

הסטארט-אפ החדש של דב מורן צובר תאוצה: אינפון גייס 20 מיליון דולר

המשקיעות בסבב הראשון של החברה, שפועלת בתחום התקשורת הניידת, הן הקרנות ג'נסיס וג'מיני וענקית זיכרונות הפלאש סנדיסק • מורן: "אנחנו מפתחים משהו מהפכני שיעשה גלים" ← בתיה פלדמן



"אנחנו שואפים לחברת ענק, אינסיסטמטס וצפונה". מימין: שוהם, סופר, מאור ומורן

פברת הסטארט-אפ הישראלית אינפון (finphone), שרב מורן הקים בתחילת השנה, השלימה בימים האחרונים גיוס ראשון בהיקף של 20 מיליון דולר מקרנות ההון סיכון ג'נסיס וג'מיני ומענקית זיכרונות הפלאש סנדיסק. כך נודע ל"גלובס". כזכור, סנדיסק בהנהלתו של אלי הררי רכשה לפני כשנה את אינסיסטמטס, שנהלה ע"י דב מורן, ב-1.6 מיליארד דולר.

אינפון החלה את פעולתה בחודש ינואר השנה ומורן אומר שהיא תשנה את שמה בקרוב. התב"ה פועלת בינתיים באופן חשאי ומורן שומר את הקלפים קרוב לחזה ולא מנדב פרטים: "אנחנו נפתחים משהו מהפכני שיעשה גלים ויפתח דרכים חדשות. מדובר בתפיסה חדשה של הקו"ש שרית בעולם הנייד, לא רק בסלולר".

מורן בחר את המשקיעים החדשים על רקע אישי. יאיר שוהם, שותף בג'נסיס, מלווה את מורן משנת 1993, עוד כשהיה עו"ד במקצועו. כרמל סופר, שותף בג'מיני, היה בעבר נשיא קומברס אירופה ואסיה פאסיפיק, סופר הקים גם את חברת סטארט-אפ. שותף נוסף הוא קאמור הררי מסנדיסק, אותו מגדיר מורן כ"הוא חבר יקר וקרוב". בנוסף, נמצאת גם רוג'ית מאור, מנהלת הכספים והתפעול לשעבר של אינסיסטמטס.

מה הבשורה?
מורן: "מדובר בעולם שהשתנה מעט מאוד בעשר השנים האחרונות. המכשירים אמנם התפתחו, אך החידושים הם שיפורים קטנים: עוד יישום, מסך דק יותר וקבולת אחסון גדולה יותר. החידוש הגדול האחרון היה כששילבו את נגן המוזיקה בטלפון. מאז התחום לא משתנה באופן מסעיר. מה שאנחנו עושים זה לנסות ולהבין מה יקרה בתחום בעוד 8-5 שנים ולהציע משהו מסעיר לשוק".

"כמו הפיתוח הזה, גם הדיסק"און" קי נולד בתוצאה מקשיים. נמנתי לארה"ב ובמהלך הטיסה עברתי על מוצגת, ובשהגעתי המחשב שבק, 200 אנשים הסתבלו עליי בכנס, ואני חשבת 'הלוואי שיכולתי להפעיל את המוצגת על מחשב של מישור אחר'"

שוהם: "השנה החלטתי לא לנסוע לתערוכה העולמית 3GSM כי ידעתי שלא נראה שם מהפכות גדולות, ואכן לא היו. החברות הציעו שיפורים קטנים אבל שום דבר מרגש וחדש. אינפון הולכת להוציא לשוק מוצר שיאפשר לספק קו"ש התקשורת להרחיב את ערוצי ההכנסה. עבור המשתמש זה הולך להיות קל ומלהיב. לא משנה שיגרום ל'פופ'".

"אין חידושים בסלולר"
כאמור, דב מורן לא מוכן לחשוף את הרעיון של אינפון, אלא רק אומר שרעיון זה נבט במוחו זה לא מכבר ורק בתחילת השנה עם סיום התהליכי המיזוג באינסיסטמטס, הוא התפנה להקמת החברת החדשה: "כמו שהדיסק"און-קי נולד כתוצאה מהבעיות והקשיים שאני נתקל בהם, גם כאן הרעיון החדש נולד מהצרכים שלי שלא באים על סיפוקם. הרעיון של הדיסק"און-קי נולד כשנסעתי תי לארה"ב. כל הטיסה עברתי על המוצגת וכשהגעתי לפגישה הקריטית המחשב שלי שבק חיים. זה היה בכנס 200 איש הסתבלו עליי ואני חשבתי, 'יש באולם הרבה מחשבים. הלוואי והיה לי כלי שיחזיק את הוויכוח והייתי מפעיל את המוצגת על מחשב של מישור אחר. זה היה מצחיק כי כשיצאנו לשוק עם המוצר הראשון, המגיה של החברה נפללה ב-10% כי כולם אמרו שאף אחד לא צריך את זה. היום מדובר בשוק של 5-4 מיליארד

| |
|---|
| אינפון |
| • תחום פעילות: תקשורת ניידת |
| • שנת הקמה: 2007 |
| • מספר עובדים: 25 |
| • משקיעים: הקרנות ג'נסיס וג'מיני וסנדיסק |
| • גיוסי הון: 20 מיליון דולר |

אינסיסטמטס גייסה 4 מיליון דולר, מה שגראה לנו או סכום עצום. מאז הכל השתנה".

• **אם ההבטחה כל כך גדולה למה היית צריך את אנשי ההון סיכון? היית יכול לעשות זאת לבד.**
מורן: "הרעיון הראשוני היה להקים את החברה במשאבים האישיים, אבל אז סיפרתי לאלי הררי את הרעיון, הוא התלהב וסנדיסק נכנסה כמשקיעה אסטרטגית. בעקבות זה החלטתי לצרף את כרמל מג'מיני ואת יאיר מג'נסיס, שאת שניהם אינו מכיר שנים רבות. האמת היא שהפנייה הראשונה לכרמל הייתה במטרה לקבל ממנו סיוע, כי הוא מכיר את השוק מעולה. צריך להבין שלא יצאנו לשוק, ולא דיברנו עם עוד קרנות הון סיכון מקומיות או זרות".

• **למה החשאייות?**
"חוקק בגלל שאנחנו עובדים על משהו מהפכני כדי לא לחשוף מוקדם מדי. הביצוע הוא האתגר הגדול".

• **אינפון יחלל בתעשייה הזאת. אם אינפון לא תרוץ מהר מישור אחר יעשה את זה. המפעילים הסלולריים צריכים מקורות הכנסה חדשים ואינפון מציעה מודל חדשני". סופר אומר שהמוצר יהיה קל לשימוש.**
מאור: "אולי מה שמייחד את החברה הוא הערך שזהא שיהיה קטנה גדולה. היא קטנה עכשיו, אך בתבנית מהיום הראשון תחברת ענק. חברת סטארט-אפ רגיזה מפתחת מוצר ויוצאת לשוק. לפעמים יש רעיונות טובים שלא מצליחים בגלל מחסור בהון. לעתים יש חברות עם כסף אבל הרעיון לא טוב, או שההנהלה לא כשירה. כאינפון יש את כל המרכיבים שיכולים להביא אותה להצלחה גדולה. דב פוגש לקוחות ושותפים פוטנציאליים בשלב הזה והתגובות מהשוק הן מצוינות".