

אומר תמרי ונזכר גם ברגעים מאושרים פחות, דוגמת זה שחוו באתיופיה לאחר שמכונתם דרסה גמל משוטט, ונציגי החברה המזמינה נאלצו לשלם דמי כופר לבני השבטים הזועמים שהתאספו סביבם.

ובינתיים גם בישראל העניינים לא נשארו כשהיו. ב־1 ביולי 2008 הצטרפה ישראל למוערון המדינות המתמרצות ייצור חשמל פרטי באנרגיה סולארית. היא פירסמה תקנות בתחום וקבעה מחיר שבו יוכלו בעלי מתקנים סולאריים קטנים למכור את החשמל שייצרו לרשת החשמל הארצית. מרגע זה יכלו חברות ויחידים לייצר חשמל לשימוש עצמי ואת העודפים למכור לחברת החשמל במחיר אטרקטיבי - כמעט פי ארבעה מהתעריף של חברת החשמל עצמה.

התמריץ הזה הוליד במהירות שוק חדש. בתוך פחות מחצי שנה הצטרפו אל סולארפאוור ואל שתי מתחרותיה לא פחות מ־30 חברות, חלקן זרות, אחרות ענקיות תשתית מקומיות כמו פז (פז סולאר) ושיכון ובינוי (סולאריה). אבל המפנה לא תפס את תמרי ולוי מופתעים. כבר בי 2007, הם אומרים, פנו אליהם מהרשויות כדי להתייעץ בסוגיות טכניות וכך למרו על הרגולציה שבפתח. התגובה שלהם: גיוס הון. במארס 2008 גייסה החברה 1.1 מיליון דולר מפרסיד טכנולוגיות ומרוזנרם פיתוח. בהתחשב בכך שהמשקיעים קיבלו בתמורה נתח נכבד ממניות החברה - לוי ותמרי לא מוכנים לחשוף את השיעור המדויק - הם שילמו מחיר מציאה בערכים של ימינו.

לגיוס ההון היתה מטרה מוגדרת: לשמר את מובילות החברה לנוכח הציפייה לגל חברות שיציפו את השוק במתקנים סולאריים, ובהן חברות עם הון גדול משל סולארפאוור ואחיה חזקה משלה במשק האנרגיה. במשקיעים ראו תמרי ולוי את האנשים שיובילו אותם קדימה בשוק המשתנה, ולא בכדי. מאחורי פרסיד עומדים יוצאי כרומטיס, אורני פטרושקה, רפי גררון ואלברט אולייר, ואיתם היום נמרוד גור; רוזנרם היא בבעלות יו"ר הבנק הבינלאומי לשעבר, ד"ר יהושע רוזנצווייג, ועו"ד רויטל אבירם. "כשגייסנו היינו חברה של ששה עובדים בשוק קטן מאוד. לא ראינו

גם נקי גם רווחי? מה מרוויחים הלקוחות של סולארפאוור, חלבד כדור ארץ נקי יותר

היקף הייצור של מערכת ביתית המוצעת:

4.3 קילוואט (כפול מהצריכה הביתית הממוצעת) עלות

המערכת: 120-90 אלף שקל

תעריף מכירת עודף החשמל לחברת החשמל:

1.97 שקל לקוט"ש (לעומת 50 אגורות לקוט"ש המחיר שגובה חברת החשמל מלקוחותיה) חכמה:

50 מגהוואט משך התחייבות הרכישה: 20 שנה

תנודצים: ההכנסות מייצור החשמל במערכות של עד 4 קילוואט פטורות ממס, ולכן ההשקעה של

הלקוח הביתי מוחזרת ב־10-12 שנה

היקף הייצור של מערכת בשימוש לקוחות מסחריים: 50 קילוואט

עלות המערכת: 1.1 מיליון שקל

הכנסה שנתית ממכירת עודפי הייצור: 140-180 אלף שקל

חלוקת השוק (משוער): 80% לקוחות עסקיים, 20% ביתיים

אנשי שיווק, מהנדסים וצוותי התקנה. היא מציעה פתרון כולל להתקנות הסולאריות - תכנון, אספקה, ביצוע וגם פתרונות מימון - ולצד משרדיה, הפועלים בפרדסיה, היא חנכה מחסנים, סדנה ומעבדה.

"סולארפאוור יודעת לעבוד יפה", מגדיר זאת מבחוץ בכיר בשוק. "היא מזמינה ציוד במחירים טובים ובקיא בהתקנות. היום היא אחת משלוש החברות הבולטות בהתקנות על גגות, ואפשר להעריך שהיא אחראית ל־30% מההתקנות בשוק. מאז שהכניסה אליה את המשקיעים הניהול בה הפך לממוקד והיי טקי יותר."

היום, בתחרות הגוברת, המסר של החברה הוא "השקעה טובה ונכונה - בעזרת חברה אמינה". "נכון", אומרים לוי ותמרי, "היום יש בשוק חברות שמסתפקות במחיר העלות, וכמו בכל שוק מוצף, תהיה תמיד גם כאן חברה שתוריד מהמחיר הזה עוד שקל. אבל היום הלקוחות גם מחפשים בקרת איכות, מהנדסים אינדיאוס וחברה שתישאר כאן גם עוד שני עשורים."

הלקוחות האלו נחלקים לשתי קבוצות. "יש לקוחות ירוקים", אומר תמרי, "אבל לאחרונה מורגש מעבר די חזק ללקוחות שתכליתם היא פיננסית. כאלה שהבינו שהמערכת הסולארית מאפשרת תשואה גבוהה וסולידית, בייחוד בתקופה כזאת. חקלאים, חברות היי טק, חברות נדל"ן ובעלי קרקעות - אלו הלקוחות שלנו, ואנחנו מקבלים כ־20 פניות בשבוע."

מה מושך את כל אלו לייצר חשמל ולמכור אותו? איזו תשואה הם מקבלים בעזרת המערכת הסולארית? תמרי אומר שהתשואה מגיעה לקצת יותר מ־10% במרכז הארץ, ול־15%-20% במתקנים גדולים בדרום. "הכנסה שנתית של מערכת גדולה בנגב היא 200 אלף שקל, ואילו עלות המערכת נעה בין 950 אלף ל־1.5 מיליון שקל."

אז מדוע הארץ בולה לא מכוסה בפאנלים סולאריים?

לוי: "השוק עדיין צעיר. הבשורה הסולארית עדיין לא הגיעה לכל מקום - ולזה תוסיף את קשיי המימון. התחיל כאן שוק נהדר, אבל לא היה עם מי לדבר. משבר

בהם משקיע פיננסי אלא אסטרטגי, חברה שעשו זאת בעבר וביאו אותנו למקום אחר - ובדיעבד צדקנו."

לוי מספר שאנשי פרסיד סייעו להם לנתח את השוק, בעקבות הגיוס השקיעה סולארפאוור בתשתיות ובכוח אדם איכותי, הירקה קשרים עם הספקים המובילים בעולם. היום היא מעסיקה 24 עובדים ובהם

"יש לקוחות ירוקים, אבל לאחרונה מורגש מעבר די חזק ללקוחות שתכליתם היא פיננסית. חקלאים, חברות היי טק, חברות נדל"ן ובעלי קרקעות - כאלה שהבינו שהמערכת הסולארית מאפשרת תשואה גבוהה וסולידית, בייחוד בתקופה כזאת"