

מייסדי אפספלייר: "החלום הוורוד שלנו הוא להיות כמו סילספורס או פייסבוק"

מאיר אורבך 07:18

[חברת הסטארט-אפ הישראלית אפספלייר \(AppsFlyer\) הודיעה](#) אתמול (ג') על גיוס של 210 מיליון דולר בסבב רביעי, בהובלת קרן ההשקעות האמריקאית ג'נרל אטלנטיק. בסבב הגיוס הנוכחי השתתפו גם המשקיעים הנוכחיים בחברה: קרן הצמיחה של גולדמן זאקס, קומרה קפיטל, DTCP, פיטנגו צמיחה ומאגמה. השווי המוערך של החברה בגיוס הוא 1.6 מיליארד דולר.

קראו עוד בכלכליסט:

- [מנכ"ל אפספלייר: "נהפוך למדינת אאוט-סורסינג. למדינה אין חזון בנושא וזה חבל"](#)
- [אפספלייר הישראלית מגייסת 200 מיליון דולר](#)
- [מקום שני - אפספלייר: הקפיצה השיווקית הגדולה](#)

מרבית סכום הגיוס ייכנס לחברה ורק סכום קטן אמור לשמש לרכישת מניות של עובדים ומנהלים בחברה.

אפספלייר (AppsFlyer)

מוצר: מדידת קמפיינים שיווקיים

הקמה: 2011

מייסדים: אורן קניאל (מנכ"ל), רשף מן (סמנכ"ל טכנולוגיות)

עובדים: 850, מחציתם בישראל

משרדים בעולם: 18

גיוסים: 294 מיליון דולר

משקיעות עיקריות: ג'נרל אלקטריק, פיטנגו, קומרה, DTCP, גולדמן זאקס, מאגמה

הכנסות: 150 מיליון דולר

שווי: 1.6 מיליארד דולר

[אפספלייר פיתחה טכנולוגיה](#) שמאפשרת לבעלי אפליקציות לדעת מאין הגיעו המשתמשים הרווחיים ביותר לאפליקציה שלהם: לדוגמה חיפוש בגוגל, מודעה בפייסבוק או בטוויטר, דיוור ישיר למייל, הודעת SMS או קמפיין טלוויזיוני. התוכנה מבוססת ענן של החברה מאפשרת לכל מנהל שיווק לקבל בכל רגע נתון תמונת מצב מלאה של פעילות הפרסום.

אורן קניאל, מנכ"ל ומייסדי החברה, אומר: "יכולת ניתוח מדויקת של קמפיינים שיווקיים הפכה לקריטית בתעשייה שלנו. בשנת 2019 לבדה, הלקוחות שלנו קיבלו החלטות בשווי 28 מיליארד דולר באמצעות הפלטפורמה של AppsFlyer".

בשיחה עם "כלכליסט" אומר קניאל: "מאז הגיוס הקודם ההכנסות שלנו זינקו פי חמישה". קניאל מסרב להתייחס לשווי החברה בגיוס הקודם, אך ההערכה היא שעמד אז על כ-300 מיליון דולר. "הרוב המכריע של בעלי המניות השתתפו בסיבוב הנוכחי, וקרן מאגמה שהיא המשקיעה הראשונה שלנו הצטרפה גם היא. מאז ההשקעה הראשונית שלהם בחברה הם כבר עשו פי 1,000 על השקעתם".

עוד אמר קניאל: "שלוש שנים בחברה שלנו הן כמו שנות כלב. ב-2019 גייסנו 420 עובדים. מבחינת הכנסות, עשינו בשנה אחת את מה שלפני כן עשינו בשבע שנים".

קניאל חושב שהמחסום הגדול הוא גיוסי עובדים. "אם היית שואל אותי לפני חמש שנים אם תהיה לי אפשרות לגייס 40 איש בחודש לא הייתי חושב שזה יכול לקרות", אומר קניאל. "החלום הכי רוד שלנו הוא להיות סוג של סילפורס או פייסבוק עם עשרות אלפי עובדים. אבל בישראל יש בסך הכל 65 אלף אנשי תוכנה, כך שזה לא הגיוני שבעתיד נגייס את כל העובדים שלנו כאן. בשנתיים האחרונות צמחנו מ-80 ל-260 עובדי פיתוח, ומתוך מבט קדימה אנחנו מגייסים בכל העולם. יש לנו מוניטין מצוין, אנחנו בונים חברה שאנשים ירצו לעבוד בה, כזו שאנחנו היינו רוצים לעבוד בה בתחילת הקריירה".

"הכנסות הן דבר משני, לעומת ראייה לטווח ארוך"

קניאל אינו מתרגש מהסכום שאותו גייסה החברה: "מבחינת נפח הפעילות שלנו זה לא גיוס ענק, אנחנו מכניסים כיום 150 מיליון דולר בשנה. ההכנסות שלנו הן תוצאה של השנים האחרונות, היכולת שלנו להשפיע על הרבעון הקרוב בעיקר בתחום של תוכנת ענן מועטה כיום. מה שעשינו בעבר משפיע על היום ולכן משקיעים הרבה בפיתוח כי זה הכי הרבה משפיע לטווח ארוך".

"האני מאמין שלנו הוא שההכנסות הן דבר משני, חייבים להסתכל לטווח ארוך ולממש את החזון שלנו. יכול להיות שבשנה כלשהי תהיה לנו צמיחה קטנה יותר, המטרה שלנו היא לספק לאנשי השיווק את הכלים שיאפשרו להם לנצל בכל מיני רמות. אם אשאל לקוח מי הספק שאתה הכי אוהב, אני רוצה להיות במספר אחד שם".

"המטרה של כל חברה היא להישאר בחיים לנצח. לחברה שלנו אין מחזור חיים, אנחנו לא פרויקט. דברתי עם עובדי החברה שלנו על הרבה חברות שנעלמות, כמו נוקיה ובלאקברי, וכמה חשוב לנו להסתכל קדימה ולבנות חברה לטווח ארוך. אנחנו מקבלים החלטות ל-10 שנים קדימה, לא רק לרבעונים הקרובים. כל דבר נעשה עם משקפיים לחמש ועשר שנים קדימה".



מימין: אורן קניאל ורשף מן צילום: יח"צ AppsFlyer


"יש לנו עוד כמה שנים עד שנצא להנפקה. אם לא היינו חושבים שאפשר לעשות משהו באמת גדול לא היינו בונים חברה גדולה. יכולים להציע לנו סכום דמיוני שלא נוכל לעמוד בפניו אבל בסופו של דבר מה שאני רוצה הוא ללכת עד הסוף, כמו סטילספורס או אדובי. אם הייתי חושב למכור את החברה בעוד שנה לא הייתי צריך כל כך הרבה עובדים ולא הייתי צריך להשקיע בהם כל כך הרבה. כשחברה חושבת באופן הזה מתחיל תהליך השקיעה שלה, ואנחנו לא רוצים לשקוע, אנחנו נהנים מהמסע.


"ציון הדרך שאפספלייר הגיעה אליו לא היה מתקיים ללא המחויבות, העבודה הקשה והכישרון העצום של כלל העובדים. הישראליות היא מרכיב מרכזי בחברה ותמיד תישאר כזו".


מה עושה AppsFlyer


שירות כניחו ומדידת קמפיינים שיווקיים

מדווחות למפרסם מהיכן הגיעו הקלקות, הורדות והפניות לכל רכיב בקמפיין 

מנתחת את הביצועים והאפקטיביות של הקמפיין 

מפלחת קהלים שמתעניינים בקמפיין לטובת התאמה אישית של הפרסומים 

מסייעת במניעת הונאות וזיוכי הקלקות 

מסייעת לשמירת קשר עם לקוחות פוטנציאליים באמצעות מיילים, הודעות SMS ורשתות חברתיות 

"אקזיט של 2-3 מיליארד דולר יהיה אכזבה עצומה"

אלכס קרייס, דירקטור ומנהל בג'נרל אלקטריק, אמר: "העוצמה של הפלטפורמה של אפספלייר היא ברמה הגלובלית, היא משנה את הדרך שבה משווקים פועלים וחושבים. אנחנו חושבים שהכנסות החברה יכפילו את עצמן בשנים הקרובות. הן אפספלייר והן ריסקיפייד, שגם בה השקענו, יכולות לעשות עסקים של 5-10 מיליארד דולר בשנה. לכן, אקזיט של 2-3 מיליארד דולר לאפספלייר יהיה אכזבה עצומה.

קרייס ציין: "אנחנו עדיין רעבים מאוד להשקעות בישראל. זו רק ההתחלה שלנו כאן ונשקיע בחברות נוספות בישראל. ישראל היתה שוק לחברות צעירות בעבר, וכיום היא שוק בשל לחברות צמיחה ואנחנו רוצים שיהיה לנו רגל מהותית כאן".

ג'נרל אטלנטיק הובילה את הגיוס הנוכחי. הקרן, שנוסדה בשנת

1980, מונה למעלה מ-150 מומחי השקעות בניו יורק, אמסטרדם וערים נוספות בעולם ומנהלת נכסים בשווי של 35 מיליארד דולר. ב-2019 היא השקיעה בישראל בחברת ריסקיפייד, במסגרת סבב גיוס של 165 מיליון דולר.

צחי הילל, שותף מנהל בקרן הון הסיכון פיטנגו, אמר בשיחה עם "כלכליסט": המהות של החברה היא מערכת שאנשי שיווק לא יכולים בלעדיה. אפספלייר מספקת הזדמנות לבנות חברה גדולה שמבוססת על כלכלה אמיתית. היא אחת מתוך חמש חברות בפורטפוליו שלנו שמוכרות במעל ל-100 מיליון דולר בשנה. מכירות בסדר גודל כזה הופכות חברה לבעלת ערך".

אפספלייר הוקמה ב-2011 על ידי המנכ"ל אורן קניאל וסמנכ"ל הטכנולוגיות רשף מן. אפספלייר עובדת עם למעלה מ-12 אלף לקוחות ובהם פלטפורמת הקניות איביי, רשת HBO, טנסנט, רשת NBC, מותג הספורט Nike. החברה מונה כיום כ-850 עובדים ב-18 משרדים ברחבי העולם - פי ארבעה ממספר העובדים בסבב הגיוס הקודם ב-2017. מחצית מעובדיה עובדים במשרדי החברה בישראל, בהרצליה ובחיפה.

את העסקה ליווה משרד עו"ד יגאל ארנון בהובלת השותף במשרד עו"ד נמרוד ורומן.