



# ”בעשר אצבעות”

סיפור מכירתה של חברת הסייבר WHITE-HAT לתאגיד האמריקני הענק, מבטא יותר מכל את היזמות והחדשנות הישראלית \* הסיפור הזה שייך כולו למייסד ובעלי החברה שרון נימורבסקי, שהצליח בנחישות להביא לצמיחתה של החברה ולרכישתה ע"י תאגיד ענק הנסחר בנאסד"ק בשווי של כ-25 מיליארד דולר // **יובל גמליאל**

הקמת חברה כחול-לבן בעשר אצבעות, ילדות בדירת עמידר להורים עולים מב־רית המועצות, יציאה לעבודות בגיל צעיר, התקדמות מקצועית מואצת שמביאה לפתיחת חברת הייטק קטנה, זיהוי הסייבר כדבר הבא בעור־לם ההייטק, פיתוח כלים ואפליקציות פורצות דרך, ועסקת מכירה לאחרונה לחברת ענק אמרי־קאית בשווי של עשרות מיליוני דולרים. סיפורה של חברת הסייבר המצליחה WHITE-HAT הוא גם סיפורה של החדשנות והיזמות הישראית, והסיפור הזה שייך כולו למייסד ובעלי החברה שרון נימורבסקי. “החברה האמריקאית שרכשה אותנו עוסקת בעולמות ה - Service והפיתוח בכל תחומי ה - IT. היא מעסיקה עשרות אלפי עובדים בכל העולם, נסחרת בנאסד"ק ושוויה מוערך בכ-25 מיליארד דולר”, הוא מספר בגאווה. “במשך תשעת החודשים האחרונים הם נכנסו לקרביים של WHITE-HAT תוך בחינת קוד המקור שלנו, הבנה מקצועית מעמיקה על הנעשה בחברה ושיוח עם לקוחות. נוכח כל אלו, הם הגיעו למסקנה, שהפתרונות שלנו מספקים ערך חדשני יותר ויעניקו ללקוחות שלהם בכל העולם ערך אדיר ואפקטיבי.”

## לא הייתה להם זרוע סייבר משלהם?

”יש להם זרוע סייבר גדולה, שמונה כ-300 איש אבל הם רצו חדשנות, הם רצו לרכוש חברת סייבר, שחרטה על גדלה את החשיבה מחוץ לקופסא, חברה דינמית, שמתפתחת לצד התוקפים ומביטה כל הזמן כמה צעדים קדי־מה (ולפעמים אף חוזה דברים). הם רצו לתת ללקוחות שלהם יותר ובחרו בנו לעשות את זה. כתוצאה מכך, WHITE-HAT תהפוך למרכז המחקר ופיתוח הסייבר בתאגיד הענק. המ־שמעות היא בין היתר, שהחברה תגדל בצורה משמעותית מאוד, מ-70 עובדים כיום למאות עובדים בשנים הקרובות.”

הוריו של שרון עלו מברית המועצות לשעבר בשנות ה-70 והכירו בארץ. הוא נולד ברחובות בדירת עמידר צפופה בה חיה המשפחה יחד עם סבו וסבתו. אמנם לא חסר לו דבר בשנות ילדותו, אך מטבע הדברים, זו לא הייתה ילדות של קצפת וכבר כנער הוא יצא לעבוד בעבודות שונות לאחר שעות הלימודים. השינוי הראשון במסלול חייו הוא מחשב קומודור 64 מתנת יום הולדת שרכשו

עבורו בגיל 14 סבו וסבתו. את השינוי השני הוא חב להוריו שרשמו אותו בהמשך לחוג מחשבים בבית הספר בו למד את יסודות שפת הפיתוח. ולא, זו לא הייתה אהבה ממבט ראשון. “בצעירותי לא התחברתי כל כך לעולם המח־שבים, והחוג בבית הספר אפילו זכור לי כסיוט לא קטן”, הוא נזכר בחיוך, “אבל ההורים הת־עקשו ועם הזמן התאהבתי בזה וגיליתי כישרון למחשבים. האירועים האלו היוו למעשה את הצעדים הראשונים שלי בעולם ההייטק.” עם הגעתו לגיל השירות הצבאי הוא הת־גייס לצה"ל כעתודאי בתחום הנדסת המכונות והיה חבר בצוות הפיתוח של 'פרא'. “הפרא הוא רק"ם (רכב קרבי משוריין) בשימוש חיל התותחנים המבוסס על תובת טנק מגח”, הוא מסביר. “הסבנו את הטנק למעין רובוטריק בו הותקנו משגר מתרומם בעל 12 קנים המכילים טילי תמוז, וכן מגדל תצפית המגיה מן הכלי (ממש כמו בסרטים) ומאפשר לצוות לאתר מטרות אויב מרוחקות ולהשמידן במדויק תוך שליטה בטיל באמצעות ג'ויסטיק פנימי (ממש כמו במשחק מחשב). אני גאה מאוד שהייתי חלק מצוות הפיתוח של ה'פרא' וכך שעשיתי שירות צבאי מועיל ותורם למדינה, עד היום אני בקשר עם חברים מהיחידה.”

בתחילת שנות האלפיים הוא השתחרר משרות קבע, התמודד וזכה במרכז לתפקיד איש סיסטם בבית החולים אסף הרופא תוך שהוא נוטש את תחום ההנדסה וחוזר למקורות שלו - עולם המחשבים. “התקדמתי במעלה התפקי־דים הטכנולוגיים בבית החולים ותוך כדי תנועה השלמתי הכנסה כמאתר באגים עבור Google, שרק יצאה אז לאוויר העולם. כך יצא שבבית החולים הרווחתי 7,000 ש"ח בחודש אבל מגר־גל הרווחתי עוד 4,000 דולר כל חודש, כלומר, יותר מהמשכורת שלי כשכיר. בהמשך התקדמתי והפכתי להיות ה-CTO של בית החולים תוך התמקדות על גיבוש האסטרטגיה והניהול.”

אם דיברנו על שני אירועים מוקדמים שגרמו לתפנית בחייו של שרון והכניסו אותו לעולם ההייטק, הרי שהאירוע השלישי הוביל אותו כבר להקמת חברת WHITE-HAT. “לאחר שה־רגשתי מיצוי בעבודתי בבית החולים התקבלתי לעבודה בחברת אבנט, בה התעסקתי אך ורק

באבטחת מידע של ארגונים, וזאת בתקופה שהמונח סייבר עדיין לא היה קיים. במסגרת התפקיד נדרשתי לאתר אימים וחולשות בקרב לקוחות החברה עליהם נמנו: בנקים, חברות אשראי, רפואה ומשרדי ממשלה. בשנה וחצי האחרונות שלי בחברה התחלף המנכ"ל, שה־קים זרוע מכירות חדשה עם סמנכ"ל מכירות, שהציע לי לעבור למחלקה שלו.”

## היה לך רקע במכירות?

“ממש לא, ובאמת חששתי מהצעד הזה בהת־חלה, אבל אותו סמנכ"ל שכנע אותי שאני אוכל להועיל להם ובאמת הסתבר שאני ממש טוב בזה. זה נבע בעיקר מהעובדה שהצד שעמד מולי הבין שאני מאוד טכני ואני לא מנסה למכור לו שטויות וסתם מדקלם לו מצגות, אלא ממש מבין את מה שאני אומר ויודע לזהות את הצר־כים והמאפיינים של החברה. ככה הצלחתי ל־סגור עסקאות במהירות ונפתח בפניי עולם חדש.” עם שילוב של יכולת טכנית מהמעלה הרא־שונה לצד יכולת מכירתית מוכחת, החליט שרון לצאת לדרך חדשה כעצמאי. בהתחלת הדרך הוא עוד עבד כעוסק מורשה אך עם הביקוש הגובר לשירות שלו והגידול במספר הלקוחות הוא החל לגייס עובדים ובשנת 2013 הגיחה חברת WHITE-HAT לאוויר העולם. “זה היה שלב מאוד מרגש עבורי”, הוא מעיד, “החברה הייתה סוג של תינוק שהבאתי לעולם, לבד לג־מרי ובעשר אצבעות.”

## השוק כבר אז היה רווי תחרות, איך ייחדתם את השירות שלכם?

“כשהחברה החלה לצמוח ניסיתי להביא לשוק זווית שונה ממה שהכרתי עד אז. גיליי־תי שבעולם הסייבר יש קבוצות תקיפה מאוד דומיננטיות, שחבריהן מפותחים בפורומים ובקבוצות אקסקלוסיביות. התחלתי להתחבר לפורומים ולקבוצות הנישה האלו וכך נחשפ־תי להרבה התקפות עתידיות שהם רצו להוציא לפועל, ולמידע מרתק כמו למשל סוג של וירוס חדש שיצא לשוק או סוג של פרצה שהם גילו באתרי חברות שונות ורצו לנצל. את המידע הזה הייתי מספק ללקוחות שלי וכך היינו מצליחים להגן על מערכות המחשוב שלהם.”

בהמשך הדרך גדלה WHITE-HAT והחלה לבצע מבדקי חדירה וסקרי סיכונים בקרב לקר־



שרון נימורבסקי וילדיו קרן והילדים | צילום: מירב גביש

חותיה, כאשר הדגש בכל אלו היה המידע הק־ריטי אליו נחשפה מבעוד מועד באותם פורומים וקבוצות. עם ההצלחה הגיע כמוכח גם השגשוג הכלכלי והמעבר למשרדים מדליקים ותנאים חלומיים לעובדים. “מתחילת הדרך הייתה לי חשובה מאוד האווירה במשרדי החברה”, הוא אומר, “לכן תכננו אותם בצורה כזו שהעובד פשוט לא רוצה ללכת הביתה כי במשרד יותר כיף.”

## מה למשל יש לכם במשרדים?

“לדוגמא משחקי כדורגל שולחן, פינג-פונג, עמדת XBOX ועוד, אפילו יש אלכוהול במק־רר ממנו העובדים מוזמנים ליהנות גם במהלך יום העבודה. כל המרכיבים הללו ועוד, הפכו את מקום העבודה הזה למקום שאנשים רוצים להגיע אלינו, ובשנים הראשונות כשהיינו חברה קטנה, זה היה ממש חריג בענף.”

## יש עוד אלמנטים לרווחת העובדים?

“ברור. נתחיל בזה שהעסקנו מבשלת מקצ־ר עית, שדאגה לעובדים לארוחות בוקר וצהריים טעימות ומזינות, אבל השיא הוא טיול חברה שנתי לחו"ל בכל שנה. השקעתי בטוילים האלה כל שנה מאות אלפי שקלים ובטיול האחרון שלנו, טרום הקורונה, בילינו 4 ימים בברצלונה והעובדים (לרבות עובדי הניקיון) נהנו מהופעה של הזמר Ed Sheeran.”

הצליחו לשנות את המשוואה בין תקיפה להגנה וזה היה מדאיג.”

שרון לא ויתר, והחליט לרדת לעומקם של דב־רים ולהבין את סוד כוחם של התוקפים - הסוד שכה ערער את מערכות ההגנה. “במהלך הדרך עליתי על השיטה הגאונית של התוקפים - בהרבה מהמקרים הם יצרו את ההתקפה מתוך מרכי־בי מערכות ההפעלה של המחשבים. המשמעות לצורך העניין היא שהכלים של Windows הספיקו לתוקף בכדי לייצר התקפה שלא תזוהה ככזו על ידי מערכת האבטחה. היא פשוט פירשה זאת כפעולה לגיטימית ולא הפעילה את ההגנות שלה. בשלב הזה החלטתי להקצות משאבים רבים לצר־כי מו"פ משמעותי שיתן מענה ללקוחות.”

## היית בעצם צריך לשנות את תפקודה של החברה, לא?

“נכון. נאלצתי בצורה מסוימת לשנות את מבנה העבודה בחברה, ובאמצעות מערך המו"פ שה־קמנו, הצלחנו לייצר מאגר מקיף על כל דפוסי הפעולה של ההתקפות שמתרחשות בעולם. בה־משך ייצרנו עבורם סוג של “חיסון” שמזרז למ־ערכות ההגנה הארגוניות. קראתי לזה Eye Of The Enemy וזה תפס תאוצה עצומה בכל העולם.”

בשלב הזה הבין שרון שיש לו משהו גדול ביד והוא החליט לצאת לאקזיט. לצורך הניהול השוטף הוא פינה את מקומו על כס המנכ"ל לאל"מ (במיל') עופר לוינגר, מי ששימש בת־פקידים בכירים מאוד באגף התקשוב בצה"ל. “עופר עשה מהפכה בחברה ובנה עבורה שדרה ניהולית מאד עוצמתית, כך שהיא צדה את עינו של התאגיד האמריקאי הענק”, מציין שרון. “התוצאה הייתה שהחברה נמכרה כאמור לאחרונה בעשרות מיליוני דולרים תוך שכלל העובדים מקבלים מענק מרשים.”

## מה אתה מתכוון לעשות כעת אחרי האקזיט?

“בכוונתי להשתלב בחברת האם, ולשמש כא־חראי ברמה העולמית על הפיתוח והכיוון אליו תלך החברה בתחום הסייבר. לפי הלימוד והח־קירה שעשיתי, אני מניח שאוכל לצאת במסגרת הזו עם מיזמים חדשים, אך רק ימים יגידו.” “לסיכום”, אומר שרון, “החברה מורכבת מאנ־שיה והצלחת החברה מורכבת ממסירותם. מתחילת הדרך ועד היום מלווים אותי טל נצר ה - CFO ועידן קרן ה-CTO. הם האמינו כל הדרך והתייחסו לחברה כשלהם, וחלק מהותי מאוד בהצלחה של החברה הוא גם בזכותם. יש עוד הרבה עובדים, בעיקר בהנהלה ובהנהלה המורחבת אשר הייתי יכול לציין אותם לטובה. הנהלת החברה מתנהגת כמשפחה וזה ממש לא מובן מאליי במקום עב־דה. אני אסיר תודה על כך וכולם יודעים שהתודה שלי לא מתבטאת רק במילים יפות.”