

25.61x37.26	1/4	עמוד 16	מגזין גלובס -	10/07/2014	43321232-0
דוד מנשרי נשיא המרכז האקדמי למשפ - 26330					

## 16 האנג'ל מג'רזי

**השקעות:** ג'ק להב, משקיע סדרתי בהייטק הישראלי, מספר מה מדליק אותו אצל יזמים, וגם מה מטריד אותו: "הם כולם מרוכזים בריבוע שבין חדרה לגדרה" | **הדס מגן**

16 **ג'ק להב, משקיע סדרתי בהייטק, מסביר מה הוא מחפש אצל יזם**

הייטק

שלח לי מלאך: האנג'ל מניו ג'רזי

# תגיד ג'ק, קבל צ'ק

**ג'ק להב, משקיע סדרתי בהייטק הישראלי, נלהב מההשקעה בסטור. דוט, שמייצרת טכנולוגיה לטעינה מהירה של טלפונים ניידים: "היא תהפוך לישקר השנייה. אפל וסמסונג כבר כורעות ברך לרגליה". בראיון ל-G הוא מסביר מה מדליק אותו אצל יזמים, וגם מה מטריד אותו: "הם כולם מרוכזים בריבוע שבין חדרה לגדרה" ← הדס מגן**

הוא מחפש בחברות הטכנולוגיה הישראליות, שבהן הוא משקיע מהוננו. עד כה רשמו ההשקעות הללו, בחברות דוגמת קוויגו, ווקלטק, למאר וביאילוג'יקס אקזיטים בהיקף כולל של מאות מיליוני דולרים, כאשר גם הוא גוזר את חלקו היחסי בעוגה - כמה עשרות מיליונים פה, כמה עשרות מיליונים שם. מייסדי קוויגו, למשל, עורר יצחק וירון גלאי, התבטאו לאחר האקזיט של החברה, שנמכרה ב-2007 ל-AOL תמורת כ-360 מיליון דולרים (כ-20 מיליון דולרים מהם זרמו לכיסו של להב), כי אלמלא להב, שהאמין בהם וראג לממן את החברה כשהיא הייתה בשפל, היא לא הייתה קיימת, ודאי לא נמכרת. "אני בוחר את ההשקעות שלי לפי הידע של האנשים, היכולת שלהם", מסביר להב, שאופי היזמים משפיע על בחירתו להשקיע לא פחות מאשר אופי המיזם. "הפגישה עם היזם, הדרך שבה הוא מציג את הפרויקט - החזון, ההתלהבות

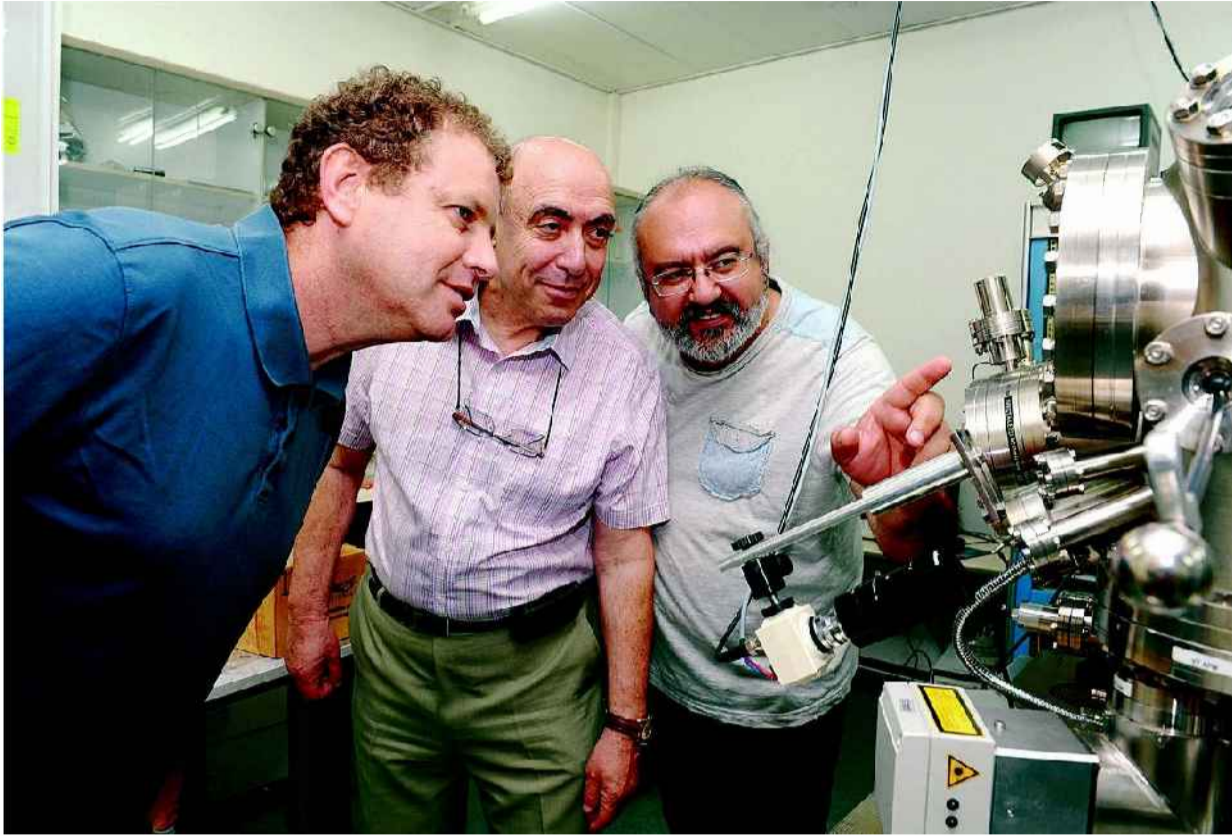
**לו היה זה תלוי רק בו,** ג'ק להב היה חוזר להתגורר בישראל. ארבעים שנה חלפו מאז שעזב את הארץ לטובת הגשמת החלום האמריקאי, והוא מקפיד להישאר מחובר לרופק המקומי. אחת לחודש בערך הוא מגיע לכאן; על שולחן הקפה במלון הדירות, שבו הוא שוכן לחוף ימה הצפוני של תל אביב, מונח אחד מרבייהמכר הישראליים, ומשיחה איתו מתברר עד מהרה שהוא מעודכן במה שקורה בארץ לפרטיפרטים. הוא מתפעל ומהלל את המוח הישראלי ואת האופי היזמי, וגם משקיע סדרתי בחברות הסטארטאפ המקומיות, אבל כדרכו גם מביע שאט נפש מן הציבוריות כאן, מהפוליטיקה ומכל מה שביניהם. "איך זה שכל הרברים נגד פואד התגלו רק עכשיו", הוא מלין. "בכלל, מעריצים פה כל טיפוס שעשה כסף, כמו נוחי דנקנר, או כל אחד שהתמזל מזלו ומצא נפט בים". להב לא מצא נפט בים, וגם לא חיפש. את המזל שלו

26.85x36.08	2/4	עמוד 17	מגזין - גלובס	10/07/2014	43321243-2
דוד מנשרי נשיא המרכז האקדמי למשפ - 26330					



צילום: יונתן בלום

23.83x33.25	3/4	18	עמוד	מגזין	גלובס	10/07/2014	43321247-6
דוד מנשרי נשיא המרכז האקדמי למשפ - 26330							



אנשי סטודוט (מימין פרופ' ליצין). "בטח סמוסוג תקבל עדיפות, כי היא השקיעה בחברה בעבר"

**"הפגישה עם והיזם הדרך שבה הוא מציג את הפרויקט מהוות עבורי נקודת מפתח בטרם אני מחליט במי לתמוך כספית. מכיוון שנוכחתי שהדרך שלי צלחה, טפוטפו יש לי למעלה מ-75% הצלחה, אין סיבה לשנות את דרכי"**

**"בסין ובהודו לומדים כל-כך הרבה מהנדסים, כך שברור שיש כמה כוכבים, אך ליזמות הישראלית אין שנייה בעולם. לא נתקלתי בזה לא באירופה ולא במזרח הרחוק. בסין מסתכלים עלינו בהערצה. יהודים עם כיפה על הראש מקבלים יחס מועדף"**

והחליט להתמקד בהשקעה בחברות טכנולוגיה. את ההשקעה הראשונה שלו עשה בארץ בחברת ווקלטק, בשנת 1989. להב היה המשקיע הראשון בחברה, שעסקה בהעברת נתוני קול ומידע באמצעות פרוטוקול אינטרנט; השקעה שאת פירותיה קצר לאחר שבע שנים, כשווקלטק הונפקה לפי שווי של 200 מיליון דולר (חלקו של להב עמד באותו הזמן על כ-20 מיליון דולרים).

"זה אומר משהו על האופי שלי - שאני משקיע לטווח ארוך. ההישג של ווקלטק לא קשור לכסף שאני או היזמים האחרים הרוויחו, אלא בכך שהיא שינתה את מפת התקשורת העולמית לנצח על-ידי המצאת ה-VOIP ופיתוחו, ובכך היא אחראית למהפכת התקשורת החשובה בהיסטוריה האנושית."

**"יודעים להוקיר לי תודה"**

בשנת 2000 פנה אל להב ירון גלאי, מייסד קוויגו, שפעלה בתחום הפרסום באינטרנט, ועניין אותו בהשקעה בחברה. זו הייתה תקופת התפוצצות הבועה, ואף אחד לא רצה להשקיע בהייטק, לא בארץ ולא בכלל. להב, לעומת זאת, ראה ש"החברה" טובים, שהרעיון ישים, ושצריך לעזור להם."

קוויגו הוקמה בישראל, אך עברה לגניו יורק בשל היעדר ההתלהבות של המשקיעים הישראליים, ובשל דרישת המשקיעים האמריקאים שהשקיעו בה יותר מ-40 מיליון דולרים. לצד קרנות הון סיכון ולצד משקיעים דוגמת יגאל ליכטמן וליאון רקנאטי, השקיע להב כמיליון דולר בקוויגו. בהמשך הוא הוסיף סכומי כסף, וסייע לגייס משקיעים, ובשלב מסוים אף מונה ליו"ר החברה במקומו של דן גלאי, אביו של מייסד החברה.

המייסדים סיפרו שהצללת אותם. "חרמשמעית זה נכון. זה בגלל הנחוצות שלי, והיה מי שירע לתת לי על זה הוקרה. זה מעבר לאקזיט. קיבלתי הוקרה עליידי זה שקיבלתי עוד מניות. כשאני עוזר בחברה, אני מוציא כסף על כל מה שצריך: טיסות, מלונות. אחר כך, כשהחברה

לכמה זמן היא מתקשרת לשאול מה חדש, ולשמחתי החברה מתקרמת בצעדי ענק", הוא מספר. לאחר שעזב את הקיבוץ, שנה לאחר שחרורו מצה"ל, הצטרף להב ליחידה לאבטחת אישים במשרד ראש הממשלה. בתקופה הזו הכיר בין היתר את שמעון פרס, את יצחק רבין ואת גולדה מאיר. "עם גולדה", הוא נזכר, "דיברתי על הצורך להקים דירות להשכרה. כמי שגדלה במילווקי, היא רצתה לקדם את זה ברמת אביב, אבל אף אחד לא הסכים להשכיר, אז היא גזזה את הרעיון."

כשפרצה מלחמת יום כיפור נקרא להתגייס, ולאחריה יצא לטיול מסביב לעולם. כשעצר בארצות הברית, פגש את אשתו והשתקע בניו ג'רזי. ארבע הבנות שלהם, בנות 25-33, מתגוררות בניו ג'רזי ובוושינגטון ("הבת שלי אמרה לי שאילו הייתי רוצה שהיא תהיה ישראלית, הייתי צריך לדאוג שהיא תיוולד בישראל").

את "המיליון הראשון שלו" - שם קוד אמריקאי ל"עשיתי את זה" - עשה להב כשהקים חברה לדיוור ישיר בשם רימקבל פרודקטס, שמכרה לוחות שנה מחיקים, בציפוי למינציה - רעיון שנוולד בפעילות שלו בצבא. "כשהייתי בבה"ד 1 (בית הספר לקצינים), הוא עבר למצפה רמון. כפועל יוצא, היה מאוד קשה בניוטיים, כי מדובר בתנאי מרבר. יום אחד ניגש אליי אחד הצוערים וביקש סט של מפות. הוא אמר לי שלאבא שלו יש מכונת למינציה שהופכת את זה לקשית. זה נשמע לי מרתק, נתתי לו, והוא עטף אותן. כשמפקד הבסיס ראה, אמרתי שזה רעיון שלי, והוא העלה אותי לדרגת סגן.

"שנים לאחר מכן, כשגרתי לתקופה במיאמי, חברה שלחה לי לוח שנה. ציפיתי את זה בלמינציה והפצתי את זה בדיוור ישיר. לא הרבה זמן עבר והיו לי כמיליון לקוחות, כשהיתרון הוא שבכל שנה הם צריכים לקנות לוח חדש. העלות שלי הייתה 95 סנט, ומכרתי את הלוח ב-15 דולר. תעשי חשבון כמה זה יוצא להכפיל במיליון לקוחות". בהמשך מכר להב את חלקו בחברה לשותפו ראז,

האישית מהרעיון והנכונות לעמוד בפרץ ולהתגבר על המהמורות שיבואו, ותמיד יש - מהוות עבורי נקודת מפתח בטרם אני מחליט במי לתמוך כספית. מכיוון שנוכחתי שהדרך שלי צלחה, טפוטפו יש לי למעלה מ-75% הצלחה, אין סיבה לשנות את דרכי". כעת להב נלהב מן ההשקעה שלו בסטודוט (Store.dot), המייצרת פתרון טכנולוגי לטעינה מהירה של סוללות של מכשירים ניידים. הפגישה עם להב התקיימה יום אחרי שהרגימו לו את השימוש במוצר. "בתוך שלושים שניות הסוללה שלי הייתה טעונה באופן מלא", הוא אומר, וניכר שגם הסוללה הפנימית שלו נטענה אנרגיות. "זו חברה שהולכת להיות שווה מיליארדים של דולרים. כשהשקעתי בה, היא הייתה בשווי של 10 מיליון דולר, וכיום השווי שלה 140 מיליון דולר. סטף ורטהיימר הוא אחד המשקיעים שלה. היא תהפוך לישקר השנייה". להב, שהשקיע כמה מאות אלפי דולרים בחברה, מספר כי התרשם מהמציא, פרופ' סיימון ליצין. "פגשתי איש חביב, פרופסור לפיזיקה. מכיוון שמדובר במדעים מדויקים, אני מאוד מעריך את זה. זו חברה מדהימה, שתיצור מהפכה עולמית, והמוצר הוא מחומרים אורגניים טובים לסביבה. אפל וסמוסוג כבר כורעות ברך לרגליה".

מה זאת אומרת?

"מתקיים משא ומתן איתן, כשבטח סמוסוג תקבל עדיפות, כי היא השקיעה בחברה בעבר". אגב, לצד להב ורטהיימר, משקיע אחר שהתווסף לאחרונה לסטודוט הוא האוליגרך הרוסי רומן אברמוביץ', שהשקיע בה כ-10 מיליון דולרים.

**"הערצה גדולה לקיבוץ"**

להב, 66, נולד בירושלים למשפחה ספרדית ירושלמית ותיקה. סבו, שהיה חזן בבית כנסת, נהג ללמד אותו ידרות בבקרים, ואחר הצהריים לקח אותו למשחקי כדורגל ("כך למדתי שיש איוון בחיים"). בעקבות גירושי הוריו, עבר בגיל 14 עם אחיו לקיבוץ עין-חרוד, כילד חוזק, ואומץ על-ידי משפחת ציולינג; אב המשפחה, אהרון ציולינג, כיהן כשר החקלאות. החיים בקיבוץ, הוא אומר, עיצבו את האישיות שלו. "כנער סקרן מצאתי את עצמי מתגורר במקום שבו האידיאולוגיה הסוציאליסטית תפסה מקום נכבד בחיי היומיום, ודברים כמו עבודה שכירה או בעלות על רכוש עמדו במרכז הוויכוחים הסוערים בין חברי הקיבוץ. אלה היו שנים שבהן התנועה הקיבוצית הייתה דומיננטית באופן דיספרופורציונלי לגודלה בחיי המדינה הצעירה. פתאום הבנתי שאת מדינת ישראל מנהלת חבורה צנועה המורכבת מלא מעט חברי קיבוצים, שאת חלקם זכיתי לראות מסתובבים בקיבוץ כאחד הארם. אפילו שתקופת המיתון הורגשה היטב ברחבי המדינה, ילדי התנועה הקיבוצית נחשבו או לילדי השמנת, וזכור לי שבעין חרוד לא ידעו מהו מחסור".

נשמע שאתה מתגעגע.

"עד היום יש לי הערצה גדולה לקיבוץ, שדווקא במתכונת שלו היום הפך למקום שהכי טוב לחיות בו; מצד אחד יש לכידות חברתית; מצד שני - אפשר לשמור על הפרטיות".

את הלימודים להב הפסיק בכיתה ט', והלך לעבוד במכוורת של הקיבוץ ("שם למדתי להיות מהיר וחרוף ועוצקני"). את הלימודים עזב בין היתר בדרכונה של המורה שלו לאנגלית אז, שראתה שהלימודים לא ממש בראש מעייניו. הוא המשיך להיות בקשר עם אותה מורה, ולפני כשנתיים, בהיותה בת 90, היא שמעה על הצלחתו בעסקים, וביקשה להשתתף כמשקיעה משמעותית בחברת ביוטכנולוגיה שהוא נמנה עם מייסדיה. "אחת



רומן אברמוביץ'. 10 מיליון ברוטו.



ירון גלאי, קוויגו. "זה מעבר לאקזיט"

23.96x34.87	4/4	20	עמוד	מגזין	גלובס -	10/07/2014	43321299-3
דוד מנשרי נשיא המרכז האקדמי למשפ - 26330							



**"אני מוטרד מהפערים בתוך החברה הישראלית. סדר העדיפויות הוא מעוות. אם ילד בהרצליה פיתוח מקבל 20 אלף שקל, בבית שאן זה אולי 5,000. הסטטיסטיקות האלה קורעות את הלב כי זה אומר שאין לך סיכוי אם נולדת בפריפריה"**

**"אנשים שגרים באזורי תל אביב והרצליה פיתוח טורחים להשקיע בילדים שלהם, ואני רואה את זה ביזמים שאני פוגש, שהם העילית של האנשים, והם בדרך כלל לא מאילת או מקריית שמונה. הם כולם מרוכזים בריבוע שבין חדרה לגדרה"**

**"יזמות צריך ללמוד"**  
להב מסביר מה הוביל אותו לתרום 80 אלף דולרים להקמת מכון ליזמות?

בימים אלה מוקם עלישמו של להב מכון ליזמות ולניהול, בפקולטה למינהל עסקים במרכז האקדמי למשפט ולעסקים ברמת גן. להב הרים תרומה של 80 אלף דולרים להקמת המכון, והוא גם מעורב בתכנון: התמקדות בקידום קשרים מסחריים בין ישראל לסין. "אני הרבה שנים סבור שיזמות צריך ללמוד", הוא מסביר. "נכון שיזמות זה משהו שאו שיש לך או שאין לך, אבל אפשר גם לתת כלים. אני מרצה בקורס במינהל עסקים של האוניברסיטה העברית, ושם אני מספר לסטודנטים איך הצלחתי בחיי. התברר שזו הרצאה מאוד פופולרית. פנה אליי פרופ' דוד מנשרי (נשיא המרכז האקדמי), הכיר לי את פרופ' יורם מיתקי (דיקן הפקולטה למינהל עסקים במרכז), והחלטנו להקים מכון ליזמות. אני חושב שצריך ללמוד את הישראלים מה יעזור להם להצליח בעולם."

"בלי קשר לזה, פנתה אליי אחת האוניברסיטאות בסין וביקשה להקים משהו במשותף, בתנאי שתהיה תרומה של 80 אלף דולר. מספיק שחברה אחת או שתיים יצאו כתוצאה מזה, ובוה אבוא על שכרי".

**בכל זאת, למה סין?**

"גיליתי שם הערצה לידע היהודי. אני מעורב בסין בעסקי הקרפיון. חמישה מיליארד קרפיונים נמכרים בסין בכל שנה, ושלושה מיליארד באינדונזיה. התברר שיש מחלה מסוימת שהורגת את הקרפיונים בעולם. פרופ' משה קוטלר, מומחה לביוולוגיה מולקולרית, מהאוניברסיטה העברית, מהבכירים בעולם בתחום, בודד את הווירוס ויצר חיסון של וירוס מוחלש (הגילוי של קוטלר מעוגן במסגרת חברת Kovax, שרכשה את הפטנט שרשם קוטלר על החיסון). להב הוא משקיע בחברה. "התברר לנו שסין ואינדונזיה נגועות במחלה. היינו במגע עם משרד החקלאות הסיני - מי שמטפל בזה הוא יוניב קוטלר, הבן של פרופ' קוטלר, וגם אם נמכור כל חיסון במחיר של סנט אחד, מאחד שמדובר בחמישה מיליארד דגים, תעשי לבד את החשבון באילו סכומים מדובר".

לא להאמין, יהודים עם כיפה על הראש מקבלים יחס מועדף, כי אז ברור שהם יהודים".

**מה רעיתך על החשש כאן מבריחת המוחות?**  
"אני מוטרד יותר מהפערים בתוך החברה הישראלית. סדר העדיפויות הוא מעוות. אם ילד בהרצליה פיתוח מקבל 20 אלף שקל, בבית שאן זה אולי 5,000. הסטטיסטיקות האלה קורעות את הלב כי זה אומר שאין לך סיכוי אם נולדת בפריפריה. אנשים שגרים באזורי תל אביב והרצליה פיתוח טורחים להשקיע בילדים שלהם, ואני רואה את זה ביזמים שאני פוגש, שהם העילית של האנשים, והם בדרך כלל לא מאילת או מקריית שמונה. הם כולם מרוכזים בריבוע שבין חדרה לגדרה."

"יש לי קרן ששמה 'מנחה למכורה', שהמטרה שלה היא לצמצם את הפערים בחברה הישראלית. לקרן יש מנהלת, מיכל פרידמן, שמסיירת בארץ ומחפשת את המקומות הראויים להשקעה. בין היתר היא לקחה אותי לבית שאן; מנהלת בית ספר אורט שם פנתה וביקשה סיוע להקמת מעבדה למחשבים בבית הספר, וקפצנו על ההזדמנות. כעבור שנה בלבד אותם ילדים זכו במקום הראשון בתחרות בארץ, ונסעו לסנט לואיס. כל זה קרה רק משום שהם קיבלו הזדמנות, וכיום יש אוכלוסיות שלמות בארץ שלא מקבלות הזדמנות".

לקבלה למקום הזה היא כליכך קשוחה. החברה האלה אינטליגנטיים מאיתנו או ממרבית בני הארץ, הם מדברים בשפה שמרבית האנשים לא יודעים אותה. אתה מהפס את יוצאי 8200 בחברות שבהן אתה משקיע?  
"ברגע שמעניינים אותי בחברה של מישור מ-8200, אני תמיד טורח לברוק אותה. מדינת ישראל היא מושא הערצה גם במדינות כמו אינדונזיה או מלזיה. אנשים כל הזמן אומרים לי, מה הסוד שלכם, הישראלים?".

**מהו באמת?**  
"הסוד הוא בחינוך. יש לנו דור שהקפיד על השכלה וזה הסוד השמור. ההשכלה היא המפתח, ועכשיו אנחנו נמצאים בתקופה שבה אנו יכולים ליישם את זה. מתקדמים כאן בכל תחום - אם זה ברפואה, אם בטכנולוגיית מים."

"אנחנו במקום שני בנאסד"ק מבחינת חברות. יש פה ריכוז של ידע, אוצר בלום ששווה חשיפה. תראי לי עוד מדינה שיש בה נציגות של חברות גלובליות כמו יבמ או אינטל, שמייצאות מכאן בקרוב ל-7 מיליארד דולר. אני לא צריך לדבר בשבחה, הערך שלהן לכלכלה הישראלית לא יסולא בפז. ההחלטה של יצחק רבין בזמנו, לתת להן 600 מיליון דולר, הייתה ההחלטה הכי טובה שלו. יש פה אוצר אדיר של ידע ויכולת מיוחדת לפתור בעיות".

**מורברים לא מעט על יהודים ועל הסינים שמאיימים ליטול את הבכורה.**  
"בסין ובהודו לומדים כליכך הרבה מהנרסים, כך שברור שיש כמה כוכבים, אך ליזמות הישראלית אין שנייה בעולם. לא נתקלתי בזה לא באירופה ולא במזרח הרחוק. בסין מסתכלים עלינו בהערצה."

**גולדה מאיר. רצתה לקדם זירות להשכרה ברמת אביב, "אבל אף אחד לא הסכים להשכיר"**



מתארגנת, יודעים להוקיר לי תודה".  
גם ביזסי מראש, מייסדה של חברת למאר שעוסקת בעיבוד אותות, להב האמין, אפילו כשאחרים רחו אותו. "יוסי מראש הופנה אליי בשנות ה-90 המאוחרות", הוא משחזר. "הוא עבד קודם לכן ברפאל, ונמנה שם עם צוות פיתוח הסונאר של הצוללות החדשות שהגיעו מגרמניה. הכנתי מיד שהוא מכיר את התחום לפני ולפנים. היו לו כמה רעיונות מעניינים ליישום אזרחי של טכנולוגיות צבאיות בתחום ההתמחות שלו, והוא סיפר לי על אכזבתו מהגישה המיליטנטית של מוסה פלד ז"ל, שהיה מנכ"ל רפאל. מוסה פלד, כבודו במקומו מונח, זלזל. הוא אמר לו, אם זה לא עף מהר ומתפוצץ מהר (כלומר, טיל), זה לא מעניין אותי. כשהוא הגיע אליי, החלטתי להרים את הכפפה ויחד הקמנו את חברת למאר (חיבור האותיות הראשונות של להב-מראש), שפיתחה טכנולוגיות חדשניות באמצעות עיבוד אותות (DSP), ורשמה פטנטים חשובים בתחום".  
לימים נרכשה החברה תמורת כ-50 מיליון דולרים, עליידי Andrea Electronics האמריקאית, חברה ותיקה שסיפקה לטייסי החלל של נאס"א מיקרופונים בטכנולוגיה אנלוגית מיושנת שעבר זמנה, ושאלה להיכנס לעולם הדיגיטלי באמצעות הפטנטים של למאר. אגב, לפני מספר שנים פנה אליו מראש בשנית, ושוב הקימו חברה משותפת - Phoenix Audio Tecnology, המציעה פתרונות לצורכי שמע. בסיס החברה בקליפורניה, והפיתוח נעשה בישראל, בקיבוץ אושה בעמק ובלוון. השקעה נוספת של להב היא חברת באזילה, שהוקמה ב-2008 על-ידי אנשי הפרסום ירון וגיא מור ויואב פרידור, ועוסקת בניטור מידע במדיה חברתית ובניתוחו. להב גייס לחברה כ-1.5 מיליון דולרים, והוא המשקיע המרכזי בה. בקרוב היא עומדת להשיק את פעילותה בארצות הברית, "והציפיות של כולנו בהתאם", הוא אומר.  
למעשה, למעט חברה אמריקאית אחת, פרמה פיקס, שהוא מושקע בה, להב משקיע אך רק בחברות טכנולוגיה ישראליות, בהיקף של בין מאות אלפי דולרים למיליון דולרים להשקעה. "בכל מקום אני שומע הערצה שלא תיאמן לישראל", הוא מסביר בגאווה. "תראי את החברה של 8200. אמת המידה