

THE ATLAS AWARD

מאי 2016



האם הסטארט-אפ
שלכם בדרך
לשנות עולמות?

מוסף מיוחד לקראת אירוע ATLAS AWARD

10
המועמדות

חברות הסטארט-אפ
שמשפיעות על החיים
של כולנו



פרס האטלס

פרס האטלס יוענק החל מהשנה לחברת הסטארט-אפ הישראלית, שיצרה טכנולוגיה, רעיון או מוצר, בעלי ערך יוצא-דופן, בישראל ובעולם. הפרס הוא אות הערכה על תרומתם של היוזמים פורצי הדרך ומשני המציאות המקדמים ומעשיירים את חיינו. פרויקט פרס האטלס הוא תולדה של שיתוף פעולה בין מכון איין ראנד בארצות-הב-רית ומרכז איין ראנד בישראל, חברת Deloitte, מגזין TheMarker, וצוות שיפוט בראשו-תו של ד"ר שלמה קליש.

החיבור של מרכז איין ראנד ליוזמה זאת הוא מובן. גיבוריה של איין ראנד, הסופרת והפילוסופית הידועה, שעליהם כתבה בספריה "כמעין המתגבר" ו"מרד הנפילים", הם "אטלסים" - גיבורים הנושאים את העולם על כתפיהם בכוח ההמצאה והיצרנות, המוני-עים על ידי שאיפה למימוש עצמי והצלחה, ונאבקים אל מול קשיים, בהם גם יחס בלתי-ראוי מצד רבים שלא משכילים להבין את מהות תרומתם ואת ערכה.

יומי ההייטק הישראלי המגלמים בפועלם ערכים של יצרנות, חדשנות, ושאיפה לשג-שוג, הם ה"אטלסים" המציאותיים, המקומיים, העכשוויים.

את הפרויקט הגה ריצ'רד מינס, שבדרך חייו מגלם גם הוא ערכים של יזמות, חדשנות ונחישות יוצאות דופן. בגיל 70, לאחר קריירה עשירה בתחומי הפרסום והניהול, ותוך מאבק במחלה קשה, בחר מינס בנתיב חדש - באמנות. הוא החל ליצור פסלים רבים, מר-שימים ועזי מבע, המציגים דמויות גיבורים תנ"כיים ומיתולוגיים. בין פסליו בולטת סד-רת האטלסים - רביעיית פסלי אטלס, שאת ההשראה להם שאב מספרה של ראנד "Atlas Shrugged", הידוע בתרגום העברי בשם "מרד הנפילים". את הפסל השלישי בסדרה, שאתו כינה מינס "העולם שייך לי", הוא הקדיש כפרס שיוענק מדי שנה בפרויקט האטלס.

דמות האטלס הידועה זכ-תה בידיו של מינס לפרשנות חדשה ומקורית; את הדמות המיי-תולוגית הנושאת את משקל העולם על כתפיה וכורעת תחת הנטל, הפך מינס לגיבור זקוף קומה, משוחרר, המניף את העולם בעוצמה, בגאווה שאותה הרוויח בזכות הישגיו.

פסל האטלס המשוחרר של ריצ'רד מינס איננו רק סמל לגיבורי ההייטק הישראלי העכשווי. הוא גם מסמל את סיפורה של מדינת יש-ראל - את האנשים שקמו מחורבות, שלא נכנעו לאתגרים, שפעלו מתוך חזון ותקווה גדולים יותר מהסיכונים הנראים לעין, והפכו אותה להצלחה חסרת-תקדים בקרב אומות העולם.

תל אביב, העיר שצמחה מן החולות, היא כיום העיר הרביעית בעולם בריכוז חברות הייטק, במדינה הזוכה להיקף השקעות ההון הגדול בעולם ביחס לגודל אוכלוסייתה.

פרויקט האטלס מבטא את ההערכה ליוצרים וליזמים בישראל ההופ-כים חזון למציאות.

בונו ארד, מנכ"ל מרכז איין ראנד בישראל



בונו ארד, מנכ"ל מרכז איין ראנד בישראל | צילום: יח"צ

לא רק מתמטיקה

כדי לפתור את הבעיות בהיי טק הישראלי צריך להיזהר מכוונות טובות. ד"ר שלמה קליש מסביר

04

חוגגים את ההצלחה

ד"ר ירון ברוק רואה דברים טובים בסטארט-אפ ניישן ומצביע על חופש כלכלי כגורם לשגשוג

05

חשיבות שיתופי הפעולה

חוסר ודאות, קצב השינויים וה-Big Four. שלי תשובה מצביע על אתגרי הסטארט-אפים

06

אטלס יוצא לחופשי

הפסל ריצ'רד מינס מספר על שילוב רעיונותיה איין ראנד בפסל האטלס שיצר

08

10-14

הסטארט-אפים המובילים

הכירו את עשר החברות שהגיעו לגמה אחת תזכה ב-ATLAS AWARD

הסטארט-אפים המובילים

עריכה: שחר בן-פורת
עריכה גרפית: ענת קריספין-דעואל
מנהל סטודיו הארץ: בני דניאל
עיבוד תמונה: עיתון הארץ
מודעות: סטודיו הארץ
מנהלת מסחרית כנסים: גילי הלל
מנהל מחלקת מוספים מיוחדים: ארז אכטל, erez@haaretz.co.il
דפוס: גרופופרינט הארץ
מו"ל: הארץ - שוקן 21, ת"א, טל: 03-5121188, פקס: 03-5121170

זכויות היוצרים על התצלומים המופיעים בעיתון שייכות למארי התמונות אינג אימגי ופטווליה | המערכת אינה אחראית לתוכן המודעות. המערכת מבקשת להבהיר כי המוסף הינו פרסומי ואין לדאוג במאמרים ו/או במודעות המלצה מכל סוג שהוא.





חשוב ללמוד לעבוד מהר - ובשיתופי פעולה

שלי תשובה, ראש מגזר ההיי טק בפירמת ראיית החשבון והייעוץ Deloitte ישראל, מצביע על המגמות המטרידות העוברות על תעשיית ההיי טק בישראל, מסביר מהם האתגרים הנוכחיים, ומה צריך לסגל כדי להתמודד איתם בהצלחה | שחר בן-פורת



שלי תשובה, מתוך כנס TMT Predictions של Deloitte | צילום: תמר מלך

“אם יגדלו אזורי החדשנות בהודו ובסין, והם יהיו זולים יותר מישראל אז יש סיכון שהחברות הבינלאומיות יצמצמו את הפעילות בארץ. זה יהיה לא טוב למיקום של ישראל בתעשייה העולמית, וקהילת הסטארט-אפים תתמודד עם תחרות גלובאלית משמעותית יותר”

לה, שהיו מאוד שחצניות עם גישה האומרת 'אני אעשה הכל לבד', משתפת פעולה גם אם זה קור' רה בסביבה בו הן מתחרות זו בזו. בקצב המהיר בו דברים מתרחשים כיום, אין לגופים אפשרות לנהל את כל ההזדמנויות לבד. ק"ק לדוגמה את העולם של טכנולוגיית Smart City. זהו תחום מאוד מורכב, עם מגוון עולמות תוכן. יש עשרות חברות שמנסות לגשת למכרזים ויש הרבה מנהלים שמנסים להפוך את העיר ליותר חכמה, כל אחד מזווית אחרת. לדוג' מא, בספרד ניסתה חברת הטלקום הגדולה לפעול באופן עצמאי. רק לאחר שנכשלה, הבינה ששיתוף פעולה עם גופי ה-IT הגדולים היא דרך להבטיח את הצלחת הפרויקט, וזאת למרות שהחברות מת' חרות בסגמנטים אחרים בשוק". לסיכום, סביבת השוק הנוכחית מספקת את' גרים חדשים ומורכבים לחברות טכנולוגיה צומ' חות, ומחייב אותם להפעיל ארגון כלים רחב בכדי להתמודד בהצלחה ולהגיע ליעד.

במקום לנסות להבין מה קורה בשוק שאיש לא מבין אותו'. אם היו עושים מחקר לפני עשור ובו שואלים אנשים האם הם מוכנים לשכור חדר בד"י רה ממישהו שהם לא מכירים דרך האינטרנט, איש לא היה אומר כן. אז איך היתה החברה כמו Airbnb היתה קמה?

“המודל החדש אומר 'בוא נעשה ניסיונות ונ' וודא שאם נכשלים אז נכשל מהר, זה חשוב, יותר חשוב מאשר לבצע תכנון ארוך ומדויק (לכאורה)'. 'בוא נכשל מהר' אומר שחברות טכנולוגיה כמו לינקדין יכולות לשנות פיצ'רים מבלי להסביר שמ' דובר בניסוי. הן רואות את התגובה של הלקוחות ומתאימות את העדכונים בהמשך. היכולת לנהל בזמן אמת את התיקונים היא ערך המגיע מהעולם הדיגיטלי, וחברות הפועלות כך יותר בנויות לדינ' מיקה של השווקים כיום”.

הדבר השני שחברות יכולות ואף צריכות לה' טמיע הוא ניהול מודלים של שיתופי פעולה. "אנו רואים חברות ענקיות שבעבר סלדו משיתופי פעור'

הסלולר שלך, היא עשתה הסכם עם אחת מחברות המפות; והמודל העסקי היה שהן מתחלקות בהכ' נסות בזמן שהצרכן משלם על שירות מבלי שהוא צריך לקנות את מכשירי הנייד. באו גוגל ואפל ואמרו 'זה מעניין אותי בהבט של המידע, כי אם אפשר לדעת היכן הלקוח נמצא אפשר לתעל את זה לטובת פרסום, אז אני אתן אותה בחינם'. כאשר גוגל קנתה את וויז במיליארד דולר זה לא השפיע במיוחד על המאזן שלה, אבל כרגע אחד עסק המ' פות שינה את המודל שלו והרכה חברות שפעלו בתחום נסגרו. לכן סטארט-אפים שצריכים לצמוח בעולם בו אותן ארבע חברות פועלות, צריכים לשאול אם אפל או גוגל פועלות בקטגוריה שלהן”.

זריזות, גמישות ושיתופי פעולה
במטרה להתמודד בהצלחה עם האתגרים הללו, תשובה אומר שיש מספר דברים שאפשר לעשות. "אחד המרכזיים שבהם, שרובם כבר עושים כחלק מה-DNA ולעיתים צריך להאיץ ולעשות בצורה יותר מתוכננת, הוא מודל של ניסוי וטעייה שאני קורא לו זמיש, כלומר שילוב זריז וגמיש. "זה אומר דבר מאוד מעניין בניהול, שלהרבה אנשים מהאסכולה הישנה קשה איתו. הוותיקים אומרים 'בוא נתכנן תכנון ארוך כדי לא לטעות שמיים, זה כמו דינזאור שנכנס לבית של גמדים. העוצמה וההשפעה של מהלך כזה שונים ממה שהיה לפני עשור, והדבר הדרמטי ביותר טמון בעובדה שהם פועלים לפי מודל עסקי אחר לגמרי. ק"ק לדוגמה את שוק פופת הניווט. לפני שבע שנים עשית מנוי ב-30-20 שקל בחודש לחברת

בסטארט-אפים מקומיים, וזה יוצר עוצמה מאוד חזקה שגם מביאה איתה נכס מותגני מאוד חזק. היום, כשרוצים להביא חברה גדולה לישראל, היא משתכנעת מהר כי החברות הגדולות כבר פה. "אם יגדלו אזורי החדשנות בהודו ובסין, והם יהיו זולים יותר מישראל, אז בדומה לכך שחברות ישראליות מוציאות חלק מהפיתוח הפשוט למזרח אירופה ולהודו, יש סיכון שהחברות הבינלאומיות גם יצמצמו את הפעילות בארץ. זה יהיה לא טוב למיקום של ישראל בתעשייה העולמית, וקהילת הסטארט-אפים תתמודד עם תחרות גלובאלית משמעותית יותר.

“בנוסף, מדינות רבות בעולם משקיעות משא"כים רבים כדי לקדם את תעשיית הטכנולוגיה, בדומה לאופן בו ישראל דחפה את התעשייה המ' קומית בעבר. פעם היינו יותר ייחודיים בזה, והיום מדינות אחרות פועלות באופן דומה. כשאתה נר' תן לשוק הפרטי לעשות את שלו בזמן שמדינות חזקות אחרות משקיעות את המשאבים שלהן, זו התמודדות הרבה יותר קשה”.

חוסר ודאות ושינויים מהירים

בנקודה הזו מבקש תשובה להתייחס לסטא' רט-אפים הנמצאים כבר בתהליך צמיחה. לחב' רות אלו, הוא אומר, יש אתגרים מיוחדים איתם הן מתמודדות. "לפני 20-15 שנה היו בישראל כעיקר חברות ציוד תקשורת וחברות שכבים, כמו אלוריון, קומברס ואודיוקודס. חברות אלו פעלו במציאות שבה היו דברים מרכזיים מאוד כרורים: לאיזו גאוגרפיה אתה פונה, מי הלקוח שלך ומה שרשרת הערך. אם אתה שחקן בתעשיית השכבים, אתה יודע מי הלקוחות הפוטנציאליים שלך, ואתה יודע מהם סימני השאלה, שזה תחילת הפיתרון. "כשאתה מסתכל על היום על חברות שפוע' לות בעולם המתהווה והמדהים של ה-IOT, אפשר לראות שוק שבו שום דבר בו לא ברור. לא ברור מי הלקוח, לא ברור מה המודל העסקי שלך. זו אי וודאות שיוצרת לחברות בתחילת הדרך אתגר גדול”.

אתגר נוסף הוא קצב השינוי. "המהירות שבה הדברים משתנים והקצב שבו אתה צריך לעבוד היום השתנו גם בעולם הטכנולוגיה, שהיה מהיר מלכתחילה. כעבר הפיתוח ארך זמן רב יחסית אולם האופק הטכנולוגי היה ברור יחסית. היום, בחלק מהסגמנטים סבבי הפיתוח מהירים יותר ונ' דרשות התאמות לשינויים מהירים בביקושים.

“האתגר האחרון קשור בארבע חברות הענק - אפל, אמזון גוגל ופייסבוק. החברה הזו עושה המון דברים שאינם בתחומי הליכה שלה. גוגל בר' נה מכוננית, פייסבוק ואפל עובדות על מנגנוני תש' לום. הן בוחנות עולמות תוכן שאינם השוק המ' סורתי שלהן, והשאלה למה הן עושות את זה לא רלבנטית. מרוע זה השוב לחברות היי טקי כי כא' שר מיישוו מהחברות הללו מהלטי להכנס לתחום מסויים, זה כמו דינזאור שנכנס לבית של גמדים. העוצמה וההשפעה של מהלך כזה שונים ממה שהיה לפני עשור, והדבר הדרמטי ביותר טמון בעובדה שהם פועלים לפי מודל עסקי אחר לגמרי. ק"ק לדוגמה את שוק פופת הניווט. לפני שבע שנים עשית מנוי ב-30-20 שקל בחודש לחברת



שלי תשובה | צילום: יח"צ

“אנו רואים חברות ענקיות שבעבר סלדו משיתופי פעולה, שהיו מאוד שחצניות עם גישה האומרת 'אני אעשה הכל לבד, משתפות פעולה גם אם זה קורה בסביבה בו הן מתחרות זו בזו”

הסיליקון וישראל, והם מוצאים אותם באזורי היי טק מתפתחים בסין ובהודו. אין ספק שזה משנה בהדרגה את מאזן הכוחות”.

איזו השפעה יכולה להיות למגמה הזו עלינו?
“החברות כמו אינטל, פייסבוק וגוגל מחזיקות בישראל מרכזי פיתוח והן עושות זאת כי יש כאן טאלנטים וכי העלות כאן זולה יותר. הן עשו ש' רות מדהים לתעשיית ההיי טק הישראלית, כי הן מלמדות אותנו פרק בהלכות גלובליזציה. מי שיוצאים משם והופכים למנהלים טובים יותר



כנס חדשנות ישראלית בטוקיו של Deloitte מול מאות מאגדים יפניים | צילום: יח"צ

הטאלנט, זו נקודה נוספת שצריך לקחת בחשבון".
הסוגיה השנייה, אומר תשובה, קשורה לעולם. "פעם תפסנו את סין בתור החצר האחורית של הייצור ואת הודו כאתר ענק למיקור חוץ (מרכזי שירות טלפוניים וכד', ש.ב.פ). היום אנתנו רואים שהמצב משתנה במהירות. גם מסין וגם מהודו מגיעה חדרשנות. סין אולי יותר מתקדמת - אני מסתובב עם מכשיר סלולארי שייצרה Huawei, חברה סינית שהפכה בעשור האחרון מחברה שסי' פקה מוצרי Low End לחברה המספקת מוצרים מתקדמים וחדשניים. התדמית של המדינות הללו משתנה בהדרגה והמשמעות היא שלא רק שהם מנצחים אותך בכמות, כי זה יותר זול ליצור שם, אלא גם ביכולת שלהם להביא חדשנות - מספיק מ-10,000 איש כדי לייצר חדשנות בביקע עצום. "זה יוצר מצב בו אנו עדים לחיפוש של גופים בינלאומיים אחר אתרי חדשנות נוספים על עמק

ה-90' היה כוּם של מהנדסים מוכשרים מברית המועצות לשעבר, והם מגיעים לשלב האחרון בת' קופת התעסוקה שלהם. אנו צריכים להסתכל על המגזר כצומח בעתיד ולכן אנו מבינים שיש בעיה בנושא הזה.

“אני רוצה לדבר על מקצוע חדש יחסית שאני חושב שיצבור תאוצה עצומה בשנים הקרובות וזה מומחי המידע. העולם הדיגיטלי מורכב מקומביני' ציה של מובייל, ענן וסייבר, שבא לידי ביטוי כדב' רים המדהימים שאנו צורכים, כמו Airbnb ו-Gett. כל זה נשען על מידע שהופך להיות המשאב של החברות כמו אמזון ועליאקספרס מבוססות על היכולת לקחת מידע אישי ולתפור לך את המשך המסע לצריכת שירותים נוספים. כשביל זה צריך אנשים עם מיומנות שהיא הנתס מידע, שיועדים להתמודד עם דאטה. בתוך העיסוק הכללי בנושא

רש שיחה מאוד מעניינת בשנתיים האחרונות בין מצדדי הטענה האומ' רת שההיי טק ייכנס לתקופה של בעיה, לכין אלה שאומרים שה'כל פורה, תראו את הגיוסים ואת התנועה ברוטשילד'. כפרספקטיבה שלי התשובה מורכבת יותר, ויש לא מעט סוגיות לתת עליהן את הדעת, בהן שתיים משמעותיות", אומר שלי תשובה, ראש מגזר ההיי-טק בפיר' מת ראיית החשבון והייעוץ Deloitte ישראל. "סוגיה אחת, שהיא פנימית, היא עניין שגם שר החינוך שם עליו דגש - סוגיית הטאלנט. לכו' לם כרוו שחשובים לימודי חמש יחידות מתמטי' קה והנדסת מחשבים, ואם מסתכלים על הטאלנט המגיע מהתיכון אחרי לימודי חמש יחידות, אז אפשר לראות שלא רק שמספר הלומדים בתיכון יורד, אלא שגם מספר הלומדים מתמטיקה ומד' עי המחשב לאחר הצבא הולך וקטן. בסוף שנות



הפסל אטלס I של ריצ'רד מינס | צילום: אבי היי

הפסל ריצ'רד מינס מתאר את סדרת פסלי האטלס שיצר בהשראת ספרה של איין ראנד, "מרד הנפילים" והוא נשמע מלא תשוקה. "כאשר הספר 'כמעין המתגבר' פורסם בשנת 1943 הייתי נער, ובמשך שנים ספר זה נייצב ליד מיטתי. כאשר איין ראנד פרסמה את 'מרד הנפילים' בשנת 1957, כבר הזהיתי עם תפיסתה הפילוסופית. כעת, בגיל 87, לאחר ארבע עשרה קריירות מצליחות, אני מיישם את כישורי כפסל, הקריירה האחרונה שלי, כדי לבטא את הפילוסוף פיה של ראנד באמנות".

שילוב בין אנטומיה לבין פילוסופיה
מינס מעיד על עצמו כמי שאמנות תמיד היתה חלק מחייו. "איור היה טבע עבורי, ממש כמו נשימה", הוא מספר, אך בבגרותו חקר במסלולים אחרים, עד שהגיע לבסוף לאמנות. במהלך השנים הוא החליף מספר לא מבוטל של קריירות - 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 ממנו התפתחה רשת הולמס פלייס המר כרת בישראל.

בגיל 68 החל ללמוד ב-Hampstead Academy of Art בלונדון, והפך לאמן. שנתיים אחר כך, עבר לישראל ולמד במכון אבני, שם החליט להתמקד בפיסול, והמשיך ללמוד בבית הספר "בסיס". הוא השלים חמש שנות לימוד בשנתיים, ופתח סטודיו בישראל. כיום יצירותיו מוצגות בעולם ונרכשות

סיפורו של האטלס המודרני

הפסל ריצ'רד מינס מספר על החיבור שלו לפילוסופיה של איין ראנד, כיצד הפך לפסל וכיצד הוא משלב בין דמותו המיתולוגית של אטלס לבין רעיונותיה המודרניים של הסופרת הידועה | שחר בן-פורת

על ידי אספני אמנות. "אני פסל ניאו-קלאסי. יש לי הכנה טובה באנטומיה ולכן האנטומיה של הפסלים שלי מאוד מפורטת; ואני שואב השראה מהתנ"ך והמיתוֹ" לוגיה הקלאסית, בדומה למה שהמאסטרים של פעם עשו. באחרונה החלטתי להציג אמנות שבה אני משלב את הפרשנות שלי לפילוסופיה".

כאשר מינס מדבר על שילוב הפרשנות שלו לפילוסופיה באמנות שלו, הוא מתייחס קודם כל לסדרת האטלס, סדרה של ארבעה פסלי ברונזה המתארים את דמותו המיתולוגית של אטלס. בסיפור 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, 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 רבים בעולם תובעים ממנו לשאתם על כתפיו. אטלס מייצג את האנשים שיוצרים, שעובדים ומגיעים להישגים, והוא כועס כי העולם כבד מדי עבורו. לכן, בפסל אטלס I, הנקרא 'ציאה לחופש', הוא פורץ מתוך התפיסה הקולקטיביסטית ויוצא לחור פשי במטרה ליצור את העולם המושלם שלו.

"אטלס II הוא פסל של אטלס שעומד ומחזיק בכדור הארץ, שהינו מוזהב, ומינפר באוויר. אני קורא לפסל זה 'עולם מוזהב חדש', משום שכאן אטלס יוצר את העולם המושלם שלו, עולם שבו כולם יוצרים ותורמים את שלהם, ללא הנטל הכי פוי עליהם.

"אטלס III נקרא 'העולם שייך לי'. כעת אטלס משוחרר ממגבלות הקולקטיביות ופועל בעולם חדש המכבד את זכויות האדם; האטלס, המצוי בתנועה של ריצה, מייצג את השאיפה להישגים ולהגשמת יעדים. "לפסל האחרון, אטלס IV, קראתי 'חד אנו בלתי מנוצחים'. פסל זה מתאר שתי דמויות, גבר ואישה, המייצגים את האיחוד בין גבר של הישגים לבין אישה של הישגים, בין רצון ומטרה. שניהם חזקים, שניהם עצמאיים, והם חולקים אותם רעיונות וערכים. שניהם חותרים למימוש הייעוד שלהם, ומעשירים עולם שמקומם של אינדיבידואלים מובטח בו".

הפסל השלישי בסדרה יוענק כפרס לחברת הסטארטאפ הישראלית המובילה בשנת 2015, באירוע ה-Atlas Award הראשון בישראל. "זמים כמו סטיב ג'ובס ובייל גייטס הם דוגמה לאנשים המייצגים את ערכי הפילוסופיה של איין ראנד", מסביר מינס. "והסיבה שהפרס מוענק בישראל

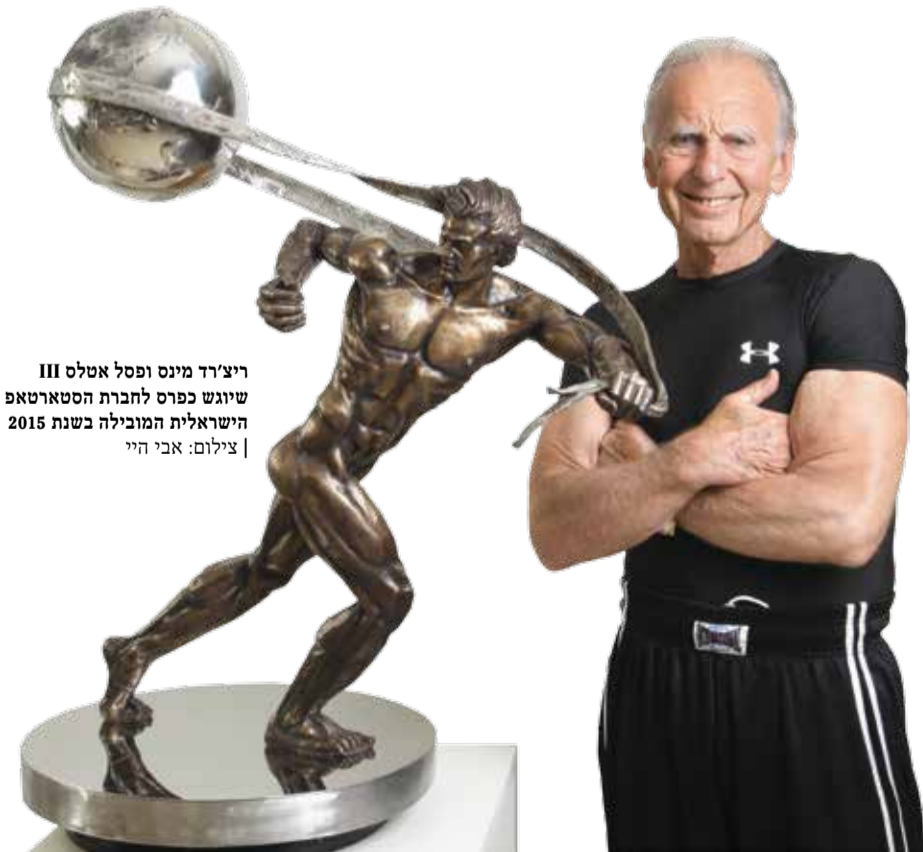
היא שישראל הפכה להיות אומת סטארטאפ עורמית. ישראל נבנתה על יסודות הסוציאליזם אבל העתיד שלה נמצא באנשים שיוצרים עסקים חדשים ומשנים את החברה ואת העולם".

כמה זמן לקח לך ליצור את הפסל?
"בכל פעם שיש לי תערוכה, שתי השאלות שצור פסלי ואיך זה הפך לפסל ברונזה'. העבודה על כל אחד מהפסלים הללו ארכה כשלושה חודשים, אבל תהליך היצירה כולל הרבה מחקר מקדים לפני העבודה עצמה. אני מכין שרטוטים רבים של הפסל, מכין את הפסל בגודל מוקטן כדי לוודא שהכל נכון, ורק אז אני יוצר את הפסל בגודל המלא.

"אחד הפסלים הקודמים שלי הוא של דוד העומד מעל ראשו של גוליית. בתהליך קראתי כל דבר שמישהו כתב על דוד. הייתי צריך לדמיין אותו בעיני רוחי באופן ברור ומוחשי ולכן הייתי צריך לדעת על פרט אפשרי. אני רוצה לשאול אותך, בן כמה אתה חושב שדוד היה כאשר הוא הרג את גוליית?"

בן 14-15?

"זה נכון על פי הסיפור התנ"כי, אבל להערכתי הוא היה כבן 20. כמובן שאף אחד לא יכול להוכיח זאת, אבל כאמן, אני צריך לדמיין את הדמות כדי



ריצ'רד מינס ופסל אטלס III שיוצג כפרס לחברת הסטארטאפ הישראלית המובילה בשנת 2015 | צילום: אבי היי

לפסלה. במקרה של פסלי האטלס, הגיבורים של איין ראנד הם גדולים מהחיים והיא מתארת אותם היטב, כך שזה היה קל עבורי לדמיין כיצד הם נראו".

תערוכה של עבודותיו של מינס תוצג בישראל לראשונה החודש, בגלריית "ארט מרקט" שבממל תל אביב.

התערוכה תכלול ארבעה עשר פסלי ברונזה של דמויות מהמיתולוגיה היוונית ומסיפורי התנ"ך, ובהם ארבעת פסלי האטלס.

בפתיחת התערוכה, ב-18 במאי, יישא דברים ד"ר ירון ברוק, מנהל מכון איין ראנד בארצות הברית, שגם יחתום על עותקים מספרו רב המכר "Equal Is Unfair: America's Misguided Fight Against Income Inequality".

יום קודם לכן, ב-17 במאי, יתקיים אירוע ה-Atlas Award, שבו כאמור יוענק פסל האטלס לשלישי בסדרה, כפרס לחברת הסטארט-אפ הישראלית המובילה בשנת 2015.

עותק של פסל זה, שערכו בשוק כמאה אלף דולרים, נרכש על ידי דייוויד סוקול שהוביל את השקעת הענק בחברת ישקר הישראלית.

הפסל, שיוענק מדי שנה לחברת הסטארט-אפ הישראלית המובילה באותה שנה, הוא תרומתו של מינס.

מודעה



SimilarWeb

חברה מובילה בתחומה המספקת פתרונות למודיעין עסקי תחרותי ומציעה כלים שמנטרים ומנתחים את תנועת הגולשים באינטרנט בכל אתר או אפליקציה ממקורות ה-Web וה-Mobile. חברות עסקיות בינלאומיות רבות נמנות כלקוחותיה וביניהן גוגל, איביי, לוריאל פריז ויוניטד איירליינס. חברות אלו משתמשות בתובנות השוק של סימילרדוב בכדי להחליט וליישם את אסטרטגיית השיווק הדיגיטלית שלהם.



אור עפר, מנכ"ל SimilarWeb צילום: ח"צ

שנת הקמה: 2007
מייסדים: אור עפר, ניר כהן
מנכ"ל: אור עפר
סקטור: שיווק דיגיטלי מודיעיני
גובה השקעות: 65 מיליון דולר
שווקים: בינלאומי

סניפים: החברה מעסיקה יותר מ-300 עובדים על פני שמונה מש"רדים ברחבי העולם, בהם תל אביב, לונדון, ניו יורק, עמק הסיליקון ואוקראינה
כדאי לדעת: החברה הוקמה בשנת 2007 וכיום עשרות אלפי חברות ברחבי העולם מסתמכות על פתרונות המודיעין העסקי תחרותי של SimilarWeb. באמצעות בניית מאגר נתונים גלובלי ופאנל משתמ

שים המדויק ביותר בתעשייה, הצליחה SimilarWeb לעקוף את שחקני המפתח המבוססים בתחום ניתוח פעילויות אינטרנט והדיווח, והיא מזוהה כספקית המידע המדויקת ביותר התומכת בכל הפ"לטפורמות. החברה מספקת, בפעם הראשונה, תובנות שימושיות ובעלות השפ"עה על מנת לייצר שקיפות שיווקית אינטרנטית, ניטור וניתוח תנועת הגולשים באינטרנט, זמן שהייה באתר ועוד מדדים מרכזיים ביותר מכ-80 מיליון אתרים וכ-3 מיליון אפליקציות. אלה מאפשרים לעסקים לנתח את אסטרטגיית השיווק הדיגיטליות בתעשייה וכך לתכנן אסטרטגיות עסקיות שיובילו לריבוי תנועה לאתר וג"דילה אפקטיבית. SimilarWeb היא אחת מהחברות בעלות קצב הצמיחה הגדול ביותר באירופה. כמו כן, החברה רכשה גם מספר חברות ביניהן Quetra בדצמבר האחרון, המספ"קת ניתוח ודיווח פעולות אינטרנטיות למוביל וממוקמת בסיליקון ואל".

חזון: החזון שלה הוא להיות הכלי שבאמצעותו עסקים מחליטים ומיישמים את אסטרטגיית השיווק הדיגיטלית שלהם. האתגרים הגדולים ביותר הניצבים בפני כל חברה עסקית הם צריכה נכונה ושימוש אפקטיבי בדאטה, על מנת להבטיח החל"טות המבוססות על מידע אמיתי ומדויק. החברה בנתה ועודנה בונה מרכז מאגר נתונים בכדי להבין את העולם הדיגיטלי בשלמותו.

על הפרדק: החברה שואפת להמשיך להתרחב ולהיטמע בשווקי מפתח ביניהם ארצות הברית, בריטניה, אירופה ואסיה. בכדי להמשיך ולשפר את המוצר שלה משקיעה החברה משאבים רבים בהרחבה והעמקה של מאגר הדאטה שלה, בשי"פור חווית המשתמש ובהפנמת פידבק הלקוחות. באמצעות שיפור ותחזוקת מאפייני המפתח הייחודיים לה והמבדילים בינה לבין המתחרים, היא מתעתדת להמשיך לבסס את הצלחתה בשווקים חדשים. הצלחה זו כוללת תובנות גלובליות ההכרחיות לעסקים בינלאומיים, השלמת הבנת כלל הפלטפורמות הקיימות, ועל ידי היכולת לספק את המידע העיקרי המדויק ביותר אשר ישרת את כלל הדרגים והתפקידים בחברה.

בישראל ממושינה החברה לגייס ולהשקיע במציאת האנשים הטובים והכישרוניים ביותר בתחום, שיראו את החברה ויגי"דו "אני רוצה לעבוד שם". ההישג המרכזי אליו שואפת החברה מלבד ההישג הכלכל"י, הוא עובדים אשר ישקיעו את עתידם האישי בשגשוג והמשך הצלחתה.



Forter

פורטר היא החברה הראשונה בעולם המספקת מערכת קבלת החלטות אוטומטית בזמן אמת למניעת הונאות באתרי מסחר אלקטרוני, מגובה בהתחייבות להחזר כספי במקרה של טעות. הצוות הגלובאלי שלה מורכב מחוקרים התנהגותיים, מומחי מודיעין וטובי המוחות בתחום ה-Machine Learning שמאמינים שלא הכל מסתכם רק בכמה גדול הדאטה, אלא כמה חכמות הן השאלות.



מייסדי החברה: לירון דמרי (מימין), מיכאל רייטבלט ואלון שמש | צילום: גילי ומירית

שנת הקמה: 2013
מייסדים: מיכאל רייטבלט, לירון דמרי, אלון שמש
מנכ"ל: מיכאל רייטבלט
סקטור: אינטרנט, מסחר אלקטרוני
גובה השקעות: 50 מיליון דולר
שווקים: ארצות הברית (שוק עיקרי), אירופה וסין
סניפים: מרכז פיתוח בישראל ומטה בארצות הברית

כדאי לדעת: שלושת מייסדי החברה עבדו יחד ב-Fraud Sciences (סטארט אפ שנרכש על ידי פייפאל ב-2008 תמורת 169 מיליון דולר). שניים מהמייסדים למדו יחד בפנימיית יאס"א בירושלים מכיתה 'ד עד יב'. מחלקת המ"חקר ההתנהגותי של פורטר היא סוד שמור למחלקה מגי"עים אנשים מוכשרים בעלי רקע מגוון: מדענים, עורכי דין, פסיכולוגים, אנליסטים, במאים, רופאים, מוזיקאים ועוד. כולם מקבלים הכשרה ייחודית של מספר חודשים ולומדים מקצוע חדש ומרתק. למחלקה מתקבלים 1 מתוך 500 מועמדים.

בתקופת החגים בארצות הברית התרחשה אצל אחד מלקוחות החברה מתקפת האקרים אגרסיבית. המערכת זיהתה את המתקפה אוטומ"טית ויצרה התראה ל-slack (צ'אט ארגוני שמעליו נבנו הרכה בר"טים). מרגע התקיפה ועד לפתרון מוחלט של הבעיה וחזרה לש"גרה חלפו מספר דקות בודדות, וזה ביום שבו יש עומסים הכי כבדים על כל המערכות של הסוחר! זו רמת האיכות שנבנ"תה לתוך המערכת, וזה סוג המפתחים שהחברה מחפשת. כפורטר מועסק צוות האקרים במשרה מלאה שעוקב אחר אורח החיים המיסתורי של עברייני הרשת.

חזון: בחברה מאמינים שמניעת הונאות חכמה צריכה לשרת צמיחה עסקית ולהגדיל את שורת הרווח, לא רק לדחות עסקאות. הגדולה של פר"טר היא בכך שיצרה טכנולוגיה ברמה הכי מתקדמת שניתן למצוא, אבל הטכנולוגיה הזו היא רק כלי שעוזר לה להבין לשרת ולהעצים אנשים: לאפשר ללקוחות להגשים את החזון שלהם למסחר אלקטרוני מתקדם, דיגיטלי ורב ערוצי, ולהעניק ללקוחות שלהם את חווית המשתמש המוש"למת, מיידית, מותא"מת אישית ונטולת הפרעות.

על הפרדק: מערכת Decision as a Service של פורטר הביאה צמיחה עסקית מש"מעותית ללקוחותיה. על ידי הורדת שי"עור ההונאות, הורדת עלויות התכשורות העסקה לאפס, הע"לאת אחוז אישור הע"סקאות, הורדת עלויות תפעוליות ומתן ניתוחים מורחבים של הפעילות העסקית, הפכה החברה את נושא ההונאות מנטל מהותי לעניין זניח, ואפשרה ללקוחותיה להצמיח את מחזוריהם עד לכדי מאות מיליוני דולרים בשנה ללא כל חשש. בעתיד מתכננת החברה למנף את הפלטפורמה הטכנולוגית המתקדמת, בשילוב עם הצוות שלה, בכדי להמשיך ולאפשר את הצמיחה הגלובאלית של החברה ושל לקוחותיה, וכן כדי להמשיך ולייצר חדשנות וערך מוסף בכדי לענות על הצרכים המשתנים של חברות המסחר האלקטרוני.



עובדי חברת Forter | צילום: גילי ומירית

מודעה

