

תחרות FAST 50

הסטארט-אפ הישראלי שצמח הכי מהר: פונטיס

טכנולוגיה צומחת העשייה הראשונה בדיוג Fast 50

שם החברה	תחום עיסוק	שיעור הצמיחה בהכנסות בחמש שנים
1. PONTIS פונטיס	בלטפורמה להתאמת מסרים שיווקיים	5,500%
2. tufin תופין טכנולוגיות	ניהול בקרה וניטור של כל שינויי תצורת מדיניות אבטחת המידע	5,359%
3. Kontera קונטרה	פרסום בתוך טקסט	3,689%
4. TELMAP טלמאפ	פתרונות בתחום הניווט והמיפוי הסלולארי	2,582%
5. safend ספנד	אבטחת מידע ארגוני	1,958%
6. Agila אלגוסק	פתרונות לניהול מערכות פיירול, ונבים, ורשתות	1,956%
7. PROXIM SEC כרומיסק	פתרונות אבטחת מידע פנים ארגוניים	1,454%
8. IMPERVA אימפרבה	אבטחת ישומי אינטרנט	1,240%
9. vidya סיבידיה	פתרונות אבטחת ההכנסה ומניעת הונאות בשוק הסלקום	1,213%
10. סוכר דיימנשן	מערכת ניווט לכלי צינור לטיפול במחלות ריאה	919%

מקור: דלויט

מכירות פונטיס, העוסקת בהתאמת מסרים שיווקיים, זינקו ב-5,500% בחמש שנים. תופין דורגה שנייה וקונטרה - שלישית. החברות שדורגו ייצרו באותה תקופה הכנסות של 8.5 מיליארד דולר

מאת גיא גרימלנד

חברת הפטארטיאם הישראלית פונטיס (Pontis) הוכתרה כחברת הטכנולוגיה הצומחת ביותר בישראל בתחרות Fast 50 המפורסמת שמקיימת ביוזמת ראיית החשבון והיעוץ דלויט בריטמן אלמגור זזה זה 11 שנה. תחרות Fast 50 מדרגת מדי שנה את 50 חברות הטכנולוגיה הצומחות ביותר בישראל. הכתרת הווכות בתחרות התקיימה אתמול באוניברסיטת תל אביב ונערכה בחסות TheMarker. פונטיס, המספקת מערכת אוטומטית לייצור והוצאה לפועל של הצעות המלצות שיווקיות אישיות וממוקדות בתחום שירותי הסלולר והטלוויזיה, דורגה במקום הראשון בתחרות בזכות צמיחה של 5,500% שנרשמה במכירותיה בחמש השנים שבין 2005 ל-2009, שעל פיהן נקבע הריינג. פונטיס ממומנת על

ידי שלוש קרנות הון סיכון בינלאומיות מובילות. מאחוריה עומדות קרן נורת'ווסט ונצ'ר פרטנרס, סקויה ואסקל. שותפה אליהן קרן ההון סיכון אורגניז הישראלית. החברה גייסה עד כה 44 מיליון דולר, מתוכם 20 מיליון דולר במהלך 2009 - דווקא בלב המשבר הכלכלי. פונטיס, הפועלת מגליל ים, נמצאת בשוק כבר כשש שנים. ב-2009 פיטרה החברה 15 עובדים. החברה מפתחת פלטפורמה לפרסום שמיועדת לאנשי שיווק בחברות תקשורת. מדובר בפלטפורמה פרסונלית שמציעה ללקוח הצעות שיווקיות בהתאם לאופי ההתנהגות שלו - היא מתאימה בעיקר לחברות תקשורת שפועלות בכמה ענפים כמו טלפוניה, אינטרנט וטלוויזיה. בין לקוחותיה של פונטיס בישראל - פלאפון, פרטנר ו-HOT. בעולם פועלת פונטיס עם מפעילות תקשורת שונות כמו וורדאפון ספרד,

חברת קונטרה (Kontera), שמפתחת טכנולוגיה לניתוח סמנטי של טקסטים ברשת תוך שילוב פרסומות מבוססת אנליזה אוטומטית, ומנהלת רשת של אתרים באינטרנט המגיעה ליותר מ-140 מיליון משתמשים ייחודיים בחדש, עם שיעור צמיחה של 3,689% בחמש שנים. במקומות הרביעי, החמישי והשישי מדורגות, בהתאמה, טלמפ, סינפר ואלגוסק. אימפרבה של שלמה קרמר מדורגת שמינית. בעשייה השנייה מופיעים כמה שמות מוכרים כמו

את פונטיס הקימו מיכאל קריבס, סמנכ"ל הפיתוח וראש חטיבת המסרים של שעבר בקומברס, ואילון תירוש, מייסדי חברת אקסלינק שנמכרה לקומברס. מייסד נוסף של החברה הוא עופר שיינקין, מייסד חברת אינטליג'נט (Intelligenet). במקום השני בדירוג ממוקמת חברת תופין טכנולוגיות (Tufin Technologies), ספקית של פתרונות לניהול תשתיות אבטחת מידע ורשתות בארגונים, שהציגה צמיחה של 5,359% בחמש שנים. במקום השלישי נמצאת

ווימפלוקס הרוסית, טלפוניקה ספרד, ספרינט וצ'יינה יוניקום. המערכת שהחברה פיתחה היא מערכת שיווק משולבת שמאפשרת לצאת במבצעים שיווקיים לפי תכנים ספציפיים מפולחם. למשל, המערכת יכולה לזהות שלקוח של שירות וידיאו לפי דרישה (Video On Demand) נוהג לצרוך יותר סרטי קולנוע לעומת תכנים אחרים, ולהציע לו מבצע רלוונטי כמו רכישת צפייה בשני סרטי קולנוע במחיר של אחד.

תחום פעילות: התאמת מסרים שיווקיים בתחום התקשורת מנכ"ל: מיכאל קריבס מספר עובדים: 120 משרדים: קיבוץ גזל ים (מטה החברה) ומשרדים בכל הארץ משקיעים: VCA, אורגניז, סקויה ואסקל פרטנרס לקוחות בישראל: מלאפון, פרטנר ו-HOT לקוחות בחו"ל: ווימפלוקס, וורדאפון, ספרינט ועוד



מנכ"ל פונטיס, מיכאל קריבס

מנהל השיווק של פונטיס: "הבנו שהלקוחות מחפשים את החוויה האישית שהם מקבלים באינטרנט"

ציעים אחרים. חשוב גם להתחשב בסוג הצרכנים - זו הסיבה שצמחנו מאוד. השוק צמא לפתרונות שמאפי שרים לארגונים לרעת יותר על הצרכנים, ובהתאם להציע להם שירותים לפי סוג התנהגות הלקוח". מה אתם מתכננים לשנים הבאות? "הדרנו למפעילי הסלולר הגדולים בעולם. אני חנו רוצים לשמור על מובילות ולהתרחב לתחומים אחרים שקשורים לקשר שבין מפעילי תקשורת ול- קוחות קצה. אנחנו חוקים בתחום ה-Pre Paid ויש לנו גם התקנות ב-Post Paid. אנחנו מציעים את השירותים שלנו גם למפעילות תחנות סלולריות. יש לנו עוד לאן להתפתח".

שיווקיות רלוונטיות בהתאם להעדפות שלו". ורבר אומר כי ההכנסות של פונטיס נאמ" דות בעשרות מיליוני דולרים. "אינני יכול לו" מר כמה בדיוק, אבל מה שחשוב הוא שזרים ההכנסות נמצא בגידול וברמת וראות די גבוהה". איך מגיעים לצמיחה של 5,500% במכירות בתוך החמש שנים? "צריך טיפת מל, אבל מעבר לכך הצלחנו לפני כמה שנים להבין שהלקוחות של מפעילי התקשורת מחפשים את אותה חוויה אישית שהם מקבלים באינטרנט. הבנו גם שסוג כזה של שירות מהווה יתרון תחרותי לאותם מפעילי תקשורת - היכולת להיות ולפלא את הצרכנים ולא להציע את אותו רבר שמ"

כל עוד אנחנו משפרים את הביצועים העסקיים של המפעיל אנחנו מרוויחים. וכינתיים מדובר במורל יציב שמבטיח זרם הכנסות קבוע. זאת גם הסיבה שא" נחנו צופים להמשיך הכנסות יציב גם ב-2011-2012". אילו שימושים מפעילי תקשורת מבצעים באמצע עזת הטכנולוגיה שלכם? "נזקק למשל מפעילי תקשורת שמציע שירות Pre Paid (כרטיסי שיחות הנטענים מראש). אנחנו יכולים לנתח את מאפייני השימוש של הלקוח ולרעת איוה גובה טעינה הוא צפוי לטעון את הכרטיס ולהציע לו הצעה שיווקית בעתוון הנכון, שתאפשר לו להטעין קצת במעט יותר את הכרטיס. לאחר שהוא טעין את כרטיס השיחות, נאפשר למפעיל להציע לו הצעות

אלון ורבר, מנהל שיווק וסיתור עסקי בפונטיס, שדורגה ראשונה ב-Fast 50, מסביר מדוע החברה צמחה בתוך חמש שנים ב-5,500%. "לפונטיס יש מוצר טכנולוגי המסייע למפעילי תקשורת לסנות אישית ללקוחות, בזמן הנכון ובקטגוריה הנכון, ועושה זאת בדרך שקר סמת לצרכנים. צורת העבודה היא שצוותים של החברה מתלוצים למפעילי תקשורת ומלוצים אותם יום יום בניתוח הנתונים, הגדרת תוכניות השיווק ומדידות הביצועים והשיפורים. אנחנו כמעט חזק אינטגרלי ממערך השיווק של המפעיל. "בזכותנו מפעילי תקשורת גדולים משפרים את ההכנסות שלהם מלקוחות בעשרות מיליוני דולרים.

17.57x26.72	32	עמוד 24	הארץ - THE MARKER	19/10/2010	24570293-2
דלויט בריטמן אלמגור זזה - 87810					



תצלום: חוטי קמחי

רו"ח אילן בירנפלד (מימין), רובי כיטוב מנכ"ל תוכיון, שחר רגב סמנכ"ל טכנולוגיות בפונטיס, יואב שחם מנכ"ל ומייסד קונטרה ורו"ח יגאל בריטמן

כיום, עלינו להמשיך ולעודד יזמות וחדשנות ולפתח את האקדמיה הישראלית פורצת הדרך. יש להדק את שיתוף הפעולה עם האוצר והגופים הממשלתיים כדי שנוכל למקסם את המשאבים העומדים לרשותנו ולהכטיח שגם ב-2020 נוקד את חברות הטכנולוגיה הצומחות והמשגשגות שמצעירות קדימה את הכלכלה הישראלית".

בריטמן ציין כי "אני עד ללא מעט נבואות קודרות בכל הנוגע להייטק הישראלי ולתחרות העזה ממזרח. ואולם, יש לזכור כי חוסנה של ישראל נובע מיכולת החדשנות וההתאמה למודלים ומצבים משתנים. אני סמוך ובטוח כי גם בעשור הבא נמשיך להציג כלכלה ישראלית יציבה חזקה ותעשייה מבוססת טכנולוגיה וחדשנות, שמהווה מרכז כוח משמעותי בכלכלה העולמית".

תחרות Fast 50 נוסדה בעמק הסיליקון בקליפורניה בשנת '95. התחרות בוחנת כ-300 חברות טכנולוגיה, ציבוריות ופרטיות, לפי נתוני ההכנסות שלהן על פני חמש שנים, ומאתרת מתוכן את ה-50 הצומחות ביותר בישראל. החברות הוזכות מתמודדות על מקום בדירוג Fast 500 EMEA שמציג את 500 חברות הטכנולוגיה הצומחות באירופה, המזרח התיכון ואפריקה.

עשר החברות המדורגות במקומות הראשונים מסתכמות בחצי מיליארד שקל, והן מעסיקות כמצטבר כ-1,000 עובדים.

חברות האינטרנט צונרות תאוצה

מניתוח הדירוג עולה עוד כי 31 מהחברות ברשימת 50 החברות הצומחות ביותר נמנות עם מגויר התוכנה והתקשורת, ולאחר תחומים אלו כולטים תחומי האינטרנט ומרעי החיים, עם שש חברות המדורגות מכל תחום. במרוצת השנים צוברות חברות האינטרנט תאוצה רבה, והראיה לכך היא כי לפני שנתיים מספר החברות מתחום זה בדירוג היה שתיים בלבד, כשנה שעברה מספרן עלה לארבע חברות והשנה כאמור נכללות בדירוג שש חברות אינטרנט.

לדברי רו"ח בריטמן, "אמנם קצבי הצמיחה אינם מרשימים כפי שהציגו החברות הזוכות בשנים הקודמות, אך עריץ מדובר בצמיחה מכובדת שלא ספק יכולה להשתקף רק בענף ההייטק ומעידה על חוסנו של שוק זה. עם זאת, יש לזכור כי אנו נמצאים בעידן של שינוי בכלכלה העולמית, ובכלל זאת מגמה ברורה של נדידת הון סיכון זר מזרחה. כדי להתמודד עם האתגרים הניצבים בפנינו

עם צמיחה של 4,336%, זוכה השנה לצמיחה של 847%. מבין 50 החברות המדורגות השנה, 31 דורגו כבר בעבר ו-14 מתוכן נכללות בדירוג כבר ארבע שנים רצופות, ובכך הן מוכיחות התמדה בצמיחה לאורך זמן. דוגמה אחת מיני רבות המשקפת את יציבותן ושגשוגן של החברות הנכללות בדירוגי Fast חברת וינטגרה, המפתחת שבני WinPath עבור ספקי ציוד תקשורת. החברה נכללה שנים רבות בדירוג ואף קטפה את המקום הראשון ב-2006. כעת צפויה החברה להימכר לפי שווי של כ-300 מיליון דולר.

רו"ח יגאל בריטמן, יו"ר ומנהל עסקים ראשי בדלויט בריטמן אלמגור וזר, מציין כי "תעשיית ההייטק והטכנולוגיה, ברומה לכל הכלכלה העולמית, ספגה מהלומה בשל המשבר הכלכלי. אולם, החברות שנכללו בדירוג השנה, מוכיחות כי ענף ההייטק הישראלי מצליח להציג שגשוג וצמיחה גם בעתות משבר. הצמיחה המשמעותית והיציבה שרשמו אותן חברות מעידה על פעילות הענף כולו".

מניתוח תוצאות הדירוג עולה כי 50 החברות שדורגו השנה צמחו ב-740% בממוצע וייצרו הכנסות מצרפיות בסך 8.5 מיליארד שקל בחמש שנים, כאשר הכנסותיהן הכוללות של

Answers.com, רד"בנר, אינפוג'י, פיקסקאוט ואייזי'פ. התחרות של דלויט לא מתבססת על הערכות או חוות דעת של שופטים, אלא בוחנת פרמטר עסקי אמיתי - ההכנסות של החברות. מאות החברות שמשתתפות בתחרות חושפות בפני דלויט את תוצאותיהן העסקיות האמיתיות. כמובן זה, פונטיס היא חברת הסטארט-אפ המוצלחת של ישראל מבחינה עסקית. עקב האכילס של הדירוג הוא שאינו חושף את המספרים שמאחורי כל חברה, כך שגידול בצמיחה לפי אחוזים לא מלמד על החברה שמוכרת בעשרות מיליוני דולרים או אפילו יותר מ-100 מיליון דולר, אלא כמה היא צומחת מהר או כמה התקדמה בהכנסות שלה לעומת שנים קודמות.

בנוסף, הדירוג מתייחס רק לחברות שמוכנות להשתתף בתחרות של דלויט, וחברות עם ביצועים עסקיים פחות טובים לא נמצאות ברשימה.

צמיחה תמוצעת של 740%

אקווי, שקטפה בשנה שעברה את הבכורה של דירוג דלויט ל-2009, עם צמיחה של 4,709%, רשמה בדירוג 2010 צמיחה של 449%. רד"בנר, שדורגה שנייה