

מאי 2018

# ATLAS AWARD

מי יהיה  
הסטארט-אפ  
שישנה את  
עולמנו?

מוסף מיוחד לקראת  
אירוע Atlas Award  
המתקיים זו השנה  
השלישית

20  
המתחרות  
בשלב חצי הגמר

חברות הסטארט-אפ שישפיעו  
על חיינו בתחומי הפינטק, סייבר  
ואבטחת מידע, רפואה דיגיטלית  
ותחבורה חכמה



**23/5/18** TLV STOCK EXCHANGE  
THE AYN RAND ANNUAL AWARD FOR BEST  
ISRAELI START-UP IN THE CATEGORIES:

**Tracks:**

- Transportation
- Fintech
- Security & Cyber
- Health & Medical

**Selection threshold:**

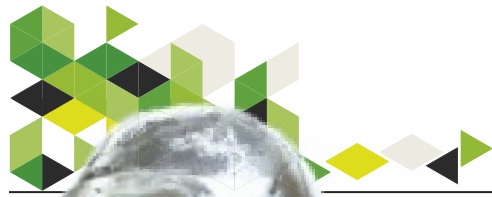
- Company age: 2-10 years
- Accumulated Revenues: > \$1M
- Valuation on last investment: > \$10M

## האם הסטארט-אפ שלכם בדרך לשנות עולם?

התכנסות וקוקטייל	17:00-18:00
דברי פתיחה	18:00-18:10
דפנה מאור, עורכת כלכלה עולמית, TheMarker	
יוסי ויניצקי, הממונה על ההיי-טק, בנק הפועלים	18:10-18:20
גיל שויד, מייסד ומנכ"ל צ'ק פוינט טכנולוגית תוכנה בשיחה עם רותי לוי, כתבת היי-טק TheMarker	18:20-18:50
ד"ר ירון ברוק, יו"ר חבר המנהלים של מכון איין ראנד העולמי	18:50-19:00
אלוף (במיל') נמרוד שפר, סמנכ"ל אסטרטגיה ומו"פ, התעשייה האווירית לישראל	19:00-19:10
Michael Kauffman, M.D., Ph.D. Chief Executive Officer, Karyopharm Therapeutics Inc.	19:10-19:20
גב' תהילה ינאי, מנכ"לית משותפת CofaceBdi	19:20-19:30
אייל גורה, מייסד ויו"ר זברה מדיקל, זוכת ה-Atlas Award בשנת 2017	19:30-19:40
טקס הענקת פרס האטלס לשנת 2018	19:40

לפרטים והרשמה: [www.atlasaward.org](http://www.atlasaward.org)

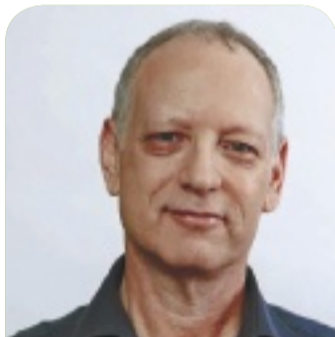
\* האירוע מיועד למנכ"לים, לסמנכ"לים וליזמים של חברות מובילות בתחום. \* הכניסה לאירוע מותנית באישור מטעם המארגנים.



# על פרויקט פרס האטלס

ופותחות שווקים חדשים. בזכות יזמויות אלה מותגה יש-ראל כ"אומת הסטארט-אפ". מנגד אנו מתמודדים מול אינ-טרסים וקרטלים המעורבים בפוליטיקה, ומתקשים לממש רפורמות שישפרו את איכות החיים והשגשוג בישראל.

איינ ראנד הציעה לנו אל-טרנטיבה בנאום אזרה נבואי שעסק במהותם של כסף וערכים בספרה "מרד



בוזעו ארד | צילום: איל מרילוס

הנפילים" אלטרנטיבה: "כשאתה מבחין שכדי לייצר אתה צריך לקבל אישור מאנשים שאינם מייצרים שום דבר; כאשר אתה נוכח שהכסף זורם למי שאינם סוחרים בסחורות אלא בטובות הנאה; כאשר אתה תופס שהרבה אנשים מתעשרים באמצעות שוחד והשפעה, יותר מאשר באמצעות עבודה, וכי החוקים אינם מגוננים עליך מפניהם אלא מגוננים עליהם מפניך; כאשר אתה מגלה שהשחיתות מתגמלת והיושר הופך להקרה עצמית - אז אתה יכול לדעת שגורל החברה שבה אתה חי נחרץ".

היום, אנו חוגגים את הרוח היזמית ואת ערכי היצרנות, היושרה, ההתמדה והגאונות האנושית, הנושאים אותנו למקום שבו נרצה להיות לחיות כחברה חופשית ומובילים אותנו לעתיד של חירות ושיגשוג. אנו מוקירים בפרויקט האטלס את היזמים ואת כל מי שאיפשר את הצלחתם והצלחתנו במדינת ישראל.

**בוזעו ארד**  
מנהל מרכז איין ראנד בישראל

דמותו של האטלס המיתולוגי הנושא את העולם על כתפיו הציתה את דמיון האנושות מקדמת דנא. בתקופות שונות במהלך ההיסטוריה, אמנים ויוצרים העניקו לדמות המיתולוגית משמעות שונה, בהתאם לרוח התקופה ולתפיסה הפילוסופית ששלטה בה. בעת העתיקה תואר האטלס כאל רב כוח המחזיק במשקל כבד מנשוא אך יכול לו במ-

חיר של הקרבה גדולה, בימי הביניים החשוכים הוא תואר כמי שכורע תחת כובד העולם, ברנסנס ובתקופת ההשכלה הוא חזר לגדולתו. אבל למעמד המיוחד ביותר זכה האטלס בספריה של איין ראנד, "כמעין המתגבר" ו"מרד הנפילים". ראנד עיצבה מחדש את המיתוס כשתיארה את היזמים והיוצרים בחברה כאטלסים. אך לא כאלה שנושאים על כתפיהם את העולם כ"עונש", אלא כמי שמממשים את האיכויות הנעלות ביותר של האדם, מאפשרים את קיום האנושות ומשנים את העולם שבו אנו חיים.

בהשראת תפיסתה זאת של איין ראנד, וכהוקרה על יצירתה, יצר הפסל הבינלאומי, ריצ'רד מינס, רביעייה של פסלי אטלס. את הפסל השלישי ברביעייה הוא הקדיש כפרס שמוענק מדי שנה בפרויקט האטלס לחברת הסטארט-אפ הישראלית שיצרה ערך יוצא דופן בארץ ובעולם.

בישראל, אנו חיים בחברה של ניגודים. מצד אחד יזמים ישראליים מצמיחים חברות פורצות דרך שמתמודדות בשוק החופשי העולמי בהצלחה רבה, משנות את איכות החיים בישראל ובעולם

04

**מהי האבולוציה של היצרניות?**  
מושיק קוברסקי, יזם היי-טק ויו"ר ועדת השיפוט של תחרות Atlas Award מסביר כיצד הוא מזהה פוטנציאל להצלחה בקרב יזמים צעירים

05

**כיצד קשורה איין ראנד לעולם היזמות הישראלי?**  
הפסל הנודע ריצ'רד מינס, שתורם אחד מפסליו לפרס הראשון בתחרות Atlas Award, מסביר כיצד הפילוסופיה של איין ראנד השפיעה עליו וכיצד היא קשורה לעולם היזמות הישראלי

06

**בנקאות לסטארט-אפים**  
הממונה על ההיי-טק בבנק הפועלים, יוסי ויניצקי, מספר מדוע נדרשת בנקאות אישית וייחודית לסטארט-אפים

07

**בנק הפועלים משלב ידיים עם תעשיית הפינטק הישראלית**  
הממונה על החדשנות בבנק הפועלים, גולן שרמן, מסביר כיצד צריך להיות קשובים לדור הבא של הלקוחות בעידן הדיגיטלי

09

**לראשונה: התעשייה האווירית בוחנת אימוץ טכנולוגיות חיצוניות**  
סמנכ"ל פיתוח עסקים בתעשייה האווירית, צבי מעיין, מסביר מדוע החברה הבינה שעתידה תלוי גם בצמיחה שאינה אורגנית

10

**"היזמות הישראלית מפתיעה בכל פעם מחדש"**  
תהילה ינאי, מנכ"לית משותפת ב-CofaceBDI, מסבירה מדוע האתגרים של הסטארט-אפים הם רבים, ואילו בנצי שגב, מנכ"ל IVC, מסביר כיצד הסטארט-אפים יכולים למנף את הצלחתם באמצעות שימוש בכלים טכנולוגיים

11

**20 המובילים**  
הכירו את 20 הסטארט-אפים שנבחרו לשלב חצי הגמר בתחרות ה-Atlas Award בארבעה תחומים: פינטק, רפואה דיגיטלית, תחבורה חכמה וסייבר ואבטחת מידע

**TheMarker**  
המחלקה המסחרית

עורכת: גליה היפיש | הפקה: מיה נחום-לוי, טל ליפשיץ | סמנכ"ל מסחרי הארץ דהמרקר: גילי הלל | עיבוד תמונה: עיתון הארץ | מודעות: סטודיו הארץ | דפוס: גרופריינט הארץ | מנהל סטודיו הארץ: בני דניאל | הארץ המחלקה המסחרית: שוקן 21, תל אביב, טל' 03-5121188, פקס: 03-5121170

זכויות היוצרים על התצלומים המופיעים בעיתון שייכות למאגרי התמונות אינג אימג' ופוטוליה | המערכת אינה אחראית לתוכן המודעות. המערכת מבקשת להבהיר כי המוסף היו פרסומי ואין לראות במאמרים ו/או במודעות המלצה מכל סוג שהוא.

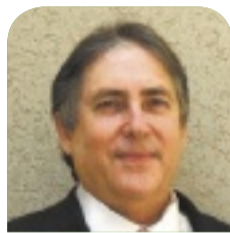


# "כששמים דגש על לימודי מתמטיקה בתיכון - בסוף מגיעים למיזמים מדהימים"

מושיק קוברסקי, יזם היי-טק ידוע וכיום מנכ"ל חברת אלפא וי, הוא יו"ר ועדת השיפוט בתחרות Ayn Rand Atlas Award. האבולוציה של היצירתיות, לטענתו, נוצרת כאשר מתבוננים על היזם מלימודיו בתיכון ועד לעזיבתו את ספסל האקדמיה | גליה היפ

"כמי שמתנדב בתוכנית לחמש יחידות מתמטיקה בתיכון בנס ציונה, ומשתתף כמנטור בתוכנית היזמות של הבינתחומי בהרצליה - אני פורגש את אותם חברי' מהתיכון כמה שנים אחר כך באוניברסיטה ובסטארט-אפים עצמם. היצירתיות היא המפתח לכל. בתיכון עדיין קשה למצוא את זה, כי הם כל הזמן לומדים למבחנים ועמוסים, אחר כך בצבא הם עמוסים במשימות משלהם. רק באקדמיה מבחינים בהתפרצות משמעותית של רוח יצירתית. בשלב הראשון הרעיונות בוסריים אבל זה מפתח את הרוח היזמית שלהם. כאשר הם עוזבים את האוניברסיטה ומתחברים לעולם האמיתי - הם מגיעים לסטארט-אפים ואז נוצר שילוב מנצח. הם באים עם רוח יצירתית ומבינים שהם צריכים להעמיק בנושא מסוים. כאשר מפתחים את בסיס המתמטיקה בתיכון - רואים אחר כך התפרצות של מיזמים כפי שרואים כאן בתחרות האטלס - כל רעיון מפיל אותך לרצפה מהחידוש והיצירתיות שלך."

על בסיס שיקול דעת, חומרים שהם אספו על החברות וניסיונם בשטח, יחד עם ציונים כמותיים המבוססים על השקעות בחברה, מכירות לקוחות ועוד. הכל נעשה על בסיס קריטריונים שנקבעו מראש. המטרה היא שהחברות שיזכו יהיו בעלות פוטנציאל של עבר, הווה עתיד - עבר של חדשנות, הווה של יציבות והתקדמות ועתיד של פוטנציאל."



מושיק קוברסקי  
צילום: עקיבא קראוז

**מה היתרון מבחינתך למי שיזכה בתחרות?**  
"זוהי חשיפה נהדרת ותעודת כבוד לכל חברה. לפעמים אני מגיע לחברות בתור משקיע וכמשקיע אתה מחפש נקודות ייחוד. אם אתה יודע שהחברה זכתה בפרס יוקרתי, זה חוסך לך במידה מסוימת חלק מהבדיקה. הזכייה לא מחליפה עבודה קשה, ביצועים ויצירתיות, אבל היא נותנת יתרון."  
**מהי הגדרתך ל"אבולוציה של היצירתיות"?**

הוא הקים מיזם בתחום המוזיקה ומתנדב בתחום החינוך - מלימוד נערים בתיכון ועד חניכת סטודנטים. מושיק נשוי לישראלה שלטענתו היא המוזה והדחף שלו ליצירה, אבל לשתיים וסב לחמישה.

**במה שונה התחרות השנה?**  
"השנה יש יותר מועמדויות משנים קודמות. השנה גם הגיעו סטארט-אפים שחלקם בשלים מאוד עם הצלחה מוכחת ופוטנציאל גבוה מאוד. מדי שנה אנחנו בוחרים בארבעה מסלולים לתחרות. השנה בחרנו בפני-טק ובסייבר ואבטחת מידע - שתי קטגוריות שלא הופיעו בשנה שעברה, וכן בשתי קטגוריות שכן הופיעו בשנים קודמות: טכנולוגיות לתחום הרפואה ותחבורה חכמה. צוות השופטים שלנו מגוון ביותר ומייצג ענפים שונים וגילאים שונים. אנחנו משלבים ציונים איכותיים שהשופטים נותנים לחברות

שנתיים האחרונות שימש **מושיק קוברסקי** כשופט בוועדת השיפוט של תחרות ה-Ayn Rand Atlas Award. השנה הוא משמש לראשונה כיו"ר ועדת השיפוט, ובהחלט מתרשם ממגוון הסטארט-אפים המרתקים שהגיעו לפתחה של הוועדה. "הבחירה כלל לא פשוטה", הוא אומר.  
קוברסקי, כיום מנכ"ל אלפא וי פתרונות בע"מ, הוא מהנדס מחשבים ויזם היי-טק. הוא יוצא יחי"ד דת הטכנולוגיה המודיעינית הצבאית 8200, ולאחר השירות עבד כמנהל פיתוח תוכנה בחברת אופטר-טק. לאחר כשמונה שנים פרש ובשנת 1992, הקים יחד עם מספר שותפים את חברת ואלור - המפתחת תוכנה לשוק האלקטרוניקה. ואלור הונפקה בהצלחה בבורסה בגרמניה בשנת 2000 ובשנת 2010 נמכרה תמורת 81 מיליון דולר לחברת מנטור גרפיקס האמריקאית. לאחר המכירה הוא הקים עם שותפים סטארט-אפ חדש בשם אלפא וי שעוסק בתוכנה לשוק הפיננסי, ומרבה בעיסוקיו האחרים:

## מאז הזכייה בשנה שעברה - זברה מדיקל ויזן לא מפסיקה להפתיע

זברה מדיקל ויזן זכתה בפרס האטלס בשנה שעברה ומאז הכפילה את מספר עובדיה, חתמה על שיתופי פעולה משמעותיים והרחיבה מכירות בכל העולם | גליה היפ

עסקי AI שמכיל בתוכו את כל האלגוריתמיקה של זברה עבור דולר אחד לסריקה: מנוע פיענוח הדימות שלה יהיה זמין לבתי חולים ברחבי העולם כחלק ממוצר הענן של חברת גוגל לבתי חולים - מה שצפוי להזיל מאוד את עלויות הבדיקה - המטרה היא להגיע לעלות של דולר אחד לבדיקה. חדשות מעניינות נוספות הן שת"פ נרחב עם ענקית הבריאות האמריקאית מקאסון - המפעילה טכנולוגיה רפואית ב-3,300 בתי חולים וצפויה להטמיע את מוצרי ניתוח הדימות של זברה במוצריה.

**כיצד השפיעה עליכם הזכייה בפרס האטלס?**  
"היא נתנה לנו חשיפה חיובית מאוד ואפשרה לתת אימפקט בינלאומי לחזון של החברה. החשיפה הייתה בהחלט בהתאמה לחזון החברה ואנחנו ממשיכים קדימה."

כגון אוסטאופורוזיס. זברה מדיקל הוקמה ב-2014 ע"י שלושה יזמים: אייל גורה, כיום יו"ר החברה, אלעד בנימין, המשמש מנכ"ל, ואייל טולדנו, סמנכ"ל הטכנולוגיות של החברה.

בראיון מיוחד מספר היו"ר **אייל גורה** על התקדמותה של החברה מאז הזכייה: "בשנה האחרונה הכפלנו את צוות העובדים שלנו והגענו ל-40 עובדים כיום. קיבלנו כמה אישורים רגולטוריים חשובים לשיווק מוצרים רפואיים שלנו בתחומים כמו דימומים במוח וסרטן השד - וזה חשוב מאוד להתקדמות. התחלנו מכירות ראשוניות גם באירופה ובאסיה. השאיפה שלנו היא שמיליוני אנשים ברחבי העולם יקבלו בריאות טובה יותר בצורה יעילה ולא יקרה".

בנוסף, הודיעה זברה מדיקל לפני כמה חודשים על שיתוף פעולה עם גוגל ועל מודל



אייל טולדנו (מימין) ואייל גורה מוזרה מדיקל | צילום: מוטי מילרוד

והיא במרוץ לפתח מעל 100 אלגוריתמים מבוססי בינה מלאכותית שיזוהו בעיות רפואיות בצילומי דימות (כמו כבד שומני, סרטן שד ודימומים במוח או מפרצות) טוב יותר מעין אנושית. המערכת בעתיד תקצר את זמן האבחון של הרדיולוג ואף תוכל להציע דרגות סיכון למחלות שהולכות לבוא

תחרות לקראת הזכייה ב-Ayn Rand Atlas Award מתקיימת זו השנה השלישית ברציפות בישראל. הסטארט-אפ הזוכה בפרס האטלס בשנה שעברה, 2017, היה זברה מדיקל ויזן Zebra Medical Vision, שפיתח מנוע לניתוח נתוני דימות קליניים מבדיקות. פרס אטלס מוענק לסטארט-אפ ישראלי מוביל אשר יצר טכנולוגיה, רעיון או מוצר בעל ערך יוצא דופן בישראל ובעולם.

זברה מדיקל זכתה במקום הראשון מכיוון שלדברי השופטים היא פיתחה מוצר בעל ערך יוצא דופן בהשפעתו על חיי המשתמשים בישראל ובעולם. זברה מדיקל, שנבחרה מבין כ-80 חברות סטארט-אפ, הגיעה גם למקום הראשון בקטגוריית בריאות רפואה. החברה למעשה עוסקת בהבאת טכנולוגיות מצילות חיים לשוק



הפסל הרביעי בסדרת אטלס:  
Together, We Are Indomitable



הפסל השני בסדרת אטלס:  
Genesis: A New Golden  
World Of Individualism



הפסל הראשון בסדרת אטלס:  
Escape To Freedom



# כיצד קשור אטלס של איין ראנד לעולם היזמות הישראלי?

הפסל הנודע ריצ'ארד מינס היה איש עסקים משגשג עד שמחלת הסרטן שתקפה אותו בגיל 68 גרמה לו לממש חלום ישן ולהפוך לאמן. 21 שנה חלפו מאז ומינס, כמדי שנה, תורם את אחד מפסלי האטלס שלו, ששווי כמאה אלף דולרים, לסטארט-אפ הישראלי המבטיח | גליה היפש

רבים בעולם תובעים ממנו לשאתם על כתפיו. אטלס מייצג את האנשים שיוצרים, שעובדים ומגיעים להישגים, והוא כועס כי העולם כבד מדי עבורו, כי יש בו יותר מדי אנשים שלא עובדים ולא יוצרים. ארבעת הפסלים קשורים אחד לשני אך כל אחד מהם גם עומד בפני עצמו, מסביר מינס.

"בפסל הראשון ששמו Escape To Freedom רואים את אטלס מנתץ את העולם הישן, מפלט את דרכו אל העולם החדש ולוקח לעצמו חופש כדי שיוכל ליצור עולם חדש. בפסל השני ששמו Genesis: A New Golden World Of Individualism - רואים את אטלס בעולם החדש שנוצר, ללא טפילים. הוא יותר לא צריך להיאבק במשקל העולם הכבד על כתפיו. הפסל השלישי הוא הפסל של שניתן מדי שנה במתנה לסטארט-אפ הזוכה ונקרא: I Own The World. שם רואים את אטלס לס רץ עם העולם החדש, כאשר העולם החדש עף באוויר, קשור אליו כמו בלון מאחוריו. הפסל הרביעי נקרא Together, We Are Indomitable ושם רואים שתי דמויות: גבר ואישה ששניהם מושכים את העולם יחד. בד"כ בספרים של איין ראנד יש גיבור גבר וגיבורה אישה ובסוף הספר הם מאוחדים יחד, בלתי מנוצחים, הם חזקים, עצמאים, רצים יחד אל גורלם."

## מה תאמר לסטארט-אפ שיזכה השנה?

"כפי שראינו בהתקדמות של זברה מדיקל ויזן, הסטארט-אפ הזוכה משנה שעברה, התרומה שלו היא לא רק לכלכלת ישראל, אלא לקידום התפתחות הרפואה בעולם כולו. לכן החשיבות של כל סטארט-אפ ישראלי היא גדולה מאוד. אני גאה מאוד שהפסל שלי הוא פרס האוסקר שניתן לסטארט-אפ הישראלי הטוב ביותר."



ריצ'ארד מינס והפסל השלישי בסדרת אטלס, I Own The World, שניתן במתנה לסטארט-אפ הזוכה | צילומים: אבי חי

לתת את אחד מהפסלים שלי כ"פרס האוסקר" לסטארט-אפ הישראלי הטוב ביותר. מדובר בפסל של שנסחר בשוק ביותר מ-100 אלף דולרים, ואני נותן אותו מדי שנה במתנה לסטארט-אפ הישראלי הזוכה, כדי לקדם את היזמות הישראלית."

## לכל פסל סיפור משלו

מינס משלב את פרשנותו לפילוסופיה של ראנד בסדרת האטלס, סדרה של ארבעה פסלים ברונזה בשם Atlas Shrugged המתארים את דמותו המיתולוגית של אטלס. בספר הקלאסי, אטלס, שנלחם לצד הטיטאנים באלי האולימפוס, נענש על ידי זאוס ונאלץ לשאת את העולם על כתפיו. ביצירה של מינס, אטלס משנה את המציאות. "האטלס שלי הוא מודרני, צעיר יותר, הוא אינו הדמות היוונית עם הזקן הארוך, אלא הפרשנות שלי לגיבורים של ראנד מספרה "מרד הנפילים". אטלס נושא את העולם על כתפיו במשך מאות שנים, והעולם כבד מאוד, משום שאנשים

מהתנ"ך ומהמיתולוגיה היוונית. "קוראים לי כיום איש הרנסנס", הוא אומר ומסביר: "האמנים בתקופת הרנסנס היו מאסטרים בפיסול. הם אפילו ניתחו גופות כדי להיות מומחים באנטומיה לצורך האמנות. רוב האמנים כיום העוסקים בפיסול הם אבסטרקטיים יותר. לי יש רקע עשיר ביותר באנטומיה בגלל העיסוק האינטנסיבי שלי בספורט בעבר ואני מבין באנטומיה ובדרך פעולת הריריים. לכן האנטומיה של הפסלים שלי מאוד מפורטת."

בשלב מסוים הוא החליט להתמקד בפילוסופיות שאותן ניתן להפוך לאמנות, ויצר סדרה של ארבעה פסלי אטלס בהשראת ספרה של איין ראנד, "מרד הנפילים".

## מדוע החלטת להתמקד דווקא בהמחשת הפילוסופיות של איין ראנד?

"כאשר הספר "כמעין המתגבר" פורסם בשנת 1943 הייתי נער, ובמשך שנים ספר זה ניצב ליד מיטתי. כאשר איין ראנד פרסמה את "מרד הנפילים" בשנת 1957, כבר הזדהיתי עם תפיסתה הפילוסופית. ב-2009 קראתי את הספר "סטארט-אפ ניישן" שסיפר כיצד הפכה מדינת ישראל, מדינה קטנה מוקפת אויבים ללא משאבי טבע, ליצרנית סטארט-אפים מהגדולות והטובות בעולם. איין ראנד הייתה יהודייה שתמכה מאוד בעולם היזמות. כשלווקחים את הגיבורים בספריה ומתרגמים אותם לאנשים בני זמננו, מבינים שהגיבורים שלה הם אנשים כמו ביל גייטס וסטיב ג'ובס. לכן מבחינתי איין ראנד קשורה ברעיונותיה להצלחת היזמות הישראלית. כך נולד במוחי הרעיון שצריך לתת פרס מדי שנה לסטארט-אפ הישראלי הטוב ביותר כדי לגבות את עולם היזמות בישראל. פניתי לאנשי מכון איין ראנד בישראל ובקליפורניה והם ביקשו

שהיזמים הצעירים יגיעו לטקס ה-Award ב-23.5 וייפגשו עם הפסל והאמן הנודע ריצ'ארד מינס, הם רק יוכלו לאחזק חל לעצמם חיוניות, פעלתנות ומרץ כפי שיש לו בגילו - 89. הוא מפסל במרץ גם כיום ושינויי הקריירה שעשה במהלך חייו מעידים על דבר אחד: אף פעם לא מאוחר מדי מכדי להגשים את חלומות.

מינס היה בעברו יזם ואיש עסקים מצליח מאוד. הוא נולד בטקסס לאב אירי ולאם יהודייה, ועל אף שתמיד נמשך לאמנות, בכגרותו בחר במסלולים אחרים. הוא היה קפטן של נבחרות אגרוף ופוטבול, ושבר שיאי עולם בענפי ספורט שונים. הוא למד רפואה אבל החליט להיות עיתונאי. בהמשך הקים וניהל את אחת מסוכנויות הפרסום, השיווק ויחסי הציבור הגדולות בארצות הברית, ובקריירה אחרת רכש רשת כושלת של מכוני כושר והפך אותה לרשת בינלאומית מצליחה, שהסניף הלונדוני שלה היה לבסיס שממנו התפתחה רשת הולמס פלייס.

בגיל 68, בעקבות גילוי מחלת הסרטן בגופו, הודיעו לו הרופאים שנתרו לו שנתיים בלבד לחיות. מינס עזב הכל, החל ללמוד ב-Hampstead Academy of Art בלונדון, והפך לאמן. שנתיים אחר כך, עבר להתגורר בישראל ולמד במכון אבני, שם החליט להתמקד בפיסול. הוא השלים חמש שנות לימודים תוך שנתיים, ופתח סטודיו בישראל. כיום הוא מציג את יצירותיו בגלריות ובמוזיאונים במקומות שונים בעולם. לפני כשלוש שנים חזר להתגורר בלונדון.

הוא הפך להיות פסל ניאו-קלאסי מהטובים ביותר בעולם. בעבודותיו הוא פוסע בעקבותיהם של אמנים כמו מיכאלאנג'לו, רודן וליאונרדו דה וינצ'י, כאשר הפסלים שלו מבוססים על דמויות



הממונה על ההיי-טק בבנק הפועלים יוסי ויניצקי | צילום: יח"צ

## "לתת אשראי לחברה מפסידה זה לא דבר רגיל שבנק עושה, אבל כשיש לך ידע בהיי-טק - אתה יודע איך לעשות את זה נכון"

לדעת למי לתת אשראי, בעיקר בשלב המכיר, רות, כלומר לאחר שהסטארט-אפ פיתח והחל למכור.

המעטפת הייחודית שממנה נהנות חברות הסטארט-אפ אינה מסתיימת רק בליווי אישי ובאשראי מותאם אלא כוללת גם מגוון מוצרים ושירותים אותם מציע הבנק. "ישנם סוגי פיקדון נות, העברות מט"ח ומוצרים המותאמים למאפייני הסטארט-אפ עצמו, שהוא מן הסתם מתנהל אחת ממוסך או מסעדה", מסביר ויניצקי, "הוא זקוק לדולרים או להגיב לשינוי שערים, ואנחנו מסייעים. זה בצד של השירות הבנקאי. אך יש מעבר לזה - האקו סיסטם, התעשייה. אנו פועלים בראש ובראשונה בעזרה ליזמים על ידי יצירת חיבורים עסקיים. זה שירות חינוכי ומקצועי. ממשרדנו ב-Wework במתחם שרונה, אנו פוגשים סטארט-אפים, נותנים משוב ומקשרים למשקיעים."

"פועלים היי-טק משקיע בקרנות הון סיכון ישראליות וזה במקביל לשירות הבנקאי לסטארט-אפ, מעגלי ההיכרות שלנו רחבים", מוסיף ויניצקי, "זה נותן לבנק חשיפה והיכרות. בנוסף אנו גם מחוברים לחלק מהאקסטרטורים המובילים במדינה כמו 8200, מאס צ'אלנג' (MC), ביזטק הפועל מהטכניון ו-IBM כך שאנחנו ממש מעורבים."

**באיזה שלב בחיי הסטארט-אפ פונים לבנק?**  
"כשנוצר צורך לפתוח חשבון. אם, לדוגמה, גויס משקיע, או נוצר צורך להפריד את החשבון הפרטי מהעסקי, כלומר קרה משהו. בשלב זה אנו נכנסים לתמונה בהיבט הבנקאי של פתיחת חשבון, שאליו נוסף גם ההיבט המקצועי הייחודי", מסכם ויניצקי, "אנו אומרים ליזם 'בוא ניפגש כדי לעזור, לראות מה אתה צריך'. כך שהבנק לא רק נותן שירות אלא גם נותן ייעוץ והכוונה."

**ה** הערכה היא כי בישראל פועלות יותר מעשרת אלפים חברות הזנק ומדי שנה נוספות עוד כ-1,200 חברות חדשות. אחד הפרמטרים החשובים לצמיחת סטארט-אפ היא הדרך בה היזמים מנהלים את הכסף שלהם - מנזילות פיננסית ועד אשראי, מהשקעה נכונה ועד פיקדונות מט"ח וחשבונות גם בחו"ל המאפשרים גמישות. הליווי הבנקאי הוא אחד המנועים השקטים אך המשמעותיים של כל חברת סטארט-אפ.

### לתת למענה לצרכים המיוחדים

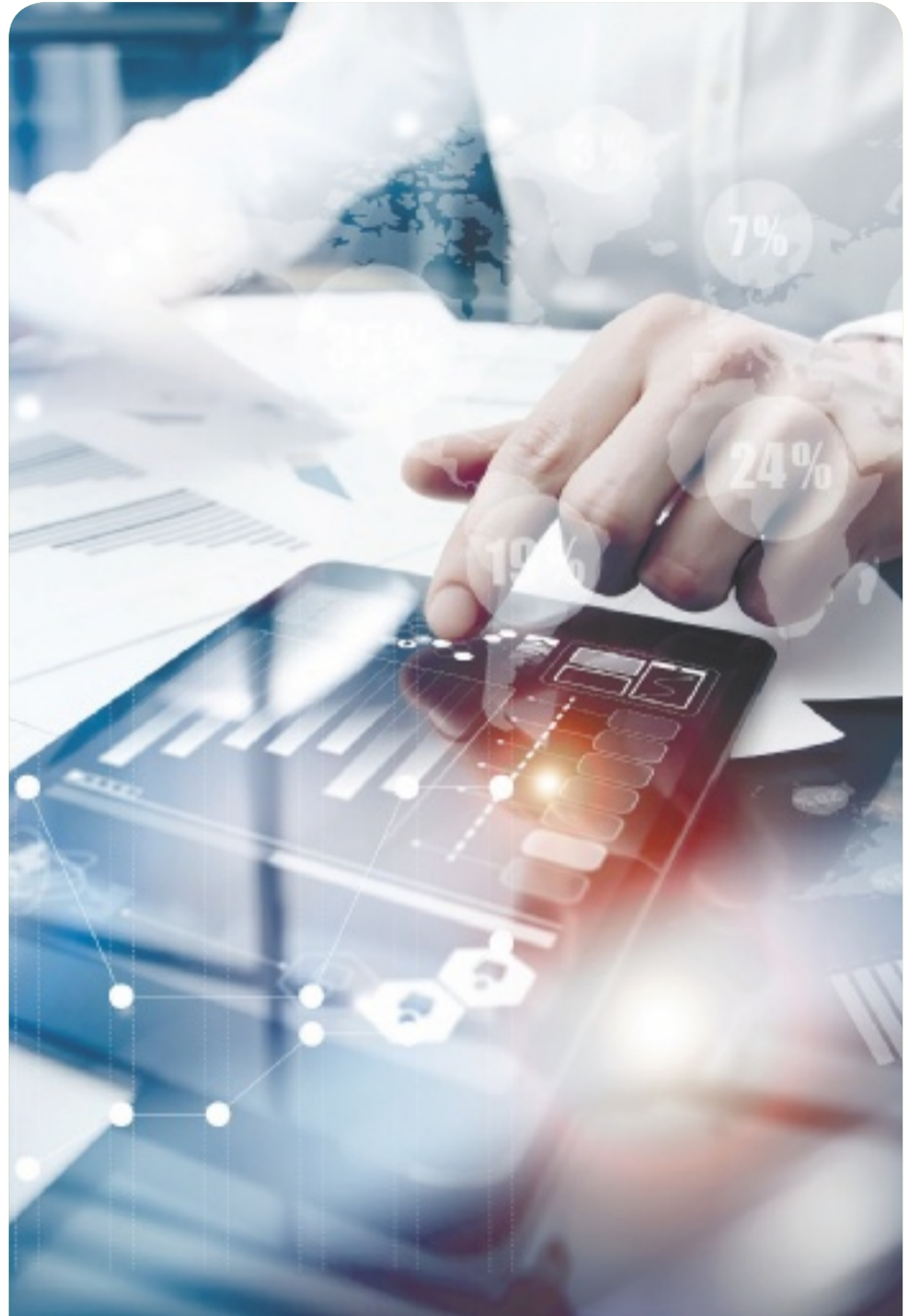
הסטארט-אפים הישראלים מגייסים כל שנה כ-5.5 מיליארד דולר ולא משנה כמה מהם סכום האדיר הזה קשור אליכם, יזמים מנוסים יותר או פחות, כדאי שתדעו מה לעשות איתו. מכיוון שמרבית היזמים והמקיימים עובדים מסביב לשעון ואינם מנוסים בהיבטים הפיננסיים, מצופה מהבנק להתאים את עצמו לקצב ולזמינות שלהם. הם רוצים את הבנק איתם בכל מקום ובכל זמן. "בנק הפועלים הקים את פועלים היי-טק, מערך היי-טק חדשני ומתקדם המעניק להם את מה שהם צריכים", אומר בראיון מיוחד **יוסי ויניצקי**, הממונה על ההיי-טק בבנק הפועלים, "אנחנו מאמינים שחברות היי-טק הן מנוע הצמיחה המוביל בישראל ויש להן צרכים מיוחדים, לכן צרכים אלה חייבים לקבל ביטוי מתאים".

סטארט-אפיסטים בתחילת דרכם לא תמיד מודעים ליתרונות ולחשיבות שיש לליווי בנקאי נכון. "פועלים היי-טק" מספק מעטפת מבחינת אמצעים, כוח אדם וטכנולוגיה. "לפועלים היי-טק יש מערך סניפים בפריסה ארצית, המטפלים אך ורק בסטארט-אפים", אומר ויניצקי. "הם מקבלים בנקאות אישית לסטארט-אפ על ידי בנקאי אישי המטפל בכל מה שקשור להיבטים הפיננסיים של החברה. הבנקאים מגיעים למשרדים, לחלל העבודה או לכל מקום אחר, זמינים ונגישים. אלו הם בנקאי היי-טק שעברו הכשרה מיוחדת. הם בעלי ניסיון בתחום ומדברים את שפת ההיי-טק".

סטארט-אפים הם בדרך כלל חברות קטנות ובינוניות. הייחוד של "פועלים היי-טק" הוא בכך שחברות אלו מקבלות יחס של חברות "גדולות". כלומר, מעבר לשירות הבנקאי האישי, יש אליהן יחס פיננסי אחר.

### מה ההבדל בין יחס הבנק לסטארט-אפ לבין יחסו לעסק קטן רגיל?

"הבנק מאמין בסטארט-אפים ומנגיש להם שירותים שבדרך כלל עסק קטן לא מקבל כמו חיבור לחדר העסקאות של הבנק, או פתיחת חשבון מהארץ בפועלים ניו יורק", מסביר ויניצקי, "כך פותחים לסטארט-אפ את השוק האמריקאי, דבר שהיה לו קשה לעשות באופן עצמאי. יש לנו מדיניות אשראי מותאמת. סטארט-אפ זו חברה מפסידה כי לרוב זו לא פונקציית המטרה שלה. לתת אשראי לחברתה מפסידה זה לא דבר רגיל שבנק עושה, אבל כשיש לך ידע בהיי-טק - אתה יודע איך לעשות את זה נכון. הניסיון הרב של פועלים היי-טק בתחום ההיי-טק והסטארט-אפים מאפשר לו



# בנקאות לסטארט-אפים? יש דבר כזה

סטארט-אפים ישראלים מגייסים כל שנה כ-5.5 מיליארד דולר. יש מקום אחד המעניק ליווי של מומחה, שירותים פיננסיים מותאמים וגישה לרשת ענפה של משקיעים ונותני שירותים. הגעתם לשלב בו נדרש לפתוח חשבון בבנק? עכשיו זה מה שאתם צריכים | גליה היפש



# בנק הפועלים משלב ידיים עם תעשיית הפינטק הישראלית

בבנק הפועלים הבינו שצריך להיות קשובים לדור החדש של הלקוחות בעידן הדיגיטלי. בחטיבת החדשנות של הבנק מנסים להבין את המסע הרגשי של המשתמש בכל ממשקי הבנק עד השלמת הפעולה. רק לאחר מכן עוברים לפיתוח מוצר | גליה היפס

את הדרך שלקוח עובר באמצעות מחקר לקוחות מעמיק. היא מתרגמת את תובנות המחקר לעי" צוב הדרך הדיגיטלית שעובר הלקוח, כולל הני-ראות שלה. המטרה המרכזית של התהליך היא לנסות להבין את המסע הרגשי של המשתמש דרך כל ממשקי הבנק עד השלמת הפעולה. אנחנו גם מנסים להבין כיצד ליצור חוויית משתמש שהיא הנוחה והטובה ביותר עבורו. רק לאחר מכן עובר ניהול התהליך למנהלי המוצר הדיגיטליים לצורך פיתוח המוצר במהירות המקסימלית.

"מה שמייחד אותנו הוא הטמעת חדשנות בכל הארגון. ההבדל בין הצלחה לכישלון הוא הדרך שבה ממנפים את ההון האנושי. לכן, שיטת העבודה אצלנו בחטיבת החדשנות שונה לגמרי מזו של בנק רגיל. מרכז החדשנות שלנו נראה כמו מרכז היי-טק מתקדם. אנחנו עורכים ישיבות רבות של סיעור מוחות והמודל הניהולי הוא שטוח ולא היררכי. כל העובדים אחראים גם על עידוד החדשנות בבנק כולו, משתתפים בכנסים מיוחדים ותחרויות יזמות, כולל מפגשים רבים עם קהילת ההיי-טק כדי להביא ללקוחות שלנו פתרונות טובים וחדשניים."

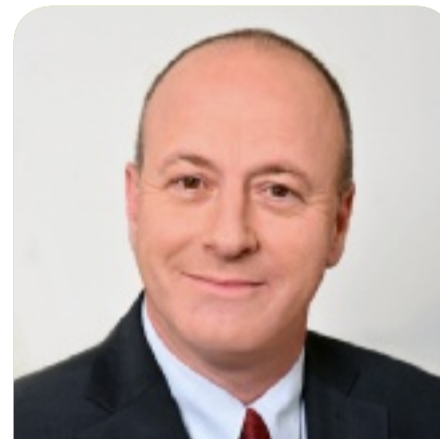
**מה תיעץ לסטארט-אפ מתחיל בתחום הפינטק?**  
"כל סטארט-אפ, כמו כל עסק מתחיל אחר, סובל מבעיה אחת גדולה: הזים מבין מעולה בתחום שבו הוא יזום אך הוא חסר כל ניסיון וידע בתחומים ניהוליים אחרים, שאחד הבעייתיים שבהם הוא ניהול המימון. יזם חייב להבין את ההבדל בין מימון מהשקעת מדען ראשי לבין קרנות הון סיכון לבין קבלת ערבות לשכר דירה למשרד. אני רואה סטארט-אפים רבים נופלים בנושא הזה. לכן העצה החשובה ביותר שלי היא: לכו להתיעץ. לנו בבנק יש מערך שנקרא "פור-עלים הייטק" - 10 סניפים שמתמחים בנושא ההייטק, מטפלים במאות סטארט-אפים ועצה שלהם שווה זהב ולא עולה כסף. קבלת ייעוץ היא מפתח להצלחה."

## האם עולם הסטארט-אפים בתחום הפינטק הוא תחרות או שותפות?

"כמובן ששותפות. בתוך חטיבת החדשנות הקמנו את יחידת הפינטק הפועלת במודל שאנו קוראים לו 'פינטגרציה' (שילוב של פינטק ואינטגרציה). אנחנו נפגשים עם החברות ובודקים את הפתרונות שלהן מול היעדים של הבנק וכיצד נוכל לשלבם בסל הפתרונות שאנו מציעים ללקוחות. המטרה שלנו היא למנף חדשנות במקומות המתאימים, בעזרת עולמות הפינטק במקום לפתח בעצמנו. אנחנו רואים זאת כמכפיל כוח, כי זה מקצר את הזמן שבו אנו יכולים להוציא מוצרים לשוק, וגם נהנים מהחדשנות המובנית של הטכנולוגיה והסטארט-אפים כאן בישראל. לכן אנחנו בכלל לא רואים בפינטק איום. זהו עולם שלמעשה מאתגר אותנו להישאר בקידמת החדשנות הפינטק. לאורך השנתיים האחרונות, השקענו בחברות, שיתפנו פעולה איתן, רכשנו רישיונות, ועזרנו לעצב מוצר כדי שנוכל לקבל הטמעה איכותית יותר. אנחנו כל הזמן משלבים ידיים, מחפשים ומוציאים את השילובים הנכונים לטובת לקוחותינו. אנחנו בשנה שעברה ביצענו השקעה אסטרטגית בקרן ויולה פינטק מקבוצת ויולה וכך אנחנו מעמיקים את נוכחותנו בתחום ומחויבותנו לעולמות יזמות הפינטק. עוד דבר שכדאי לזכור הוא שמדינת ישראל נחשבת מספר 3 בעולם בתחום הפינטק, אחרי ארה"ב ולונדון, וכבר זכינו לקבל פניות מבנקים גדולים בעולם המבקשים שנקשר אותם לתעשיית הפינטק המקומית כאן בישראל."

## כיצד אתם מבדלים את עצמכם מפעילויות של בני-קים אחרים בתחום?

"לא לכל בנק יש חטיבת חדשנות. המסע שלנו מתחיל בזה שאנחנו חושבים על חוויית הלקוח, יש לנו יחידה שהיא אין-האוס, שלא נמצאת במיקור-חוף כמו במקומות אחרים, המשרטטת



גולן שרמן | צילום: תמר מצפיי

**"אנחנו לא רואים בפינטק איום. זהו עולם שלמעשה מאתגר אותנו להישאר בקידמת החדשנות הפינטק. לאורך השנתיים האחרונות, השקענו בחברות, שיתפנו איתן פעולה ורכשנו רישיונות"**

להיות הכתובת הראשונה שלהם, בין אם מדובר בייעוץ פינטק, פנסיוני, לקראת רכישת דירה, הקמת עסק או איזון בין הכנסות להוצאות. אנחנו כחטיבת החדשנות מובילים את השילוב בין הקידמה הטכנולוגית לבין מתן פתרונות הולמים ללקוחות. אנחנו עוסקים בכל מה שקשור לעיצוב חוויית הלקוח, מסע הלקוח, עיצוב ממשק המשתמש והתהליכים הדיגיטליים, לצד פיתוח וניהול מוצרים דיגיטליים, אתרי אינטרנט ויישומים נוספים."

משך שנים הייתה תעשיית הבנקאות העולמית סגורה מאוד להשפעות התפתחות הטכנולוגיה בעולם שמחוץ לה. היא האמינה שעליה לייצר את כל הפתרונות הטכנולוגיים שלה בעצמה, גם כחלק מהחיים בעולם סגור וגם מתוך הבנה שאם קונים טכנולוגיה מבחוץ, עלויות האינטגרציה עשויות להיות גבוהות מאוד ולכן אין בכך טעם. אלא שהעולם השתנה - העידן הדיגיטלי פרץ בכל עוזו ושינה את התייחסות הלקוחות, עלויות האינטגרציה ירדו ונמצאו פתרונות אבטחה רבים שלא היו קיימים קודם. הבנקים בכל העולם הבינו ששיתוף פעולה עם אקו-סיסטם של סטארט-אפים מסכיבים ועם תעשיית הפינטק (Fin-Tech) טכנולוגיות לתחום הפינטק יכול להביא לקפיצת מדרגה משמעותית ביותר ביכולת שלהם לתת ערך מוסף ללקוחות.

**הציפיות השתנו באופן דרמטי**  
בנק הפועלים הוא בין הבנקים הראשונים בישראל שדחף קדימה את פתיחות הבנק לטכנולוגיות חיצוניות על מנת לתת ערך ללקוחות שלו. **גולן שרמן**, הממונה על חטיבת החדשנות בבנק ודירector בר הנהלה בו, מספר כיצד זה קרה: "השינויים הטכנולוגיים המתעצמים בעולם משפיעים עלינו בכל תחום, כולל בצריכת הבנקאות. הם מצריכים אותנו לחשוב כיצד ניתן ללקוחות מענה טוב יותר. הציפיות וההתנהלות של הלקוחות השתנו באופן דרמטי. הם יודעים הרבה יותר טוב, מגיעים מוכנים, יש להם מידע אין-סופי והם יודעים להתיעץ מכיוון שהם חיים בעולם מחובר ומנהלים אינטראקציה בזמן אמת. כבר ראינו מקרים שבהם תוך כדי שיחה עם יועץ הבנק הלקוח מציין בטוויטר ובודק מה מייצעים לו והחברים שלו מגיבים האם זה טוב או לא. המשמעות היא שזה עולם שבו הלקוחות מצפים לשירות יום-יומי בצורה הכי פשוטה ונוחה עם מינימום מאמץ וכשהם צריכים ייעוץ אנחנו רוצים

**THE ATLAS AWARD**  
23/5/18 TLV STOCK EXCHANGE

**צוות שופטי Atlas Award**

**צבי מעיין**  
סמנכ"ל פיתוח עסקי,  
התעשייה האווירית

**גולן שרמן**  
משנה למנכ"ל,  
ממונה על חטיבת  
החדשנות בבנק  
הפועלים

**Sharon Shacham**  
Ph.D., M.B.A  
President  
and Chief  
Scientific Officer,  
Karyopharm  
Therapeutics  
Inc

**מושיק קוברסקי**  
מנכ"ל אלפא וי  
פתרונות בע"מ,  
יו"ר הוועדה

**טל צפאני**  
VP Customer  
Success  
Americas at  
MuleSoft

**תהילה ינאי**  
מנכ"לית  
משותפת  
CofaceBdi

**ד"ר שלמה קאליש**  
מנכ"ל קרן גרזלם  
גלובל ונצ'רס

**בתיא פלדמן**  
מנהלת תוכן,  
IVC

**אמיתי זיו**  
עורך מדור  
הייטק ותקשורת  
TheMarker

**גיל הוד**  
מומחה פיננסי,  
דירקטור בקבוצת  
הריבוע הכחול

## האם הסטארט-אפ שלכם בדרך לשנות עולם?

בכירים בתעשיית ההייטק, מעולם ההשקעות והפיננסים, הטכנולוגיה הבטחונית, האינטרנט, הדיגיטל ובעלי חברות פורצות דרך, נפגשים לקוקטייל ערב חגיגי עם דוברים מובילים מהארץ ומחול"ל ובו יעסקו בעתיד תעשיית ההייטק בישראל והשפעתה על העולם. במהלך האירוע נעניק את פסל ה-Atlas Award היוקרתי לחברה ישראלית שיצרה טכנולוגיה, רעיון, או מוצר בעלי ערך יוצא דופן. הפסל הינו יצירה ייחודית של האמן הבינלאומי ריצ'רד מינס, בשווי מאה אלף דולר.

**להגשת מועמדות ולפרטים נוספים:** [www.atlasaward.org](http://www.atlasaward.org) **לשיתופי פעולה:** [gili.hillel@haaretz.co.il](mailto:gili.hillel@haaretz.co.il)

\* האירוע מיועד למנכ"לים, לסמנכ"לים וליזמים של חברות מובילות בתחום. \* הכניסה לאירוע מותנית בהרשמה ובאישור מטעם המארגנים.





# התעשייה האווירית מושיטה זרועות לעולם הסטארט-אפים

בתעשייה האווירית מבינים שעתיד החברה הינו גם בצמיחה שאינה אורגנית. כעת היא בוררת את הסטארט-אפים עמם תשלב ידיים | גליה היפש

חרונה הוקמה מעבדת חדשנות בבדק, שמטרתה לשמש גשר בין טכנולוגיות ישראליות חדשניות ובין התעשייה האווירית. הרעיון הוא יצירת מקום שיאפשר לחברות סטארט אפ (לאו דווקא מעולם התעופה) להיכנס לעולם התעופה האזרחי, על-ידי סיוע במנטורינג טכנולוגי, פתיחת תשתיות החטיבה בפני הסטארט-אפים כולל פלטפורמה מוטסת, סיוע ברישיון ורגולציה ושיוק המוצר הסופי.

אנחנו לוקחים בחשבון ששיתוף פעולה כזה דורש מתודולוגיה שלמה של חיבור בין גוף גדול כמו תע"א לבין חברות הזנק קטנות. זה אתגר לכולם. בהקשר זה אנו גם מנהלים שיחות עם לקוחות שלנו להבין מהן הבעיות הספציפיות שלהם שעבורן הם מחפשים פתרון טכנולוגי. אנו יכולים לסייע להם למצוא פתרון דרך אחד הסטארט-אפים האלה."

**מהן העצות שיתן לסטארט-אפ שרוצה לשתף פעולה עם תע"א?**

"קודם כל חשוב לעשות תיאום ציפיות. לסטארט-אפ יש לחץ גדול להפוך קשרים לכסף. הוא צריך מימון. אבל סטארט-אפ לא יכול לבנות על זה שתאגיד יפתור לו את בעיית שרייפת המזומנים, זה לא אמצעי מימון, זה שיתוף פעולה לטווח הארוך. כדי לגשר על הפער אפשר לייצר פיילוט ממומן למשל. בנוסף, כדאי לחפש בתאגיד הגדול את נקודת העבודה שתקפיץ את הסטארט-אפ פאזה. למשל Proof of Concept הוא אבן דרך משמעותית, או קבלת סביבה של פרויקט פיתוח, או מכירות ראשוניות לתאגיד. נקודה חשובה אחרונה היא להיזהר שלא להתפתות אחר הכסף הקל שניתן לקבל מפרויקטים המסיטים אותם מפיתוח המוצר המקורי של עצמם. לעתים כשסטארט-אפ אין כסף, הוא מקבל פרויקטים ששואבים אותו. אז נכנס לו כסף לשרשרת לם לעובדים אבל המטרה העיקרית נשארת בצד וזה לא מקדם אותו עסקית."

שנקרא StarBurst ומאגד כ-300 חברות הזנק מכל העולם. במקביל אנחנו נמצאים בדיאלוג עם Hubs ברחבי העולם המאגדים סטארט-אפים בתחומי החלל, התעופה וההומלנד סקויריטי. עדיין לא חתמנו על הסכמים אבל אנחנו בהחלט בוחנים שיתופי פעולה"

**ומה השלב הבא?**

אנחנו עובדים על מספר מיזמים משמעותיים בתחום הפיתוח העסקי, ההשקעות והחברות לסטארט-אפים. בנוסף, אנחנו פועלים ל-Spinoff של טכנולוגיות שפותחו במקור לצרכים צבאיים, לטובת מוצרים ואפליקציות אזרחיים, תוך שבוחנים אפשרויות לגיוס הון ממשקיעים ריאליים ופיננסיים, למימוש הפרוטנציאל המסחרי הטמון בהן.

**מה היתרון של עבור התעשייה האווירית בחברה לסטארט-אפים?**

"פרויקט פיתוח בעולמות התוכן של התע"א לוקח בין 5-7 שנים, בעוד שהסטארט-אפים זזים מהר יותר. בניגוד לעבר, העולם כיום משתנה מהר מאוד. הדינמיות המאפיינת את עולמות הטכנולוגיה מהווה איום על ארגונים גדולים, המתקשים לעמוד בפני קצב שינויים וההתפתחויות. זמן הבשלת טכנולוגיה חדשנית ארוך ולפיכך, הבחירה בטכנולוגיה ספציפית מהווה "הימור" ומעמידה את הארגון בסיכון. בנוסף, לעיתים קרובות לא קיימת אפשרות מעשית להעריך מי מהטכנולוגיות תאומץ כסטנדרט ותוביל את הענף. פתיחת הספקטרום הרחב של התבוננות על כל המיזמים האלה מאפשר לנו ורסטיליות גדולה מאוד. במו"פ עצמי לא ניתן להגיע לספקטרום כזה."

**האם כבר החלו שיתופי הפעולה ביניכם לבין הסטארט-אפים?**

"באירוע החשיפה שערכנו הציגו 25 סטארט-אפים, כולם היו רלוונטיים, ועם כחמישה מהם בחרנו להמשיך את התהליך. כמו כן, לא-



צבי מעיין | צילום: באדיבות תע"א

עליהם, וכך לייצר להם מקורות הכנסה נוספים, מבלי לפגוע במוצר המקורי. שיתוף פעולה שלנו עם הסטארט-אפ מסייע לבגר אותו לחברה שער מדת על הרגליים שלה בפני עצמה."

## מתחברים לאקסלרטורים ברחבי העולם

הפיתוח העסקי של התעשייה האווירית עורסקת בכל הצמיחה הלא-אורגנית של החברה. זה כולל מיזוגים ורכישות, שת"פ אסטרטגי וחדשנות בשני מישורים מרכזיים: קשר עם קהילת ההון-סיכון והסטארט-אפים מצד אחד ו-Spinoff של טכנולוגיות צבאיות לשוק האזרחי, כמו רכבים אוטונומיים, מל"טים וכיוצ"ב, מצד שני. באופן מסורתי כל נושא החדשנות בתע"א קיים ופעיל מזה שנים במסלול של מחקר ופיתוח עצמי, מסביר מעיין. "בנוסף, הקמנו ערוץ להתחברות לטכנולוגיות פורצות דרך וחדשניות הנשענות בעיקר על עולם הסטארט-אפים. ישנם כמה שיתופי פעולה שאנו נוקטים בהם: קודם כל התחברות לאקסלרטורים - השנה חתמנו על הסכם עם אקסלרטור בינלאומי בתחום התעופה והחלל

התעשייה האווירית (תע"א) היא אחד ממרכזי המחקר והפיתוח הטכנולוגיים הגדולים ביותר בישראל. במשך שנים הצליחו הפיתוחים החדשניים שלה לכבוש את חזית עולם התעופה והחלל בארץ ובעולם. אבל גם תע"א הבינה שהעולם השתנה, שכיום קל יותר לסטארט-אפים צעירים לפתח טכנולוגיות חדשניות ומעולות במהירות רבה, וכדאי להיפתח לעולם הזה ולבדוק כיצד ניתן לשתף עמו פעולה. "זוהי בהחלט בשורה שהתעשייה האווירית רוצה ומוכנה להסתכל על העולם הזה ולבדוק שיתופי פעולה", אומר **צבי מעיין**, סמנכ"ל פיתוח עסקים וחברות בתעשייה אווירית. "אנחנו באים מראייה מפוכחת וריאליסטית שמבינה שחלק גדול מהטכנולוגיות הטובות נולדות אצל צעירים עם סטארט-אפים חדשניים, ולכן אנחנו רוצים להסתכל על העולם הזה. הרעיון הוא גם לאפשר לתעשייה האווירית ליהנות מהטכנולוגיה וגם לסייע לסטארט-אפ להמשיך ולהצליח, בלי להפריע לו להגיע לאקזיט או להנפקה."

**האם מדובר בהשקעה פיננסית בסטארט-אפים?**

"אנחנו לא תחליף לקרן השקעות ולא משיקיעים פיננסית, אבל אנחנו מביאים ערך עצום לסטארט-אפ. קודם כל אנחנו מעניקים ולידציה לטכנולוגיה שלהם, פותחים בפניהם סביבת עבודה מתקדמת של ארגון גדול שלא נגישה לחברה קטנה, מסייעים להם בהפיכת הרעיון למוצר - שזה שלב שסטארט-אפים רבים נופלים בו: יש להם מוצר נהדר אבל הם לא יודעים כיצד להפכו למוצר שייצור עניין בשוק, ולבסוף - אנחנו מסייעים לסטארט-אפ בהנגשה ללקוחות גדולים ברחבי העולם. לפעמים אנחנו יכולים גם לגרום לסטארט-אפ להקים קו עסקי נוסף שהוא לא חשב עליו מלכתחילה. כבר ראינו שפיתוחים בתחום האזרחי יכולים להתחבר לתחום הצבאי עם התאמות מסוימות. אנחנו יודעים לקחת פיתוחים אזרחיים למקומות אחרים, שהיזמים לא חשבו



# CofaceBdi: היזמות הישראלית מפתיעה כל פעם מחדש

אך לא הכל ורוד, האתגרים בשימור ההצלחה של הטכנולוגיה הישראלית עדיין גדולים | תהילה ינאי

אבל לא הכל ורוד - האתגרים בשימור ההצלחה של הטכנולוגיה הישראלית עדיין גדולים. בישראל הריכוז הגבוה ביותר לנפש של חברות סטארט-אפ, אבל מרבית החברות הללו ישרדו זמן קצר מדי וחלק ניכר מהן לא יצליחו לגייס את המימון הנדרש. עיון ברשימת האקזיטים הגדולים בתולדות המדינה מצביע על כך שאנחנו הישראלים אכן יצירתיים וחדשניים ואפילו "פורצי גבולות" אבל בו זמנית גם "סובלים" מקוצר רוח למימוש הפוטנציאל העסקי והניהול השוטף של העסק הטכנולוגי עובר בסופו של דבר לחברות זרות.

אולם ההצלחה מולידה הצלחות נוספות, השקעות זרות מאפשרות לטכנולוגיה להמשיך להתפתח, היזמות הישראלית מפתיעה כל פעם מחדש.

למעלה מ-50 המועמדים המצוינים לפרס Atlas השנה הם ההוכחה הטובה ביותר לפלא הזה.

תהילה ינאי היא מנכ"לית משותפת ב-CofaceBdi

כל זה אינו כנראה היתרון היחסי היחיד שהביא להצלחת ההייטק הישראלי. החשיבה היצירתית "מחוץ לקר" פסא", העקשנות של לעשות דברים אחרת ולמצוא פתרונות, זו אשר מביאה עלינו לעיתים בעיות בחיי היום יום "הרגילים" - היא דווקא המהווה יתרון עצום ביי



תהילה ינאי | צילום: צביקה גולדשטיין

זמות ההיי-טק, הטכנולוגיה העילית. ההצלחה הטכנולוגית המרשימה של ישראל הביאה לגידול ניכר בהשקעות ובעיקר בהשקעות זרות. ביחס לגודלה מושכת ישראל פי 20 יותר השקעות זרות מאשר באירופה. ל-80 מתוך 500 החברות הגדולות בעולם יש חברת בת בישראל. בישראל נמצא גם אחד הריכוזים הגדולים בעולם של מהנדסים ומדענים.

ויצוא השירותים של חברות הזנק מישראל הסתכם ב-2017 ב-1.7 מיליארד דולר, בדומה לשנה קודמת. בנוסף ליותר מ-8,000 חברות הזנק, פועלים בישראל כ-300 מרכזי מחקר ופיתוח של חברות בינלאומיות כמו Apple, Facebook, Google, מיקרוסופט ועוד, המעסיקים למעלה מ-27,000 עובדים וחלקם מתוך סה"כ המועסקים בתחומי הטכנולוגיה העילית עולה בהתמדה ומוערך בכ-10%. במקרים רבים

החברות הגלובליות מקימות את מרכזי המחקר לאחר שרכשו חברת הזנק ישראלית, דווקא בישראל. רבים מהכלים ברשת האינטרנט והמכשירים שאנו משתמשים בחיי היום יום, ואשר שינו את חיינו ואת פני העולם, נולדו בישראל. רבות מהברות הסטארט-אפ בישראל מאוישות באנשים שבאו מיחידות מיוחדות כמו 8200 ויחידות עילית אחרות בתחום הטכנולוגיה בצבא.

לפני מספר שבועות אירחנו במשרדינו נציג בכיר מאוד של תאגיד ענק צרפתי. האיש חולש על תקציבים של מיליארדי יורו הגיע לישראל "כעולה לרגל". לא, הוא לא לקח חלק בטקסים דתיים ולא השתתף בחגי ישראל, הוא הגיע כחלק ממגמה עולמית, לבחון מקרוב את תעשיית ההיי-טק הישראלית, ובמיוחד את חברות הסטארט-אפ, להבין את התופעה הייחודית בארץ, ואולי להשקיע בהצלחה הישראלית. "ישראל מוזכרת היום בנשימה אחת עם עמק הסיליקון בקליפורניה, ועם בייג'ין בסין והרבה לפני הודו ואנגליה במגוון תחומים כגון סייבר, בינה מלאכותית, ביוטק, פינטק, תחבורה, חקלאות ועוד", כך עולה מדבריו. ואכן בישראל פועלות אלפי חברות הזנק אשר לפי נתוני בנק ישראל התוצר שלהן צמח כ-4 שנים ב-20% והוא היווה ב-2016 כ-1% מסך התוצר המקומי גולמי, כ-13 מיליארד שקל.

הכוח של חברות הטכנולוגיה הישראלית הולך וגדל. 40% מהיצוא הישראלי מקורו בהייטק,

## IVC: המידע הוא המנוע להצלחה

למרות שהסטארט-אפים הישראלים נמצאים בחזית הטכנולוגיה, הם ממעטים להשתמש בכלים טכנולוגיים כדי להשיג מידע בעל ערך היכול לסייע להצלחתם ולצמצם את ההסתברות לכישלון | בנצי שגב

היקפי המידע הזמינים כיום למשקיעים בעולם ההיי-טק רבים ומגוונים. החל מבלוג של חברה, יום משקיע ועד מחקרי שוק מעמיקים המתחיים טרנדים ומגמות. הצורך ברור: משקיעים שמחפשים הזדמנויות או יזמים שמחפשים משקיע או שותפות עסקית זקוקים למידע דיגיטלי ונגיש, שמטויב באופן קבוע ושיטתי, שנבדק, מתוקן וחושף את כל השחקנים בכל סקטור באופן פרטני. כבר לא צריך לנחש מה החברה המתחרה עושה בדיוק או האם יש עוד חברות שמפתחות פתרונות דומים.

ניתוחים רוחביים בחיתוכים שונים ובדיקות עומק של תחומי פעילות ספציפיים מסייעים להפוך את ההחלטות של המשקיעים כמו גם מנהלי החברות, למושכלות יותר. עדיין לא ניתן לחזות את סיכויי ההצלחה המדויקים של חברת סטארט-אפ, אך בהחלט אפשר לצמצם את ההסתברות לכישלון.

בנצי שגב הוא מנכ"ל חברת המחקר IVC Research Center

השחקנים בשוק בולט מאוד. המחסור במידע ובכלים מתקדמים מגבילים משקיעים כמו גם יזמים, שכן, הם לוקחים בחשבון מידע "אנושי" שגיליונות אקסל לא מעבדים כמו גם מודלים פיננסיים ואופרטיביים לביצוע הערכות סיכון. חשיבותו של האקוסיסטם הטכנולוגי מוזכר לא פעם כמקור מוביל לאיסוף מידע בעל חשיבות: האם חברת סטארט-אפ מסוימת ראויה להשקעה, לאילו משקיעים אחרים כדאי לחבור, איך אפשר למצוא את המנהל הטכנולוגי הטוב ביותר ומי מהאנג'לים אינו ידידותי ליזמים. חשיבותו של האקוסיסטם מדגים את הצורך במידע מדויק ואמין שילווה את תהליך קבלת ההחלטות.

בכדי לשפר את סיכויי ההצלחה בהיי-טק, יש צורך במידע הנאסף ממקורות ושכבות לאורך השנים. איסוף מידע, כלים אנליטיים ותמיכה טכנולוגית, יכולים להחליף את מקורו של המידע המסורתי - האקוסיסטם, ולשפר את סיכויי ההצלחה בהשקעות בשלבי החיים המוקדמים של חברה.

משתמשים בהיצע הטכנולוגי העומד לרשותם. השימוש בכלי איסוף, ניתוח או טכנולוגיה מתקדמים בתחום ניהול ההשקעות בהיי-טק מועט.

בניהול ההשקעות בשוקים הציבוריים, לשם השוואה, השקעה יכולה לשאת פרי בלי שום ידע מוקדם. התחום רווי בכלים ומקורות למידע וניתוח כמו גם פלטפורמות אוטומטיות שמסייעות למשקיעים לבצע החלטות בהתאם לפרופיל הסיכון שלהם. בתעשיית ההיי-טק, עדיין, ניהול הסיכון ושיעורי ההצלחה משרליים למעשה קסמים.

ההסבר לחוסר ההצלחה הזה יכול להימצא בעולם הסטארט-אפים, ובייחוד בשלבים המוקדמים, שבהם אי הסימטריות של המידע בין



בנצי שגב | צילום: יח"צ

ישראל ידועה בעולם כמו בילה טכנולוגית וכתוצאה מכך נחשבת להשקנית מועתית בתחום ההשקעות האלטרנטיביות (Alternative Assets), בעיקר בהון סיכון. על-פי ניתוח של IVC, בחמש השנים האחרונות, קרוב ל-2,400 חברות טכנולוגיה ישראליות הפסיקו את פעילותן ונסגרו. על-פי הערכת IVC, סגירתן של החברות משקפת הפסד של 3 מיליארד דולר, למשקיעים, ליזמים לעובדים ולכלכלה הישראלית. לפי IVC פחות מ-10% מתוך 8,000 חברות הטכנולוגיה הפעילות בישראל, יצליחו.

למרות שחברות טכנולוגיה מציעות פתרונות חכמים ומודלים עסקיים חדשים שמרעידים שווקים בעולם, המשקיעים הישראלים לא



# החברות שעלו לשלב חצי הגמר בתחרות Atlas Award

פינטק (טכנולוגיות לעולם הפיננסי) ■ תחבורה חכמה ■ סייבר ואבטחת מידע ■ רפואה דיגיטלית

## BioCatch

החברה מאבטחת את הזהות הדיגיטלית של משתמשים בעזרת איסוף, מדידה וניתוח של 2,000 פרמטרים התנהגותיים ליצירת אימות רציף



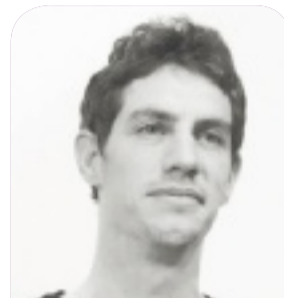
הווארד אדלסטיין | צילום: רפי דלויה



**שנת הקמה:** 2011.  
**מייסדים:** בני רוזנבוים ז"ל, אבי תורג'מן, אורי ריבנר.  
**מנכ"ל:** הווארד אדלסטיין.  
**סקטור:** סייבר, פינטק, ביומטריה התנהגותית.  
**כמה הושקע בה:** 47.6 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** פחות הונאות, פחות חיכוכים.  
**ייחודיות המוצר:** החברה מאבטחת את הזהות הדיגיטלית של משתמשים בעזרת איסוף, מדידה וניתוח של 2,000 פרמטרים התנהגותיים ליצירת אימות רציף. החברה מאזנת בין הצורך לאמת את זהותו הדיגיטלית של המשתמש תוך שמירה על חוויית משתמש איכותית, ללא הפרעה לפעילות המקוונת.  
**הישגים פורצי דרך:** BioCatch מאבטחת את זהותם הדיגיטלית של מעל 50 מיליון משתמשים ברחבי העולם ומנטרת כ-5 מיליארד פעולות מקוונות לחודש. המערכת מוטמעת בכמה מהבנקים הגדולים ביותר בעולם, מנפיקי כרטיסי אשראי גלובליים, חברות דירוג אשראי ועוד.

## Airobotics

החברה פיתחה מערכת רחפנים אוטונומיים ומספקת פתרון כולל לאיסוף וניתוח מידע אווירי בצורה אוטומטית לחלוטין, ללא מפעיל אנושי



רון קראוס | צילום: יניב דרוקר



**שנת הקמה:** 2014.  
**מייסדים:** רן קראוס, מאיר קליינר.  
**מנכ"ל:** רן קראוס.  
**סקטור:** תחבורה חכמה - רחפנים.  
**כמה הושקע בה:** 71 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** רחפניים אוטונומיים תעשייתיים.  
**ייחודיות המוצר:** החברה פיתחה מערכת רחפנים אוטונומיים ומספקת פתרון כולל לאיסוף וניתוח מידע אווירי בצורה אוטומטית לחלוטין, ללא מפעיל אנושי. הרחפנים פעילים בסביבות תעשייתיות מורכבות ביותר כגון מכרות, אתרי גז ונפט, ונמלי ים, לשימושים כמו מיפוי, מדידות, בדיקות תחזוקה ואבטחה. השימוש ברחפנים האוטונומיים מרחיק בני אדם מאזורים מסוכנים ומגביר את בטיחות העובדים בסביבות

קשות ומרוחקות, הרחפנים מאפשרים התייעלות תפעולית משמעותית וחסכון כספי ומאפשרים מעבר של תעשיות כבדות לעידן הדיגיטלי המקוון ולאוטומציה.  
**הישגים פורצי דרך:** Airobotics רשמה יותר מ-35 אלף טיסות אוטונומיות בכל העולם עד היום, והיא החברה הראשונה בעולם שקיבלה היתר תעופה ע"י רשות התעופה בישראל לרחפנים מסחריים ללא מטיס אנושי כלל. היא קיבלה היתר דומה באוסטרליה מאז וכרגע בתהליכים לבקשת היתר שכזה בארה"ב. לחברה כיום לקוחות מהחברות המובילות בעולם: BHP (חברת המכרות הגדולה בעולם), Minera Centinela (המכרה הגדול ביותר בצ'ילה), South32 (חברת מכרות מהגדולות באוסטרליה), אינטל ישראל, שפיר-אשטרום עבור נמל חיפה החדש, כ"ל ועוד.

## BrightWay Vision

החברה מפתחת מוצר שיאפשר ראות טובה יותר למכונות אוטונומיות ביום ובלילה, גם בתנאי מזג אוויר קשים



ד"ר עופר דוד | צילום: Bright Way Vision



**שנת הקמה:** 2011.  
**מייסדים:** ד"ר עופר דוד, רן הלרשטיין.  
**מנכ"ל:** ד"ר עופר דוד.  
**סקטור:** תחבורה חכמה.  
**כמה הושקע בה:** 17 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** מהו המוטו המוביל שלכם: העיניים של המכונות. **ייחודיות המוצר:** החברה מפתחת טכנולוגיה ייחודית המאפשרת ראייה באיכות גבוהה ביום, בלילה ובתנאי מזג אוויר קשים (ערפל, גשם, שלג וכו') המערכת מורכבת מחיישן CMOS ייחודי ודיודת לייזר שפותחו בחברה. הרכיבים מסונכרנים במהירויות גבוהות מאוד, דבר המאפשר הצגה סלקטיבית של טווחים. ניצול טכנולוגיה זו מאפשר לראות עד יותר מ-200 מטרים בחשיכה מוחלטת ומשפר משמעותית ראות בתנאי ערפל או גשם כמו גם את יכולות הגילוי. הטכנולוגיה של החברה מאמצת כיום על ידי תעשיית הרכב (ובסופו של דבר מכוונת לשוק הרכבים האוטונומיים), וזוכה לעניין גם ממגזרים אחרים כגון תעשיית הרכבות, כלי השיט והכרייה.  
**הישגים פורצי דרך:** המוצר עבר מבחני ערפל מוצלחים מאוד ע"י חברת דיימלר וביפן. כרגע החברה נמצאת בפרויקט הנדסי מתקדם עם חברות רכב מובילות במספר יבשות וחתמה על חוזים עם מספר ספקים מובילים של פנסים לרכבים. המוצר נמצא בבחינות על ידי כמה מיצרניות הרכב מהגדולות בעולם. לחברה מעל 24 משפחות פטנטים רשומים.

## Augmedics

החברה פיתחה מערכת מבוססת טכנולוגיית מציאות רבודה המאפשרת למנתח לראות את אנטומיית החולה דרך העור והרקמות, כאילו יש לו ראיית רנטגן



ניסן אלימלך | צילום: ErezBit Photography



**שנת הקמה:** 2014.  
**מייסדים:** ניסן אלימלך, ד"ר רפאל לוטן, נסי בנישתי.  
**מנכ"ל:** ניסן אלימלך.  
**סקטור:** רפואה דיגיטלית ומכשור רפואי.  
**כמה הושקע בה:** 10 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** אוגמדיקס פועלת למען שיפור הרפואה והבריאות ע"י פיתוח טכנולוגיות פורצות דרך לניתוחים כירורגיים. **ייחודיות המוצר:** החברה מפתחת את מערכת ה-XVISION: מערכת ראש מבוססת טכנולוגיית מציאות רבודה Augmented Reality, שמאפשרת למנתח לראות את האנטומיה של החולה דרך העור והרקמות, כאילו יש לו ראיית רנטגן. המערכת מאפשרת לרופא לבצע את הניתוח בצורה בטוחה יותר, ללא חשיפה לקרני רנטגן, ומפשטת מאוד ביצוע של ניתוחים זעיר פולשניים.

בעזרת טכנולוגיה חדשנית המוגנת בפטנט, ה-XVISION מקרינה על רשתית המנתח את צילומי הדימות של החולה (CT או MRI) בדיוק מושלם ובתחושת עומק מצינית. ה-XVISION מיועד לסייע למנתח בקבלת החלטות בזמן אמת, להציג התראות והזהרות ולהנגיש למנתח את כל המידע שיבחר באופן פשוט ונוח.  
**הישגים פורצי דרך:** אוגמדיקס קיבלה מימון מארגון AO FOUNDATION, ארגון האורתופדים הגדול והמוכר בעולם המונה 13,000 מנתחים אורתופדיים, וכן מהמדען הראשי וממשיקיעים נוספים. מערכת ה-XVISION נמצאת בשלב הניסויים הקליניים, וניתוחים ראשונים מבוצעים בישראל בבתי החולים שיבא תל-השומר ואסף הרופא. המוצר צפוי לקבל אישור שיווק בארה"ב (FDA) ובישראל בתחילת שנת 2019.

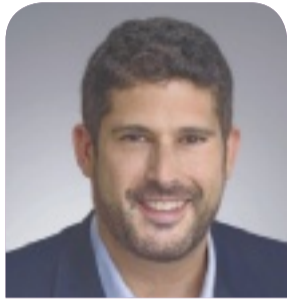


## החברות שעלו לשלב חצי הגמר בתחרות Atlas Award

### Innoviz

פתרון החישה המתקדם שפיתחה החברה מאפשר יכולת סריקה מתקדמת, הכוללת מיפוי תלת ממדי בדיוק גבוה של סביבת הרכב, ומאפשר לפעול ביעילות גם בתנאי מזג אוויר קשים

גבוה של סביבת הרכב, ומאפשר לפעול ביעילות גם בתנאי מזג אוויר קשים. גלאי הלידאר של אינוויז מציג ביצועים טכנולוגיים מהמתקדמים בשוק, תוך שיפור משמעותי בטווח וברזולוציה, כל זאת תוך הוזלה משמעותית במחיר.



עומר כילף | צילום: דיוויד גארב

**שנת הקמה:** 2016.  
**מייסדים:** עומר כילף, אורן רוזנצוויג, אורן בוסקילה, עמית שטינברג.  
**מנכ"ל:** עומר כילף.  
**סקטור:** תחבורה חכמה - מכונות אוטונומיות כמה הושקע בה: 82 מיליון דולר.

**מהו המוטו המוביל שלכם:** אינוויז הופכת את חזון המכוניות האוטונומיות למציאות בת ימינו ומספקת פתרון טכנולוגי מקיף ומתקדם המאפשר מסחור המוני של רכבים אוטונומיים.

**ייחודיות המוצר:** פתרון החישה המתקדם שפיתחה החברה מאפשר יכולת סריקה מתקדמת, המייצרת מיפוי תלת מימדי בדיוק

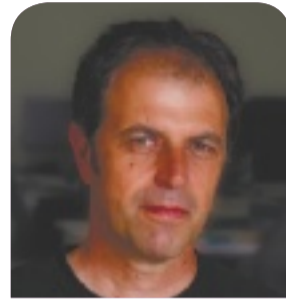


**הישגים פורצי דרך:** חברת BMW בחרה בגלאי הלידאר (LiDAR) המתקדם InnovizOne, לייצור סדרתי בדגמי כלי רכב אוטונומיים של החברה לשנת 2021; החברה זכתה להשקעה אסטרטגית מ-3 ספקיות הרכב המובילות מאגנה,

אפטיב וסמסונג; החברה מאפשרת מסחור המוני של הלידאר InnovizPro ואפשרות לרכוש אותו כבר כעת מהחברה באופן ישיר, דבר המאפשר גישה מיידית לטכנולוגית החישה המתקדמת של החברה.

### Medial EarlySign

בזכות יכולות בינה מלאכותית מתקדמות ושימוש במאגרי מידע אלקטרוניים, מספקת החברה תובנות קריטיות לגבי התפתחות מחלות קשות וכרוניות דוגמת סרטן וסוכרת. תובנות אלה מאפשרות יכולות להביא ערך מוסף כמעט לכל אינטראקציה עם המטופל



אורי גבע | צילום: עפרית קינר

**שנת הקמה:** 2013.  
**מייסדים:** ניר קאלקשטיין, אורי גבע, עופר אריאלי.  
**מנכ"ל:** אורי גבע.  
**סקטור:** רפואה דיגיטלית.  
**כמה הושקע בה:** 50 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** מידע רפואי רגיל, תובנות קליניות יוצאות מן הרגיל.  
**ייחודיות המוצר:** היכולת להנגיש נתונים פרסונליים על חולים בזמן אמת ובנקודת קבלת ההחלטה באמצעות רכיבי בינה מלאכותית.  
**הישגים פורצי דרך:** זהו מוצר ראשון מסוגו בעולם שמסוגל להציל חיים על ידי איתור חולים הנמצאים בסיכון גבוה לחלות בסרטן. המוצר עובד במכבי שרותי בריאות ונכון להיום נמצאו עשרות אנשים עם סרטן המעי הגס או ממצאים טרום-סרטניים. מכבי זכתה במקום ראשון בפרס מנכ"ל משרת הבריאות לשנת 2018, בתחרות מיזם רפואה מתאמת אישית בגין יישום זה.



### Intsights

החברה מתמודדת עם איומי הסייבר החדשים המגיעים מכיוון ה-Dark Web על ידי כלים לזיהוי וטיפול אוטומטי באיומים אלה



גיא ניצן | צילום: אופיר אייב

**שנת הקמה:** 2015.  
**מייסדים:** גיא ניצן, אלון ארבך, גל בן דוד.  
**מנכ"ל:** גיא ניצן.  
**סקטור:** סייבר ואבטחת מידע.  
**כמה הושקע בה:** 24 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** עיצוב מחדש של תחום מודיעין הסייבר ומתן פתרונות חדשניים ואוטומטיים המאפשרים לארגונים להתמודד עם גורמי איום בעולם הסייבר.  
**ייחודיות המוצר:** המוצר של החברה אוסף מידע מה-Dark Web, מזהה ומטפל באיומים באופן אוטומטי. המוצר מאפשר נראות שטרם נצפתה כמותה לעולם תוקפי הסייבר, כוונתיהם, אמצעיהם ושיתופי הפעולה ביניהם, ומאפשר לארגונים להגן על עצמם מאיומים אלה בצורה אוטומטית שאינה מצריכה מהם שימוש במערכות נוספות.

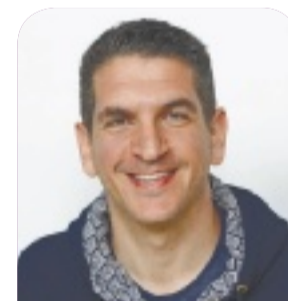
**הישגים פורצי דרך:** החברה זכתה לצמיחת כוח אדם מהירה - גידול של 50% תוך כחצי שנה, יש לה כיום מעל 20 לקוחות Fortune 500, היא מפעילה מערכת אוטומטית לזיהוי



אימים ב-Dark Web, וזכתה להשקעה מבלקסטון, קרן הפרייבט אקוויטי בין הגדולות בעולם. בנוסף, החברה זכתה לשותפויות אסטרטגיות עם חברות כגון Wipro, Checkpoint, Fujitsu ועוד, והיא מתרחבת לשווקים נוספים כגון אסיה ואוסטרליה.

### Fundbox

החברה מספקת פתרונות מימון לעסקים קטנים בתהליכים אוטומטיים לחלוטין, המאפשרים קבלת החלטת אשראי תוך פחות מדקה ללא מגע יד אדם



אייל שנער | צילום: יח"צ

**שנת הקמה:** 2012.  
**מייסדים:** אייל שנער, תומר מיכאלי, יובל אריאב.  
**מנכ"ל:** אייל שנער.  
**סקטור:** פינטק - טכנולוגיות פיננסיות לעסקים קטנים בארה"ב.  
**כמה הושקע בה:** 112.5 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** הענקת עצמאות פיננסית לעסקים קטנים באמצעות טכנולוגיות מתקדמות.  
**ייחודיות המוצר:** באמצעות טכנולוגיות וכלי בינה מלאכותית מתקדמים, החברה מספקת פתרונות מימון לעסקים קטנים בתהליכים אוטומטיים לחלוטין, המאפשרים קבלת החלטת אשראי תוך פחות מדקה ללא מגע יד אדם. הפתרון הייחודי של החברה פותר את בעיית תזרים המזומנים, אשר הינה הגורם העיקרי לסגירת עסקים קטנים, ונותן מענה



וסיפרה פתרונות מימוניים נחוצים לרבים מהם. החברה זכתה בהכרה ופרסים רבים על פועלה מגופים בינלאומיים מובילים, וגייסה הון של 112.5 מיליון דולר מגופים מובילים כגון הקרן של ג'ף בזוס, שלמה קרמר, קוסלה ונצ'רס, ג'נרל קלטיסט פרנרס, ספארק קאפיטל ואשטון קוצ'ה.



## Percepto

החברה מייצרת ומספקת לחברות תעשייה המובילות בעולם פתרון רחפנים אוטונומי מבוסס ראייה ממוחשבת

עגינה ומערכת ניהול. כל פעילות המערכת מבוצעת בענן ויכולה להיות מותאמת לדרגות אבטחה שונות. המערכת מבצעת שלוש שכבות ייחודיות של אוטונומיה: טיסה וניווט עצמאיים הכוללים נחיתה מבוססת ראייה ממוחשבת גם במזגי אויר נוקשים, ביצוע מגוון משימות כמו מעקב אחרי אדם/רכב, איתור דליפות גז או



דור אבוחיצרה | צילום: יח"צ

**שנת הקמה:** 2014.  
**מייסדים:** דור אבוחיצרה, שגיא בלונדה, רביב רז, אריאל אביטן.  
**מנכ"ל:** דור אבוחיצרה.  
**סקטור:** תחבורה חכמה - רחפנים ורובוטיקה.  
**כמה הושקע בה:** חסוי.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:**

ההתמקדות בכוח האדם שלנו. צוות המפתחות והמפתחים, המהנדסות והמהנדסים, המטיסות והמטיסים הם ליבת ההצלחה של החברה.

**ייחודיות המוצר:** החברה מספקת לחברות תעשייה המובילות בעולם פתרון רחפנים אוטונומי מבוסס ראייה ממוחשבת. פתרון הרחפנים האוטונומי של פרספטו מורכב משלושה חלקים - רחפן - הספרו, תחנת

שריפה והפעלת מערכת באמצעות התראות מחיישנים אחרים באתר (כגון נגיעה בגדר).



# PERCEPTO

### הישגים פורצי דרך:

נחיתה אוטונומית מבוססת ראייה ממוחשבת, מערכת ניהול מבוססת ענן המאפשרת הפעלה/ניטור מערכת רחפנים מרחוק ממגוון מקומות בעולם ובו זמנית, רצף טיסה ומשימות אוטונומיות ללא התערבות מפעיל, יכולת טיסה אוטונומית מוכחת ככל מזג אוויר, מערכת גיבוי תלת שכבתית להטסה אוטונומית.

## iPulse Medical

החברה פיתחה מכשיר ייחודי להעלמת כאבי מחזור בתוך 30 שניות, ללא צורך בנטילת משככי כאבים

**שנת הקמה:** 2015.  
**מייסדים:** חן נחום.  
**מנכ"ל:** חן נחום.

**סקטור:** רפואה דיגיטלית ובריאות נשים.  
**כמה הושקע בה:** 3 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** דייל לתרופות, LIVIA מעלימה את כאבי המחזור ב-30 שניות.  
**ייחודיות המוצר:** LIVIA מספקת הקלה משמעותית ואף העלמה מוחלטת של כאבי המחזור בתוך 30 שניות. הקלה משמעותית שכזו בזמן קצר כל כך הם שילוב חסר תקדים. מדובר במכשיר רפואי אופנתי ודיסקרטי שמשדר פולס למערכת העצבית וכך חוסם את הכאב. מעכשיו אין צורך יותר במשככי כאבים.  
**הישגים פורצי דרך:** פרויקט ליביה גייס 1.7 מיליון דולר בגיוס המונים באתר אינדיגוגו עם יותר מ-18 אלף תומכים. קמפיין יחסי הציבור שליווה את קמפיין הגיוס זכה בקמפיין יחסי הציבור המוצלח של שנת 2017. המוצר זכה להכרה בינלאומית ושכחים מאלפי משתמשות מרוצות. ליביה נבחר למוצר השנה ל-2018 בקטגוריית בריאות נשים וזכה בפרס הזהב של פרסי אדיסון בניו יורק.



חן נחום | צילום: ליאת קוטנר



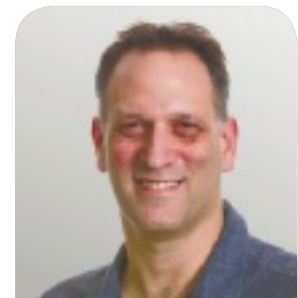
## Namogoo

לחברה פתרון ייחודי לתופעה לא מוכרת הפוגעת באתרי מסחר אלקטרוניים ומסבה להם נזקים של עשרות מיליוני דולרים בשנה

**שנת הקמה:** 2014.  
**מייסדים:** חמי כץ וואהד גרינשפן.  
**מנכ"ל:** חמי כץ.

**סקטור:** סייבר ואבטחת מידע / אי-קומרס  
**כמה הושקע בה:** 29 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** אנחנו מחזירים למותגים את השליטה בחוויית הלקוח לכל אורך תהליך הקנייה.  
**ייחודיות המוצר:** Namogoo היא החברה הראשונה

היחידה בעולם שזיהתה ופתרה את התופעה הנפוצה של הסחות דעת של גולשים באמצעות פרסומות



חמי כץ | צילום: אפרת סער

לא מורשות המוחדרות לדפדפן המשתמש. זוהי תופעה הפוגעת באתרי מסחר אלקטרוניים ומסבה להם נזקים של מיליוני דולרים מדי שנה. הפיתוח הבלעדי של החברה מבוסס למידת מכונה ומביא לביטול מודעות שאינן מורשות ותוכן פולשני. ע"י חסימת תכנים אלו אצל הלקוחות, Namogoo משמרת את המבקרים באתר ומונעת זליגה של ההכנסות לאתרים מתחרים. החל מהקמת החברה ועד היום ייצרה Namogoo עבור לקוחותיה הכנסות נוספות של למעלה מ-350 מיליון דולר. **הישגים פורצי דרך:** אחד מהישגיה הבולטים של החברה הוא בסיס הלקוחות של החברה הכולל מותגי ענק מתעשיות שונות בהם: Tumi, Asics, Samsonite, Upwork, Lenovo ועוד. למעלה מ-90% מלקוחות החברה לא הכירו את הבעיה לפני ההתקשרות איתה ולכן היא פועלת רבות לחינוך השוק ולהגברת המודעות לבעיה.

החברה נבחרה על ידי המגזין היוקרתי BuiltInBoston כאחת מ-50 הסטארט-אפים המבטיחים ל-2017 בבוסטון. ב-2016 זכתה Namogoo בפרס "רד הרינג" בארה"ב.



## Rapid Medical

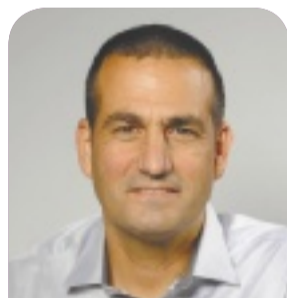
החברה עוסקת במכשור רפואי ופיתחה מוצר ייחודי אינטראקטיבי לצנתור מוח, המאפשר פעולות בטוחות ויעילות יותר

**שנת הקמה:** 2008.  
**מייסדים:** ד"ר שמעון אקהויז, רונן אקהויז, יורי סודין, דנאל מאייר.

**מנכ"ל:** רונן אקהויז.  
**סקטור:** מכשור רפואי.  
**כמה הושקע בה:** 17 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** "Keep the brain in the game"

**ייחודיות המוצר:** זהו המוצר האינטראקטיבי היחיד לצנתור מוח המאפשר פעולות בטוחות ויעילות יותר.

**הישגים פורצי דרך:** המוצר של החברה כבר הגיע לאלפי מטופלים באירופה והחל בניסוי לאישור FDA. ברבעון הקרוב יאושר באירופה מוצר חדש שיאפשר טיפול באוכלוסיות חולים גדולות שכיום אינן מטופלות.



רונן אקהויז | צילום: רענן טל





SIGA - OT Solutions

החברה פיתחה פתרון ייחודי המסוגל להגן על תשתיות קריטיות מפני מתקפות סייבר המעוניינות להשבית מערכות מים, חשמל, אנרגיה ועוד



אמיר סמואילוף | צילום: נטלי קדוש

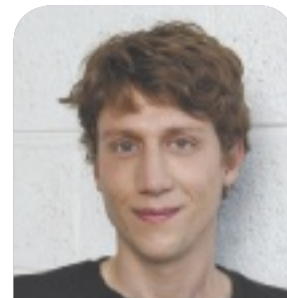


גם על הפרמטרים העיקריים המהווים את הבסיס לפעולה הכלכלית והשגרתית של התשתיות הקריטיות - בטיחות, זמינות אמינות ויעילות. **הישגים פורצי דרך:** החברה הוכרה כחברה פורצת דרך וייחודית ע"י גרטנר - Cool Vendor of the Year. הטכנולוגיה שלה כבר הותקנה בתשתיות קריטיות העיקריות בישראל ובמפעלי תשתית למים גדולים בארה"ב.

**שנת הקמה:** 2014.  
**מייסדים:** אמיר סמואילוף ואילן גנדלמן.  
**מנכ"ל:** אמיר סמואילוף.  
**סקטור:** סייבר ואבטחת מידע.  
**כמה הושקע בה:** 4.1 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** חברה ישראלית פורצת דרך אשר בפשטות ויעילות מביאה ערך ותועלת לכל תשתית ותהליך קריטי באשר הם - המשליכים ישירות על איכות וצרכי החיים הבסיסיים (חשמל, מים, אנרגיה, ייצור וכד').  
**ייחודיות המוצר:** החברה פיתחה טכנולוגיה חדשנית לזיהוי כשלים. היא מנטרת אותות חשמליים בלבד ללא כל צורך במידע/פרוטוקולים וללא תלות ביצרן או בתהליך כלשהו ומזהה חריגות בתהליך הפעלת מערכות בקרה תעשייתיות. המנוע המתקדם של הפלטפורמה יכול לזהות אנומליות בשלב מוקדם ביותר ובכך למנוע תקלות העוללות להתפתח לאסונות כגון השבתת מים / חשמל/ גרעין וכד' לתקופות זמן ממושכות אשר נובעות מתקלות טכניות או תקיפות סייבר באזור התפעול. הפלטפורמה עונה

Riskified

החברה עוזרת לסוחרים מקוונים לקבל החלטה לגבי עסקאות בתוך שבריר שנייה, החלטה המגובה באחריות מלאה, ללא חשש מהונאות



עידו גל | צילום: טל אורני



**שנת הקמה:** 2013.  
**מייסדים:** עידו גל, אסף פלדמן.  
**מנכ"ל:** עידו גל.  
**סקטור:** פינטק.  
**כמה הושקע בה:** 63.7 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** להגדיל את מחזורי המכירות של סוחרים אינטרנטיים על ידי אישור מהיר ואוטומטי של העסקאות הלגיטימיות ובתוך כך לאפשר לצרכנים חווית קניה חיובית ובטוחה.  
**ייחודיות המוצר:** בעזרת טכנולוגיה של בינה מלאכותית ומכונה לומדת, Riskified מזהה הונאות אשראי ומחליטה עבור סוחרים האם לאשר עסקה או לא - כל זאת תוך שבריר שניה. בניגוד למתחרים, Riskified דריסת רגל ונסיון מוכח במגוון רחב של תעשיות - מבתי

אופנה לאפליקציות שופינג ועד מוצרים דיגיטליים כמו כרטיסי טיסה. המערכת של החברה מנתחת מליוני רכישות אונליין בכל רגע נתון ומתמחה בזיהוי מדויק של צרכנים טובים מרחבי העולם - על מנת לאשר את מירב העסקאות ולאפשר לסוחרים להגדיל את היקף המכירות. בשל כך הפכה תוך זמן קצר למובילה בתחומה עם שורה של לקוחות קמעונאיים מהגדולים בעולם.  
**הישגים פורצי דרך:** המודל העסקי שלנו הפך לסטנדרט בתעשייה - החלטה של כן או לא על כל עסקה והחזר מלא לסוחרים במידה שעסקה מתבררת כהונאה. מעבר לזאת, החברה שילשה את הכנסותיה, הצוות גדל מ-7 ל-250 איש תוך 5 שנים ופתחנו גם את המשרדים בניו יורק - על כל אלו אנחנו גאים.

Simplex

החברה מקדמת את השימוש במטבעות וירטואליים באמצעות אפשרות רכישתם בעזרת כרטיס אשראי ללא חשש מהונאות



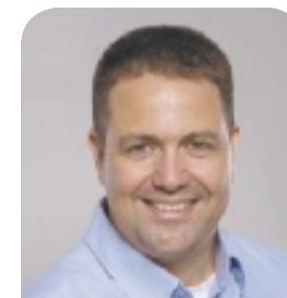
נימרוד להבי | צילום: טל פלינט



**שנת הקמה:** 2014.  
**מייסדים:** נימרוד להבי, ארז שפירא, נתנאל קבלה.  
**מנכ"ל:** נימרוד להבי.  
**סקטור:** פינטק (טכנולוגיות לעולם הפיננסים).  
**כמה הושקע בה:** 8 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** עולם ללא הונאות  
**ייחודיות המוצר:** Simplex מאפשרת לסוחרים במטבעות וירטואליים לקבל פיקדונות מכל רחבי העולם באמצעות רכישות בכרטיסי אשראי, עם חשיפה אפסית לסיכון חיוב חוזר.  
**הישגים פורצי דרך:** Simplex הצליחה בתוך פחות משנתיים לאפשר לשותפיה יישום פתרון פשוט לעיבוד תשלומים ללא הונאות כלל. זהו פתרון המאפשר למשתמשים של החברה לרכוש מטבעות וירטואליים בחוויית מסחר אלקטרוני המוכרת להם. ללא הטכנולוגיה החדשנית ללוחמה בהונאות של Simplex המבוססת על אינטליגנציה מלאכותית, לא ניתן היה לרכוש מטבעות וירטואליים באמצעות כרטיסי אשראי. לכן, Simplex הופכת את השימוש במטבעות וירטואליים לנפוץ יותר ונגיש לקהל הרחב.

SafeBreach

החברה פיתחה טכנולוגיה ייחודית המאפשרת למנהלי אבטחת מידע לערוך סימולציות של מתקפה על המערכות הארגוניות, מבלי לסכן אותן



גיא בז'רנו | צילום: יח"צ



האבטחה לסגור פערים לפני שהתקפה אמיתית מתרחשת וזאת מבלי לסכן את המשתמשים, המידע או המערכות הארגוניות. בכך, מאפשרת המערכת למנהלי אבטחת המידע להפיק את המקסימום ממערכות ההגנה הקיימות, מה שחוסך לארגונים השקעות כספיות נרחבות.  
**הישגים פורצי דרך:** החברה שינתה את שוק הסקיוריטי ע"י בניית קטגוריה חדשה בתחום סימולציות של פריצות ומתקפות. היא גייסה 34 מיליון דולרים מקרנות מובילות בתחום הסייבר וזכתה במגוון פרסים בשנים האחרונות, בהם, Gartner Cool Vendor 2017, SINET16 Innovator 2017. בנוסף היא הייתה פיינליסטית ב- RSA 2016 Innovation Sandbox וב- BlackHat Most Innovative Startup-2016.

**שנת הקמה:** 2014.  
**מייסדים:** גיא בז'רנו, איציק קוטלר.  
**מנכ"ל:** גיא בז'רנו.  
**סקטור:** סייבר ואבטחת מידע.  
**כמה הושקע בה:** 34 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** לענות על השאלה האסטרטגית שמנהלי אבטחת מידע נשאלים כל הזמן: "עד כמה אנחנו מוגנים מפני מתקפות סייבר"?  
**ייחודיות המוצר:** החברה פיתחה טכנולוגיה חלוצית המאפשרת לצוותי אבטחת המידע בארגון להעריך באיזה אופן יעמדו מערכות ההגנה שלהם בפני מתקפה עתידית וזאת על ידי סימולציה של אלפי מתקפות בזמן אמת. "משחקי המלחמה" של SafeBreach, יצרו גישה חדשנית לאבטחת המידע בארגונים באופן שמאפשר למנהלי



## Splitit

החברה מאפשרת לבתי עסק אינטרנטיים להציע ללקוחותיהם לפרוס את הרכישות לתשלומים חודשיים ללא ריבית באמצעות כרטיס האשראי הקיים שלהם, ובאמצעות זה להפחית את שיעורי נטישת עגלת הקניות ולהגדיל את שיעור ההכנסות



גיל דון | צילום: יח"צ



**שנת הקמה:** 2012.  
**מייסדים:** גיל דון, אלון פייט.  
**מנכ"ל:** גיל דון.  
**סקטור:** פינטק - תשלומים.  
**כמה הושקע בה:** 10 מיליון דולר.  
**ייחודיות המוצר:** Splitit הוא פתרון תשלומים המאפשר ללקוחות לשלם עבור רכישות באמצעות כרטיס חיוב מידי או כרטיס אשראי, על ידי פיצול העלות לתשלומים חודשיים ללא ריבית וללא צורך ברישום מוקדם. מלבד עלייה בשיעורי ההמרה, Splitit הינו פתרון התשלומים היחיד המאפשר לבתי העסק לקבל תשלומים דרך כל מכשיר, ומכל מקום בעולם.  
**הישגים פורצי דרך:** לחברה הוענקו ארבעה פטנטים בארה"ב, רוסיה, יפן וסינגפור וכן הוגשו בקשות לפטנט בעשר מדינות נוספות. החברה זכתה בפרס ה-Red herring היוקרתי והינה תומכת ביותר מ-800 סוחרים ב-25 מדינות.

## SpacePharma

החברה מספקת מעבדה כימית/ביולוגית מיניאטורית בתחום המיקרו-נוזלים, לביצוע פעילות מו"פ וייצור, המותקנת על ננו-לוויין או מוצבת בתחנת חלל



יוסי ימין | צילום: יח"צ



קרקע לניטור ובקרת משימת החלל וכן מערכת קצה למשתמש לשליטה ולפיתוח ניסויים המאפשרת לחוקרים לקבל נתונים ולשלוט בתהליכים ממקומותיהם באמצעות אפליקציה המותקנת על טלפון חכם.  
**הישגים פורצי דרך:** לאחר הדגמת יכולת מוצלחת בטיסה פאראבולית (2016) שוגרה משימת החלל הראשונה ע"ג ננו-לוויין שכללה 4 ניסויים מוצלחים. בהמשך שוגרה מעבדה לתחנת החלל הבינלאומית שלא דרשה כל הפעלה מצד צוות תחנת החלל ואשר שבה ארצה בינואר 2018. שיטות אלו מאפשרות לחברה לממש את חזונה תוך התגברות על מכשולי העבר ומתן פתרון שלם. מאז הקמתה, זכתה החברה במספר תחרויות בינלאומיות יוקרתיות לחדשנות ובראשיתן 2018 דורגה במקום השני מבין 100 החברות הראשונות החדשניות בתחום החלל בסקר שנערך ע"י Fast Company.

**שנת הקמה:** 2012-2013.  
**מייסד ראשי:** יוסי ימין.  
**מנכ"ל:** יוסי ימין.  
**סקטור:** רפואה דיגיטלית, חלל ומדעי החיים.  
**כמה הושקע בה:** 11 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** מובילות עולמית באספקת יכולת זמינה, ברט-השגה ואמינה בתחום המחקר והייצור בתנאי מיקרו-כבידה לשירות תעשיות התרופות, מדעי החיים, מדע החומרים, התזונה, הכימיה והחקלאות.  
**ייחודיות המוצר:** החברה מספקת מעבדה כימית/ביולוגית מיניאטורית בתחום המיקרו-נוזלים, ראשונה מסוגה, לביצוע פעילות מו"פ וייצור, המותקנת על ננו-לוויין או מוצבת בתחנת החלל הבינלאומית ונשלטת מרחוק. בכך מתקצר זמן ההגעה לשוק של היישומים החדשים תוך קיצוץ בעלויות הפיתוח. הפתרון הוא מקצה לקצה וכולל: מתקן חללי למו"פ וייצור, מקטע קרקעי ובו תחנת

## NRGene

החברה עוסקת בשיפור איכות החיים על ידי איתור גנים המצביעים על סיכוי לחלות במחלות ואיתור גנים המעלים את תנובת המזון



גיל רונן | צילום: נטי לוי



**שנת הקמה:** 2010.  
**מייסדים:** גיל רונן, גיא קול, דיויד ליבר.  
**מנכ"ל:** ד"ר גיל רונן.  
**סקטור:** רפואה דיגיטלית.  
**כמה הושקע בה:** 20 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** שיפור איכות החיים על ידי איתור גנים המצביעים על סיכוי לחלות במחלות מחד, וגנים המעלים תנובת מזון מאידך.  
**ייחודיות המוצר:** כלי המשפר באופן קיצוני את יעילות איתור הגנים והבנת פעילותם בבני אדם, בעלי חיים וצמחים.  
**הישגים פורצי דרך:** מיפוי לראשונה של גנום (כלל מפת הדנ"א) של חיטה, תפוח-אדמה, כותנה, קנולה, שיכולת-שועל, שיפון ועוד. מיפוי זה מאפשר איתור גנים המשפרים תנובת הצמחים בעשרות אחוזים וכן שיפור ביעי המחקר והפיתוח בחברות הזרעים המובילות בעולם. בנוסף, החברה עוסקת באיתור גנים המעלים סיכוי לחלות בסרטן המעי הגס ואוטיזם.

## TrapX Security

החברה פיתחה מוצר אבטחת מידע ייחודי למניעת מתקפות יום אפס, באמצעות שיטות המוליכות שולל את התוקפים



משה בן סימון | צילום: יח"צ



**שנת הקמה:** 2012.  
**מייסדים:** משה בן שמעון ויובל מלאכי.  
**מנכ"ל:** משה בן סימון.  
**סקטור:** סייבר ואבטחת מידע.  
**כמה הושקע בה:** 29 מיליון דולר.  
**מהו המוטו המוביל שלכם:** למנוע התקפות בכל צעד.  
**ייחודיות המוצר:** האמולציות שלנו ופריסת המוצר תוך כמה דקות. העובדה שהמוצר שלנו גורם לדברים להיראות בדיוק כמו משהו אחר. **הישגים פורצי דרך:** החברה מנעה התקפה של איראנים נגד אחת מחברות הביטחון פה בארץ. היא הצליחה במניעת התקפות על בתי חולים בארץ ובעולם. המתקפות אותרו, הופסקו ונפרסה רשת הגנה בבית החולים. מוצר החברה עוצר התקפות עוד בטרם מישוה זיהה אותן.

# ד"ר ירון ברוק בישראל

יו"ר מועצת המנהלים של מכון איין ראנד, ארה"ב

בסדרת הרצאות ומפגשים



באר שבע

חיפה

22.5

Equal is Unfair, a Special Technion Presentation

מפגש במוסד שמואל נאמן בטכניון, חיפה

22.5

שוויון או חירות?  
לאן פנינו מועדות?

אונ' בן גוריון בנגב, באר שבע

תל אביב

תל אביב

24.5

עימות השקפות:  
קפיטליזם מול סוציאליזם

אוניברסיטת תל אביב, ת"א

23.5

נאום במסגרת  
פרוייקט פרס האטלס

הבורסה לניירות ערך, ת"א

לקבלת מידע מפורט וקישורים  
להרשמה לאירועים:  
[event.ravpage.co.il/YaronBrook](http://event.ravpage.co.il/YaronBrook)

דוא"ל לכירורים: [info@daynrand.org.il](mailto:info@daynrand.org.il)

