

שאלת מיליארד הדולר // מה זה אקזיט לעומת הנצח

בעולם מתפעלים מהטמפרמנט התוסס של אומת הסטארט אפ, אבל אצלנו סבורים רבים שנזקם של המימושים בחברות ההזנק עולה על תועלתם, ומייחלים להקמת חברות ענק שבסיסן בישראל. מה באמת ישרת טוב יותר את המשק, נושאות מטוסים או סירות מירוץ?

07.08.2012 09:33 מאת: אורה קורן

ביולי 1998 ישראל רעשה וגעשה כשמיראביליס, חברת סטארט אפ בת פחות משנתיים, נמכרה תמורת 407 מיליון דולר ל-AOL. עסקה זו הניעה אקזיטים רבים נוספים ששבו והתסיסו את מעיין היזמות, ההמצאה והחדשנות הישראלי, ושרשרת המימושים שזיכתה את ישראל בכינוי "אומת הסטארט אפ" הפכה אותה למודל עבור מדינות רבות שמנסות כעת להעתיק את השיטה. ואולם כבר מתחילת הדרך נלוו לתשואות קולות רמים וחדים של ביקורת. מכירת מיראביליס, הזהירו, מסמנת את תחילתה של תרבות עסקית שבמקום להעשיר את המשק הלאומי, צפויה לפגוע בו קשות ולהותיר אחריה אדמה חרוכה. להי טק דרושות דווקא חברות גדולות ויציבות שיספקו לו יתרון תחרותי משמעותי לאורך זמן - לא סטארט אפים שנמכרים לחברות זרות בתוך שנים ספורות מהקמתם ונעלמים מהנוף הישראלי. מאז אותה עסקה היסטורית חלפו 14 שנים, אבל הוויכוח בין המצדדים בתופעת המימושים לבין מתנגדיה עדיין בעיצומו. גם ממשלת ישראל מתחבטת בשנים האחרונות בשאלה מה טוב ומועיל יותר למשק, אבל מחקר עדכני המעיד על מידת התרומה הכוללת למשק של חברות היי טק גדולות, לעומת בינוניות וקטנות, אינו בנמצא. לבד מהכמיהה לצמיחתה של נוקיה ישראלית (שיש לעדכנה כעת, לנוכח מצבה העגום של נוקיה עצמה), קיימת הערכה אינטואיטיבית שלפיה תרומתן של חברות גדולות לכלכלת המדינה היא רבה יותר. זאת, מפני שהן מעסיקות מגוון רחב של עובדים - לא רק מתכנתים ומהנדסים, אלא גם עובדי ניהול, שיווק ומכירות - פזורות בכמה אתרים שחלקם בפריפריה, מוכרות יותר, משלמות יותר מסים וזליגת הידע מהן לשאר התעשייה גדולה ומגוונת יותר. גם דו"ח מינהל הכנסות המדינה מ-2007, שבחן את כלל העסקים - לא רק היי טק - הצביע על יתרון ברור לעסקים גדולים על פני קטנים. במשק הישראלי קיימות חברות היי טק ואחרות שהפכו לגדולות - בהן טבע, צ'ק פוינט, נייס, ישקר, נטפים, אלביט מערכות וכתר פלסטיק. ואולם כמעט כל הדוברים שעמם שוחחנו לצורך כתבה זו מסכימים שדרושות לו עוד חברות כאלה. מדוע הן נדירות כל כך? יש התולים זאת בהיעדרן של יכולות ניהול המתאימות לחברות גדולות. האופי היזמי המקומי, מסבירים המחזיקים בתפיסה זו, אינו מותאם לניהול חברות בינלאומיות גדולות כפי שהוא הולם את

השלב היצירתי של הסטארט אפ. אך האם יש להסיק מכך שהמשק הישראלי אינו בנוי להצמחת חברות בינלאומיות גדולות? והאם מיעוטן היחסי של חברות כאלה בישראל הוא בהכרח רע? ניסינו להסתכל על הדברים מבעד למשקפיים של יזמים, עובדים וכלכלנים שמכירים היטב את זירות התעשייה וההיי טק המקומיות בניסיון להרכיב את צי האוניות הישראלי האולטימטיבי - כזה המשלב בין סטארט אפים רזים ומהירים, אוניות סוחר בינוניות וספינות דגל יציבות שמפרנסות אלפי משפחות.

יתרון הגודל

רבים ממבקריה של מדיניות המימושים המהירים מצביעים על מבנה התעשייה הישראלית כעל הסיבה העיקרית לכך שיש להעדיף חברות גדולות על פני סטארט אפים. החברות הגדולות, הם אומרים, הן גם אלה שמעסיקות את מרבית העובדים ושתרומתן לתוצר היא הגדולה ביותר. נתונים שגובשו עבור כנס קיסריה 2009 על ידי צוות של בכירים במגזר הממשלתי, המגזר הפרטי והאקדמיה בראשות **מוסד שמואל נאמן**, מאששים טענה זו ומראים כי החברות הגדולות הן אכן אלה שמספקות למשק את מרבית המשרות. כ-1% מהחברות בענף ההיי טק נחשבות לגדולות ומעסיקות יותר מ-450 עובדים כל אחת, וכרבע מעובדי ההיי טק בישראל (לא כולל אלה המועסקים במרכזי מו"פ של חברות זרות) מרוכזים באחוז בודד זה. עוד 9% הן חברות בינוניות, המעסיקות יחד כ-30% מעובדי ההיי טק, ואילו 90% מהחברות הן קטנות – חברות חממה, סטארט אפים וחברות פיתוח המעסיקות כ-45% מעובדי ההיי טק.

נתונים נוספים שריכז מכון היצוא עבור מגזין TheMarker מגלים כי תרומתן של החברות הגדולות לתוצר אף היא גבוהה במיוחד. הנתונים המבוססים על סקרים שנתיים של הלמ"ס הכוללים גם מידע על חברות פרטיות, אך מתמקדים ביצוא ואינם כוללים מימושי סטארט אפים. לפי הנתונים חברות גדולות - המוכרות ביותר מ-50 מיליון דולר - תורמות לתוצר כ-17.8 מיליארד דולר בשנה ומעסיקות כ-268 אלף עובדים. לעומת זאת, חברות קטנות, שהיקף מכירותיהן השנתי הוא עד 2 מיליון דולר בשנה, תורמות רק כמיליארד דולר לתוצר ומעסיקות כ-14 אלף עובדים בלבד. זאת ועוד: בדיקה שערך המכון מגלה כי רכישת סטארט אפים על ידי חברות זרות לא מניבה בהכרח צמיחה של החברות הנרכשות, וברוב המקרים אף מובילה לסגירתן. הנתונים מראים כי ב-2005-2007 נפתחו בישראל מדי שנה כ-606 סטארט אפים בממוצע, ונסגרו 244. במהלך השנים האלה בוצעו 240 עסקות רכישה ומיזוג של סטארט אפים. ב-67% מהן (160 עסקות) הרוכשות היו חברות זרות, וב-33% הרוכשות היו חברות ישראליות.

"רוב חברות ההזנק שנרכשו על ידי חברות זרות לא שרדו", אומר שאולי כצנלסון, ראש אגף כלכלה במכון היצוא. "מתוך 160 חברות ההזנק שנרכשו על ידי חברות זרות, הופסקה פעילותן של 56% מהחברות (89). יתר ה-44% (71 חברות) ממשיכות להיות פעילות כיום. 48 מהן פעילות כמרכזי מו"פ לחברות הזרות הרוכשות, ו-23 ממשיכות לפעול כחברות עצמאיות בבעלות הרוכשים. מנגד, רוב חברות ההזנק שנרכשו על ידי חברות ישראליות מוזגו לתוך החברות הרוכשות. רק חברה אחת ממשיכה לפעול כחברה עצמאית". במילים אחרות, המימושים המוקדמים טובים ליזמים ולמשקיעים אבל רעים למשק ולחברות הנרכשות.

ההשלכות הכבדות של הכסף הקל

אולי אין זה מפתיע שכמה מהמתנגדים הבולטים ביותר לתופעת המימושים באים משורות התעשייה המבוססת והוותיקה יותר. כך, אחד ממבקריה החריפים של התופעה הוא מנכ"ל רפאל לשעבר, גיורא שלגי. "אקזיט זה מצב מסוכן שקל להתחבר אליו. צריך לעורר את המדינה מהחלום הזה", אומר שלגי. מי שקונה את הסטארט אפים לא מתכוון להשאיר דבר. נוצרת שכבה קטנה מאוד שמתעשרת בזכות כישרון, ו-95% שנשארים מאחור. כשלוקחים בוגרי צבא עם כישרון שלא יודעים מה זה תעשייה והם מתכווננים לאקזיט, זה לא בונה יכולת תעשייתית אמיתית. אי אפשר להחזיק מדינה רק עם גוגל ופייסבוק".

גם שמואל ברקן, מנכ"ל משותף בפריסקייל ישראל המפתחת שבבים ורכיבים אלקטרוניים לתעשיית התקשורת, סבור שהמשק זקוק לעוד חמש-עשר חברות גדולות שיהפכו לבינלאומיות יותר משנחוצים לו עוד ועוד סטארט אפים: "היי טק הישראלי מבוזר מאוד עם כ-2,500 חברות שמחזרן השנתי נמוך מ-20 מיליון דולר, לעומת כמה מאות שהמחזור שלהן גבוה יותר. אנו עדים להמון ניסיונות להפוך קניין רוחני להרבה כסף ומהר באמצעות הקמת סטארט אפים, או באמצעות עבודה במרכזי פיתוח של חברות בינלאומיות. התוצאה היא בלימת הגידול בתל"ג של ההיי טק".

ישראל מקוב, לשעבר מנכ"ל טבע וכיום בין שאר תפקידיו חבר במועצת המנהלים של גיוון אימג'ינג, נמנה אף הוא עם מתנגדי מדיניות המימושים. "אני הייתי מהראשונים שהתנגדו לזה", הוא אומר. "ההון האנושי שלנו המבורך בחדשנות ויזמות הוא משאב טבעי, והמימושים המהירים גורמים לכך שאנחנו מנצלים אותו בשלב מאוד נמוך של שרשרת הערך. אי אפשר לקיים לאורך זמן רק תעשייה של סטארט אפים. חברות סטארט אפ צריכות לעבוד לצד חברות גדולות שיתפתחו כאן, ויהיו הלב של היכולת להתחרות בזירה הגלובלית". מקוב אינו מתנגד למימושים מהירים כעיקרון, אך חושב שלכלכלה הישראלית בכללותה חשוב יותר לטפח דווקא את החברות הגדולות. "יש הרבה חברות שיוצרות איזה מוצר שהוא מרכיב במשפחת מוצרים, ואין להן סיכוי להתמודד בשוק העולמי אלא אם ימכרו את הטכנולוגיה או את המוצר למי שיכול לעשות זאת, אבל כמדינה חשוב מאוד שיהיו לנו הרבה חברות גלובליות ישראליות, בינוניות או גדולות. היכולת הבת קיימא שלנו להתחרות בעולם נובעת מתעשייה תחרותית שצומחת".

שכונת המשתלה

מהצד השני של המתרס נמצאים כמובן אנשי הסטארט אפים עצמם, ובראשם יוסי ורדי. לדעתו של ורדי, סדר העדיפויות ברור כשמש: למדינת ישראל יש נכס ששאר העולם מקנא בו, וברור שעליה לטפח אותו. חברות גדולות? ורדי סבור כי אלה כבר נמצאות כאן: "יש חברות גדולות בארץ. הן רק נקראות משהו-ישראל - אינטל ישראל, גוגל ישראל. בתעשייה יודעים שיש כאן עשרות חברות שהן תולדה של פעילות אינטל, כולל חברות שמתכננות שבבים, או מייצרות ציוד למפעלי סמיקונדקטורס".

ניסיון העבר, אומר ורדי, מלמד שחברות ישראליות גדולות לא בהכרח הבטיחו יציבות תעסוקתית לאורך זמן. "רבות מהן לא החזיקו מעמד", הוא אומר. "החל מאוניית הדגל סאיטקס, דרך אלסינט וקומברס וכלה במרקורי. כשבאה חברה זרה גדולה וקונה חברה ישראלית עם רעיון, היא לא לוקחת את המוח ובורחת. בהרבה מקרים היא מקימה כאן את המפעל שלה, מביאה ידע ניהולי וכספי ויכולת הפצה בינלאומית".

לדברי ורדי, נוצרה בישראל סביבה עסקית שבה החברות המקומיות הקטנות מספקות ידע, והחברות הבינלאומיות הגדולות לוקחות אותו והופכות אותו למשהו גדול. "אנחנו הישראלים מצוינים בלקחת רעיון ולתת לו לבצבץ", הוא אומר. "אנחנו משתלה, וזה שלב מאוד מסוכן שדורש נחרצות, התעקשות ודבקות במטרה. לרוב החברות האנושיות יש בעיה קשה מאוד עם דברים מסוכנים. אנחנו מצוינים בזה. יש כאן תרבות גדולה מאוד של יצירתיות שמשמשת מושא לקנאה בעולם. השאיפה צריכה להיות שחברות גדולות יגיעו מחו"ל ויתקעו כאן יתד. אני מתנגד לניסיון להציג את האקזיטים כאילו זה משהו לא פטריטי. כשעושים אקזיטים, החברות הגדולות לוקחות את הקטנות ועושות מהן משהו יותר טוב".

את ההתלהבות הבלתי מסויגת של ורדי מבקש לצנן מנכ"ל משרד האוצר לשעבר, חיים שני, שכיהן לפני כן כמנכ"ל יצרנית מערכות התקשורת הממוחשבות נייס. "בדיון על ההיי טק והמימושים, השאלה המרכזית היא המינון", אומר שני. "במשק שהתעשייה הטכנולוגית מהווה אחוז די משמעותי מהתוצר ומשמעותי מאוד מהיצוא, כנראה שיש מקום להכל, ולכל אחת מהחברות בשרשרת יש ערך".

חברות זרות, מסביר שני, פועלות במשק באחד משני דפוסים: הקמת מרכזי פיתוח, כפי שעשו מיקרוסופט וגוגל; והקמת מרכזי פיתוח וייצור, בדומה לאלה שהקימו HP ואינדיגו, אפלייד מטריאלס, אינטל ואחרות. במקרה הראשון החברה האם מעבירה לעובדים בארץ שכר ושומרת את החדשנות אצלה, והמשק מרוויח מהתעסוקה ומהידע שהיא מספקת, שיכול לזלוג למקומות אחרים. במקרה השני, הרווח למשק הוא בתעסוקה במגוון רחב של מקצועות, כולל ייצור וניהול עסקי, ובכך שמכירות היחידה הישראלית של החברה נזקפות לטובת המשק הישראלי. במקביל לשתי צורות אלה פועלות החברות הגדולות הישראליות, שמנוהלות מישראל באופן מלא. כאלה הן טבע, אמדוקס, צ'ק פוינט, מלאנוקס ונייס. הן מחזיקות בארץ עובדים בתחומי פיתוח, ניהול ופעילויות נוספות, ומכירותיהן מתבצעות מישראל.

"שילוב של כל המרכיבים הללו הוא בריא למשק, יוצר הפריה הדדית ומעודד מעבר של עובדים בין החברות", אומר שני. "השאלה היא אם המינון של אקזיטים בישראל כחלופה לצמיחת חברה הוא כשל שוק או הזדמנות. חברות נתמכות קרנות הון סיכון נמכרות בישראל במחירים הנמוכים בעשרות רבות של אחוזים מהמחיר הממוצע של חברות מקבילות בארצות הברית. הן לא ממצות את הפוטנציאל שלהן להפוך לחברות משמעותיות יותר. ברור שיש חברות שאם הן נמכרות בשלב מוקדם בסכומים מאוד גבוהים, בהחלט יש בזה היגיון כלכלי למשקיעים, אך מאחר שמחיר המכירה הממוצע בישראל ב-10 השנים האחרונות הוא 44 מיליון דולר, אני מניח שיש מקרים רבים שבהם היה לחברות שנמכרו פוטנציאל לצמוח ולעשות אקזיט במחיר גבוה יותר ובתסריט שונה".

בכל מקרה, מזהיר שני, יש להיזהר שהצמיחה לא תבוא על חשבון שכבת הבסיס של חברות ההזנק. "ברור שהיה טוב אם היו פה עוד עשר חברות כמו ישקר, מלאנוקס, צ'ק פוינט ונייס, אבל השאלה היא על חשבון מה. הפוטנציאל של כוח האדם כאן הוא לא בלתי מוגבל, ואם זה מגיע באופן קיצוני על חשבון חברות סטארט אפ, גם לזה יש מחיר".

שאלה של ניהול

סוגיית איכות הניהול בחברות הישראליות היא מוקד למחלוקת קשה, ורבים מציינים אותה כאבן נגף משמעותית המונעת מהן להפוך לחברות גדולות. בנושא זה מייצג מנכ"ל מלאנוקס, אייל ולדמן, דעה לא שכיחה כשהוא טוען שאין בארץ בעיות ניהול שמונעות הצמחת חברות. למעשה, הוא אומר, מנכ"ל ישראלי יכול לנהל חברה ישראלית צומחת טוב יותר ממנכ"ל זר: "הבאת מנכ"ל מחו"ל לרוב לא מצליחה בחברות ישראליות, כי התרבות שונה. הם עובדים בצורה אחרת. חברה ישראלית צריכה מנכ"ל ישראלי, כמו שרוב החברות היפאניות מעסיקות מנכ"ל יפאני. מנכ"ל ישראלי הוא גורם להצלחה, לא לכישלון. דווקא מנכ"ל זר עלול להוביל לכישלון, ואני רואה את זה בהרבה מקרים".

גם ראש המועצה הלאומית לכלכלה במשרד ראש הממשלה, יוג'ין קנדל, סבור שסטארט אפים ישראליים סובלים מבעיית ניהול שמעכבת את צמיחתם. "אין פה מנהלים רבים שניהלו חברות היי טק כמו בארצות הברית, וזה מאט את היכולת שלנו להצמיח חברות גדולות בטווח המידי", אומר קנדל. "זה לוקח זמן, אבל זה לא אומר שלא קמות פה חברות שהמטרה שלהן היא להיות גדולות. זה קורה על ידי משקיעים ויזמים שעשו את האקזיט הראשון ועכשיו יש להם סבלנות. הם כבר לא צריכים לדאוג למשכנתא ולדירה לילדים. המטרה שלהם היא לבנות חברות משמעותיות".

המפתח להצמחתן של חברות גדולות, אומר קנדל, טמון בפיתוח תשתית שתאפשר לחברה שרוצה לגדול להישאר ישראלית. תשתית זו צריכה לכלול פיתוח הון אנושי שיאפשר לחברות לצמוח, הכשרת עובדים או החזרת ישראלים מחו"ל, אמצעי מימון כמו קרן השקעות ופעילות בתחומי הכספים והשיווק של חברות גדולות.

המדען הראשי במשרד התמ"ת, אבי חסון, המשמש גם יועץ לממשלה בנושא חברות עתירות ידע, מספר שבאחרונה החל סיעור מוחות עם משרד האוצר בשאלה כיצד להצמיח חברות גדולות יותר. אחת החלופות הנבדקות, אומר חסון, היא פיתוחם של כלים נוספים לעידוד שיתופי פעולה בין כמה חברות מאותו תחום, באופן שיאפשר למזג אותן לכדי חברה אחת, גדולה יותר. "יש חברות ישראליות הפועלות בארץ בתחומים מאוד דומים, שלו היו משלבות ידעם היו יוצרות מסה קריטית. בתחום המובייל, לדוגמה, קיימות כמה חברות בינוניות בתחומים דומים. קרן השקעות צריכה לזהות הזדמנויות כאלה ולעשות מיזוגים. אפשר לחשוב על קרן ישראלית, כמו קרנות דו לאומיות, שתסייע בשיתופי פעולה בין שתי חברות ישראליות. או לתת ערבות מדינה למימון מיזוג המלווה בהלוואה מהבנק".

במקום לתהות על המחסור בחברות ענק במשק, חסון מציע להסתכל על חצי הכוס המלאה, ולראות בה חברות דוגמת גיוון אימג'ינג, מלאנוקס וקונדואיט שמוכרות כל אחת במאות מיליוני דולרים. "חשוב לזכור כמה דברים מקלים", הוא אומר. "אחד מהם הוא שתעשיית ההיי טק צעירה מאוד. אנחנו אוהבים לרוץ מהר, אבל לבנות חברות גדולות לוקח זמן. היום יש בעולם יותר קרנות שמשיקולים כלכליים מעדיפות לדחות מימוש של חברה שמוכרת ב-100 מיליון דולר בשלוש שנים, ולחכות עד שתשלש את מכירותיה. יש יותר יזמים בוגרים שכבר ביצעו מימושים, וזה מוריד מהלחץ לממש מהר".

למי יש כוח לצמוח

פרספקטיבה רחבה יותר על המחלוקת מציע שאול זינגר, שחיבר עם דן סינור את הספר "מדינת הסטארט אפ", שבו ניסו לפצח את קוד היזמות הישראלית.

כמו ורדי, גם זינגר טוען שעצם הדיון על מימוש מוקדם או הצמחת חברות מחמיץ את העיקר. "זה מראה שלא התחלנו להבין מה המשמעות של זה שאנחנו אומת סטארט אפ, ושאנשים לא מבינים מהו הנכס הישראלי", הוא אומר. "בעולם מקנאים בישראל על היכולת להצמיח סטארט אפים רבים כל כך ומנסים להבין את התופעה ולחקות אותה, ואם כולם רוצים להיות כמו ישראל, אז כנראה שזה לא כל כך נורא, אפילו שהחברות מבצעות מימושים מהירים". פריחת הסטארט אפים היא הזדמנות ענקית למדינה, מדגיש זינגר, אך היתרון הייחודי של ישראל עלול להישחק ולהיעלם אם לא נשכיל לנצל אותו. "אנחנו בחלון זמן שיישאר פתוח ב-10-20 השנים הבאות", הוא אומר. "בכל העולם יצמחו מגזרי חדשנות כמו בעמק הסיליקון ובישראל. בינתיים שני אלה מובילים בגודל ובמספר החברות, אבל זה מצב זמני. בעתיד הקרוב זה יהיה גם בהודו, ברזיל, סין, לונדון וברלין. חדשנות תבוא מכל מיני מקומות. זה כבר מתחיל, וזה יתגבר". משמעות הדבר, הוא אומר, היא שעלינו להימצא בכל אותן מדינות שמצמיחות חדשנות ולעזור להן. "הרבה יותר טוב יהיה אם החדשנות במדינות המובילות תצמח בשיתוף פעולה אתנו מאשר שזה יקרה בלעדיו.

הנצח הוא קצר

אז מי צודק? אלה הטוענים שיש להפסיק לעודד את מגמת האקזיטים ולעבור לעודד יזמים להצמיח חברות מבוססות וגדולות, מסוג "לנצח נבנו", או אלה הטוענים שיש לנצל את היתרון היחסי הישראלי הייחודי בעולם, ולהמשיך דווקא לעודד הקמת חברות סטארט אפ ללא קשר לעיתוי מכירתן? נראה כי כדי לבנות צי אוניות מנצח דרושות למשק הישראלי עוד חברות ענק שיעסיקו מאות אנשי פיתוח ומהנדסים, יהפכו למגה יצואניות ויעשירו את קופת המדינה בהכנסות ממסים. ואולם בדרך להגשמת חזון המגה חברה הישראלית הבאה, עלינו לזכור כמה סייגים חשובים. הראשון - מאגר הכישרונות הישראלי אינו בלתי מוגבל, וחברות ענק לא נוצרות יש מאין אלא נשענות על כוח עבודה ומשאבים מקומיים, הנגזרים מגודל האוכלוסייה ומהיקף ההשקעה בחינוך טכנולוגי. לכן יש לשמור על איזון עדין בין תעסוקת אנשי מחקר ופיתוח בחברות אלה לבין העסקתם בחברות הסטארט אפ, ולהיזהר מאוד מפגיעה ביתרון היחסי שמעניקות חברות הסטארט אפ לישראל. חברת היי טק גלובלית גדולה שתצמח כאן תצמח כנראה מאחת מהן.

הסייג השני - יש לחשוב מחדש על האבחנה בין חברות גדולות שבסיסן בישראל לבין חברות זרות שמפעילות כאן שלוחות מקומיות. התמורה המיידית למשק מחברות ישראליות אמנם גדולה יותר, כי פעילותן המקומית נרחבת יותר ומניבה יותר מס, ואילו חלק מהחברות הזרות מבצעות כאן רק פעילות פיתוח. עם זאת, החברות הזרות מעסיקות את המפתחים הישראלים שלהן בחוד החנית של השוק העולמי, ומביאות אתן יכולות מתקדמות של ניהול ושיווק שחסרות במשק.

לבסוף, הבה נזכור גם ש"נצח" הוא מונח נזיל. ראוי אמנם שלצד גיבוריה של הכלכלה הישראלית, הסטארט אפיסטים המשחרים לאקזיט, נפנה מקום גם ליזמים חרוצים המשקיעים ממרצם בעבודה קשה ואפורה, ומצמיחים חברות שהופכות להיות מובילות שוק בתחומן. עם זאת, עלינו לזכור שאין באמת דבר כזה חברות שנבנו לנצח, ושאיש לא יכול באמת להבטיח שהמשק הישראלי יגיע למנוחה ונחלה אם רק יקומו בו עוד חמש חברות ענק. נראה כי ההוכחה הטובה ביותר לכך נמצאת כיום בפינלנד: מצוקתה הנוכחית של נוקיה - חברה שבמשך שנים שימשה מודל נכסף עבור אלה המייחלים לעלייתה של ענקית

מקומית – מעידה שגם מנה חברה שנראית כאילו נבנתה לנצח יכולה לאבד בתוך שנים ספורות את יציבותה אם לא תכין עצמה כראוי לתחרות בשוק הגלובלי.

**הכתבה מתפרסמת בגיליון אוגוסט של [מגזין TheMarker](#)
לקבלת גיליון הכרות חינם חייגו 1-700-700-250**
