300
משלחות סיניות בתחום ההייטק מגיעות לישראל בשנה
לפי הערכת PTL

5%
שיעור ההשקעות הסיניות בהייטק הישראלי מכלל ההשקעות, כולל רכישות
לפי הערכת IVC

גלובס טק

הסינים באים, אבל בלי פנקס צ'קים

משלחת סינית הגיעה לבקר בסטארט־אפ שלכם? אין סיבה להכניס את השמפניה למקרר ● אלפי נציגים מגיעים לישראל בכל שנה ומשאירים את החברות המקומיות עם תמונה למזכרת ובלי אף יואן ● למה זה קורה? / גלי וינרב

צילום: Shutterstock / א.ס.א.פ קריאייטיב

נחלים בחברות הייטק מכירים את זה היטב. משלחת ענקית של משקיעים ובכירים סינים מגיעים לבקר את הסטארט־אפ שלכם. אתם עושים להם פיץ', הם מקשיבים יפה אבל לא שואלים שאלות. הם מצטלמים איתכם, מצטלמים מתחת לשלט של החברה, מחייכים הרבה והולכים. מה בדיוק הם חיפשו כאן? משלחות סיניות ענקיות של עשרות רבות ועד מאות אנשים, מגיעות לישראל בתדירות גבוהה. החברות הישראליות, צמאות לכסף, מוכנות להיפגש עם כל מי שמתעניין. סיפרו להם שלפעמים סינים שמים פתאום סכום משמעותי בוולואציה גבוהה, גם כשהגיוס מהערוצים הקלאסיים הולך בקושי. אז הם נותנים צ'אנס. בסופו של דבר, הסינים הולכים הביתה מרוצים, אבל ללא סחורה. הישראלים הולכים הביתה מבולבלים. בשביל מה כל זה היה?

ואז, עם או בלי קשר למפגשים שנערכו, מגיעה שיחת טלפון. תאגיד סיני רב עוצמה ומשאבים, מתעניין דווקא במוצר שלכם ובטוח בעתיד המזהיר שלו בשוק הסיני. בתחילת הדרך, הלחץ מן הצד הסיני הוא רב. בכל יום מגיעים טלפונים ממשרדי החברה, מעורכי דין ורואי חשבון. הרוזם אטרקטיביים נכתבים, ובהם מספרים נאים כמקדמה ומספרים דמיוניים במקרה של הצלחה. משלחות ענק שוב מגיעות, היזמים מוזמנים לפגישות מרתוניות בסין, גם על חשבון המשקיע.

ופתאום, שקט. הצד הסיני נעלם, מפסיק לענות לטלפונים. איבד עניין לגמרי. התפייד. היזם הישראלי שהשקיע משאבים וזמן, אולי דחה הצעות אחרות, נשאר מבולבל. האם אמר משהו לא בסדר? האם התגלה פגם במוצר? מדוע לא נותנים לו פידבק – הרי אולי יוכל לתקן, להשתדל? או שמא זו הייתה רמאות מלכתחילה. אך אם כן – בשביל מה?

לאור כל זה, אחרי כמה שנים של התלהבות הדדית של זירת ההייטק הישראלית וגורמי השקעה, ייצור, קמעונאות וממשל סינים, נראה כי לאחרונה ישנה התפכחות מסוימת. בהחלט יש לסינים והישראלים מה לחפש זה אצל זה, אבל הדרך קשה.

המספרים תואמים לתחושת הבטן: הרבה מפגשים, מעט ביזנס. לדברי צבי שלגו, מנהל הקבוצה העסקית PTL הפועלת בסין, לישראל מגיעות כ־300 משלחות מסין בשנה, כמעט משלחת ביום. על פי נתוני IVC Research Center שהגיעו לידי "גלובס", ב־2017 רק 34 משקיעים סינים שונים ביצעו 43 השקעות בחברות ישראליות (מתוך סך כולל של אלפי השקעות בחברות הללו באותה השנה). מספר ההשקעות צומח בהדרגה, אך באיטיות. ב־2016 קיבלו 42 חברות הייטק ישראליות השקעות מ־33 משקיעים סינים. ב־2015 התקבלו 38 השקעות מ־30 משקיעים סינים שונים.

ב־2017, משקיעים סינים היו שותפים בסבבי השקעה בהיקף של 596 מיליון דולר, בערך 10% מהסכום הכולל שזרם לתעשיית ההייטק הישראלית בשנה זו. אולם, הסינים לא תמיד הובילו את הסבב אלא רק השתתפו, כלומר ההיקף הכולל של ההשקעה הסינית הוא משמעותית נמוך יותר, ב־IVC מעריכים אותו סביב 5% ומטה. המגמה היא של עלייה מתונה: ב־2016 השתתפו

המשך בעמוד 30

אדי קוקרמן, קרן קטליסט: "לפעמים לתאגיד הסיני יש מספר חברות בנות, המתחרות זו בזו בהבאת עסקאות אטרקטיביות לבעל השליטה. מי שמכיר את השוק היטב יודע לא רק מי מקבל ההחלטה, אלא ביצד להגיע אליו"

צילום: קרן קטליסט

9770793917045 08

מעריצי נתניהו הכתירו אותו למלך ההייטק הישראלי. במה הם צודקים ובמה הם טועים?

יזהר שי, עמ' 31

בנימין נתניהו צילום: אמיל סולטן

גלובס יום ג'-ד' | ה'-ו' באדר תשע"ח | 20-21 בפברואר 2018

גלובס טק

המשך מעמוד 32

הסינים באים, אבל בלי פנקס צ'קים

משקיעים סינים בהשקעות בהיקף של 543 מיליון דולר וב־2015 – 506 מיליון דולר.

מבחינת השקעה בקרנות, משקיעים סינים השתתפו ב־2017 בסבבי גיוס בקרנות הון סיכון שעמדו על 360 מיליון דולר. השקעה של משקיע יחיד בקרן מוגבלת לרוב ל־10% מהקרן, כלומר ההשקעה בפועל מגורמים סינים בקרנות הון סיכון בישראל מגיעה לכמה עשרות מיליוני דולרים, או כ־1%־2% מהסכום הכולל שהושקע בקרנות הון סיכון בשנה זו.

ומה לגבי רכישות? ב־2017 ביצעו גורמים סינים רכישות של חברות הייטק בהיקף של 258 מיליון דולר, בערך 3.5% מכלל פעילות המיזוגים והרכישות באותה השנה (בנטרול עסקת מובילאיי). ב־2016 מדובר ב־4.444 מיליארד דולר, אולם על אלה אחראית בעיקר עסקה אחת – רכישת פלייטיקה ב־4.4 מיליארד דולר. יתר הרכישות הגיעו ל־44 מיליון דולר בלבד.

בדו"ח של IVC Research Center המתלווה למידע, נכתב: "ההייפ יוצר תחושה שסין היא גורם מוביל בתמיכה בסקטור ההייטק בישראל, אולם נתונינו מראים כי המעצמה השנייה בעולם היא עדיין משקיעה מינורית, שמעדיפה שיתופי פעולה ללא מימון על פני השקעות".

"רוצים לעלות לרגל למובילאיי"

מה בעצם קורה פה? מדוע הסינים באים אם לא כדי להשקיע? גורמים ישראלים החלו להעלות את ההשערה כי מדובר בטיולים לשם תיירות, אשר מקבלת סבסוד מהממשלה הסינית, ולעיתים לא יקבלו המשקיעים היתר יציאה, אם 'יתחפשו' למשלחת עסקית. לכן רצוי לקבל מידע מדויק לגבי הגורמים איתם אתם נפגשים - אלא שזה לא פשוט. "לקבל מהם חיווי מראש האם המוצר שלנו באמת מעניין אותם – זה בלתי אפשרי", אומר יום בתחום.

"מה אכפת לסיני לשמוע על סטארט־אפ מעניין?", אומר גם אמיר גל־אור, שותף בקרן אינפיניטי הפעילה בהשקעות בסין, אשר בחר בדרך אחרת של הקמת חברות בתוך המדינה, תוך שימוש בפטנטים, במומחים או בטכנולוגיות ישראלית. "זה מאוד מסקרן אותם. האתרים הקרושים בארץ פחת מעניינים אותם אבל מבחינתם מובילאיי היא חברה שהם שמעו עליה בחדשות, כסמל לגאונות ישראלית. אז הם סקרנים, הם רוצים לעלות אליה לרגל".

הסקרנות הזו, אם אין מאחוריה אחר כך המשך עניין, עלולה להיחשד אצל הישראלים כניסיון לגניבת ידע. גל־אור טוען כי ברוב המקרים זה לא המצב – מדובר פשוט בהתעניינות. לדבריו, חלק מהסטארט־אפים מתמודדים עם סוגיית 'המשקיע הסיני הסקרן', בכך שהם דורשים תשלום עבור כל פיץ' (ואז לא אכפת להם לבזבז את הזמן) או שהם מברירים היטב מראש עם מי הם נפגשים בדיוק.

● איך אפשר לדעת אם הם מעוניינים באמת?

"גל־אור: "כשהם באמת מעוניינים דברים מתקדמים מאוד מהר, גורמים מחוץ לחברה כמו רואי חשבון ועורכי דין מגרסים. כשהם באמת מעוניינים אפשר להרגיש את זה מיד".

שלגו מוסיף כי "הסינים לא מתעניינים במוצר שהם לא צריכים מחר בבוקר".

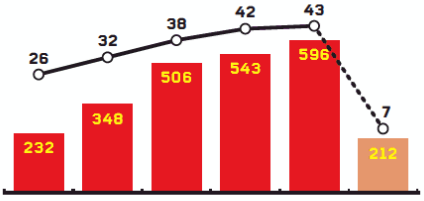
גם אם הם מתעניינים מאוד, אומר גל־אור, הדבר לאו דווקא יתבטא הדבר בהשקעה ולכן לדעתו המספרים המוצגים על ידי IVC, מייצגים בחסר את תנופת הפעילות מול השוק הסיני. "מבחינת הסינים, התוצאה של המפגש עם הישראלים לא אמורה להיות צ'ק שנרשם לחברה הישראלית לשם המשך פיתוח המוצר שלה, אלא התחלה של רייקוד זהיר ומחושב סביב השוק הסיני. המתווכים בין ישראל לסין רוצים לראות סגירת עסקאות השקעה, כי אז הם רואים תמורה כספית ורגשית לעמלם. לכן הם מתוסכלים".

ההשקעות הסיניות בהייטק הישראלי ממריאות לאט

■ היקף עסקאות במיליוני דולרים
○ מספר עסקאות

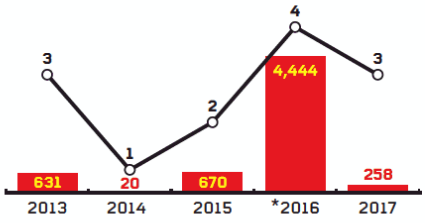
נתונים: IVC Research Center

השקעות בחברות הייטק ישראליות בהשתתפות משקיעים סינים



המשקיעים הסינים לא בהכרח השקיעו את כל הסכום בכל השקעה, או אפילו את רובו

רכישות שבוצעו בידי משקיעים סינים בישראל



*כולל רכישת פלייטיקה ב־4.4 מיליארד דולר

אמיר גל־אור, קרן אינפיניטי: "מבחינת הסינים, התוצאה של המפגש עם הישראלים לא אמורה להיות צ'ק שנרשם לחברה הישראלית לשם המשך פיתוח המוצר שלה, אלא התחלה של ריקוד זהיר ומחושב סביב השוק הסיני"

בנוסף, לפעמים מי שמציגים את עצמם כמשקיעים, הם בעצם גורמי ביניים שמחפשים לתווך בין החברה הישראלית למשקיע בסין. גורם אחר נותן הסבר עוד יותר בעייתי: "מדובר לפעמים בגורמים שרכשו או קיבלו מפוליטיקאי החפץ ביקרם, קרקע חקלאית עם הבטחה להסב אותה לקרקע מסחרית. כדי לעשות זאת עליהם להקים פעילות השקעה בתעדוף גבוה על הקרקע שלהם, ואז יקבלו הטבת מס גדולה. החברות הישראליות עונות לקריטריונים הללו, ולכן כדאי לסיני לפתוח אותם להקים פעילות עסקית בסין על האדמה שלו, אפילו אם היא רחוקה מאוד ממוקדי ההייטק האמיתיים – היא יכולה אפילו להיות בעיר הנכונה, אבל לא באזור הרלוונטי אלא רחוק מאוד ממנו. 90% מהמשלחות הרשמיות – זה מה שהן מבשלות".

מהלכים מוזרים בעיניים ישראליות

היזמים הישראלים מתפתים לעתים להשקעה ראשונה קטנה והבטחות, ומשקיעים בפעילות בסין שלא רק שלא מועילה להם, גם יכולה לפגוע במוניטין. גם מי שלא ייפול לפח הזה עלול לבזבז הרבה זמן על "משקיעים" שזו כוונתם.

שלגו מציין כי "הישראלים מתפתים לקחת מהסינים סכומים קטנים, לקדם את המשך פעילותם. הסיני לא התכוון שהישראלי ישתמש בכסף הזה לניסוי קליני בארה"ב, אם מדובר בחברת ביומד למשל, אלא לביסוס פעילותו בסין. הישראלי לא מבין שהוא בעצם נתן בלעדיות למשקיע שלו על השוק הסיני. זו בלעדיות גם אם זה לא תתום בחוזה, כי הוא עושה מה שבא לו בסין עם השם והמוצר שלך. כשתבוא למכור את המוצר שלך לתאגיד אמריקאי, הוא עשוי לבחור במתחרה דומה לך, שלא שרף את עצמו בשוק הסיני".

ומדוע הם לפעמים נעלמים בפתאומיות? הדבר נובע מתפיסת העולם של המשקיע הסיני, שהיא שונה לגמרי מזו האמריקאית שאליה התרגלנו. משקיע סיני לא מעוניין לרוב בהחזר כספי על ההשקעה, אלא שואל מה היא תעשה עבורו מבחינת עסקיו בסין. אולם, הוא לא יחשוף את הקלפים ולא יסביר אותם לישראלי – מה שגורם לכך שלפעמים המהלכים שלו נראים לישראלי קצת מוזרים.

כדי להשקיע בחברה, קודם כל המשקיע הסיני מעוניין לסדר לעצמו "את כל הכוכבים", כפי שמכנה זאת גל־אור, בצד הסיני: אישורים ממשלתיים רשמיים, גישה חיובית ממשלתית לא־רשמית, מעורך ייצור, כל שרשרת ההפצה ועוד.

גל־אור: "המשקיע הסיני רוצה לראות מפגש של שישה 'כוכבים', כאשר כל הכוכבים נמצאים במקום הנכון, הוא מתחיל לגלגל עסקה, אבל אם נניח שניים מהם 'זזים', הוא כבר לא מעוניין בעסקה והוא נסוג, אבל לא מודיע על סיום העסקה, כי אולי הדברים ישתנו".

● ואם חותמים על מסמך אי תחרות או הגבלה אחרת?

"לזה אין משמעות. מבחינתו ברגע שהוא ניתק מגע, מסמך הנו־שוא בטל. ממילא אין חוק המאפשר לאכוף אותו".

לדברי ארי קוקרמן, יו"ר קוקירמן בית השקעות ושותף מנהל בקרן קטליסט, אשר פעילה מאוד בסין: "לפעמים מדובר בתאגיד שיש לו מספר חברות בנות, המתחרות זו בזו בהבאת עסקאות אטרקטיביות לבעל השליטה, אולם בעל השליטה הוא היחיד שקובע. עד שלא הובאו הדברים אליו, בעצם אין עסקה גם אם מנכ"ל החברה הבת נראה

מלך ההייטק הישראלי

האם תעשיית ההייטק המקומית משגשגת הודות למדיניות הכלכלית של נתניהו ולמה הוא לא מתאים לנהל את גוגל, בלי קשר להמלצות המשטרה

יזהר שי
בעיטת קרן

תעלמו מהמלצות המשטרה, אפשר לזרוק אותן לפח. כי בנימין נתניהו הוא מלך ההייטק הישראלי. בגללו ההייטק שלנו משגשג ופורח. כתוצאה מהמדיניות הכלכלית החכמה שלו וורמים לכאן ללא הפסקה כספי משקיעים זרים. האקזיטים הישראלים הגדולים בכל הזמנים, החל מוויז וכלה בעסקת הענק של מובילאיי, קרו כאן תחת משמרתו ובזכותו. חברות ענק בינלאומיות משחרות לפתחנו כי נתניהו גרם להן להגיע הנה, לאומת הסטארט-אפ. הוא גם הפך אותנו לאומת הסייבר ולמובילים עולמיים בתחום הרכבים האוטונומיים.

ההייטק הישראלי נמצא בפריחה חסרת תקדים, וזאת כמובן תוצאה ישירה של מנהיגותו הבלתי מעורערת של ראש ממשלת ישראל, גם בתחום הזה. ובכלל, אילו רק רצה, אלמלא החליט להקדיש את חייו לטובת האומה ולחיות חיי צניעות והקרבה, נתניהו יכול היה להיות מנהל של חברת הייטק מצליחה. הוא יכול היה להיות נשיא גוגל ולהרוויח מאות מיליונים בשנה. דרך אגב, הוא גם יכול היה להיות נשיא ארצות הברית, אילו רק רצה.

האם אתם מסכימים להצהרות האלו בלב שלם? האם אתם חולקים עליהן בכל נימי נפשכם? כמקובל במקומותינו בימים אלה, התשובה לשאלות האלו תלויה ברעתכם הפוליטית ולא בחקר מעמיק שקיימתם בנושא ההיסטוריה של ההייטק הישראלי והגורמים שהביאו אותו לאן שהוא היום. אבל, מאחר שהדברים המובאים לעיל ורומים להם נכתבו הרבה יותר מפעם אחת במקומות שונים ובגרסאות שונות, יש מקום לכתוב כאן, בטור המלווה את ההייטק הישראלי כבר למעלה מעשור (אפילו קצת יותר מרצף השלטון הנוכחי של ראש הממשלה בנימין נתניהו) כמה אמיתות לגבי ההייטק הישראלי. לצורך בדיקת ההנחות שיוצאו להלן נעזרתי במספר אנשים, ממובילי ההייטק הישראלי, שהיו כאן די שנים כדי לצפות בהולדתו של העידן הנוכחי, בצמיחתו ובהפיכתו למה שהוא היום: מגוע משמעותי ביותר, יש שיאמרו מוביל, בכלכלה הישראלית ובתרמיתה הבינלאומית של ישראל כמעצמת חדשנות ויזמות. אז מה אתם אומרים? האם בזכותו, למרות או בכלל בלי קשר לנתניהו הגענו עד הלום?

הממשלות בעיקר לא הפריעו

הנה המכנה המשותף הרחב לדעותיהם של כל מי שצופים בפלא הזה, שנקרא ההייטק הישראלי: נראה, שהסיבה המרכזית להצעתו לאן שהוא, היא שממשלות ישראל בשלושים השנים האחרונות – בתוכמה רבה – בעיקר לא הפריעו להייטק הישראלי לצמוח ולעצב את עצמו באופן דומה למקביל שלו בעמק הסיליקון, תוך ההתאמות הנדרשות. אמנם, ממשלות ישראל, דרך זרועותיהן השונות, אכן נקטו פה ושם, במיוחד בשנות התשעים של המאה הקודמת, יוזמות חשובות. אבל, החופש שהן נתנו להייטק להתהוות ולפרוח, ללא רגולציה מיותרת וללא התערבות מוגזמת, בהתאם לכללי הכלכלה החופשית, הוא הגורם המכריע בהצעתנו למעמד של אומת הסטארט-אפ. כי החופש הזה איפשר לאלפי יזמים אמיצים ובעלי חשיבה מקורית ולמשקיעים שחברו אליהם כדי לממן את המיזמים שלהם, לשחק את המשחק הנכון בהקשר הזה. להקים חברות חדשניות, להצליח וגם להיכשל, ולדחוף את גלגלי כלכלת ההייטק קדימה. לא תמיד זה היה פשוט, במיוחד לא בתקופות בהן נאלצו לבצע התלטות קשות כמו פיטורים כואבים או – רחמנא ליצלן – לדרוש מעובדים לעבוד בשבתות וחגים, אבל ממשלות ישראל לא התערבו ויש לתת להן קרדיט גדול על כך. גם לממשלת נתניהו, כמובן, ולעומר בראשה.

צילום: עמית שאבי, יונתן בלום

בנימין נתניהו בביקור באינטל. הכיר בחשיבותם של משקיעים זרים וחברות זרות

בנוסף, אסור להפחית בחשיבותן של מספר יחומות ממשלתיות שנתנו להייטק הישראלי דחיפות משמעותיות ביותר. התוכנית הממשלתית לעידוד השקעות הון סיכון והערבויות הכספיות לקרנות היזומה נתפסת על ידי רבים, בצדק, כבסיס להתהוותו של העידן החדש בהייטק הישראלי. מעבר לכך שהיזומה הזו מימנה עשרות רבות של חברות סטארט-אפ, היא גם הניחה את הבסיס להתהוותו של שוק ההון סיכון הישראלי. זהו השוק שממנו עד היום את ההייטק הישראלי, בשנים האחרונות בסדרי גודל של כ־5 מיליארד דולר בכל שנה. והגה החדשות הקשות, לתשומת ליבם של המערכים: תוכנית יזומה הושקה על ידי שר האוצר אברהם בייגה שוחט בשנת 1993 ויישומה התבצע בתקופת ממשלת ראש הממשלה המנוח יצחק רבין. גם אם תיכבד ההיסטוריה מחדש, כפי שאנחנו רואים שקורה מדי פעם אל נגד עיניינו, אי אפשר לקחת את הבסיס הכל כך משמעותי הזה להצלחת ההייטק הישראלי ממי שיצרו אותו ובראשם יריבו הפוליטי המר כל כך של נתניהו.

תוכנית יזומה לא היתה גורם יחיד. חוק עידוד השקעות הון משנת ה־50 של המאה הקודמת, שעודכן ועבר רייענון משמעותי בסוף שנות ה־80 ובשנות ה־90, אפשר מדיניות מיסוי אטרקטיבית עבור משקיעים זרים, המהווים את החמצן ומקור החיים של ההייטק הישראלי (למעלה מ־90% מהמימון של חברות סטארט-אפ מקומיות מגיע מחוץ לישראל). כמו כן החזק הזה איפשר לעודד השקעות במפעלי ייצור בפריפריה, היזוה את הבסיס לתמיכה בחממות טכנולוגיות ובמשרד המדען הראשי (כיום רשות החדשנות), והעניק את המוטיבציה הנדרשת לחברות ענק בינלאומיות ובראשן אינטל, להקים כאן את מפעיל הייצור שלהן ולרכוש בחברות בינלאומיות גדולות ואיחוד כל עובדי החברה מתוך קונצנזוס ואיחוד כל עובדי החברה מול מטרות משותפות, ולא בדרך של איומים, הכפשות, הסתה הדדית והטלת מורא על חלק ניכר מעובדי החברה.

בחברות בינלאומיות גדולות מקובל שהמנכ"ל מוביל את החברה מתוך קונצנזוס ואיחוד כל עובדי החברה מול מטרות משותפות, ולא בדרך של איומים, הכפשות, הסתה הדדית והטלת מורא על חלק ניכר מעובדי החברה

בישראל אלפי חברות צעירות במהלך שלושים השנים האחרונות. קרן בירד, שמיסדה שיתופי פעולה בין חברת אמריקאית וישראלית, היתה אף היא גורם מניע חשוב, גם בגלל ההיבט הציבורי שלה משני צדי האוקיינוס. הקרן הזו הוקמה בכלל בסוף שנות ה־70, ומן הסתם רבים לא מכירים את עצם קיומה ותרומתה החשובה להייטק המקומי. כל אלה היו כאן היו לפני נתניהו. למרות זאת, מגיע לראש הממשלה נתניהו קרדיט על הכרתו בחשיבותם של משקיעים זרים וחברות זרות והעידוד המשמעותי שהוא נותן גם לאלה וגם לאלו להגיע לישראל, להשקיע בה ולהעמיק את אחיזתם בה.

אגב, הספר "אומת הסטארט-אפ" שכיסה רבים מהגורמים לצמיחת ההייטק הישראלי וקיבץ את התודעה הבינלאומית סביב מעמדה המיוחד של ישראל כאבן שואבת לחדשנות ויזמות, התפרסם בשנת 2009, כמה חודשים לאחר עליית נתניהו לשלטון. אני מנחש בזהירות שגם מעריציו הגדולים של נתניהו לא יטענו כי בזכותו כתבו דן סינור ושאול זינגר את רב המכר הבינלאומי שלהם, במיוחד לאור העובדה שהספורים המובאים בספר החשוב הזה עוקבים באמת אחרי עשרות שנים של התפתחות וצמיחה. גם את האקזיטים הגדולים של העשור האחרון וביניהם מובילאיי חברת וויז אי אפשר לנכס לנתניהו. מובילאיי חיכתה 18 שנים לאקזיט הזה ואילו וויז הוקמה שלוש שנים לפני חזרת נתניהו לשלטון. הוא לחלוטין לא היה קשור להצלחתן אבל בהחלט פירגן לשתיהן, ייאמר לזכותו.

חברות סייבר מצליחות היו גם לפני ביבי

תחום נוסף שנתניהו מתהדר בו הוא טכנולוגיות הסייבר למיניהן. מאות חברות סייבר פועלות בישראל ונתניהו נוהג להתפאר בהן בנאומיו ובצדק. אבל סייבר היה כאן הרבה לפניו וצ'קפוינט היתה מובילה עולמית בתחומה לפני שהפכנו להיות אומת הסייבר. חברות סייבר רבות קמו בישראל (הח"מ זכה לנהל שתי חברות כאלו), בעיקר על סמך הידע שרכשו מייסדיהן ביחידות הטכנולוגיות של צה"ל והן סללו את הדרך בפני חברות הדור החדש, המהוות בהחלט גאווה להייטק הישראלי. ייאמר לזכות נתניהו שידע לנכס לעצמו את הקמת מרכז הסייבר בבאר שבע, למרות שעיקר הצלחתו של המרכז הזה נובעת מנכונותן של חברות פרטיות להשקיע שם משאבים רבים והן אנושי מובחר. אבל בכל זאת, בואו ניתן לו את הקרדיט על הפניית זרקור אל בירת הנגב והקצאת משאבים להעתקת חלק מפעילות הסייבר הלאומית אל באר שבע.

הדעות חלוקות לגבי תרומתם של מסעות נתניהו ברחבי העולם ובמיוחד קשריו החמים עם הודו וסין לחוסנו של ההייטק הישראלי ולצמיחתו. אומות המערב גילו אף הן את הודו וסין בתחילת המאה הזו וביתר שאת בעשור האחרון. בהיבט הזה מדינת ישראל איננה מיוחדת וההייטק הישראלי אפילו מפגר במשהו אחרי מקביליו באראצות הברית ובאירופה, לפחות בכל מה שקשור לתעסוקת כוח אדם איכותי ושיתופי פעולה אסטרטגיים. אבל, אני שמח לתת לראש ממשלתנו את הקרדיט המגיע לו בזכות מאמציו הבלתי פוסקים לחזק את הקשרים ולהדגיש את חשיבות הפן הטכנולוגי בשיתופי הפעולה הבינלאומיים של מדינת ישראל.

ובחזרה לנקודת ההתחלה. האם ראש ממשלת ישראל יכול היה להיות מנכ"ל אחת מחברות ההייטק הגדולות בעולם, אלמלא החליט להקריב עצמו למעננו ולהקדיש עשרות שנים לקריירה ציבורית? כאן אני חייב להטיל ספק, ידידיי המעריצים. מי שהיה מנהל שיווק של חברת מזרונים בתחילת הקריירה שלו, היה מתקשה להתקבל לעבודה בפייסבוק או בגוגל. ובנוסף לכך, בחברות בינלאומיות גדולות מקובל שהמנכ"ל מוביל את החברה מתוך קונצנזוס ואיחוד כל עובדי החברה מול מטרות משותפות, ולא בדרך של איומים, הכפשות, הסתה הדדית והטלת מורא על חלק ניכר מעובדי החברה. השיטה הזו מצליחה מאוד כשאתה ראש ממשלת ישראל, אבל לא בהכרח בתור מנהל בכיר בחברה בינלאומית גדולה. מיליוני הדולרים יחכו אם כן לנתניהו במקום אחר, מעריצים יקרים. לא נורא, הוא ממילא לא מתכנן להיפרד מאתנו בעתיד הנראה לעין. ●

ishay@canaan.com

יזהר שי הוא שותף מנהל בקיינן פרטנרס ישראל

נחוש להביא אותה לכדי חתימה. רק מי שמכיר את השוק היטב יודע לא רק מי מקבל ההחלטה, אלא כיצד להגיע אליו".

גל־אור מציין כי לדעתו, שיתוף הפעולה הישראלי־סיני פתוח מתאים למוצרים שעדיין נמצאים בפיתוח ולחברות צעירות. "אולי הרגולציה תשתנה, אולי שירשרת ההפצה תשתנה, אולי היחסים ייעברו". קוקרמן מסכים, ומוסיף כי המשקיעים הסינים שמגיעים לישראל (אלה מביניהם שבאמת מעוניינים בהשקעות), מופתעים לעיתים קרובות ואף מאוכזבים, מהשלב המוקדם שבו נמצאות החברות הישראליות. "אבל הם מנומסים, הם לא תמיד יגידו מה הם חושבים באמת".

במאי הקרוב יבקר ג'ק מא, מייסד ויו"ר תאגיד עליבאבא בישראל. עליבאבא רכשה בחודשים האחרונים את חברת Visualead, בסכום המוערך ב־30־50 מיליון דולר, והשקיעה סכום המוערך סביב 20 מיליון דולר בקרן הון הסיכון JVP. "עליבאבא לא היו משקיעים בהם דרך שום משלחת המונית", אומר שלגו. לדבריו, חברה סינית לא תמתין לכך שחברה ישראלית תבשיל. "הם מחפשים כסף מהיר: להנפיק, לגלגל את ההשקעה הלאה. יאמר לזכותם שהם יודעים לעשות את זה מצוין". ההצעה שלו לחברות הישראליות מפתיעה: להתחיל את הדרך בלי משקיע, בלי גורם ביניים, אלא לבנות פעילות בסין במו ידיהן, עם הרגליים על הקרקע המקומית. "אם הישראלי מקים פעילות בסין ומתחיל לרוץ בעצמו ללקוחות ולמכור, הוא יבנה נוכחות שבסופו של דבר תביא אליו את המשקיעים הנכונים, והוא גם יהיה מספיק מנוסה כדי להתמם". ●