



עודד כהן, אורי פרוהוף

זקוף זה בריא Upright

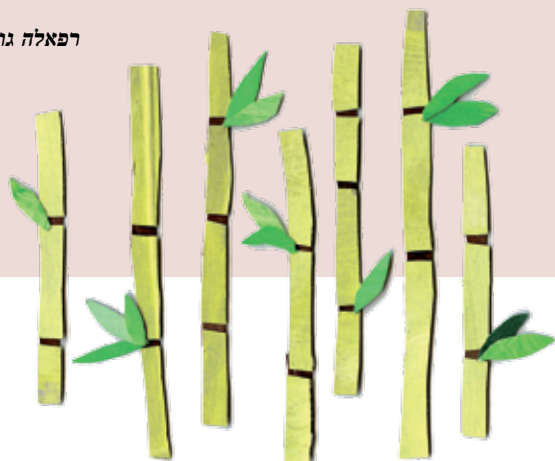
מייסדים: עודד כהן (מנכ"ל), אורי פרוהוף (סמנכ"ל שיווק), 2014
עובדים: 60, מהם 50 בישראל
הון שגויס: 17 מיליון דולר
משקיעים בולטים: ורטקס

השעות הרבות שעובדי משרדים מבלים בישיבה מול מחשב הובילה לעלייה בשכיחותן של בעיות גב - גם בקרב צעירים. כך צמחה בשנים האחרונות קטגוריה חדשה של טכנולוגיות Wellness - חברות שפיתחו מוצרים שונים כדי לשפר את איכות החיים. בקטגוריה זו פועלת גם חברת אפרייט, שמייצרת חיישן שנצמד לגב, לומד את המשתמש ויכול לאמן אותו בישיבה נכונה. החיישן מתריע כשהוא מזהה שהמשתמש נמצא בתנוחה לא נכונה, וגם רוטט ובכך מזכיר לו לעמוד ישר. למוצר נלווית אפליקציה שיה משמפכת גם תוכנית אימונים ומציגה נתונים על התקדמותו של המשתמש.

אפרייט נכנסה לקטגוריה רווית הכישלונות של פיתוח מוצר צריכה פיזי - והצליחה בניגוד לסיכויים. החברה השיקה ב-2015 את המוצר הראשון שפיתחה כאמצעות קמפיין מימון המונים באינדיגו. את המוצר השני שלה, Upright Go, היא השיקה לפני כשלוש שנים והוא זכה לחיזוק משמעותי מאפל, שעמה נרצה שיתוף פעולה חשוב. אפרייט ביצעה שינויים במוצר (רובם קוסמטיים) כדי להתאימו לאקוסיסטם של אפל, שמוכרת אותו במאות סניפים ברחבי העולם.

אפרייט גם מובילה גישת שיווק שונה של המוצר והיא מתמקדת בעיקר בטרגט קהל משתמשים צעיר באמצעות הרשתות החברתיות. החברה השקיעה מתחילת הדרך בקמפיינים בפייסבוק ואינסטגרם, ויצרה סרטוני הדרכה שמותאמים לקהל כזה. כיום המוצר שלה אפרייט הוא רכימך בחנות האפליקציות של אפל בקטגוריה הבריאות שלה. החברה משווקת את המוצר לשוק הצרכני דרך קמעונאיות כמו אמזון ורשת בסט ביי. עד היום מכרה החברה מעל חצי מיליון מכשירים בכל העולם.

רפאלה גויכמן



דורון בן-דוד (מימין) ועמית מורן צילום: עופר וקנין

רחפן על המשמרת Indoor Robotics

מייסדים: דורון בן-דוד (מנכ"ל), עמית מורן (סמנכ"ל פיתוח), דניאל סגייס (ראש הדיסקטוריון), 2018
עובדים: 16
גיוס הון: 3.6 מיליון דולר
משקיעים: פיטנגו, טרגט גלובל

חברת אינדור רובוטיקס פיתחה רחפן אוטונומי בשם Tando המיועד לניטור ואבטחה במקומות סגורים. בשלב הראשון המוצר מיועד לשימוש במבנים תעשייתיים, כמו מפעלים, מחסנים ושטחי מסחר. הרחפן מצויד במצלמת 360 מעלות, חיישני חום המתריעים מפני שריפה ואמצעים לזיהוי תנועה. הוא מותקן בצמוד לתקרה, בתחנת עגינה מגנטית, מתנתק ממנה בעת הצורך ומרחף חף במבנה - למשל, כדי לבדוק אירועים חריגים כמו שריפה או פריצה, ואז חוזר ונוחת על התקרה.

הרחפן מסוגל למפות בעצמו את המבנה ולאסוף מידע באמצעות מצלמות, חיישני לייזר וחיישנים אולטראסוניים - שמבטיחים למנוע התנגשות בקירות ומכשולים אחרים, וכך הוא יכול גם לעבור במסדרונות ודרך דלתות ופתחים צרים. "אם יש תנועה חשודה בבניין, הוא מגיע לבד ויודע לזהות אם זה למשל וילון שזז או משהו אחר; או לבדוק אזורים רגישים, למדוד לחות וטמפרטורה, ולוודא שכיבו אורות ומזגן", אומר דורון בן-דוד, מנכ"ל החברה.

החברה פונה לשוק של חברות שמירה ואבטחה שמעסיקות מאות אלפי שומרים המתפקדים, כהגדרת בן-דוד, כ"חיישנים ניידים". לדבריו, "יש דברים ששומר יכול לעשות ואנחנו לא יכיר לים. לשומר אנושי יש אינטואיציה. אבל אנחנו יכולים לבצע פעולות חזרתיות, משעממות ומסוכנות". לדבריו, טאנדו הוא שלב ראשון בחזון ארוך הטווח של החברה, לפיו רובוטים יתנהלו לצד בני אדם ויהפכו את חייהם לנוחים ויעילים יותר.

לבן-דוד ושותפו עמית מורן ניסיון רב בתחום החומרה והרויבובוטיקה. מורן ניהל את קבוצת הרובוטיקה בפעילות המחשוב התפיסתי של אינטל; בן-דוד הוא יוצא מפא"ת והתעשייה האווירית, שם שימש הטכנולוג הראשי של חטיבת מט"ח (מערכות טילים וחלל). החברה השלימה אבט"פ פוס ובנתה יחידות אחדות של הרחפן שלה, שצפויות להתחיל בניסויי פיילוט בסתיו הקרוב. לדברי בן-דוד, התחלת הייצור ההמוני מתוכננת לשנה הבאה, ועד סוף 2021 החברה מצפה לייצר הכנסות.

שגיאה כהן



מימין: מאי שוחט, מיכאל אוסידון, אסף חכמון צילום: Kelly Sandler

רפואה מהירה

CytoReason

מייסדים: שי שן־אור (מדען ראשי); דוד הראל (מנכ"ל); יובל קלוז'ני (סמנכ"ל טכנולוגיות); אלינה סטרובצבקי (סמנכ"לית ביולוגיה ונתונים); רנו גוז'ו (מדען נתונים בכיר), קסניה קוולה, 2016
עובדים: 55, מהם 45 בישראל
הון שגויס: לא נמסר (כ־5 מיליון דולר, לפי הערכות)
משקיעים: משקיעים פרטיים וקרן PICO

חוויה עד הבית

Bond

מייסדים: מאי שוחט, אסף חכמון (מנכ"ל) ומיכאל אוסידון, 2019
עובדים: 40
הון שגויס: 15 מיליון דולר
משקיעים: TLV פרטנרס, לייטספיד, מיזמה



על פי הערכות, 6.5% מהקניות כבר מתבצעות אונליין. התחזיות מדברות על קצב גידול של 30% בשנה בסחר המקוון - וזה עוד לפני הקורונה - אלא שנכון להיום המודל הזה שבור, כי המשלוחים יקרים, ובהזמנות של מוצרי מכולת או מזון, זה פשוט הפסד די. גם חוויית השירות מפוקפקת ולעתים הלקוח סובל מאיחורים, ממוצר פגום וכן הלאה. "כדי לטפל באתגר הקילומטר האחרון במשלוח, ובאתגר חוויית הלקוח, חייבים לטפל בתשתית", כך אמר בראיון עבר ל-TheMarker אסף חכמון, מנכ"ל הסטארטאפ Bond. "התשתית הלוגיסטית בעולם, שמבוססת על מחסנים גדולים, הוקמה לעולם של מעטפות - לא לעולם של קרפסאות נעליים או בגדים".

בונד פועלת בתחום הלוגיסטיקה האורבנית, והיא למעשה ספין־אוף של מיום שוקיט - שירות מקוון להזמנת ירקות ופירות שפועל באזור תל אביב. הרעיון של בונד הוא להקים בתוך הערים מרכזי שילוח וזעירים, Nano-Distribution Centers, שמהם תופץ הסחורה באמצעות אופניים חשמליים שהחברה תיכננה במיוחד, בעלי יכולת נשיאה של עד 80 ק"ג. לצורך הקמת מרכזים אלה החברה משתמשת בחנויות פנויות ברחוב - וכאלו יש כעת די והותר, כך שהעלות נמוכה. רק אחרי שמודל מרכזי ההפצה המבוזרים הופעל עבור שוקיט ונמצא יעיל, החליטו היזמים לשכפל אותו לסטארטאפ שיוכל לשרת כל סוג של קמעונאי שזקוק לרשת הפצה.

"אנחנו מתחברים לחנות אונליין של המותג ותוך זמן קצר יכולים לומר היכן נכון להחזיק סחורות", מסביר חכמון. "אנחנו יודעים לשייך הזמנה לננו־סנטר הקרוב ומשם לספק חוויה ללקוח. אתה יכול לבחור באיזו שעה השליח יגיע אליך - והוא יגיע בדיוק בזמן. ואם אתה בוחר לאסוף מהננו־סנטר שלנו, כי זה יותר קל לך, זה גם עדיף עבורנו".

בונד פועלת בניו יורק ובפילדלפיה, ומתכננת להתרחב לערים נוספות. יש לה עשרות לקוחות, בהן חברת הקינוח עד הבית Milk Bar ומותג בגדי הים Onia.

אמיתי זיו

אף שהיא נותרה מתחת לרדאר התקשורת, סייטוריון נהפכה בשנים האחרונות לאחת החברות המדוברות בענף מדעי החיים הישראלי. הטכנולוגיה שלה, שמבוססת על פיתוח של פרוץ שי שן־אור מהטכניון, נועדה לקצר ולהזייל את תהליכי פיתוח התרופות. כיום, תהליכי פיתוח התרופות הם אטיים ויקרים, דורשים ניסויים ממושכים על בעלי חיים ואו על בני אדם - וכרוכים בכישלונות רבים. סייטוריון מנסה לקצר זאת באמצעות למידת מכונה, שמאפשרת לחברות התרופות לדעת יותר טוב איך תרופות ומחלות "מתנהגות".

החברה בונה מודל ממוחשב של מה שמתרחש בגוף בעת מחלה ובעת מתן תרופה מסוימת. למשל, אילו תאים, חלבונים וגינים פועלים, מה הם עושים ואיך הם מתקשרים ביניהם. "זו סימולציה של הגוף ברמת המולקולה", מסביר דוד הראל, מנכ"ל החברה. המערכת לומדת מהנתונים שמתקבלים ממדידות שנעשות בניסויים קליניים, בדיקות וטיפולים בתרופות ניסיוניות. חברות תרופות יכולות להשתמש במודלים הללו כדי לגלות תרופות חדשות, לפתח אותן, ולהבין עוד בשלב מוקדם על איזו אוכלוסייה התרופה עשויה לעבוד - וכך גם ליעיל את הניסויים הקליניים. "לדעת איזו תרופה לתת, למי ומתי", להגדרת הראל. מידע כזה יכול לקצר משמעותית את תהליכי הפיתוח והניסוי. "המודלים יכולים לשמש חברות ביוטכנולוגיה כדי להבין איך נראים המטופלים השונים שחולים במחלה ולפתח תרופות שיתאימו להם", אומר הראל. "במאה ה־21 לא הגיוני שניסוי קליני מתנהל ומפוענח כאילו הוא היחיד בעולם, לא יכול להיות שיתוכלו רק על ניסוי ויקבלו רק על בסיס מסקנות".

החברה פעלה בשנותיה הראשונות ללא גיוסי הון. העסקה הראשונה שלה היתה עם מכון פארקר לחקר הסרטן בסן פרנסיסקו (שהקים שון פארקר, מייסד נאפסטר והנשיא הראשון של פייסבוק). בין לקוחותיה כמה מחברות התרופות הגדולות בעולם, כולל עסקה של עשרות מיליוני דולרים עם פיזור.

שגיאה כהן



מימין: דוד הראל, שי שן־אור, קסניה קוולה, אלינה סטרובצבקי, יובל קלוז'ני; בעיגול: רנו גוז'ו צילום: מגד גוז'ו