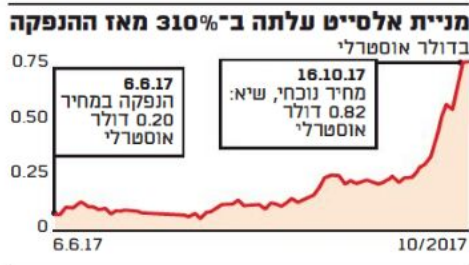


# באוסטרליה גילו את אלסייט: עלתה 310% ב-4 חודשים

מנכ"ל חברת הטכנולוגיה: "אנו יודעים לקחת כל סוג של מידע (data), לפרק אותו ולשלוח בו זמנית על הרבה ערוצים, וכל חלק מוצפן בנפרד"



המנכ"ל ניר גבאי (מימין) והיו"ר עמי שפרן, בעבר ראש אגף תקשורת בצה"ל



המערכת. הזרמת מידע מאובטח

מאת שירי חביב ולדהון

לפני ארבעה חודשים הונפקה חברת הטכנולוגיה הישראלית אלסייט (Elsight) בבורסה האוסטרלית, כשגייסה כ-5 מיליון דולר לפי שווי חברה של 20 מיליון דולר. במשך כשלושה חודשים רשדשה מניית החברה סביב מחיר ההנפקה (כ-0.2 דולר אוסטרלי), אלא שבשבועות האחרונים חל מפנה: המניה עלתה בהתמדה, ורשמה יגושים שהובילו אותה היום למחיר של 0.82 דולר אוסטרלי - יותר מפי ארבעה ממחיר ההנפקה. שווי השוק של אלסייט הוא 68 מיליון דולר אוסטרלי, כ-190 מיליון שקל.

אלסייט הוקמה ב-2009 על-ידי ניר גבאי, המכהן כמנכ"ל, ורועי קאשי, ששירתו במערך המודיעין של צה"ל. החברה פיתחה מערכת להזרמת מידע מאובטח בזמן אמת, המסוגלת לשלוח ולקבל נתונים מוצפנים מכל מקום בעולם. החברה החלה את דרכה בשוק הביטחוני, ובין לקוחותיה כוחות הביטחון בישראל. במשך כמה שנים היא הייתה מוגבלת ביכולתה לייצא את הפתרונות שלה, אך כיום - כפי שמספרים ל"גלובס" המנכ"ל גבאי והדירקטור ריוויד

להערכת פירסטנברג, מה שהוביל לזינוק במניה הוא שלאלסייט יש טכנולוגיה מאוד בשלה, שמתאימה כהגדרתו "לשורה של ורטיקלים שזועקים לשמייים בצורך למצוא פתרון. אחד האתגרים הכי גדולים של החברה זה לקבל החלטות נכונות במה להתמקד".

נכון למחצית הראשונה של 2017, אלסייט לא רווחית. הכנסותיה צמחו ב-20% לכ-402 מיליון דולר. לדברי פירסטנברג, "החברה כהחלט יכולה להיות רווחית, אך היא נמצאת בצמיחה מוחלטת של תוספת עובדים, כי יש לנו הזדמנות עסקית מאוד - מאוד גדולה. זה אחד הדברים שהופכים את אלסייט למעניינת למשקיעים".

אך נראה שמה שמצית במיוחד את דמיון המשקיעים הוא שוק אחר, שהוא שוק הרכב האוטונומי. "כלי הרכב האוטונומיים העתידיים יצטרכו לתקשר רכב עם רכב, והתקשורת הזאת היא אחד האתגרים הגדולים שקיימים בתעשייה, כי אם האקר יוכל להשתלט עליה, הוא יוכל לייצר מגה-תאונה על הכביש המהיר", אומר פירסטנברג.

"העולם מחפש בין השאר את הפתרון של תקשורת מאוד מאובטחת. אנחנו חושבים שהפתרון שלנו הוא המיטבי בתחום הזה". לדבריו יש בישראל מרכז כובד מהותי של חברות בתחום הרכב האוטונומי, ויש מקום לייצר שיתופי פעולה שיסייעו ליצירת יתרון תחרותי.

יודעים לייצר רוחב פס ואבטחת מידע מאוד גבוהים, למה לא לתת פתרון גם לאמבולנס למשל, שיוכל לשרר את מצב החולה לצוות רפואי מרחוק? זו דוגמה לוורטיקל פעילות אחר, שבו רק לאחרונה זכינו בעסקה של 6 מיליון אירו עם לקוח צרפתי".

שווקים שונים שאליהם מתרחבת החברה כוללים, לדברי גבאי, את עולם הרכפנים - שבו אפשר לחבר "תיק גב" שכולל את הפתרון של אלסייט, ומאפשר לרחפן לשרר בזמן אמת למרכז שליטה ובקרה או אף לפייסבוק, למשל; ואת עולם השירדור והטלוויזיה, שמאפשר לכתב טלוויזיה לשרר בלי צורך בשליחת ניירת וצוות שלם של אנשים.

רוחב הפס של העולם הסלולרי בצורה ניכרת, ויודעת לתת פתרון אבטחה משמעותי", אומר גבאי. "אנחנו יודעים לקחת כל סוג של מידע (data), לפרק אותו ולשלוח אותו בו זמנית על הרבה ערוצים, וכל חלק מוצפן בנפרד. אנחנו משיגים הרחבה ניכרת של רוחב הפס, כי עובדים עם 8 סימנים במקום עם אחד, ועצם פירוק המידע לחלקים הוא נרדף אבטחה מאוד גדול, כך שיהיה קשה גם למעצמות ולארגוני טרור ליירט את המידע. לכן גם נבחנו לתת פתרונות אבטחה סביב ביקור הנשיא טראמפ בישראל". לאחרונה זכתה החברה גם במכרז של משטרת ישראל, השב"ס והרשות הארצית לכבאות והצלה.

לדברי גבאי, "אם אנחנו

