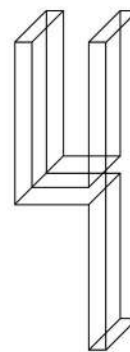




15.36x32.38	1/4	46	עמוד	כותרת - כלכלי סט	27/07/2023	86994039-8
ה.ל.ל. - האגודה ליוצאים לשאלה - עמות - 40610						



# הרבה הייתקיסטים יכלו להיות היום מאוד עשירים, אבל הם לא הבינו את המצב בשוק"

זוג עם ערך

סופי שולמן

צילום: יונתן בלום

עד גיל 20 למד מאיר שטייגמן  
בישיבה ולא הכיר מושגים בסיסיים  
במתמטיקה. אחרי שהשלים את  
הפערים בשנה אחת וסיים לימודי  
משפטים באוניברסיטת רייכמן,  
הוא הקים עם אשתו עדי ויצהנדלר  
חברה שמחברת בין קונים למוכרים  
של מניות בחברות הייטק פרטיות,  
ומנסה לפצח את השאלה כמה  
באמת שווים חדי הקרן בישראל



38.45x37.47	2/4	עמוד 47	כותרת - כלכלי סט	27/07/2023	86994040-0
ה.ל.ל - האגודה ליוצאים לשאלה - עמות - 40610					

עדי ויצהנדלר ומאיר שטייגמן  
במשרדי חברת וואלו ברעננה,  
בשבוע שעבר. לדברי השניים,  
הכנסות החברה מגיעות כיום  
לכמה מיליוני דולרים בשנה





מיסדי פאגאיה ביום ההנפקה  
בברוקס, 2022. בסביבת וואלו  
אומרים כי החברה לא התמכלה  
פלספורמה לפני שהונפקה בשל  
פערים בתפיסה השווי

התפתו לקבל אותן. היום יש להם אופציות שיותר קרובות לשווי החברה וגם קרובות להבשלה. עובדים שהתחילו לעבוד במקום חודש ב-2021 שיפרו אומנם את השכר, אבל נפגעו ברכיב הרוני. בתוך 400 חברות שרשומות במערכת שלנו, 15% מהמניות ממת'נות לקבל הצעה מקונה, דבר שאומר שיש מאגר אדיר של כ-7.3 מיליארד דולר במניות למכירה".

שטייגמן, המייסד הנוסף והמנכ"ל הגשותף, מוד משלים את דבריו: "למרות הטרפת של השנים האחרונות, העובדים עוד לא מספיק יודעים להעריך את הרכיב הרוני. הם למדו לשאול שאלות, אבל זה עדיין משני לשכר. כשעובד חושב שאופציות הן כרטיס לטו, שיכול להיות שתזכה בהגרלה ויכול להיות שלא, הוא לא מחובר ולא ייתן לאופציות את אותו המשקל כמו למשכורת. כשעובדים מתחילים לממש את האופציות בעצמם או לראות את החברים שלהם מממשים, אז הם מתחילים להתייחס לרכיב הרוני כאל כסף אמיתי".

**למה עובדים יש באמת יכולת לקבל סכום מומשי, כזה שמשנה את החיים?**

"במהלך החיים הרגיל של החברה קשה להגיע לאירוע משנה חיים. דבר כזה מתרחש רק אם קורה משהו לחברה כמו מכירה או הנפקה, או כשעובד מספיק זמן מאז קבלת האופציות. לרוב מדובר בעובדים לשי עבר, שזו האוכלוסייה העיקרית שאנחנו עובדים איתה. ממש לא מזמן עשינו עסקה עם עובד שמכר מניות ב-2.7 מיליון דולר, והיתה גם עסקה של 2 מיליון דולר. אבל אלה עובדים לשעבר. לעובדים שנמצאים כרגע בחברה, אם יש אופציות שכבר הבשילו, לרוב אין סכר מים משמעותיים".

**אז למעשה הפלטפורמה שלכם מתאימה יותר לת"קקות בחברות מוברות בשוק, כשכולם משלמים עם ירידות השווי?**

"במחצית הראשונה של 2023 ראינו עלייה חדה בהיקפים ובמספר העסקאות והצלחנו גם לבנות 'דולר קים' גדולים למדי של מניות בשווי 40-30 מיליון דולר בחברה בודדת. זה כבר מעניין לא רק לפמליא אופיס או למשקיעים פרטיים, אלא גם לגופים מוסדיים".

**מה יקרה בשרמות השווי יעלו בחברה ויקרנות החשיקנות שוב ויהיו רעבות למניות של הנעמרים?**

"כל עוד ההיצע קטין ויש אינסוף מוכרים בכל אחת מהחברות שאנחנו עובדים איתן, אין עלייה בשווי. אני לא צופה שעד סוף השנה תהיה עלייה ברמות השווי בשוק הפרטי, אבל לקראת סוף 2024 הוולומניות הקיימות יתחילו להיסגר. צריך לנצל את התקופה הנוכחית. רק אחרי שיתחילו הנפקות בוול סטריט המוכרים יבינו שיש ררך אחרת להי ניל את ההחזקות שלהם ואז יתחילו עליות השווי. ב-2021 חלק מהעובדים לא השכילו לקחת את החיי פור ביד, כי הם ראו רק את הציפויים על העץ. איום הם מבינים שהם היו צריכים את הציפור ביד – את הוודאות – ולא את אלו שעל העץ. ורדות זה כסף בתשבון הבנק".

ו הפכה לשיחת היום בהפסקות הקפה, בא רוחות הצהריים ובימי הגיבוש בחברות הייטק רבות. בחודשים האחרונים נרקמת עסקת ענק, שבמסגרתה עובדים לשעבר באחי מחרי הקרן בישראל ימכרו את מניותיהם בחברה (עסקת סקנררי), בסכום מצטבר של 200 מיליון דולר. זהו היקף חסר תקדים לעסקה שאינה נעשית כחלק מסכב השקעה בחברה, ושמתרחשת בעקבות התארג'נות של עובדים ומשקיעים ותיקים. העסקה חריגה גם לנוכח המבצר שבו מצוי ענף הייטק העולמי בכלל הישראלי בפרט – שכן קרנות הענק כבר אינן מחזרות אחרי מחזיק המניות בחרי הקרן, ואף שהאחרונים להוטים למכור, הקונים הפוטנציאליים אינם ממהרים לשתף פעולה.

השאלה שמרחפת מעל העסקה – כמו מעל יתר הדי הקרן שטרם הונפקו – היא כמה החברות הללו שוות היום באמת. כדי לענות על השאלה הזו הקימו היוזמים עזרי ויצהנדרל ומאיר שטייגמן את חברת Valoo, 'פלט' פורמה שמחברת בין קונים למוכרים של מניות בחברות הייטק פרטיות, ושניגוד למתחריה מספקת גם הערכה של שווי החברות באמצעות שקלול נתונים ממקורות שונים לגבי מצבן, ומתן הירוג לכל סוג מידע לפי רמת האמינות והדיוק שלו. כך אמור לזנק הסיכוי להשלמת עסקאות הסקנררי, שלרוב נכשלות על רקע חוסר הסי כמה בין הצדדים על ערך החברה.

"הרבה הייטקיסטים היו יכולים להיות היום מאוד עשירים, אבל זה נשאר בתאוריה כי הם לא הבינו את המצב בשוק", אומרת ויצהנדרל, המייסדת והמנכ"לית המשותפת של וואלו (מלשון Value your money), בראיון למוסף כלכליסט. ב-2021 הרבה עסקאות לא יצאו לפועל כי היה פער בין השווי שהמוכר ראה לנגד עיניו לזה שראה הקונה. מדובר בעיקר במוכרים הפחות מתחכמים ובעובדים לשעבר שהיו רווקים מלהבין את מצבה האמיתית של החברה. שהצבענו להם למכור מניות קיבלנו תשובות כמו 'זה יותר נמוך מהערכת השווי לקראת ההנפקה', רק שההנפקה מעולם לא התרחשה. אנשים היו יכולים לקנות את עולמם, אבל מכיוון שהם לא הבינו את השווי האמיתי של הנכס שהיה להם ביד, הם יצאו קורחים מכאן ומכאן".

היום, אומרת ויצהנדרל, המצב שונה בתכלית. "היצע המניות בחברות הייטק הוא אינסופי וגם מספר העסקאות זנק", היא מסבירה. ב-2021 פסלנו את רוב העסקאות בגלל הפער בתמחור, לא יכולנו לייצר שום דבר בחברות שבהן המוכר רצה 150% יותר מהערכת השווי בפלטפורמה שלנו. לעומת זאת, עכשיו יש לנו זרם אינסופי כמעט של מוכרים, שמגיע גם שירות מהחברות, גם מעובדים לשעבר וגם מהאנג'לים".

אחת הסיבות לכך היא שהחברות כמעט ואינן מגייסות או מונפקות, ועוד העובדים וקוקים לכסף. גם עליית הריבית על המשכנתאות דוחפת את העובד רים למכור את המניות שכבר שרשומים. בקרב עובדי הייטק רבים יש תחושה שאחרי המימוש של 2021 ו-2022, כשכמעט בכל גיוס היה אלמנט סקנררי והמספרים המוצגים של המניות שנמכרו הגיעו למיליארדי דולרים, כבר לא נשאר מה למכור – ואם נשאר, זה בלתי אפשרי כרגע כי מחירי המימוש נמוכים מהער' כת השווי הנוכחית של החברות.

"רוב העובדים קפצו בין עבודות בשנים הטר'בות לא יכולים היום לממש אופציות כי ערכן נמוך מהערכת השווי של החברה, אבל מי שהתחיל לעבוד בחברה ב-2018? למשל ונשאר בה, עדיין הרוויח, למ'רות הירידות", מוספה ויצהנדרל. "נוצר הבדל עצום בין העובדים שענעו להצעות השכר הנדיבות שניתנו בשנים שכתובת לבין העובדים השמרנים יותר, שלא



שטייגמן בנעוריו. בגיל 13 החחיל ללשוף את עצמו שאלכו בעניינו אמונה ולקראת גיל 18 אמר לחורו שהוא רוצה להחגיס לנחיל החודרי

### "מהטלוויזיה גיליתי שהחילונים לא אנסים כמו שסיפרו לי"

ויצהנדרל ושטייגמן, בני 37, אינם עוד צמד יז'מים שאפתנים שהקימו סטארטאפ אלא זוג נשו עם סיפור לא שגרת, שמלכר החברה שהקים מגדל שני ילדים, בני 5 ו-6.5. את היכולת שלהם לגלות שווי חבו ניסו ויצהנדרל ושטייגמן קודם על עצמם. אומנם השניים נפגשו במהלך לימודי משפטים באוניברסיטת רייכמן, אבל יכלו להיפגש גם במאה שערים. למעשה, סכור להגיע שהם חלפו שם אחר על פני השנייה כשהיו ילדים. ויצהנדרל היא בת לאב חוזר בשאלה, שנהנה לנסוע מרעננה שבה גדלה ולשכונת נאה שפרים, לבקר את סבתה. במרחק שני בתים משם התגוררה משפחתו ההרדית-ליטאית של שטייגמן, שגדל כנער חרדי בלב השכונה המסוגרת. כפי שוויצהנדרל וכתה להצצה לאורח החיים החי שטייגמן – שאמו חווה בתשובה – נחשף לאורח החיים החילוני כשביקר את סבו וסבתו. "לסבא וסבתא מצד אמא היתה טלוויזיה, ושם ראיתי לראשונה שיש חילד'נים שהם לא רוצחים ואנסים כמו שהיו מסבירים לנו", הוא מספר. "ראיתי שלמרות שיש להם טלוויזיה השמים לא נופלים עליהם". השמים לא נפלו גם כששטייגמן התחיל להטייל ספק בכל מה שלימדו אותו.

"גדלתי במשפחה חרדית-ליטאית למופת והייתי תלמיד מצטיין שלמד במוסדות היוקרתיים ביותר של המגזר, 'עץ חיים' או 'עשרות ישראל', שהם כמו 8200 הדוראיד של החרדים", הוא צוחק. "נתניתי ללמוד תורה, אבל ברמה האמונית הדברים לא הסתדרו לי. בגיל 13 תתחלתי לשאול את עצמי שאלות ובגיל 14 גם את הסביבה. התשובות שקיבלתי לא היו ענייניות, אלא מחסוג של 'תמשך ללמוד והאמונה כבר תיכנס בך' או 'תאמץ וזה יביא'. אבל אני הלחתי ספק גם בעצם קיומו של אלוהים וגם בקיום שלו בהתחשב באורח החיים המוד'ני".

### היצע המניות כיום אינסופי וגם מספר העסקאות זינק. ב-2021 פסלנו את רוב העסקאות בגלל הפער בתמחור, לא יכולנו לייצר שום דבר כשהמוכר רצה 150% יותר מהערכת השווי של חברה בפלטפורמה שלנו. עכשיו יש לנו זרם בלתי פוסק כמעט של מוכרים". מסבירה ויצהנדרל

דרני. לא הבנתי למה שאלוהים יבקש ממני את הרבי'רים המסוימים בחיי היום יום. בגיל 14 הפסקתי לשמור שבת, אבל המשכתי ללמוד ולהתמלל לאלוהים שיתן לי את הכוח להאמין בו. בערב הייתי יוצא למסיבות". בשלב זה, אף על פי שהשניים נשואים כבר יותר מעשור, ויצהנדרל מבקשת לשאול את בעלה שאלה. "למה בעצם התעקשתי לנסות להאמין?", היא פונה אליו. "בסך הכל אהבתי את אורח החיים החרדי ואת החיים שלי בתוכו", הוא משיב לה. "הכל הסתדר לי – הייתי תלמיד מצטיין בשיבות הכי טובות, העתיד שלי כבר היה מסודר: ידעתי עם מי אתחנן, מתי ומה אקבל כשהו יקרה. הכל היה מאוד ברור ונח. ראיתי איך אני מקבל ריהר ורכב ממשפחה של האשה העתידית".

אך מוזתרים על עתיד נרח כל כך?

"לקראת גיל 18 אמרתי להוריי שאני רוצה להת'גייס לצהל, לנחיל החודרי. הם לקחו אותי לרב מוכר בציבור החרדי-ליטאי, שהבטחתי לא לגלות את שמו. שוחחנו ארבעתנו ואו הרב ביקש להישאר איתי לבד ושאל אותי שאלה אחר: 'האם אתה שומר שבת?'. עד אז הסתרתי את העובדה הזו, אבל הוא ביקש ממני לומר את האמת. כשעניתי שאני כבר לא שומר שבת, הוא קרא לחורים שלי בחורה ובלוי לספר להם על כך שאר שואל מאשר לי להתגייס".

אחרי שירות של שנתיים בצה"ל החל שטייגמן בתוכנית לימודים של מכוון לב והנח"ל החרדי, שמכר'נה יוצאים בשאלה לחיים החילוניים. "עד גיל 20 לא למדתי בכלל מתמטיקה ואנגלית", הוא מספר. "במ'מודי האנגלית נמכוון לב תתחלתי ממש מ-ABC. במ'חון הכניסה לתוכנית, כשקיבלתי משוואה עם נעלם של עובדים בתקציב נזית, וכיום יש לה עשרות עוב' קראתי לכוון שיסביר לי מה השאלה". בהמשך, בתוך שנה שכללה הרבה לילות ללא שינה כפי שמתאר את שטייגמן, הוא גמע בשיקקה את כל ספרי הלימוד מנהל בני גורן, שנחשבים מאתגרים גם עבור תלמידי חמש יחידות במתמטיקה. משם המשיך ללימודי משפטים

"פגשתי את מאיר כשהייתי סטודנטית ברייכמן והלכתי להתנדב בפרויקט של די שרה עם עמותת הלל", מספרת ויצהנדרל. "מאיר הציג שם את הפעילות של העמותה ומשהו במבט שלו תפס אותי. ההתנדבות היתה באוניברסיטת תל אביב, אבל בערב הלכתי לשי' עזר הרגיל שלי ברייכמן ומישהו שישב לפני הסתובב ושאל אותי שאלה. זה היה מאיר. ברעיד התברר לי שהוא שם עליי עין כבר בתחילת השנה ולכן הקפיד לשבת לפני בשיעורים", משחזרת ויצהנדרל ומוסי' פה: "בגלל שהכרתי את העולם החרדי מהביקורים אצל סבתא שלי, מיר ויהיתי בו משהו ושאלתי אותו ישירות: 'היית פעם חרדי, נכון?'. הוא היה בשוק ושאל איך אני יודעת. זה היה משהו ברמת המבט אפילו, לא היה סימן שאלה בכלל".

שטייגמן שמר על מסורת המצוינות שלו גם בעולם החילוני וסיים את הלימודים עם ממוצע קרוב ל-100%, אף שנכשל באנגלית לאורך כל התואר, פער שבדיעבד היה לו קשה יותר לסגור מזה שצבר במתמטיקה. "הייתי בין שלושת הטובים ביותר בפקולטה בצינונים, אבל לא יכולתי לקבל מצטיין דקאן בגלל הנכשל באנגלית", מקטר שטייגמן. אחרי שסיים את ההתמחות בעריכת דין הוא טס לכמה חודשים ללונדון ושם סגר גם את הפער הזה אחת לתמיד.

### "עד שוואלו הוקמה סקנררי היה מילכה גטה"

בזמן ששטייגמן שהה בלונדון, המריאה ויצהנדרל לבייג'ינג ללמוד מנרירינת. אחרי ששבו לארץ, כל אחד מטיילו, החל שטייגמן התמחות במשרד עורכי הדין מיתר ונשאר לעבוד בו במשך שלוש שנים, ואילו ויצהנדרל פנתה למשרד גדול ויוקרתי לא פחות – פישר בכר חן, שבו הקימה את המחלקה הסינית. בשלב הזה השניים כבר התגוררו יחד, דבר שיצר לא מעט קשיים עבור המשפחה שבהם עבדו.

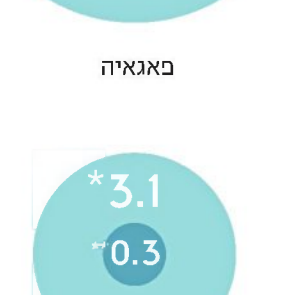
"הלקוח הראשון שלי ב-2014 היה ענקית המזון הסינית ברייט פוד, שהחלה לעשות או בריקת נאותות לתנוכה לקראת הרכישים שלה", מספרת ויצהנדרל. באותו זמן שטייגמן עבד במיתר עם תנוכה. "כולם הכירו אותנו ואת הסיפור שלנו ובשלב מסוים תתב'קשנו לבחור מי מאיתנו יהיה זה שיישאר על העסקה", השניים מספרים כיצר נקלעו למצב שבו שני עורכי דין צעירים ושפתנים נדרשים לבחור מי מהם יוותר על טיפול באחת העסקאות הגדולות בתולדות המשק, זה לא מיוויזאלי שאתה חיות זה שוויהר ולא עדי. "זה היה ממש ברור, כי היה פה עניין סיני וזה השטח של עדי, או אני פרישת", אמר שטייגמן ללא היסוס.



### האוויר יצא מהבועה

שווי חברות, במיליארדי דולרים

- שווי בהנפקה
- שווי היום



פאגאיה

סייברין

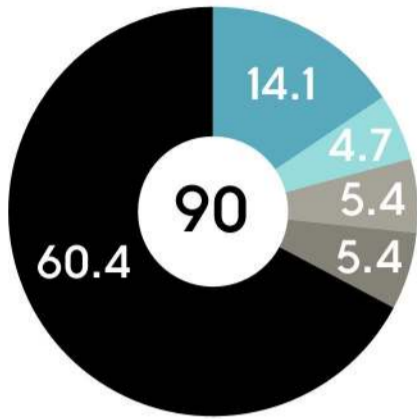
טורם הונפקה. הערכת השווי נעשתה בסבב הגיוס ביולי 2021 לפי דיווח של החברה לרשימות ברדלו, אפריל 2023



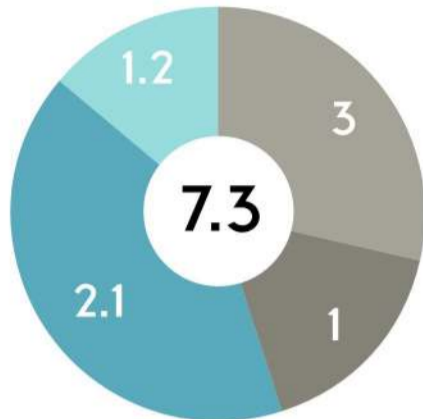
26.65x34.29	4/4	50	עמוד	כותרת	27/07/2023	86994041-1
ה.ל.ל. - האגודה ליוצאים לשאלה - עמות - 40610						

## פוטנציאל של מיליארדים

שווי המניות הזמינות למכירה, במיליארדי דולרים\*



השווי המצרפי של חברות הייטק הישראליות הפרטיות, במיליארדי דולרים\*



מייסדים ● אנג'לים ● עובדים לשעבר ● עובדים בהווה ● קרנות

\*לפי האומדנים של וואלו

עשינו עסקאות בשווי שהיה אז ולכן אצלנו לא רואים ירידה כל כך חדה", אומר שטייגמן, "אבל זה בהחלט מסתדר עם המספרים שרואים בשוק הסקנדרי. למשל חברה כמו איטרו. סבב הגיוסים הרשמי האחרון בחברה היה לפי שווי של 2.5 מיליארד דולר וזה גם השווי שבו נעשות בה היום עסקאות סקנדרי".

לעומת זאת, בסביבת וואלו אומרים כי חברות כמו סייבריון, פאגאיה וריסקיפיייר לא התקבלו לפלטפורמה לפני שהונפקו בגלל פערים בתפיסת השווי. המערך כת של וואלו, שכיום גם קרנות הון סיכון נעזרות בה כמדד נוסף שיכול לסייע בתמחור חברות, פלטה מס' פרים נמוכים הרבה יותר מאלה שהמייסדים, האנג'לים והעובדים בנו עליהם. ההערכות של וואלו הוכחו כניכונות לאחר שהשווי של סייבריון צנח בגיוס האחרון, פאגאיה שהונפקה ב־8.5 מיליארד דולר נסחרת ב־1.49 מיליארד וריסקיפיייר שהונפקה ב־3 מיליארד דולר נסחרת בכ־800 מיליון דולר.

"למרות ההפיכה המשטרית יש לא מעט התעניינות מצד משקיעים מארצות הברית ומקנדה כמו גם מגור פים מוסדיים במניות של חברות הייטק ישראליות", מציינים השניים. "אנחנו עוד לא רוחיים משום שאנחנו ממשיכים להשקיע בפיתוח ובהרחבת הנוכחות בשוק האמריקאי. בנוסף, לאור העניין הגובר מהגופים המוסדיים, אנחנו בונים מעין קרן סל שתוכל להשקיע במניות של 20 חברות הייטק ישראליות פרטיות".

**לאור הרקע שלכם, אתם מעסיקים בוואלו עובדים מהציבור החרדי?**

"היה לנו עובד חרדי ואנחנו מארחים על בסיס קבוע ערבי התרמה של הלל".

**איך פותרים את הפלונטר של לימודי ליבה ומש-לבים את החרדים בשוק העבודה?**

"גברים חרדים, בהם לא מעט חברים שאני בקשר איתם, רוצים להשתלב בעולם ולעבוד", מבהיר שטייגמן. "בעולם החילוני לא מבינים את זה שהכל מגיע למי נהיגות וגם לחוסר יכולת שלנו להבין אותם. אם יהיו לנו את המשקפיים הנכונים לבחון בהם את הציבור החרדי, זה יהיה הצעד הראשון והחשוב לקראת השתלבותם בשוק העבודה. יש גרעין מספיק גדול שרוצה לצאת לעבוד ואם נקלוט אותו הרבה ילכו אחריו".

**איך מקימים סטארט-אפ בשיש שני תינוקות בבית? ישבתם על הספה בסלון אחרי שהשכבתם אותם לישון ובניתם מודל עסקי?**

"ממש כך, והעיתוי באמת לא היה גאוני במיוחד", הם צוחקים. "ראינו במשך השנים שיש פלטפורמות מעולות כמו נאסד"ק סקנדרי מרקט או Carta, אבל הן מעולות כשכבר יש הערכת שווי".

### "הגברים החרדים רוצים להשתלב בחברה ולעבוד"

וואלו לא גייסה עד כה כסף מקרנות הון סי' כון והמימון שלה מגיע בעיקר ממקורות עצמיים ומאנג'לים, בהם בן יניב צ'צ'יק, ממייסדי חברת הפי' נטק פיוניר שגם משמש יועץ לוואלו, והיום הסדרתי אייל גורה, שמכהן בדירקטוריון שלה. החברה מעסיקה 12 עובדים ולדברי ויצהנדרלר ושטייגמן, יש לה הכנסות מיומה הראשון. השניים אומרים כי הכנסותיה של וואלו מגיעות כיום לכמה מיליוני דולרים בשנה, כשהמודל העסקי מבוסס על קבלת עמלה עבור כל עסקה שני עשית דרך הפלטפורמה. מתוך 400 חברות שנמצאות בפלטפורמה, נעשו עד כה 200 עסקאות בכ־20 חברות. עם חדי הקרן שאפשר למצוא את מניותיהם בוואלו נמ' נים ורביט, VIA, פאנברוקס, איטרו, פבריק וחברות נוספות. בצד הקונה נמצאים משקיעים שיש להם יותר מ־8 מיליון שקל נזילים, לפי הגדרת רשות ניירות ערך. בניגוד לפלטפורמות סקנדרי אחרות, בוואלו מקפיי' דים לעבוד בתיאום עם החברות, שלעיתים קרובות אינן נלהבות לשתף פעולה עם עובדים שמבקשים למכור את המניות שברשותם. במודל שיצרה וואלו המניות הנמכרות נרשמות על שם הפלטפורמה ולא על שם הרוכש הסופי, והן נשארות כך עד שהחברה מונפקת בבורסה או נמכרת. הדבר מקל על החברות, שכן גם אם נעשות עסקאות סקנדרי פרטיות רבות במניותיהן, הן מקבלות רק גורם חדש אחד כבעל מניות.

**קרן ההשקעות הנחשבת Coatue העריכה באח' רונה כי שווי היוניקורנים נחתך בממוצע ב־50% בה' שוואה ל־2021, זה משקף גם את התמחור אצלכם? מכיוון שמראש לא הבנו את התמחור של 2021, לא**

זמן קצר לאחר מכן קיבל עורך הדין הצעיר עסקת מפתח נוספת, כשייצג את פייסבוק בעת שזו התמודדה על רכישת Waze במיליארד דולר, אבל הפסידה אותה לגוגל. בהמשך שוב נאלץ שטייגמן לוותר על עסקה גדולה, כשייצג את כלל ביטוח ואילו ויצהנדרלר ייצגה את אחד הגופים הסיניים שחזרו אחריה.

**ביעבר הרגולטורים בישראל צדקו כשלא אישרו מכירת חברת ביטוח לסינים?**

"בסין זה מאוד ברור ועל השולחן שאין עסקי, כל מה שעסקי הוא גם ממשלתי", אומרת ויצהנדרלר. "כמה שהם יכולים להיות לכאורה אינדיבידואלים וקפיטליסטים, הם יודעים שהקולקטיב הוא מעל הכל וכל דבר חייב לתרום למדינה. זו התפיסה ואי אפשר לבחון אותה בעיניים מערביות כי הם משחקים במ' גרש משחקים אחר לגמרי. אם הפניקס היתה נמכרת לסינים היתה בזה חשיפה לסיכונים משמעותיים". לדבריה, הדבר רלבנטי גם לחברות סטארט-אפ. "יש הרבה עסקאות שנולדות בשל רצון לנקות את הרכב בעלי המניות מכסף רוסי או סיני בגלל המתחים הגיאופוליטיים. גם אנחנו מתחייבים לחברות מי יהיו הקונים שאנחנו מביאים למניות שלהן, משום שחלק מהן לא יכולות לאשר בעלי מניות רוסיים או סיניים".

ב־2015 פנה לוויצהנדרלר משרד עורכי הדין גרוס ושות' והציע לה לנהל מחלקת סין ותיקה וגדולה, עוד לפני שמלאו לה 30. שטייגמן התמחה בינתיים בליווי סטארט-אפים במשרד עורכי הדין מיתר והפך למומחה בעל שם בהערכות שווי. הוא עבר עם חברות כמו איירון סורס, שהונפקה ב־2021 בכ־11 מיליארד דולר ונמכרה ב־2022 תמורת 4 מיליארד דולר לענקית המשחקים האמריקאית יוניטי.

"במהלך העבודה במיתר פנו אליי ממשרד ראש הממשלה והציעו לי לבוא לעבוד שם בתפקיד מודי' עינייביטחוני. עד היום אני לא יודע איך הגיעו אליי", מספר שטייגמן. לאחר שעבר את המיונים אך סירב לקבל את התפקיד שיועד לו, הוצע לו להקים במשרד ראש הממשלה יחידה חדשה עם נגיעה לעולמות הפי' ננסים והכלכלה. "למרות שאני כבר לא שם, היחידה עדיין פועלת ומתרחבת", הוא מספר. "מדוי פעם מעד' כנים אותי על הצלחות שלה. אמרתי מראש שאני מגיע לארבע שנים כי לא רציתי להיות עובד מדינה, באתי כדי להקים ולהמשיך הלאה".

ויצהנדרלר המתינה בסבלנות ששטייגמן יסיים את הפרק הפטוריוטי בקריירה שלו כדי ליצור יחד את המי' זם המשותף השלישי שלהם. "אף פעם לא היינו עורכי די' רין בנפשנו, השנה הצבענו לראשונה בבחירות ללשכת עורכי הדין בגלל החשיבות שלהן", היא צוחקת. "תמיד ידענו שנקים משהו יחד כי אנחנו טובים בזה. כל מה שעשינו במישור הכלכלי עד אז עבד לנו טוב, בין אם זה השקעות או רכישת דירות. אנחנו הפוכים לגמרי, בהכל', היא מרגישה, "וזה עובד לנו מצוין. אני פחות מונעת מכסף, אלא יותר מרצון לשנות".

ב־2019, כשילדיהם של השניים היו בני שנתיים ו־3.5, יצאו בני הזוג לדרך עצמאית והקימו את וואלו. הרעיון היה לקחת את הידע שצברו בהערכת שווי של חברות ולעבד אותו לטכנולוגיה שתסייע בחיבור בין קונים למוכרים של נכס - מניות ואופציות - שהשווי שלו הוא עניין של השקפה. חברות שלא מסכימות עם הערכת השווי של וואלו, לא מתקבלות לפלט' פורמה. "ראינו את הצורך בפלטפורמה כי היו המון חסמים לעסקאות סקנדרי", אומרת ויצהנדרלר. "עד אז סקנדרי היה מילה גסה והמון עסקאות יעילות ששני הצדדים רצו בהן לא התרחשו. כשהסתכלנו על הת' חום ראינו שהפתרונות הקיימים לא היו טכנולוגיים, הם היו פלסטר. לקראת 2019 השוק נהיה יותר בשל".

## וואלו במספרים

400

חברות נמצאות בפלטפורמה של וואלו

200

עסקאות נעשו דרכה

25

מיליון דולר

היקף העסקאות המצטבר בפלטפורמה

## חמי וואלו אוספת מידע עבור הערכת שווי?

- חברה המצטרפת לפלטפורמה מחויבת לשקף מידע על מצבה התפעולי והפיננסי
- קהילת האנג'לים (משקיעים פרטיים)
- מוכרי המניות, שהם לרוב עובדי החברות לשעבר, משקיעים בשלבים מוקדמים וכד'

[בלימודי האנגלית במכון לב התחלתי ממש מ-ABC.](#)

[במבחן הכניסה, כשקיבלתי משוואה עם נעלם](#)

[במתמטיקה, לא הבנתי מה רוצים ממני, מה זה ה-X?](#)

[קראתי לבוחן שסיביר לי מה השאלה". שנה אחר כך, שטייגמן](#)

[כבר גמע את כל ספרי המתמטיקה של בני גורן](#)

