

26.12x34.27	1/3	עמוד 32	כותרת - גלובס	17/04/2018	63150530-3
EM יניב הראל דלת אס סי - אחסון וניהול מידע חברת דל - 54442					



גלובס טק

גאווה ישראלית? האטה בהקמת חברות הסייבר

נתי יפת, עמ' 32



הסייבר הישראלי מוריד הילוך

ביום העצמאות הקרוב ידברו הרבה על פריחת ההייטק הישראלי, בדגש על תחום הסייבר. הנתונים מציגים תמונה מורכבת יותר: מספר חברות האבטחה החדשות שמוקמות בישראל דווקא קטן ביותר מ-50% בשנתיים האחרונות, וההאטה מורגשת בכל הסקטורים. בתעשייה מנסים להרגיע ואומרים שלא מדובר במשבר, אלא בשוק שהגיע לרוויה / נתי יפת

// יש במה להתגאות", קובע הסלוגן של חגיגות ה-70 לישראל. סביב יום העצמאות בחמישי נשמע לא מעט על הישגיה של המדינה בעשורים האחרונים, וההייטק צפוי לתפוס מקום נכבד ברשימה. ובטח יום העצמאות ה-70, הוא זמן טוב להיזכר בהישגיה של מדינת ישראל. אחד המונחים הראשונים שחושבים עליהם בהקשר של גאווה ישראלית הוא ההייטק, ובתוך הענף הזה תחום הסייבר צפוי לתפוס מקום נכבד. אחרי הכל, גיל שויד זכה לאחרונה בפרס ישראל השנה, וההנחה הרווחת היא שעולם אבטחת

המידע הישראלי הנהנה מפריחה חסרת תקדים. אלא שכאשר בוחנים את הנתונים בשטח, המציאות מעט מורכבת יותר. לפני כחודש פירסמה חברת המחקר IVC דיווח פרובוקטיבי למדי: בתחילתו נכתב אמנם כי "ענף אבטחת הסייבר נחשב כבר זמן רב לאחד החזקים והמצליחים בתעשיית ההייטק הישראלי", ואולם "זמנים טובים תמיד מסתיימים, וכמה סימנים כבר מאותתים שסקטור אבטחת הסייבר התמודד ב-2017 עם רוח נגדית קלה". אנשי חברת המחקר הגיעו

למסקנה המעניינת הזאת על בסיס נתון אחד עיקרי: צניחת מספר חברות הסייבר החדשות שהוקמו בישראל, מ-98 ב-2015 ל-73 ב-2016 ו-48 בשנה שעברה. הירידה אובחנה בכל התחומים: אבטחת ענן ויישומים, אבטחת מידע והצפנה, מודיעין סייבר והגנה לאינטרנט של הדברים, בעיקר התעשיית. בסיום הדיווח צוין כי הסטטיסטיקות הנוגעות לפעילות החברות מספקות גם נחמה מסוימת. על פי הנתונים, 519 חברות, המהוות 62% מכל החברות שהוקמו בענף הסייבר בישראל, עדיין פעילות: 122

חברות, שהן 15%, נרכשו או מוזגו לחברות אחרות; רק 192 חברות, 23%, הפסיקו לפעול. נקודת אור נוספת היא היקף גיוסי הסייבר, שצמח מ-584 מיליון דולר ב-2015 ל-595 מיליון דולר ב-2016 ולשיא של 791 מיליון דולר בשנה שעברה - 10.4% מכלל גיוסי ההון של חברות סייבר בעולם. על פניו, הנתונים מלמדים שלא במשבר מדובר כאן, אלא ברוויה של שוק שאינו יכול להכיל עוד חברות חדשות רבות. יוסי נער, ממייסדי סייבריון, אחד מחברות האבטחה הכולטות בישראל כיום, לא מופתע



יוסי נער, סייבריון: "בגלל מספר הסטארט-אפים לקבל תשומת לב מארגונים נהיה כמעט בלתי אפשרי. הם פוגשים עשרות חברות סייבר"

מהנתונים. "קמו מאות רבות של חברות סייבר בשנים האחרונות, וזה קצב גידול פסיכי. כמה מהן כבר יצליחו? 10 חברות יצליחו ממש? 20-30 חברות במקרה הטוב יעשו אקזיט? אי אפשר ש-700 חברות יצליחו".

לוקחים פחות סיכונים טכנולוגיים

מבחינה היסטורית, מסביר נער, "לקראת 2012 התחילה תחושה של פיק בכלכלה, ועקב הגל הגדול של תקיפות סייבר, נוצרה יותר מודעות ונכונות של חברות לנסות דברים חדשים. חברות שדיברנו איתן בשנים האלה אמרו שהן רוצות לעבור



26.33x25.25	2/3	32	עמוד	כותרת	גלובס -	17/04/2018	63150562-8
EM יניב הראל DELL אס סי - אחסון וניהול מידע חברת דל - 54442							



המסר
ממסד 32

הסייבר הישראלי מוריד הילוך

לדור הבא של הפתרונות. היום, בגלל מספר הסטארט-אפים, לקבל תשומת לב ממנהלי אבטחת מידע של ארגונים זה כמעט בלתי אפשרי. הם פוגשים עשרות חברות סייבר. בנוסף, יש מי שאומרים שהיום אנחנו לקראת סוף המחזור הכלכלי, וגם אם אין תחזית לקריסה ישנה ציפייה להאטה. האפקט של זה על הסייבר הוא דרמטי, כי החברות ייקחו פחות סיכונים עם טכנולוגיה חדשה, ולקרנות ההון סיכון נהיה קשה יותר לאשש את הצורך בטכנולוגיות עדכניות כאלה.

"מה שמפתיע הוא דווקא שעדיין יש כמות יפה של חברות שממשיכות לקבל מימון", מוסיף נער, שהחברה שלו גייסה עד היום 190 מיליון דולר, יותר ממחציתם ב-2017. "כשגייסנו סבב A ב-2013, והצענו לקרנות ההון סיכון לממן חברת סייבר, חלק הסתכלו עלינו כאילו נפלנו מהירח. היו כמובן גם הרבה שראו את ההזדמנות". גם יניב הראל, מנהל קבוצת פתרונות הסייבר של Dell EMC, רואה היגיון בנתונים - אם כי מסייג ומזכיר שהם חלקיים, מכיוון שיש חברות

בעלות גרעין ישראלי הרשומות במקומות אחרים. "לכאורה הנתונים הם אמורים להראיג אותנו, אבל אני רואה אבולוציה מאוד הגיונית. בשנתיים הקודמות הייתה טענה שיש שפע במספר החברות שקמות במדינת ישראל, ויפוי של תנופת רעיונות יצירתיים, אבל ביזנס של חברות סייבר קיימות אין מספיק". הראל מתאר דינמיקה טבעית



יניב הראל, Dell EMC: "דווקא בשלב הנוכחי אנחנו מתחילים לראות עלייה בביזנס. עכשיו יש מוצרים, שירותים ואסטרטגיות ולא רק רעיונות יפים"

שבה בשלב הראשון יש כסף רב המפוזר בין חברות רבות, ובהמשך, כחלק מהתבגרות השוק, מצטמצם מספר החברות ונותרות רק אלה שהוכיחו את עצמן. "דווקא בשלב הזה מתחילה להיות עלייה בביזנס, כי אז מתחילים להיות מוצרים, שירותים ואסטרטגיות לפתרונות אמיתיים, בעוד שלפני כן היו רק רעיונות יפים. לכן קצב הקמת החברות החדשות לא בהכרח מצביע על יציבות. "בכל תחום בסייבר יש היום 8-5 חברות ששולטות ואין באמת סיכוי שכולם יעשו ביזנס", מוסיף הראל. "אתה רואה את זה גם באוטומוטיב. החברות הגדולות רוכשות סטארט-אפים, וזה בסדר גמור שכמו בטבע, החזקים ישרדו; שהסטארט-אפים שהצליחו ייצאו לעוד גיוסים ויהפכו לחברות גדולות, בעוד שהאחרים לא יצליחו לגייס ולכן יפסיקו לפעול. חברות שקמות עכשיו צריכות להביא רעיון חדש וייחודי, או כזה שמשתלב בדברים קיימים".

התבגרות או ירידה לצורך עלייה?

יובל וולמן, נשיא ומנהל הפעילות הישראלית של

Cyber Proof מקבוצת UST Global האמריקאית, מזכיר ששוק הסייבר העולמי ממשיך להתפתח, והתחזיות הן אכן למכירות של 150 מיליארד דולר השנה ו-200 מיליארד דולר ב-2021. עם זאת, הוא מוסיף, "החלק היחסי של חדשנות שמקורה בסטארט-אפים הולך וקטן. האם זה טוב או רע? אני חושב שזה תהליך בריא וטבעי.

"אם אנחנו מסתכלים על ההתפתחות, בשלבים המוקדמים יותר רואים סגמנטציה, הרבה יזמים נכנסים לשוק כדי לחקור, לחדש, לעניין את הלקוחות. כל השחקנים באקוסיסטם - הלקוחות והגורמים המממנים - קרנות וחברות שמשקיעות - מפתחים לאורך השנים יותר בשלות והבנה של איוו חדשנות נדרשת. כשהגורם הזה בא לידי ביטוי, מספר הסטארט-אפים הולך ומצטמצם, נעשית קונסולידציה. עם הזמן מגלים מה באמת פותר בעיה עמוקה ומה לא".

דברים אלה משתלבים עם הנתונים הגלובליים של חברת הייעוץ מומנטום סייבר, ולפיהם העסקאות בתחום ברבעון הראשון של 2018 הסתכמו ב-3.5 מיליארד דולר - מהם 2.5 מיליארד במיזוגים ורכישות ומיליארד בלבד בהשקעות. 58 עסקאות המיזוגים והרכישות מייצגות רבעון שלישי רצוף שבו נראית עלייה בנתונים. "ענקיות הטכנולוגיה מפתחות עם הזמן יותר ויותר יכולות פנימיות, ויודעות להציע חבילות שלא ידעו להציע בעבר", אומר וולמן. "הן עשו רכישות, הקימו צוותים, ולאט לאט המטות שלהן פיתחו יכולות מתקדמות עם חדשנות פנימית. לתאגידים הטכנולוגיים יש גישה לשוק. כשהם באים אל הלקוח, נניח בנק אמריקאי גדול, הם אומרים: אם אני מספק לך שירותי ענן, אתן לך גם פתרונות אבטחה שמתייחסים לענן שלי. הן מפנימות את החדשנות של הסטארט-אפים, ובהתאם התייבון שלהן לרכישות הולך ופוחת". וולמן סבור שתחומים חזקים בעולם הסייבר

צילום: ארז עוזר



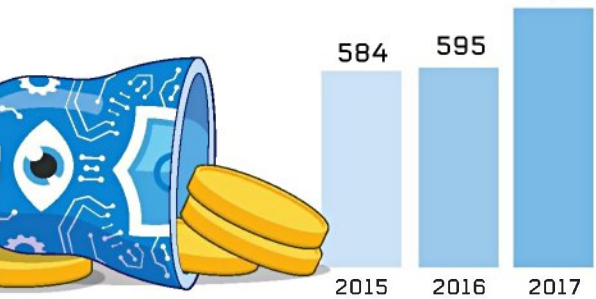
יובל וולמן, Cyber Proof: "ענקיות הטכנולוגיה מפנימות את החדשנות של הסטארט-אפים בסייבר, והתוצאה היא שהתייבון לרכישות פוחת"

בשנים הקרובות יהיו מודיעין, אבטחת מכוניות חכמות ואוטונומיות, וסייבר לאינטרנט של הדברים, הן תעשייתי והן בבית, כמשרד, במערכת הבריאות ובתשתיות קריטיות. "בוודאי נראה סגמנטים חדשים, אבל מבחינת המאסה אני חושב שאנחנו הולכים ומתייצבים. אני לא חושב שנראה איזושהי עלייה דרמטית, אבל אף פעם אי אפשר לדעת". בניגוד אליו סבור שרון נירמירובסקי, מנכ"ל חברת הסייבר White-Hat, שההאטה בהקמת חברות החדשות מהווה ירידה לצורך עלייה, וכי התחום יגיע לשיאים מרשימים מאלה שחוה בעבר. "מספר הסטארט-אפים כיום מאוד גדול, אבל גם כמות ההתקפות גדולה יותר. הסטארט-אפים מכינים שכל מה שהם מפתחים כרגע רלוונטי רק לעולם תוכן מסוים, או להתקפה של אתמול. במקביל נכנס תחום חדש בעולם הפיתוח, הבינה המלאכותית. מה שאני מאמין וגם רואה מבפנים שקורה, הוא שכרגע יש שלב לימוד. הסטארט-אפסטים שאני מכיר יושבים בגראו' הביתי, לא

27.22x32.57	3/3	עמוד 32	גלובס - כותרת	17/04/2018	63150644-9
EM ניב הראלל Dell אס סי - אחסון וניהול מידע חברת דל - 54442					

אבל היקף גיוסי ההון הכולל בסייבר ממשיך לעלות

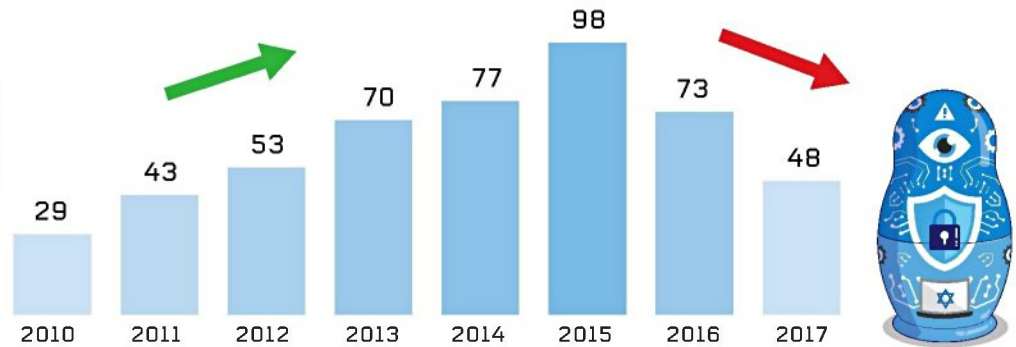
במיליוני דולרים



נתונים: IVC



בשנתיים האחרונות מוקמות פחות חברות סייבר חדשות בישראל



חושפים את העשייה שלהם, ולומדים את ההתקפות; איך לבנות טכנולוגיות שילמדו את מה שקורה בפועל בהתקפה, ויפתחו מענה אוטומטי. אלה יהיו מערכות דינמיות שלומדות את מה שקורה, מעדכנות ומלמדות את עצמן לתת מענה.

"כבר מסוף השנה הזאת ובכל 2019-2020 נראה עלייה חדה במספר חברות ה-AI, לא רק בסייבר אבל גם. אתה לא יכול להוציא מוצר חדש על כל התקפה חדשה, זה לא הגיוני. ה-AI משנה את כללי המשחק וכנראה ישנה גם את פני ההון סיכון. בגלל זה אנשים לא ממהרים עכשיו ללכת להוציא כסף או לבקש הון סיכון. הם אומרים 'רגע, יש לנו ביד את הדבר הבא, בוא נעשה קילומטר' עם ההתקפות ומה שקורה בחוץ, נראה איך זה עובד, וכשנגיע לבשלות יותר גבוהה נלך לגייס".

גורם נוסף שישפיע על ענף הסייבר הישראלי, מעריך נימירובסקי, הוא עליית המטבעות הווירטואליים. "הביטקוין כזה רגיש, יש פה תכנית שמאוד נוחה בשביל פושעים. היא לא היתה לפני כן. כל הסטארט-אפים שהיו עד לפני שנה שנתיים הגנו על הדברים היותר ברורים, ופתאום יש לך פושעים שגונבים מידע ומקבלים כסף אנונימי, אף אחד לא יודע איפה הם, והטכנולוגיות לא מספקות לזה מענה. הדבר הזה יוביל את המוחות הישראליים לפתח את המענה, שהוא AI. אם הצורך גדל, למה שהשוק יהיה מוגבל לאיזה פיק של 98 חברות, כמו שהיה ב-2015? אני חושב שההיפך הוא הנכון".

● **לישראלים יש יתרון יחסי בבינה מלאכותית?**
 "כן. לישראלים יש ראש שמקבל אתגרים עוד מהתמודדות בצבא, דברים שאנשים בחו"ל לא נחשפים אליהם. אם בעולם המסלול הוא ללכת לקולג', אז הפעם הראשונה שהם נתקלים באיזו מציאות שהם צריכים לפתור אותה זה בגיל 24 או 25, כשהם מתחילים לעבוד איפשהו בתפקידים זוטרים. אנחנו, הרבה מאיתנו, בגיל



שרון נימירובסקי, White-Hat: "אנחנו נמצאים בשלב לימוד. היזמים כיום לא חושפים את העשייה שלהם, ולומדים כיצד להגיב אוטומטית להתקפות החדשות"

18 נזרקים לאיזה קורס של שנה, מתמודדים עם בעיות מורכבות, עם מציאות ביטחונית קשה, עם אתגרים של ביג דאטה".

● **יש מענה שחלק גדול מהסטארט-אפים הישראליים כיום נפתחים מהוץ לישראל. יכול להיות שאנחנו פשוט לא רואים אותם בנתונים?**

"בוודאי. אני בחרתי לפתוח חברה בקפריסין וחברה ביוון, וחלק מהעסקים שלי באירופה עוברים לשם ולא לישראל. הסיבה היא מיסוי. למה שאני אממן את מדינת ישראל יותר מאשר כל אזור במקום אחר בעולם? מאיזו סיבה? מס חברות, מס על הדיווידנד - אלה דברים מאוד יקרים. קח כל חברה - פלייטק, חברות סייבר - הם פותחים בחו"ל. יחד עם זאת, כדי לקיים את הדבר הזה וליהנות מהטבות המס, אתה חייב שיהיה לך שותף מקומי. אם משהו רוצה לגייס הון סיכון הוא צריך להיות בעלים של החברה, הוא לא יכול להציג שותף יווני או קפריסאי. מה שכן, כשהוא ירצה לפתוח סניף הוא יעשה זאת בשותפות, וייהנה מהטבות מס מטורפות".

● **יש יתרון יחסי לישראלים?**
 "כן. לישראלים יש ראש שמקבל אתגרים עוד מהתמודדות בצבא, דברים שאנשים בחו"ל לא נחשפים אליהם. אם בעולם המסלול הוא ללכת לקולג', אז הפעם הראשונה שהם נתקלים באיזו מציאות שהם צריכים לפתור אותה זה בגיל 24 או 25, כשהם מתחילים לעבוד איפשהו בתפקידים זוטרים. אנחנו, הרבה מאיתנו, בגיל