הרבה שנים בשליטה של קומברס – מהי

פיות. ורינט נפרדה מקומברס באופן סופי לפני שנתיים וחצי. בשנים האחרונות ורינט וקומברס נמצאות במקום אחר לגמרי. בעוד קומברס משילה מעצמה פעילויות – למשל את פעילות הבילינג (מערכות חיוב לקוחות) המסורתית – ומנסה להתמקד בתחומים ספציפיים, ורינט עושה את הכיוון ההפוך: שוויה גדל ליותר מפי שניים, הכנסותיה חצו את רף מיליארד הדולר בשנה, והיא מתרחבת לשווקים חדשים הקשורים לתחום שבו

ורינט, שהוקמה בחטיבה בתוך קומברס, פירצה ממנה ב-1994 ונהפכה לחברה בת. ב-2006 הסתבכה החברה האם בפרשת בקדייפינג – תאריך בדיעבד של אופציות לעובדי החברה ליום שבו מחיר המניה היה בשפל – כדי שיניבו להם תגמול גבוה (ובלתי חוקי). באותה תקופה ורינט כבר נסחרה בנאסד"ק, כשהשליטה בה היתה בידי קומברס. במשך שלוש שנים לא פירסמו החברות את תוצאותיהן הכס-

פיות. ורינט נפרדה מקומברס באופן סופי לפני שנתיים וחצי. בשנים האחרונות ורינט וקומברס נמצאות במקום אחר לגמרי. בעוד קומברס משילה מעצמה פעילויות – למשל את פעילות הבילינג (מערכות חיוב לקוחות) המסורתית – ומנסה להתמקד בתחומים ספציפיים, ורינט עושה את הכיוון ההפוך: שוויה גדל ליותר מפי שניים, הכנסותיה חצו את רף מיליארד הדולר בשנה, והיא מתרחבת לשווקים חדשים הקשורים לתחום שבו

רק ספק טכנולוגיה. אין פה הרבה חברות גדולות כאלה או יש בעיה של גישה לשוק. לכן, שיתוף הפעולה עם הסטארטאפים מאפשר הכי פלת כוח, ואולי זה אף יוביל בעתיד לרכישת הסטארטאפ."

שיתוף הפעולה מאפשר לורי נט להציג מוצרים חדשניים יותר. "אנחנו חברה של חדשנות. אנחנו עוסקים כמעט תמיד בחינוך של השוק וביצירת שווקים חדשים", אומר בודנר.

ההשקעה של החברה במחקר ופיתוח מגיעה ל-15%, ובודנר מדי גיש כי בסופו של דבר המטרה היא למקסם את הערך לבעלי המניות מבלי לפגוע ברווחיות בטווח הקצר.

"בעולם החדש יש חברות שחושבות שצריך להפסיד כסף וכמה שיותר כדי ליצור ערך לטווח הארוך. גם הרבה חברות סייבר הן כאלה וגם למשל אמזון. חברות שמפסידות כסף מאמינות בצמיחה, אך הן מבקשות מהמשקיעים שלהן לגלות סבלנות. כרגע זו לא המדיניות שלנו, וזה בהחלט עור צר אותנו, אבל הדירקטוריון יכול להחליט שהוא מאמץ אסטרטגיה אחרת. יש פה עניין של ניהול סיכונים.

"כרגע אין לנו את הפרופיל הזה של בוא נפסיד כסף או נוריד את הרווחיות כדי להשפיע על העולם יותר מהר. זה יכול להיעשות מהר יותר רק אם בעלי המניות מוכנים למודל כזה. צריך להודיע על שינוי כזה לציבור המשקיעים, והם יצטרכו להחליט אם הם נשארים או שחלק מהם יחשבו שזה יותר מעניין. 60%-70 אחוז מהמניות שלנו מוחזקות בידי קרנות שמשקיעות בחברות צמיחה, אבל אם תסתכל לפני חמש שנים תראה קרנות של השקעות ערך."

אתה כבר 21 שנה מנכ"ל ורינט — מה היעד שלך לחברה?

"אין הרבה מנכ"לים שאומרים שאחרי כל כך הרבה זמן הם נמצאים בסטארטאפ. זה לא עניין של גודל אלא של צורת חשיבה — אם אתה רואה את עצמך כשחקן בשוק שני מצא בתחילת הדרך, ורוצה לשנות את העולם. אנחנו עדיין רוצים לנות את העולם ומאמינים שהאקשן עדיין בתחילת דרכו, ושאפשר להיפוך את העולם ליותר חכם ובטוח. זה מאוד מרגש."

רוונות נקודתיים לבעיות נקודתיות, ולכן גם רואים כל כך הרבה סטארטאפים בתחום. שוק שנמצא בפאניקה נוטה להתמקד בבוא וור"ד, ואם זה APT אז קונים את זה."

"אנחנו לא נייס"

בתקופה האחרונה נראה כי ורינט גם מתנתקת מההשוואה ארוכת השנים לנייס, שאותה ברי דנר לא אוהב, והוא ממעט במלים כשהוא נשאל על כך. לנייס היו עד לאחרונה פעילויות ויכולות מאוד דומות לאלה של ורינט, ושתי החברות יישמו אותן בתחומים דומים — התחום הביטחוני ושירותי הקונטנט. ניס מבצעת גם היא ניתוח של מידע רב, ומצליחה להפיק ממנו תובנות משמעותיות. לפני שורינט התנתקה מקומברס היו הערכות כי יהיה מיוזג בין שתי החברות.

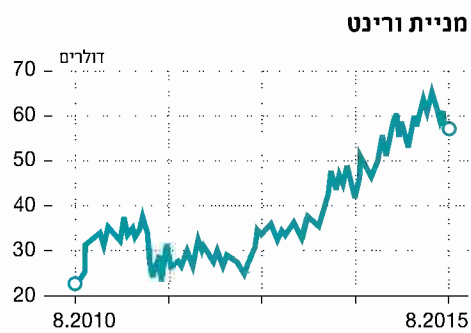
נייס, שהיתה חלשה יותר בתחום הביטחוני, החליטה בחודשים האחרונים להתנתק ממנו בהובלת המנכ"ל ברק עילם, שפעל לסגור פעילויות עם רווחיות נמוכה יותר. החברה היסלה שתי חטיבות בתוך כמה חודשים — את חטיבת הסייבר ואת תחום ניתוח הווידאו, ששימש לקוחות ביטחוניים — בין היתר, לאבטחה של מתחמים גדולים כמו שדות תעופה וערים.

"במקומות שבהם יש לנו מוצרים חופפים לאלה של ניס אז אנחנו בתחרות כל הזמן", אומר בודנר. "עיקר התחרות היא בשירות לקוחות, וגם שם רק בחלק מסוים. יש לנו מגוון יכולות שאין להם, במיוחד לאחר שהגדלנו את שוק היעד עם הרכישה של KANA."

ורינט גם משקיעה בסטארטאפים או מאפשרת להם להשתמש בה כערוץ שיווק, כדי להגיע מהר יותר לשוק — בדומה למה שעושות חברות בתחומים אחרים, כמו למשל צ'ק פוינט.

"זה צירוף אינטרסים מאוד מעניין; הם צריכים להגיע ללקוחות, והם גם יכולים להגיד למשקיעים שורינט משקיעה בהם — ואנחנו מגדילים את היצע המוצרים שלנו. קשה למכור מוצרים של ביג דאטה, כי בשביל שארגון יתחבר אליך לפרויקט של הרבה נתונים הוא צריך לראות בכך שותף רציני, ולא

הפעילות של ורינט



ורינט

שנת הקמה: 1994

מספר עובדים: 4,900

מנכ"ל: דן בודנר

משרדים: הרצליה וניו יורק

פעילות: טכנולוגיה לאיסוף מודיעין עסקי וביטחוני

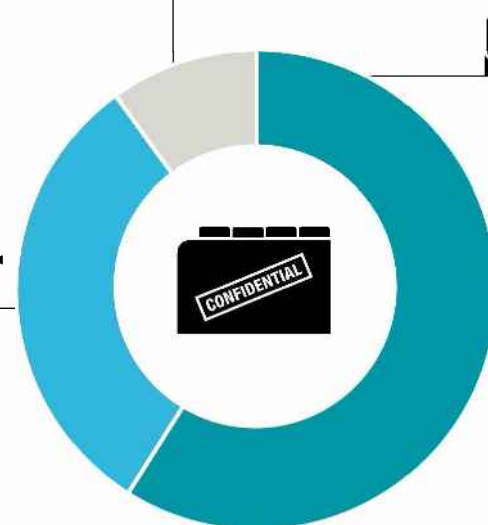
שווי שוק: 3.5 מיליארד דולר

10% מודיעין מבוסס וידאו

הפקת מידע מצילומי וידאו לניתוח תנועת הלקוחות בחנויות למטרות שיווקיות ולמטרות אבטחה של ערים ומתחמים

31% מודיעין ביטחוני

מוצרי אבטחת מידע המגנים מפני איחוי סייבר ניתוח מידע המגיע מרשתות תקשורת

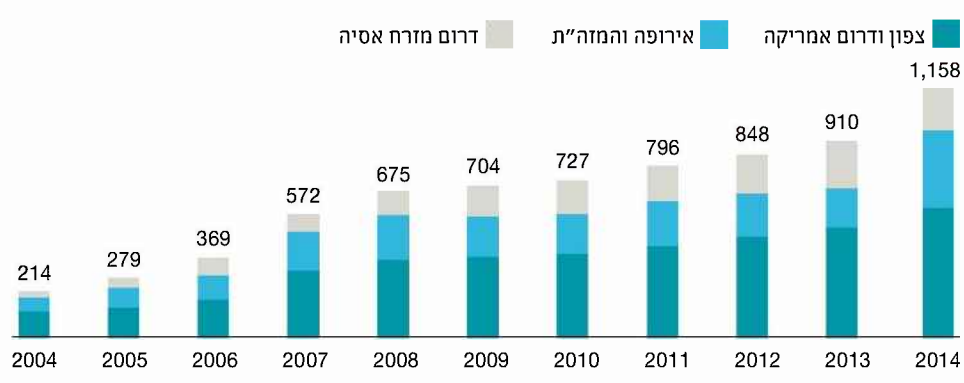


59% פתרונות מודיעיניים לעסקים

ניתוח טקסט וקול
ניתוח ביצועי החברה
אימות זהות של לקוח על ידי ניתוח קול ומניעת הונאות

ניתוח מידע המגיע מפלטפורמות שונות של שירות לקוחות (שיחות טלפון, צ'אט באתרים, מיילים)

הכנסות ה-Non-GAAP של ורינט, בדולרים



ברולה. אין ספק שתחום הסייבר זור כה כיום לתשומת לב ויש השקעות גדולות מאוד, אבל עדיין אין הסטה משמעותית מהגנה היקפית להגנה מודיעינית. זה עדיין בשוליים. "ש"תחום שנקרא Advanced Persistent Threat, או APT, אבל הוא בעיקר מבוסס על פתח

להכפיל אותן בשנה הנוכחית, עם כניסתה לשוק האורח. האם לא היה עדיף להשיק את מוצר האבטחה האורח מוקדם יותר, ככה לא היתם מפספסים את ההשקעות הרבות בתחום בשנה האחרונה? "יכול להיות, אין לנו כדור

התובנות החשובות. לפי החברה, כיום יש מוצרים שמסוגלים לאחד פתרונות שונים, אך זה יוצר מעין טלאים, ואין יישום אחד שמסוגל להפיק תובנות עמוקות מכלל המוצרים. ב-2014 היו הכנסות החברה מהתחום עשרות מיליוני דולרים והיא מתכננת

שלה מאפשרת למוקדנים להתאים את השירות שלהם ללקוחות עצמם. המערכת בעצם לומדת לאיפיון את הלקוחות באמצעות ניתוח שיחות קודמות או מלמידה של לקוחות דומים, וכך יודעת להניע את המוקדנים לפעולה.

מהלך משמעותי נוסף שביצע ורינט באחרונה הוא הפיכת מוצר האבטחה שלה למוצר אורח ושיווקו גם לעסקים פרטיים. ורינט נכנסה לתחום האבטחה לפני כמה שנים, אך שיווקה מוצרים רק לשוק הביטחוני. ואולם החלק של העסקים הפרטיים בשוק האבטחה הוא גדול יותר (70%), ולכן ורינט החליטה להתאים את הפתרון שלה גם לארגונים פרטיים.

לדברי בודנר, כל עוד האבטחה התמקדה בהגנה היקפית — כמו מערכות הפירוול של צ'ק פוינט או פאלו אלטו — לא היה לורינט מה לתרום לענף. ואולם בשנתיים האחרונות, בעקבות העלייה במידע רעות לחשיבות אבטחת המידע וההכנה כי מערכות הגנה היקפית כבר לא מספיקות, מחפשים הארגונים פתרונות מתקדמים יותר.

הפתרון של ורינט לוקח את גיישת המודיעין שלה, שמבוססת על ניתוח של מידע רב והפקת תובנות, ומשליך אותה לתחום הסייבר. "אנחנו מצייעים גישה חדשה — מודיעינית. האקר שהחליט לתקוף גוף מסוים אוסף מודיעין, מנסה לתקוף ומשנה דרכי לחימה — והשאלה היא איך צריך להתמודד עם זה. המודיעין עות גבוהה, אבל יש בלבול לגבי השאלה איך צריך להיערך לכך", אומר בודנר.

לדבריו, יש כמויות גדולות של מידע הנוגע לפריצות סייבר, אבל הארגונים לא יודעים להפיק מהן את התובנות המתאימות ולפעול בהתאם. "מה שחשוב בביג-דאטה זה לא כמות המידע, אלא היכולת לחפש בתוך המידע הרב. ככל שיש הרבה מידע, החיפושים צריכים להיות יותר מהירים וחכמים, כי אף אחד בעולם הסייבר לא מוכן לחדות לתובנה שייקח להפיק אותה יום-יומיים", אמר בודנר.

הפלטפורמה של ורינט היא פתוחה, כלומר ניתן לשלב בה פתרונות אבטחה של חברות אחרות, והיא מאפשרת לרכז את המידע מכל הפתרונות ולהפיק מהם את