

# מונולוגים של יזמים

## המשקיע שהפך ליזם



אסף פלד, מנכ"ל וממייסדי Minute Media | צילום: יח"צ

**מי אני:** "אסף פלד, בן 46, אב ל־7 יונתן, מתגורר בלונדון עם בת זוגתי".  
**הרזומה שלי:** "במשך שנים ארוכות עסקתי בהשקעות בטכנולוגיה בק־רנות הון סיכון בתל-אביב, בסיילי-קון וואלי ובאסיה. ליוויית חברות טכנולוגיות בעסקאות של מיזוגים ורכישות. ואז הגיע גיל 37. זו הייתה הנקודה שבה הבנתי שאני עוד מעט הופך להיות מבוגר מכדי להיות יזם, וצעיר מידי בשביל לה־תעסק בהשקעות כל חי. החלטתי לעבור לצד היזמי. זו הייתה החלטה לא פשוטה מכיוון שליוויתי יזמים וידעתי מה המחיר האישי והוא

לעיתים לא פשוט".

**ההחלטה להפוך ליזם:** "היפשתי משהו שיחבר יחד את התשוקה שלי לטכנולוגיה והתחביב מספר אחת שלי: ספורט. מכיוון שאנחנו כישראליים לא מצטיינים בספורט, ידעתי שהדרך שלנו להגיע למובילות גלובלית היא דרך טכנולוגיית ספורט. בשנת 2011 הקמנו את מינט מדיה - פלטפורמת ספורט שהפכה בתוך מספר שנים לאחת מפלטפורמות הספורט הדיגיטליות הגדולות והמובילות בעולם".

**הרעיון מאחורי הפלטפורמה:** "רצינו להכניס את הטכנולוגיה לעולם הספורט - עולם שבו הכל מתנהל בצורה מאוד מיישנת. החזון שלנו היה לאפשר לאוהדים, לספר את החוויה האישית, במילים שלהם, על אירועי ספורט ברחבי העולם ובלי תיווך של עיתונאים. מבחינתנו, החזון שלנו התגשם - התכנים שנכתבים היום דרך הפלטפורמות שלנו, ב-12 שפות, כשפתם האישית של כותבים עצמאיים מכל העולם, הם מעניינים ויראליים. זה מה שגם לצמיחה הגדולה של החברה".

**רגע של נצחון:** "בשנת 2014 הוצאנו את אחת הגרסאות שלנו לסלולרי. הגרסה זכתה לתהודה שלא צפינו לה בקרב המשתמשים ומצאנו את עצמו במקום הראשון בדירוג האפליקציות בעשרה שווקים שונים בענף לם, באסיה ובאירופה, ואז הבנו שהצלחנו לייצר את המוצר בין אוהדים שמייצרים תכנים לאוהדים עצורכים אותו במדינות ותרבויות שונות".

רגע של משבר: "בשנים 2015-2016 היו לנו מיליונים רבים של משתמשים אבל לקח יותר זמן ממה שהערכנו לייצר כסף. אני כן יכול להגיד שברגע שהצלחנו לייצר רווחים זה צמצם בקצבים מאוד גדולים".

**אנחנו בדרך להיות:** "פלטפורמת ספורט מספר אחת באינטרנט ולשרת מאות מיליוני משתמשים ואוהדים ברחבי העולם. אני גאה במיוחד שאנחנו כישראליים מצליחים להגיע דרך המובילות הטכנולוגית שלנו לקדמת הבמה באחד מן התחומים הכי מרתקים בעולם. כישראליים אנחנו אולי לא ננצח על המגרש, אבל בכל מה שקשור לטכנולוגיית ספורט - לקחנו את הגביע".

מינט מדיה מעסיקה כיום 250 עובדים בישראל, לונדון, סינפור, ניו-יורק ועוד. החברה ניסיה עד כה 77 מיליון דולרים ממשקיעים כמו גולדמן זאקס, קומרה קפיטל, Battery Ventures ועוד. בשנה האחרונה רכשה החברה את הפלטפורמות Mental Floss - The Big Lead. בחודש שעבר הודיעה החברה על רכישה של 'The Players Tribune'. Seagate, VNP, MNP, Enterprise Corp-I, Western Digital, WVR. בחברה 120 עובדים והיא מנייט עשרות עובדים חדשים למרכז הפיתוח הקומני.

## מפתחים את מערכת האחסון המהירה ביותר בעולם



עומרי פלטון, מאור בן דין וליין צביבל - מייסדי WekaIO | צילום: יח"צ

**מי אנחנו:** "נפגשנו יחד בשירות הצבאי ביחידה טכנולוגית. עומרי היה במילואים ואנחנו בסדיר. את הדרך המקצועית המשותפת התחלנו כשעבדנו יחד בחברת XIV שלאחר מכן נמכרה לענקית המחשבים IBM. בשנים שאחרי XIV כל אחד מאיתנו התפזר לכיוון אחר. עומרי עבד על הזמנות דרך הסמארטפון מרשתות מזון מהיר, לירן הקים ב-2010 אפליקציה שדומה היום לאפליקציה הפופולרית מיוזיקלי, ומאור הקים חברה שעסקה בנסיעות עות שיתופיות. אחרי כל זה הבנו, שעם כל הכבוד להרפתקאות המרתקות שעברנו, הכי טוב שנתעסק כמה שאנחנו הכי טובים בו: Storage. התחלנו לעבוד במרתף בבית של לירן וקימנו ראינות עם עובדים פוטנציאליים בבית הקפה השכונתי".

**מה יותר וחקו יותר:** "אנחנו מפתחים את מערכת האחסון המהירה ביותר בעולם לאפליקציות בינה מלאכותית, Machine Learning, Life Sciences ואנליזה פיננסית. התחום שלנו מאוד מורכב והלקוחות הפוטנציאליים של המוצר שלנו הם חברות גדולות שלעיתים משתמשות בטכנולוגיות מיושנות".

**הלקוח הראשון:** "אחד המותגים החדשניים ביותר בעולם בתחום הרכב. בלי הרבה תכנון ועם הרבה אומץ הצלחנו לשכנע אותם להיות הלקוח הראשון של הטכנולוגיה שלנו. זה היה כמו לעשות את הבנג'י הראשון שלך ולהחליט שאתה קופץ מההר הכי גבוה בעולם. היו הרבה קשיים סביב הפיילוט הזה, אבל כשהצלחנו להראות להם שהמערכת שלנו מהירה פי-שישה מהמערכת המותקנת אצלם - זו הייתה תחושה אדירה של סיפוק. היום אנחנו כבר מהירים פי-73 מהמערכות של השחקנים הגדולים בתחום".

"חלק מן השותפים שלנו כמו HP Enterprise וענקית הבינה המלאכותית והמעבדים הגראפיים NVIDIA הפכו משותפים שלנו למשקיעים בחברה. מבחינתנו זו הבעת אמון גדולה למוצר ולטכנולוגיה שלנו".

**קצת אחרת:** "אנחנו שונים מהרבה חברות אחרות באקו-סיסטם הישראלי. זה גם בא לידי ביטוי במי שבא לעבוד איתנו. האתגר שלנו הוא טכנולוגי עמוק. אנחנו למעשה מניחים את התשתית הטכנולוגית שמאפשרת עיבוד נתונים מהיר לבינה מלאכותית. זה לא תחום נוצץ כמו גיימינג או מוסיקה וזו הסיבה שאנחנו אוהבים לעבוד עם אנשים שיש להם תשוקה אמיתית לאתגרים טכנולוגיים מורכבים במיוחד".

WekaIO הנה חלוצה עולמית בתחום ה-Storage. מרכז הפיתוח של החברה יושב בתל-אביב ומטה החברה ב-Campbell, קליפורניה. החברה גייסה עד כה 67 מיליון דולר מנקיט ובינה המלאכותית והמעבדים הגראפיים NVIDIA וכן מ-Hewlett Packard - Seagate, VNP, MNP, Enterprise Corp-I, Western Digital, WVR. בחברה 120 עובדים והיא מנייט עשרות עובדים חדשים למרכז הפיתוח הקומני.

## מאפשרים לפרילאנסרים לנהל את העסקים שלהם וליהנות



נעמה אלון, מייסדת חברת הפינוק HoneyBook | צילום: יח"צ

**מי אני:** "יוצרת ויזמת בת 36, אמא לארי ודילן, גרה היום בסן-פרנסיסקו עם בן זוגי ושותפי עוז אלון, מייסד ומנכ"ל "HoneyBook".  
**ההקמה:** "התחלתי את דרכי בעיצוב ובניית אתרים לחברות מתחומים שונים ומגוונים, חלקם היו עסקים קטנים, אשר סיקרנו אותי במיוחד, כי נראה היה שהם עובדים בצורה מיושנת ולא יעילה - הדרך בה הם היו סוגרים עסקאות, שולחים חוזים (בפקס!) ומעבירים תשלומים. הבנתי שאם הייתה להם מערכת שמתכללת את הנהלותם עם הלקוחות בצורה חכמה ואוטומטית, חייהם היו קלים יותר. עם המחשבה הזאת הגעתי לעוז ולדרור שמעוני, חבר ומפתח תוכנה, שהצטרף אלינו כמייסד וכך נולדה הגרסה הראשונית של "HoneyBook".

**ניווט במים סוערים:** "ההתחלה הייתה סוג של מרוץ מטורף. כמעצבת יש לי רצון תמידי להוציא דברים לא פחות ממושלמים, אבל בימים הראשונים של הסטארט-אפ הוצאנו דברים 'חצי-אפויים' והעלנו בצורה ידנית כל קובץ וקובץ של הלקוחות הראשונים. רצינו להרגיש את המוצר ואחרי כל חשבון ייצרנו היינו נוסעים אל הלקוחות הביתה, יושבים איתם ומסבירים להם איך משתמשים בפלטפורמה (שלא הייתה גאוה גדולה בהתחלה וכל באג הוא כמו דקירה בלב). אחרי המוצר הראשוני הבנו שיש בשוק דרישה אדירה למוצר חדשני, וכשעושים חדשנות נמצאים בתחרות תמידית. התיינקוף על מה שיצרת תמיד מגיע בשלב מאוחר וההרגשה היא של רפסודה ביים סוער - צריך לדעת לנווט כדי לא לעוף מהמשחק. גם אם אתה טועה, וטעינו לא מעט, למדנו מהר והמשכנו".

**ניצחונות קטנים בדרך:** "העסקים הקטנים הללו הפקידו בידינו את המרניטין, הלקוחות והכסף שלהם וזו אחריות גדולה. חלק מאותם לקוחות נשארו משתמשים חזקים וחברים שלנו ורכסם למדנו המון על הצרכים של המשתמשים שלנו. זה מה שבאמת עיצב את המוצר שלנו מאז ועד היום".  
**נכון להיות:** "פרילנסרים מהווים כיום יותר מ-40% ממוצר העבודה האמריקאי. יותר ויותר בני דור ה-Y וה-Z מעדיפים להיות עצמאים. השילוב של זה עם הצמיחה המהירה של HoneyBook - שעומדת על מחזור עסקאות של למעלה ממיליארד דולר על גבי הפלטפורמה - מצביע על כך שאנחנו מייצרים ערך אדיר ללקוחות שלנו. אנחנו גאים להגיד שאנחנו מאפשרים לא רק לנהל את כל האספקטים של העסק שלהם בצורה פשוטה, יעילה ומותאמת למאה ה-21, אלא גם דואגים שיהנו מהתהליך, יתמקדו ביצירה שלהם ויצמיחו את החברות שלהם יחד איתנו".

HoneyBook יושבת בתל-אביב ובסן-פרנסיסקו, מעסיקה יותר מ-100 עובדים וגייסה עד כה 78 מיליון דולר. בין המשקיעים ניתן למצוא את Norwest Venture Partners, Citi, Vintage, וקרן Aleph.

תעשיית היזמות נשמעת נוצצת לכל ישראל. הכסף הגדול, האקזיטים והטכנולוגיה משכו לאורך השנים את טובי המוחות החדים בישראל לתוך התעשייה. אבל מאחורי כל הצלחה עומדים יזמים עקשנים, שחוו לצד ההצלחות גם מהמורות בדרך. ארבעה סטארט-אפיסטים ישראלים שעלו על רעיונות גדולים מדברים על החזון, ההצלחות והחששות שבדרך | מדבית הלחמי ורועי נוیمان

## פיתח מדבקה שמטפלת בשפיכה מוקדמת



טל גולן, מייסד חברת המכשור הרפואי Virility Medical | צילום: יח"צ

**מי אני:** "מהנדס ויזם בן 40, אבא לא-לון בן חמש ואנה בת שנתיים, גר ברמת גן עם אשתי שירי, בעלת משרד עו"ד לענייני משפחה".  
**הדרך אל ההמצאה:** "אני מהנדס ביו-רפואה בהשכלתי, ולאחר עשר שנות עבודה בחברות סטארט-אפ, החלטתי שהגיע הזמן שאקים פרויקט משמי מגיע מרקע של פיתוח שתלים קרדיו-וסקולריים, ולכן בחרתי להתמקד דווקא בתחום האסתטיקה, בו הנטל הרגולטורי והקליני נמוך משמעותית. קראתי לא מעט מאמרים, וחלקם תיארו, איך לא, יישומי בוטוקס. אחד מהמאמרים תיאר שימוש של זריקות בוטוקס לצורך טיפול

בשפיכה מוקדמת. חברת אלרגן, יצרנית הבוטוקס, כבר החלה בניסוי קליני רחב באירופה ובארה"ב. הבנתי שאף שהטיפול אגרסיבי ולא פרופורציוני לחומרת הבעיה, השוק ענק והביקוש עצום (כ-25% מאוכלוסיית הגברים הבוגרת). כיוון שהמטרה של זריקות הבוטוקס הוא לשתק את שריר המטרה, נותר לשאול שאלה פשוטה: האם ניתן לבצע מניפולציה דומה על אותו השריר, באופן נעים יותר למשתמש?".

**הרעיון:** "הפתרונות הקיימים בשוק הם פרמצבטיים, בין אם שימוש בנוגדי דיכאון או בחומרים מאלחשים. הרעיון להשתמש במכשיר לגירוי חשמלי לטיפול בבעיה, נשמע בתחילת הדרך כמעט מופרך. אך ההיגיון הוא פשוט: לא משנה מה מקור הבעיה - בין אם הרומנולית או פסיכולוגית - בסופו של דבר, הביטוי הסופי של הבעיה הוא הפעלה מוקדמת מדי של השריר האחראי על השפיכה, וגירוי חשמלי היא טכניקה אידיאלית לבצע מניפולציה על שרירים".

**רגע של ניצחון:** "כל רופא שנדלקות לו העיניים, כל משקיע שמשתכנע, הוא ניצחון. כל ניסוי קליני שמסתיים בהצלחה הוא ניצחון גדול. תוצאות הניסוי להיתכנות קלינית הראו שהמדבקה מאפשרת להאריך את משך הזמן פי-3.5 (בממוצע), כלומר משך זמן של שתי דקות התארך לשבע דקות. בשנת 2017 הצגתי את המוצר בתערוכת MEDICA בגרמניה. מאז פונים אלי מפצים, רופאים ומטופלים. הבנתי שהמשתמש הסופי, כמו כל תחנות הביניים שבשרשרת המסחר, מעוניינים במוצר. אז נפל לי האסימון שההברה מחזיקה במוצר מנצח".

**נכון להיות:** "בימים אלה החברה מנהלת ניסוי קליני רב-מרכזי בישראל ואיטליה. אנחנו צופים, כי נקבל אישורי FDA ו-CET תוך פחות משנה והמכירות יתחילו תוך כשנה וחצי. על מנת להתכונן לשלב השיווק והמכירות, צירפנו לצוות שלושה אנשי מפתח: דויד סלטון הצטרף כמנכ"ל, רון צוקרמן מן כמשקיע ודירקטור, ורון מירון (מנכ"ל טבע ישראל לשעבר) כיו"ר החברה. צריך להבין, אלה אנשים שהרבה מאוד אפשרויות פתוחות בפניהם, והם בחרו להשקיע את שמם וזמנם בוויירליטי. אנחנו בקשר עם כמה חברות גלובליות המתעניינות במוצר שלנו. כולן פנו אלינו מיוזמתן".

Virility Medical פועלת מתוך חממת NGT. עד היום גייסה כ-1.5 מיליון דולרים, ובימים אלה נמצאת בסבב גיוס נוסף.