

עודכן ב- 04:34 01/11/2006

מה קרה לזכות בתחרות Fast50?

חמש חברות זכו בתחרות ה-Fast50 מאז 2001. מסתבר שזכייה בתחרות לא בהכרח מנבאת הצלחה ושדווקא סטארט-אפים שזכו באחרונה לאקזיטים מרשימים, כמו פסווה וקאשיה, לא השתתפו כלל בתחרות בעבר

מאת גיא גרימלנד

עולם ההיי-טק והסטארט-אפים שופע טרנדים, תחרויות ופרסים. כל יזם סדרתי שמכבד את עצמו, מציב בחדר הכניסה לחברה באופן בולט את הפרסים שבהם זכה. לרוב הדבר מלווה בשיגור הודעות מתוקות מדבש לעיתונות על ההישגים היוקרתיים של החברה. אין בכך טעם לפגם, אבל בסך הכל רוב ההישגים בתחרויות השונות הם לא יותר מליטוף לאגו.

תחרות ה-Fast50 שונה במקצת משאר התחרויות המסורתיות, בעיקר בשל העובדה שהזוכים נקבעים אך ורק לפי שיעורי הצמיחה במכירות בחמש השנים האחרונות. אך גם היא לא יכולה לנבא מהו העתיד המובטח לחברות. בשבוע הבא תתקיים התחרות בישראל בשנה השביעית ברציפות.

בשנה הראשונה לקיומה, ב-2000, הדירוג בתחרות התבסס על שיעורי צמיחה לפי שווי חברות, מה שגרם לדירוג לקוי, בעיקר משום ששווי החברות באותה שנה היו מנופחים לעומת השוויים הנוכחיים.

שתי דוגמאות מציגות זאת היטב. הראשונה היא סייאופטיקס, שדורגה ראשונה בתחרות בשנת 2000 בזכות גידול בשיעור של כ-5,465% בשווייה, אך מכרה את מפעל השבבים שלה ביוקנעם לחברת וישיי וסגרה את פעילותה בישראל לאחר שהושקעו בה כ-110 מיליון דולר.

דוגמה שנייה היא איירסלייד. החברה, שדורגה שנייה בתחרות של 2000, מכרה את הקניין הרחני שלה בפרוטות ב-2003, לאחר שמנהליה סירבו להצעה להירכש על ידי סיסקו ב-400 מיליון דולר.

אחרי התפוצצות הבעה החליטו בדלויט בריטמן אלמגור לשנות את שיטת הדירוג וקבעו את שיעורי הצמיחה לפי הכנסות. ועדיין, גם בשיטה זו נוצרים עיוותים - משתי סיבות עיקריות: האחת, שבדירוג של דלויט מופיעות חברות סטארט-אפ צעירות לצד חברות ותיקות שנסחרות בנאסד"ק. קשה להשוות בין חברות סטארט-אפ שמכירותיהן צמחו מ-62 אלף דולר בשנה הראשונה למיליון דולר בשנה החמישית לקיומן, לבין חברות נסחרות שמוכרות בעשרות מיליוני דולרים בשנה. והסיבה השנייה: חברות רבות נמנעות מלהשתתף בתחרות כדי לא לחשוף את הכנסותיהן.

העובדה שחברות טכנולוגיה פרטיות נמנעות מלהשתתף בתחרות כדי שלא לחשוף נתונים, גורמת למצב שבו לא מעט חברות שהגיעו לאקזיט כלל לא דורגו בעבר על ידי דלויט בריטמן אלמגור ולא השתתפו בתחרות. פסווה, למשל, שנמכרה ל-PMC תמורת 300 מיליון דולר, קאשיה שנמכרה ל-EMC תמורת 153 מיליון דולר, סייטליין שנמכרה לסטרייקר תמורת 150 מיליון דולר ומוביליטק, שנמכרה ללוסנט תמורת 75 מיליון דולר. כולם אקזיטים

חשובים מהחודשים האחרונים.

המהפך שאחרי הזכייה

בדיקה של TheMarker על הזכות בתחרות Fast50 בחמש השנים האחרונות, מגלה שרוב החברות שזכו במקומות הראשונים בתחרות עברו תהפוכות רבות מאז. ב-2001 זכתה חברת סרגון נטוורקס (Ceragon Networks) במקום הראשון, אך מאז עברה מהפך מדהים. החברה זכתה בתחרות בזכות צמיחה משמעותית שהשיגה ב-99'. היא הפכה לחברה ציבורית ב-2000, עם הכנסות של 30 מיליון דולר וגיוס בשווי של 325 מיליון דולר, אבל בתחילת 2001 בעקבות התפוצצות הבורסה וקריסת שוק התקשורת - כל הלקוחות נעלמו.

"החברה התחילה מחדש והפנתה את המשאבים שלה לשוק הסלולר", מספר עירא פלטי, מנכ"ל החברה. סרגון עברה לחבר באופן אלחוטי אנטנות של מפעילים סלולריים לרשת, ושינתה את המיקוד הטכנולוגי שלה. כיום היא נחשבת לסיפור הצלחה והאנליסטים צופים שהחברה תגיע להיקף מכירות של 100 מיליון דולר, כאשר ב-2005 החברה מכרה כ-75 מיליון דולר. גם מבחינת מספר העובדים, החברה עברה שינויים מרחיקי לכת: לאחר התפוצצות הבורסה המספר הצטמק מ-230 ל-120 וכיום היא מונה 280 עובדים. סרגון נסחרת בנאסד"ק לפי שווי של 141.9 מיליון דולר.

חברה נוספת שעברה מהפך לאחר שנבחרה כזוכה בתחרות היא סכמה (Schema). ב-2003 החברה זכתה במקום הראשון עם שיעור צמיחה של 7,380%, אבל מיד לאחר מכן חוותה צניחה חדה במכירות ועברה הליך פיטורים כואב. יוסי בן-דב, מנכ"ל החברה, מספר כי המוצר המוביל של החברה (פאלקום), שפנה לשוק ה-TDMA (טכנולוגיה לפריסה סלולרית מדור ראשון, ג.ג.) הפך לבלתי רלוונטי. כיום הטכנולוגיות ששולטות בשוק הסלולר הן GSM, עם נתח שוק של 90% ו-CDMA.

"חזרנו לשולחן השרטוטים ופיתחנו מוצרים חדשים לטכנולוגיות אלה", נזכר בן-דב. סכמה יצאה עם מוצר בשם Forte, המיועד לביצוע אופטימיזציה של תדרים וקונפיגורציות של אנטנות במערכות סלולר לשוק ה-GSM ומוצר נוסף בשם Mentor, שמיועד לשוק ה-CDMA ושוק ה-UMTS (טכנולוגיה שנחשבת לדור הבא של ה-GSM, ג.ג.). ב-2005 וב-2006 החברה תציג שיעורי צמיחה של 20%, מספר בן-דב.

גם מבחינת מצבת כוח האדם, החברה חוזרת לשפיות. סכמה פיטרה בזמנו כ-75 עובדים. כיום אמנם היא לא מעסיקה מספר עובדים דומה לזה שהעסיקה בשיאה, אבל החברה עלתה מ-65 עובדים ל-80 איש.

ב-2002 הזוכה היתה חברת ורסמד (VersaMed). ורסמד, שהוקמה ב-94', מפתחת מכשירי הנשמה ניידים ללא קומפרסור. המנשם שפיתחה, iVent201, מאפשר הנשמה בדרך לא פולשנית. החברה הפסיקה את פעילותה בישראל והעבירה את הנהלתה ממרכז הפיתוח במושב קדימה לניו יורק. כיום היא פעילה רק בארה"ב.

זוכת 2004 הונפקה לנאסד"ק ונמכרה ל-

eBay אולם ההצלחה הגדולה ביותר בין הזכות בתחרות היא הזוכה ל-2004 - שופינג.קום. הזכייה התרחשה שבועות ספורים לפני הנפקת החברה ב-123 מיליון דולר בנאסד"ק. מאוחר יותר, במאי 2005, החברה נמכרה ל-eBay תמורת 620 מיליון דולר. כיום אתר שופינג.קום שולט בשוק העולמי בתחום השוואות המחירים. מאז תחרות ה-Fast50 שופינג.קום הקימה אתרים חדשים לקנייה השוואתית גם בצרפת, בגרמניה ובאוסטרליה. היא מעסיקה בישראל כ-200 עובדים.

אקטימיז היא האחרונה שבזכות - זכתה ב-2005 במקום הראשון בתחרות, עם צמיחה של 8,821% בהכנסות בחמש שנים האחרונות. החברה מפתחת מערכת התרעה מפני סיכונים תפעוליים לגופים פיננסיים.

כיום, מציין דיוויד גוברין, יזם משותף ומנהל הפעילות של אקטימיז בישראל, החברה ממשיכה בכיוון החיובי של צמיחה והגדלת מכירות. "השנה התמקדנו בהרחבת הפעילות במערב אירופה. תמהיל מכירות המוצרים שלנו מבוסס יותר, ואנחנו מוכרים פתרונות ציוד לרגולציות, פתרונות למניעת הונאה ופתרונות למניעת הלבנות". לפי גוברין, היקף המכירות של השנה יצמח בעשרות אחוזים לעומת השנה החולפת.

כיצד ניתן לסכם את יכולת הניבוי של תחרות ה-Fast50? בסך הכול, לא רעה: רוב החברות שזכו במקומות הראשונים ממשיכות להתקדם. חברות אחרות שדורגו בתחרות יצאו לאקזיטים, ובהן ג'יטקו שנמכרה השנה למיקרוסופט תמורת 120 מיליון דולר; וייל קומיוניקיישנס שנרכשה אף היא על ידי מיקרוסופט תמורת 80 מיליון דולר; ואם-סיסטמס שנמכרה לסנדיסק תמורת 1.55 מיליארד דולר.

כל הזכויות שמורות, "הארץ" ©

סגור חלון