

קרבן אור על סולארפאוור

● תחום פעילות: תכנון,

רכש והקמה של מערכות

סולאריות בטכנולוגיה פוטו-

וולטאית ● שנת ייסוד:

2003 ● מיקום: פרדסיה

● מספר עובדים: 24

● בעלים: אבינעם לוי ואלון

תמרי (מייסדים), קרן פרסיד

ורזנרם פיתוח ● לקוחות:

ביתיים אך בעיקר עסקיים ●

עסקות שעשתה באחרונה:

הסכם לשיתוף פעולה עם

חברת הנדל"ן הציבורית אספן;

התקנות של מערכות סולאריות

גדולות, בעיקר בקיבוצים, על

גגות של חברות מסחריות - ועל

גג של תחנת דלק ● היקף

ההתקנות: (ללא חיבור לרשת

החשמל הארצית): 2 מגה-זאט

(חיבור לרשת): 500 קילוואט

● נתח שוק (מוערך): 25%

● שווי חברה (מוערך):

15'100 מיליון דולר

ממקום למקום וניסו לשכנע בכראיות השימוש בפאנלים.

"התחלנו לעבוד עם אנשי רכש, מנהלי חברות ותנויות. זה היה פער שנאלצנו להשלים, נזקקנו לעקום למידה", אומר תמרי. "ניהול תזרים מזומנים זה לא דבר שאתה נדרש אליו כמהנדס. את זה לומדים בעשייה. השקענו המון בתשתיות. הקמנו את אתר האינטרנט הראשון בארץ בתחום, התייעצנו המון עם אנשים שאנחנו מאמינים בהם. המטרה היתה להגיע לרווח כמה שיותר מהר".

המהירות, במקרה הזה, היתה הכרת. לתמרי ולוי לא היו כיסים עמוקים, קרנות הון סיכון לא השקיעו בהם, הביקוש למוצר היה מצומצם - וגם אותו הם יצרו בעצמם. ובכל זאת, היה ביקוש. את מערכת ייצור החשמל הראשונה הם התקינו במרכז ספיר בערבה. אחר כך התקינו 30-40 מערכות ביתיות בכליל, הקימו חווה סולארית סמוך למודיעין, עסקו בהתקנות במשתלות ועל עמודי תאורה בבסיסי צה"ל, שיתפו פעולה עם רפא"ל והתקינו לוחות טעינה סולאריים לתאורת האוהרה שבקצה הארובות בתחנות הכוח של חברת החשמל. הם גם סיפקו פאנלים סולאריים לגיבוי גנרטורים במפעלי תעשייה כבדה.

אופס, השוק התנפח

כל אותו זמן הם חיפשו תחומים שקיים בהם צורך אמיתי באנרגיה סולארית, ובאוויר ריחף תמידית רעיון: לפעול בנישה עתירת הפוטנציאל של רשתות התקשורת האלוטיות. הנישה הזאת היתה מוכרת היטב לשניהם: פאוור דיזיין שלוי עבר בה פיתחה מערכת להעברת חשמל על קווי תקשורת, רדקום שתמרי עזב היא יצרנית ציוד לניטור רשתות סלולר. עכשיו הם חשבו על שילוב התחומים: כדי להקים רשתות תקשורת צריך לפרוש לאורך קילומטרים עמודים מבודדים, שכל אחד מהם זקוק לטעינות חוזרות בחשמל. אם במקום להניח תשתית חשמל מציבים ליד כל עמוד מערכת סולארית, הוא יקבל את כל החשמל הנחוץ לו מאנרגיית השמש. ב-2004 כבר הרגישו לוי ותמרי בטוחים

זה לא היה מובן מאליו. עזיבה של מקום עבודה יציב למען פרויקט יזמי היא סיכון והליכה אל הלא נודע גם בימים כתיקונם. תמרי ולוי לקחו את הסיכון בימים שלא הבטיחו שום נחמה: בחורף 2002 משבר הדוט-קום עדיין היה כאן, ומובטלי ההיי טק היו רבים מספור. גם התחום שבחרו לוי ותמרי היה ארץ לא נודעת. היום זה נשמע כמעט מוזר, אבל לפני חמש שנים הקלינטק עדיין היה בגדר נעלם בישראל, והעיסוק הקמעונאי בתוצריו - כמעט מדע בדיוני. השוק היה קטן, נטול הכרה ממסדית וסובסידיות, והתמקד ביבוא לוחות (פאנלים) סולאריים לייצור חשמל, בהתקנות ובהרבה עבודת רגליים בניסיון לאתר לקוחות. בעצם, כמעט מוגזם להגדיר אותו כשוק - כי ב-2003 פעלו בארץ שתי חברות קטנות בלבד, שעסקו בעיקר בהתקנת פאנלים באזורים המרוחקים מתשתית החשמל.

אבל לשני השכנים היה ברור: זה הכיוון. "ראיתי מה קורה בעולם, וזה נראה כל כך נכון. ישראל היא הרי לא אי בודד. היה לי ברור שנצטרף למהפכה, גם אם מאוחר יחסית", אומר לוי, וגם תמרי מדבר על תחושת ודאות: "כשאבינעם הציג לי את השוק הסולארי לא היו לי לבטים. אתה פשוט רואה מה קורה במדינות שאין בהן שמש, דוגמת גרמניה, הולנד ושווייץ - רואה איך השוק הזה צומח בעשרות אחוזים בשנה - ומבין שאם זה עובד שם, זה חייב לעבוד גם פה".

כך קרה שתמרי ולוי התומים על אחד המיזמים פורצי הדרך בשוק האנרגיה הסולארית בישראל. למרות שלוי הוא איש פיתוח, המיזם לא עסק בפיתוח מוצרים. סולארפאוור הוקמה כחברת התקנות של מערכות סולאריות פוטו-וולטאיות, ואם לוי ותמרי פיתחו משהו בשנה הראשונה, זו היתה יכולת מסחר. מצד אחד, הם עלו למטוסים וניסו לבסס קשרים טובים עם ספקי לוחות סולאריים מחו"ל; בגרמניה הם נפגשו עם נציגי קיוסרה היפנית והצליחו לשכנע אותם לעבוד איתם. מצד שני הם רכשו טנדר ויצאו לדרכים. מהיישוב הסביבתי כליל שבגליל המערבי, דרך מפעלי תעשייה ומשתלות ועד כפרי הבדואים בנגב - השניים עברו

מספיק לחזור לתחום המוכר הזה, אפילו לפזול לחו"ל. "ראינו שיש לנו יתרון בהבנה משולבת של אנרגיה סולארית ותקשורת", מסביר תמרי. "ידענו לדרב בשפה של מהנדסי עמודי התקשורת. זיהינו שמדובר בנישה בינלאומית, ולחברה קטנה כמו שלנו פרויקטים בהיקף של חצי מיליון דולר היו פשוט הישג ענק".

מאז היו להם כמה פרויקטים כאלה. באתיופיה (ללידקום), באנגולה, בקניה ובבורקינה פאסו, וממש בקרוב תצוין השלמת הפרויקט השביעי, הפעם בשירותה של חברת התקשורת הלאומית של קמרון. זו תיחגג בטקס בהשתתפות שר התקשורת הקמרוני ושגריר ישראל במדינה האפריקאית. "חצי מהפעילות שלנו כיום נעשית בחו"ל, מה שמאפשר לנו לבקר במקומות אקוטיים",

בתוך פחות מחצי שנה הצטרפו אל סולארפאוור ואל שתי מתחרותיה לא פחות מ-30 חברות, בהן ענקיות תשתית מקומיות. אבל תמרי ולוי נערכו בזמן למפנה: הם גייסו הון מרוזנרם ומפרסיד של יוצאי כרומטיס