

26.04x28.5	31	32	ממוד 32	הארץ - THE MARKER	27/09/2011	29024527-1
דלויט בריטמן אלמגור זזה - 87810						

ובמקום הראשון: תופין



מקום ראשון

רובי כיטוב (מימין) וראובן הריסון במשרדי תופין טכנולוגיות ברמת גן

בתחרות החושפת מדי שנה את 50 חברות הטכנולוגיה הצומחות ביותר בישראל, דורגו וובס פלאנט במקום השני וקנשו במקום השלישי ●
 רו"ח יגאל בריטמן: "חברות הייטק רבות מעדיפות להירכש על ידי חברות זרות - מה שמובייל לזליגת הירדע אל מחוץ לגבולות ישראל"

שנת הקמה: 2003 **משרדים:** רמת גן **מספר עובדים:** 80 **מייסדים:** רובי כיטוב וראובן הריסון **מנכ"ל:** רובי כיטוב **מוצרים עיקריים:** SecureTrack - מערכת ניהול ובקרה של מערכות אבטחת מידע שמיועד לארגונים גדולים ובינוניים; SecureChange - מנטר שינויים ב"חומת האש" (Firewall) של המערכת ובדוק את פוטנציאל הסיכון שיכול להיגרם מהם **אתר אינטרנט:** www.tufin.com

תופין טכנולוגיות

מאת גיא גרימלנד

Fast 50
 TheMarker - 1 Deloitte '11

חברת תופין טכנולוגיות (Tufin), המספקת פתרונות לניהול תשתיות של אבטחת מידע ורשתות בארגונים, הוכתרה אמש כחברת הטכנולוגיה הצומחת ביותר בישראל בתחרות Fast 50 של דלויט (Deloitte), המודיגת מדי שנה את חברות הטכנולוגיה הצומחות ביותר בישראל. תופין דורגה ראשונה בזכות צמיחה של 6,343% שנרשמה במכירותיה בשנים 2006-2010, שעל פיהן נקבע הדירוג. במקום השני בתחרות דורגה וובס פלאנט (WebsPlanet), חברת הטכנולוגיה העוסקת במתן פתרונות נוכחת דיגיטלית, שהציגה צמיחה של 6,041% בחמש שנים. במקום השלישי מדורגת קנשו (Kenshoo), שמייצרת פתרונות טכנולוגיים לניהול פרסום במנועי חיפוש וברשתות חברתיות, עם שיעור צמיחה של 5,926%.

ב-2010 דורגה תופין שנייה, כשהחברת פונטס דורגה ראשונה. הכרת הווכות בתחרות התקיימה אתמול באוניברסיטת תל אביב ונערכה בחסות TheMarker. מבין 50 חברות הייטק הצומחות ביותר בישראל השנה, 38% פועלות בתחום התוכנה, 18% בתחום התקשורת ו-12% בתחומי מדעי החיים והאינטרנט. מבין 50 החברות, 34 נכללו בריוג בשנה שעברה ו-13 נכללות בריוג כבר ארבע שנים רצופות.

תחרות Fast 50 נוסדה בעמק הסיליקון בקליפורניה ב-1995. בישראל, התחרות בוחנת כ-300 חברות טכנולוגיה,

ציבוריות ופרטיות, לפי נתוני ההכנסות שלהן על פני חמש שנים, ומאחרת מתוכן את 50 הצומחות ביותר. החברות הווכות, כמו תופין השנה, מתמודדות על מקום בריוג ה-500 EMEA Fast, שמציג את 500 חברות הטכנולוגיה הצומחות באירופה, במורה התיכון ובאפריקה. התחרות של דלויט לא מתבססת על הערכות או חוות דעת של שופטים, אלא בוחנת פרמטר עסקי אמיתי - הכנסותיהן של החברות. מאות החברות שמשתתפות בתחרות חושפות בפני דלויט את תוצאותיהן העסקיות. במובן זה, תופין היא חברת הסטארט-אפ המוצלחת ביותר בישראל מבחינה עסקית. עקב האכילס של הדירוג הוא שאינו חושף את המספרים שמאחורי כל חברה, כך שגידול בצמיחה לפי אחוזים לא מלמד את החברה מוכרת כעשרות מיליוני דולרים או אפילו יותר מ-100 מיליון דולר, אלא כמה מהר היא צומחת או כמה התקרמה בהכנסות שלה לעומת שנים קודמות. בנוסף, הדירוג מתייחס רק לחברות שמוכנות להשתתף בתחרות של דלויט, וחברות עם ביצועים עסקיים פחות טובים לא נמצאות ברשימה.

רו"ח יגאל בריטמן, יו"ר ומנהל עסקים ראשי בדלויט בריטמן אלמגור זזה, אמר בכנס שנערך אתמול כי החברות שנמצאות בריוג מוכיחות כי ענף הייטק הישראלי מצליח להציג שגשוג וצמיחה לאורך זמן, לצד איתנות ויציבות גם בעתות משבר. "אמנם קצבי הצמיחה אינם מרשימים כפי שהציגו החברות הווכות בשנים שקדמו למשבר, אך עדיין מדובר בצמיחה משמעותית

שמעידה על פעילות הענף כולו. ממוצע שיעור הגידול בהכנסות של 50 החברות הווכות בחמש השנים האחרונות הוא 87%".
 לדברי בריטמן, 50 החברות המדורגות השנה בתוכנית ייצרו בשנה החולפת לברדה הכנסות מצרפיות של יותר מ-15 מיליארד שקל, כשהכנסותיהן המצרפיות של עשר החברות המדורגות במקומות הראשונים, המעסיקות במצטבר כ-850 עובדים, מסתכמות ב-350 מיליון שקל. "חברה אחת, סרגון, מלווה אותנו כבר יותר מעשור ברציפות ומ-1998 הציגה צמיחה של 58,000%", ציין בריטמן.

"אנחנו כבר לא סטארט-אפ"

רובי כיטוב, מנכ"ל תופין טכנולוגיות, אמר ל-TheMarker: "השנה האחרונה היתה טובה. יש לנו כיום 800 לקוחות מכל רחבי העולם. אנחנו בתקופת גדילה". כיטוב הסביר כי לתופין יש כיום שני מוצרים עיקריים: SecureTrack ו-SecureChange. הראשון הוא מערכת ניהול ובקרה של מערכות אבטחת מידע שמיועד לארגונים גדולים ובינוניים, ומטרתו לתת למנהלי המיחשוב שליטה בשינויים המתבצעים בחומת האש (Firewall) ובנתבים (ראוטרים). "מערכת התוכנה שלנו מנתחת את השינויים שמתבצעים בארגון באבטחת מידע ומנתחת את הסיכון הפוטנציאלי הגלום בכל שינוי", הסביר כיטוב. "בארגונים גדולים מתבצעים



מקום שני

אילן בירנפלד, שותף מנהל בדלויט בריטמן אלמגור זזה (מימין) וגיא קרוליצקי מוובס פלאנט, אתמול בכנס

שנת הקמה: 2004 **משרדים:** ישראל וניו ג'רסי, ארה"ב **מספר עובדים:** 60 **מנכ"ל:** גיא קרוליצקי **מייסדים:** גיא קרוליצקי, משה ליבנה (גוטובסקי), שרון טל ופרידיס איסקנדרוב **מוצר עיקרי:** הפלטפורמה שהחברה מפתחת מאפשרת ללקוחות לקבל נוכחות מקוונת באינטרנט, בסלולר וברשת החברתית פייסבוק; **אתר אינטרנט:** www.websplanet.com

וובס פלאנט

תצלום: עופר רוקנין

תצלום: דודאל בראון

המוצאות בתחרות Fast 50 של דלויט

דירוג	חברה	קצב צמיחה (5 שנים)	תאור פעילות
1	תופין tufin	6,343%	ניהול תוכנות אבטחה
2	וובס פלאנט WEBSPLANET	6,041%	פלטפורמות לבניית אתרים של עסקים קטנים
3	קנשו KENSHOO	5,926%	ניהול קמפיינים באינטרנט
4	my things	3,982%	מיקוד הפרסום באינטרנט
5	מזור רובוטיקס	3,168%	רובוטים רפואיים לניתוחים
6	פונטיס	2,990%	מיקוד הפרסום באינטרנט
7	פרומיסק	1,629%	ניהול תוכנות אבטחה
8	טלמאפ	1,573%	שירותים מבוססי מיקום בסלולר
9	סינרון	1,244%	מכשור לייזר לרפואת שיניים
10	אלגוסק	1,158%	ניהול תוכנות אבטחה

שינויים תכופים כל יום על ידי צוותי אבטחת מידע כתוצאה מרדישות עסקיות שונות. המשתמשים בארגון צריכים כל הזמן גישה לשרתים ולאפליקציות חדשות, וזה מייצר דרישה לשינויים רבים. יש אלפי חוקים שמגדירים איך ה-Firewall והנתבים צריכים לעבוד. זאת קונפיגורציה מורכבת. השילוב הזה בין מורכבות ודרישה לשינויים תכופים, תוך עמידה ברגולציה, מחייבת מערכת ניהול שמנטרת את מצב אבטחת המידע בארגון

להיגרם מכל שינוי. "במקרים רבים מנהלי אבטחת מידע משנים הגדרה מסוימת מבלי להבין מה יקרה", הסביר כיטוב. "אנחנו מבצעים סימולציות ומראים מה קורה אם משנים הגדרות מסוימות, ואלו כתובות IP נמצאות בסכנה".

תופין צפויה למכור ב-2011 ביותר מ-10 מיליון דולר. החברה מעסיקה 80 עובדים ומשרדה הראשיים ממוקמים ברמת גן. "אנחנו כבר לא סטארטאפ, אבל המוצר שפיתחנו שייך לצמד יזמים, ראובן הריסון ואני. שינוי יוצאי צ'ק פוינט. אני חושב שהצלחה שלנו נובעת מהתרבות הארגונית שהצלחנו לייצר. אין לנו מחשבה למכור את החברה או לצאת לאקזיט. החשיבה שלנו היא לטווח ארוך".

"ל-40% העסקים נארה"נ אין אתר"

גיא קרוליצקי הוא מנכ"ל ומייסד חברת וובס פלנט, שזכתה במקום השני בתחרות. הפלטפורמה שהחברה מפתחת מאפשרת ללקוחות לקבל נוכחות מקוונת באינטרנט, בסלולר וברשת החברתית פייסבוק. "אנחנו נותנים למפעילים פלטפורמה מקוונת שאותה הם מציעים ללקוחות, וזה מאפשר להם להקים אתר ולהיות נוכחים ברשת. הכל עטוף בממשק ניהול מסודר", הסביר קרוליצקי. לדבריו, בשנה החולפת החברה השיגה לא מעט מטרות. "פתחנו סניף בניו ג'רסי. התמנו על עסקות עם AT&T ו-AOL. המשכנו להשקיע בשיפור המוצר הטכנולוגי שלנו. 30% מהרווחים שלנו מושקעים בשיפור שלו.

החברה מונה כיום 60 עובדים ורושמת הכנסות שנתיות של כ-10 מיליון דולר. אנחנו רווחיים כבר שלוש שנים". "תחום החיפוש המקומי הולך וצובר תאוצה", הסביר קרוליצקי. "כל החברות הגדולות מקנות להציע פתרונות לעסקים קטנים, וזה העיסוק של וובס פלאנט - להציע לעסקים קטנים נוכחות אינטרנטית. ל-40% מהעסקים בארה"ב אין עדיין אתר אינטרנט. בכל שנה נבנים בארה"ב יותר מ-7 מיליון אתרים. אנחנו מוכרים פלטפורמה לשותפים והם מציעים לעסקים שאתם הם עובדים שירות מא' ועד ת' בהקמת וניהול אתר אינטרנט, כולל תחזוק והכנסת תכנים. בשנה הקרובה נחזק את כל נושא הנוכחות באתרי סלולר. זה מתחיל לתפוס תאוצה".

מערכות לשיווק ברשת ובמדיה חברתית

יואב יזהר-פרטו הוא מנכ"ל חברת קנשו, שדורגה במקום השלישי בתחרות השנה. קנשו פיתחה פלטפורמה לשיווק אונליין בערוצים שונים, כמו מנועי חיפוש ומדיה חברתית, באמצעות ממשקים לכל המנועים הגדולים, ובהם גוגל, פייסבוק, מיקרוסופט, AOL, ביידו ויאהו. בתחילת הדרך פיתחה החברה טכנולוגיה שאיפשרה ניהול אוטומטי של קמפיינים פרסומיים הנערכים במקביל בכמה מנועי חיפוש. המערכת סייעה בתמחור הקמפיינים, ברקת את יעילותם וביצעה אופטימיזציה שלהם. כיום קנשו התרחבה להרבה יותר מכך, והיא מאפשרת למוטגים גדולים לגרום לגולשים להגיע לדפי נחיתה ולהירשם או לקחת חלק בקמפיינים פרסומיים. "מאוגוסט 2008 גדלנו פי 90", אמר יזהר-פרטו. "כיום בשמונה שעות אנחנו עושים את מה שלקח חודש שלם. אנחנו צומחים מהר מאוד ומובילים אצל לקוחות בתחומי הקמעונות, התיירות והפיננסים, באספקת מערכות לעסקים קטנים ומקומיים ובמדיה החברתית".

אלון שפר, אחד ממייסדי קנשו, מעריך כי ב-2011 צפויות לחברה הכנסות של עשרות מיליוני דולרים. לרבריו, החברה היא רווחית ומעסיקה כיום 230 עובדים. "יש לנו משרדים בעמק הסיליקון בקליפורניה, בניו יורק, בשיקגו, בלונדון, באוסטרליה, בהונג קונג וביפאן. טכנולוגיית החברה נמצאת בשימוש של 22 מתוך 50 החברות הגדולות בעולם - בהן שש מהחברות הקמעוניות הגדולות בעולם, שש מעשר חברות התיירות הגדולות

בעולם ושמונה מתוך סוכנויות המדיה הגדולות בעולם. השימוש בפלטפורמה על ידי לקוחות החברה הוביל ליצירת הכנסה של 15 מיליארד דולר בשנה החולפת", הסביר שפר. "אנחנו צופים צמיחה של מאות אחוזים בחטיבת המדיה החברתית וחטיבת העסקים המקומיים".

"מלים בגוגל עולות פי שניים יותר מבעבר"

בני ארבל הוא מנכ"ל חברת MyThings, שהתברגה במקום הרביעי השנה בתחרות. "הטכנולוגיה של MyThings עוקבת אחר הגולשים באמצעות cookies (קוד קצר שנשתל על המחשב בהסכמת הגולש ומשמש לאיסוף נתונים על רפטי השימוש וחיפשתם לאתר ששתל את ה-cookie, ג"ג) שנשתלים במחשביהם, ולאחר מכן מסוגלת לסייע לאתרי מסחר אלקטרוני להראות לאיתם גולשים שביקרו באתרי המסחר פרסומות רלוונטיות", הסביר ארבל. "גולש שיחפש, למשל, טיסה לפריס במלון ארבעה כוכבים, יראה לאחר שגילוש לאתרים אחרים פרסומות רלוונטיות לחפשה שביקש להזמין מהאתר שבו ביקר קודם לכן - זאת במטרה שהלקוח ישלים את הרכישה. "התפתחנו מאוד ב-2011", ציין ארבל. "צמחנו בשנה האחרונה פי חמישה, ועברנו לרווחיות. אנחנו עובדים כיום עם 250 לקוחות. הביקוש לטכנולוגיה שלנו גדל בגלל העלויות הגדולות והולכות בתחום מודעות פרסום במנועי חיפוש, בעיקר בגלל גרופון. אם אתר תיירות רצה לפרסם נופשים בגוגל, עלות קניית מלים בגוגל היא פי שניים יקרה יותר מבעבר - הרבה מכך בגלל גרופון, שמשקיעה המון כסף. לכן, אתרים מעדיפים את המוצר שלנו". ארבל הוסיף כי החברה רושמת כיום הכנסות שמתקרבות ל-20 מיליון דולר, וכוח האדם שלה כולל 70 עובדים. "יש לנו משרדים בהודו, בצרפת, בבריטניה, בגרמניה, בספרד, בהולנד וברוסיה. יצרנו פעילויות משותפות ביפאן ובסקדינביה. התחלנו פעילות בארה"ב, ובשנה הבאה זה יהיה המוקד שלנו. אנחנו לא מחפשים אקזיט. אנחנו מחפשים להגדיל את הפעילות של החברה, כשב-2012 הדגש יהיה על השוק האמריקאי".

הזמן שלישי

אלון שפר (מימין) ויואב יזהר-פרטו

שנת הקמה: 2006 משרדים: ישראל; עמק הסיליקון, ניו יורק ושיקגו
בארה"ב; לונדון; אוסטרליה; הונג קונג; ויפאן מספר עובדים: 230
מייסדים: יואב יזהר-פרטו, ניר כהן ואלון שפר מנכ"ל: יואב יזהר-פרטו
מוצר עיקרי: פלטפורמה לשיווק אונליין בערוצים שונים, כמו מנועי חיפוש ומדיה חברתית, באמצעות ממשקים לכל המנועים הגדולים
אתר אינטרנט: www.kenshoo.com



25.74x9.86	33	עמוד 32	הָאָרֶץ - THE MARKER	27/09/2011	29024543-9
דלויט בריטמן אלמגור זזה - 87810					

ובמקום הראשון: תופין

החשך העמוד 33

אורי הרומי הוא מנכ"ל חברת מזור המפתחת ציוד רובוטי לניי-תוחי גב, שדורגה השנה חמישית ברירוג של תחרות Fast 50. לר-בריו, השנה החולפת היתה טובה מאוד למזור. "יצאנו עם מוצר חדש לגמרי - רובוט כירורגי בשם Renaissance, שמתמחה בניי-תוחים בעמוד השדרה ויש לו יכר-לת להשתתף בנייתוחי מוח", סיפר הרומי. "במקביל פיתחנו מערכת של שתלים לקיבוע של עמוד השדרה. יש לנו אישור FDA ו-CE לרובוט שלנו בנייתוחי גב. אנחנו מוכרים כיום את הרובוט שלנו במחיר של 600 אלף דולר למכונה. הקמנו צוות מכירות באי-

רה"ב ובאירופה וחתמנו על הסכמי הפצה באיטליה, בספרד ובכמה מדינות באסיה. ב-2010 המכירות שלנו הסתכמו ב-4.5 מיליון דולר, וב-2011 הן ינועו בין 5 ל-10 מיליון דולר.

"בנוסף, למוצר שלנו יש מספיק אינדיקציות קליניות שהוא עובד בצורה טובה. גם שיכללנו אותו כך שהוא אפקטיבי עבור מגוון רחב של ניתוחי עמוד שדרה. יש יותר פרסומים אקדמיים שתומכים במוצר. שינינו גם את הדרך שבה אנחנו מוכרים אותו: הרובוט יחד עם ערכה שיווקית שמסייעת לו לברל את עצמו מול בתי חולים אחרים. בשוק האמריקאי יש תחרות גדולה בין בתי חולים, בייחוד עכשיו כשהכלכי-

לה במצב קשה. כל בתי החולים מחפשים רכבים לברל את עצמם, ובאמצעות ניתוחי גב שמבוצעים על ידי רובוטים הם מסוגלים לעשות זאת".

שוק ההנפקות עדיין רדום

למרות האווירה החגיגית העיר רו"ח בריטמן כי "לא הכל ורוד - ענף ההייטק חווה קצת בעיות. שוק ההנפקות הראשוניות של חברות הייטק ישראליות מצוי בשפל חסר תקדים. בעשור האחרון אנו עדים לכך שחברות הייטק רבות בוחרות באסטרטגיית מימוש שונה מזו שהכרנו, ובמקום לצאת להנפקה ראשונית לציבור או לגייס מש-

קיעים לצורך תפעול החברה הם מעדיפים להירכש, לראבוננו, על ידי חברות זרות. תהליך זה יכול להוות סיכון ממשי לשוק המקומי, שכן רכישות אלה מובילות לזליגת הירע אל מחוץ לגבולות המדינה.

"אין ספק שאם זה יימשך, אין סיכוי להקמת חברות כמו טבע, צ'ק פוינט, טאוור ונייס, וכך לא ייווצרו מקומות עבודה, אלא רק נייצא ירע אל מחוץ לישראל", הסביר בריטמן. הוא קרא לממשלה להמשיך להשקיע בהייטק הישראלי: "ענף ההייטק הוא קטר הצמיחה של המשק, ואנו חייבים להבטיח המשכיות ורציפות שתעודד את צמיחתו ותרומתו למשק. חבירות הפועלות בענף זה מייצרות

מקומות עבודה המטפחים את ההון האנושי ומספקים תגמול גבוה ומסלולי קריירה - דבר המוביל לצמצום הפערים החברתיים-כלכליים ולהקטנת הקיטוב המעמדי.

"חיים שני כמנכ"ל האוצר הכיר היטב את תעשיית ההייטק ופעל לקירומה, ואני מקווה שיהיה מי שימשיך את המדיניות הממשלתית שתבטיח את המשך צמיחתן של חברות הייטק גדולות. אין צל של ספק שתעשיית ההייטק צומחת, עתידת מקומות עבודה, מעודדת ומקדמת את רמת החינוך, מייצרת תעסוקה עם הכנסה ראויה ומצמצמת פערים חברתיים-כלכליים. האינטרס הלאומי הוא לשמר ולקדם תעשייה זו".