

גלובס

גיא סלע שנפטר בשבוע שעבר הוא כנראה היזם הכי אמיץ ופורה שלא שמעתם עליו. זה הסיפור שלו

הוא לחם בסיירת מטכ"ל, זכה בפרס ביטחון ישראל על אחד מפיתוחיו הטכנולוגיים והקים חברה ישראלית שעוסקת באנרגיית שמש ושווה מיליארדי דולרים • שותפיו לדרך מתארים אותו כ"אדם הכי חכם שהכרנו" • המשקיעים בחברה מזכירים את שמו בנשימה אחת עם גיל שויז ויוסי ורדי • ורק אתם בקושי שמעתם על גיא סלע שנפטר בשבוע שעבר בגיל 55

הדס מגן 05/09/2019



גיא סלע / צילום: תמר מצפי

זו הייתה ספק לווייה, ספק חגיגה. בבית העלמין כינרת, על שפת האגם, המתינו לחברים הרבים שהגיעו להיפרד בשבוע שעבר מגיא סלע ז"ל - המייסד והמנכ"ל של [סולאראדג](#) - 'קייטרינג והופעה של הזמר שולי רנד, ששר משיריו של מאיר אריאל, המוזיקאי האהוב על סלע. חלקם מחו בחיך עצוב על כך שסלע היה יכול לבחור מקום קצת פחות חם להיקבר בו מאשר הכינרת בשלהי אוגוסט.

אבל מלבד עניין הטמפרטורה, כל מי שהכיר את סלע היה כנראה מופתע לו הלווייה שלו הייתה מתנהלת באופן סטנדרטי, כמו לווייה רגילה. כמי שהיה אדם לא שגרתי, שחי חיים לא שגרתיים, רק טבעי שגם אקורד הסיום שלו ייעשה בדרכו הייחודית. וסלע - גם כאן כדרכו - תכנן הכול מראש והשאיר אחריו סידורי לווייה מדוקדקים. "כולם בכו אומנם", מספר חברו של סלע וסמנכ"ל הפיתוח בסולאראדג, 'יואב גליון, "אך זו הייתה מסיבה."

רק בתחילת השבוע שקדם להלווייתו, ב-18 באוגוסט, סלע עוד הספיק לנהל את הישיבה הקבועה המתקיימת בחברה מדי יום ראשון. זו נמשכה ארבע שעות, ועל-פי הנוכחים בה, הוא ניהל אותה כרגיל והיה "חזק כתער". הוא

עזב את משרדי החברה בהצלחה פיתוח בתשע בערב ולמחרת כבר לא הגיע יותר. הסרטן שהתפרץ אצלו שנה וחצי קודם לכן החל להכריע אותו.

בסוף אותו שבוע, סולאראדג' כבר נאלצה לדווח למשקיעים כי סלע פורש מתפקיד המנכ"ל בשל מחלתו, וארבעה ימים בלבד לאחר מכן הוא נשם את נשימתו האחרונה. סלע נפטר בביתו, ביישוב בת חן שבשרון, מוקף במשפחתו המיוחדת - אשתו ברברה וארבעת הילדים: גב, צוק, מיקה וסוף (בני 16 עד 19). "הייתי אומר שהוא אחד ממייסדי ההייטק הכי מוצלחים בישראל, ברמה של גיל שויד ויוסי ורדי", הספיד אותו אחד המשקיעים המרוצים בסולאראדג'. לא פחות.

ובכל זאת, בטח בהשוואה לשניים הללו, לא רבים שמעו על סלע, בן 55 במוותו, ולא הרבה נכתב עליו, במיוחד אם מביאים בחשבון שמדובר באדם שאחראי לחברה פורצת דרך שנסחרת לפי שווי של כ-4 מיליארד דולר בווול סטריט, ונמנית עם עשר החברות הישראליות הגדולות ביותר שנסחרות בארה"ב.

הוא נולד וגדל בחיפה, הבכור מבין ארבעה: שני אחים תאומים ואחות. התגייס כלוחם לסיירת מטכ"ל ושירת שם כמפקד צוות בתקופה שבה מפקד היחידה היה עמר בר לב. בר לב, שהספיד את סלע באותה לוויה בכינרת, סיפר כי פגש אותו ב"אירוע פרידה" שארגנו לו חבריו - רבים מהם בכירים בחיל המודיעין - עשרה ימים לפני מותו באחד מבסיסי החיל. "שאלתי אותו 'איך אתה מרגיש?'", אמר בדבריו מעל הקבר, "ותשובתו הייתה קצרה ועניינית: 'בשבוע הבא אני עומד למות'. אז אני רוצה לומר לך גיא - לא מתאים לך. ביקשתי שתמשוך עד ה-17 בספטמבר (מועד הבחירות, ה' מ') אבל את זה אני עוד יכול להבין, אבל כשאתה אומר שבוע וזה קורה אחרי עשרה ימים - פספוס של 42.8% - זה לא אתה."

במהלך שירותו בסיירת נפצע סלע בשתי ידיו מירי בשוגג של אחד מחבריו לצוות, אך למרות זאת, כפי שסיפר בר לב בהספד, הוא שיבץ אותו זמן קצר לאחר הפציעה ל"תפקיד מרכזי במבצע מורכב", ובהמשך אף מינה אותו למפקד צוות אף שלא סיים קורס קצינים.

אחרי הפרק בסיירת הוא למד הנדסה בטכניון, ובהמשך הוצע לו לחזור לצבא, הפעם ליחידה הטכנולוגית של חיל המודיעין, עליה גם פיקד בסופו של דבר. הוא השתחרר בדרגת סגן אלוף, לאחר שעל אחד מפיתוחיו זכה בפרס ביטחון ישראל.

"לעשות משהו שיש בו תרומה"

סולאראדג' נולדה ב-2006 כשאל סלע, שעבר מצה"ל לקרן ההון סיכון סטאר ונצ'רס, הגיעו ארבעה מפקודיו לשעבר: ליאור הנדלסמן, יואב גלין, מאיר אדסט ועמיר פישלוב. "החלטנו שאנו מקימים חברה", מספר גלין, "אבל עוד לא ידענו מה ואיך. הלכנו להתייעץ עם גיא בגלל הפוזיציה שלו בקרן הון סיכון. אחרי דקה בערך הוא אמר לנו: 'בואו נעשה משהו ביחד'. לא היה עוד נושא, לא היה תחום, אבל חברנו אחד לשני."

ככה, מהרגע להרגע, הוא הצטרף אליכם וקמה החברה?

"האמת היא שכשבאנו להתייעץ איתו, לא חשבנו שהוא ירצה לבוא ולעשות איתנו משהו, אז כשהוא אמר את זה, כולנו מאוד שמחנו. כל מי שמכיר את גיא יודע שהיכולת שלו לייצר מציאות, להפוך משהו מכלום למשהו אמיתי ומשמעותי, היא נדירה. גיא ידע ממש לעשות יש מאין."

הנדלסמן, סמנכ"ל שיווק ואסטרטגיית מוצר, זוכר את הדברים מעט אחרת. "בצבא עבדנו עם גיא על פרויקט גדול מאוד, ואז אמרנו בינינו חצי בבדיחה שאם אי פעם נקים משהו (באזרחות), נעשה את זה יחד. כשהחלטנו ארבעתנו לעזוב את הצבא, אמרנו שנרים אליו טלפון, וגיא אמר: 'אם אתם עוזבים, אני אעזוב את הקרן ואבוא איתכם'. הוא האיש הכי חכם שהכרתי."



סולאראדג' / צילום: באדיבות סולאראדג'

והתחלתם במחסן מעופש, כמו בקלישאות על הסטארט-אפים ?

"ממש ככה, אומנם בהרצליה פיתוח, אבל התחלנו בחדר אחד שבו ישבנו כולנו וחיפשנו רעיונות."

"ישבנו בערך תשעה חודשים לגייס רעיונות", מספר גלין, "גיא עזר לגייס כסף, אז יכולנו להרשות לעצמנו. הוא הלך לאיזו קרן והסביר שאנחנו צוות טוב. שאלו אותנו מה נעשה, אמרנו: 'אנחנו לא יודעים, אבל זה יהיה טוב'. והם שמו כסף, בלי שיש שום רעיון, שום כיוון. זה היה ממש כף. יש משכורת, אין מחויבות, מה יכול להיות יותר טוב?"

"גיא לימד אותנו איך לנתח רעיונות, איך להציג אותם למשקיעים. חלק מהרעיונות היו הזויים. באיזשהו שלב, גיא ראה אקזיטים של חברות בתחום האנרגיה, ושם לב שהמכפיל שלהן הרבה יותר גדול מבתחומים אחרים. אחד הרעיונות היה אנרגיה סולארית, וכשעברנו על הרשימה, אהבנו אותו. החלטנו שהוא פשוט הרבה יותר טוב מהרעיונות האחרים."

זה לא בדיוק התחום הטבעי ליוצאי היחידה הטכנולוגית .

"זה היה תחום שנראה שיגדל יפה, ולגיא - וגם לנו - היה חשוב לעשות משהו שהוא לא עוד ראוטר חכם או סקויריטי, אלא משהו שנרגיש שיש בו תרומה מסוימת. מבחינת צורת העבודה, הניתוח, הפיתוח - אין הבדל. אבל בסוף היום יותר כף לומר שעשית משהו סולארי, שיש בו תרומה לאיכות הסביבה."

הנדלסמן: "הבנו שהעולם הזה של אנרגיה סולארית הולך לגדול ושיש לו פוטנציאל להיות מקור האנרגיה הבא. במקביל, ראינו שהמערכות הסולאריות הן קצת מיושנות. יש אומנם הרבה מחקר, אך בכל מה שנוגע להמרת האנרגיה, ניהול האנרגיה ותפקוד המערכת - לא הייתה חדשנות. התחום היה בסטגנציה שנים רבות, ואז בעצם פיתחנו יחד את הטכנולוגיה של סולאראדג', שזו מערכת חכמה אלקטרונית מבוססת שבבים, שמנהלת את הפקת

האנרגיה הסולארית, ממירה אנרגיה בצורה יותר יעילה, מוציאה יותר אנרגיה, ומאפשרת בקרה וניטור מרחוק דרך האינטרנט.

עם היציאה לדרך, התעוררו גם הדילמות הראשונות, וסלע היה זה שהתעקש על דרכה העצמאית של החברה. "הפיתוח הראשוני שלנו היה שבב שיושב ליד כל פאנל סולארי, והרבה מקרנות ההון סיכון שפנינו אליהן אמרו לנו: 'תמכרו את השבב הזה לחברות גדולות בתחום'", מספר גלין. "אבל אנחנו, בהובלתו של גיא, לא רצינו ללכת לחברות הממירים, והחלטנו לפתח את כל המערכת, את כל הממיר. לזה היה קשה למצוא משקיעים. למה שיאמינו שחמישה חבר'ה נחמדים יכולים לפתח לבד את כל הטכנולוגיה? לפני הגיוס הראשון אפילו היו משקיעים שאמרו 'נשקיע בכם אם לא תלכו במסלול הזה'. אבל הרבה בזכות גיא, לא ויתרנו על המודל הזה."

מה בעצם גרם לכם להתעקש ?

"היה פיתוי גדול לחבור למישהו שעושה את הצד השני, אבל גיא התנגד. הוא הסביר בצורה מאוד נקייה שאין לאף אחד אינטרס להוריד את מחיר המוצר שלו כדי להיכנס לשוק. המערכת תהיה יקרה ותמיד נהיה תלויים במישהו. לעומת זאת, אם נשלוט על שני האלמנטים - גם על השבב שמייצל את המערכת הסולארית וגם על הממיר - נרוויח מזה פעמיים. גם נוכל להציע את המערכת במחיר סביר וגם לא נהיה תלויים באחרים. הוא קרא את המציאות בצורה מאוד חדה, ובאמת חברות אחרות שניסו לעשות את קיצור הדרך הזה נכשלו."

בדיעבד, קשה להתוכח עם ההצלחה, אבל בזמן אמת זה לא קצת יומרני מצדכם? להתחרות בחברות ענק כמו וואווי, סימנס וג'נרל אלקטריק ?

"גיא נהג לצטט את שמעון פרס: 'אם תחלום בקטן, תצליח בקטן, אבל אם תחלום בגדול, אולי תצליח בגדול'. זה עבד גם כי הייתה לנו טכנולוגיה מצוינת, גם כי עבדנו מאוד קשה, וגם כי היה לנו מזל."

לבסוף, למרות הקושי לגייס תומכים לרעיון, הצליחה סולאראדג' לגייס כסף משתי קרנות אמריקאיות - וולדן ואופוס קפיטל - ומהקרן הישראלית ג'נסיס. "מה ששכנע אותי זה כל הצוות, לא רק גיא", נזכר גרי גנות, שותף בכיר בג'נסיס, שהוביל את ההשקעה הראשונה בחברה. "התרשמתי מאוד מהיכולות שלהם. את גיא הכרתי בעיקר כקולגה, כשהיה בסטאר ונצ'רס. הוא סיפר לי על דברים שהוא יזם בעצמו - לא סטארט-אפים שיכולים להגיע לשווי של מיליארד דולר, אבל מיזמים טכנולוגיים מעניינים בתחום הנדסה - והשתכנעתי שיש לו את היכולת לעשות את זה."

חברת הממירים הגדולה בעולם

אחת המנטרות שטבע סלע מיום יציאתה של החברה לדרך היא שהם עושים רק דברים שהם "חוקיים, מוסריים ורווחיים". למה הכוונה? "במהלך חיים של חברה שמוכרת בעשרות מדינות, פונים אליך נציגים מכל העולם", מסביר הנדלסמן. "יש חברות שלצורך השיווק עושות דברים פחות מוסריים, כמו שימוש ברשימות של משתמשים או שיווק שמבוסס על הימורים."

בפברואר 2010 החברה התחילה למכור. באותה שנה חברו לצוות המייסדים עוד שני אנשים משמעותיים: רונן פייר, סמנכ"ל הכספים של החברה, ורייצ'ל פרישקולניק, היועצת המשפטית של החברה.



רייז'ל פרישקולניק/ צילום: באדיבות סולאראדג'

פייר וסלע הכירו כשפייר עבד כסמנכ"ל כספים בחברת מודו של דב מורן. פגשתי מישהו עם מכנסיים קצרים", משחזר פייר את פגישתם הראשונה, "שהגיע על אופנוע. השיחה בכלל התחילה על גידור של מטבעות."

מה פתאום גידור מטבעות?

"כי כזה היה גיא. אתה מתחיל איתו שיחה בעניין אחד, ובסופו של דבר היא עוסקת בהרבה נושאים אחרים. אמרתי לעצמי שאם הוא יודע לעשות טכנולוגיה כמו שהוא יודע לעשות גידור אז הוא טוב."

את האווירה בחברה באותם ימים מתאר פייר כ"אווירה מאוד אגרסיבית, של לא מוותרים על כלום. אין לעשות את זה או את זה, אלא גם את זה וגם את זה. חתירה למצוינות עד גבול בלתי נתפס. כל דבר ממקסמים. הייתה פה חתירה לא מתפשרת לעשות דבר בצורה הכי טובה. אנחנו נהיה הכי מהירים, הכי רווחיים וגם נמכור ביותר מדינות."

הצומת המשמעותי הראשון של החברה הגיע בשנת 2012. עד אז, החברה התמקדה באירופה, שם התחום הסולארי היה חזק בזכות סובסידיות ממשלתיות. כשהסובסידיות הללו נפסקו סולאראדג' עמדה על פרשת דרכים. "התלבטנו מה עושים", נזכר פייר, "וגיא קיבל שתי החלטות: לא גדלים בקצב מהיר, אבל לא מקצצים, ובמקביל מחפשים את השוק הנכון. לגיא הייתה יכולת בלתי נתפסת לאסוף המון נתונים ולעשות להם אנליזה, וכך הוא זיהה את היווצרות השוק הסולארי בארה"ב, והבין שצריך להתמקד שם. בעקבות זאת גדלנו בקצב מטורף: מנתח של 1.25% מהשוק, הגענו לנתח של 60%. ההחלטה הזו סללה את הדרך לכך שסולאראדג' היא כיום חברת הממירים הגדולה בעולם."

איך זה שחברות אחרות לא זיהו את המעבר של השוק מאירופה לארה"ב?

"זיהו, אבל לא עשו את זה בצורה מספיק נחושה. ברגע שהפכנו למובילי שוק, הכול היה פשוט יותר."

באפריל 2015 סולאראדג' הונפקה בנאסד"ק, לפי שווי של 620 מיליון דולר. "ההנפקה לא הייתה שאלה", אומר גלין, "השאלה הייתה רק מה העיתוי הנכון. גיא חיכה שנהיה רווחיים, עשינו 'הרצה יבשה', ניהלנו הכול כאילו אנו מונפקים מבחינת הספרים, וכשהוא אמר זו הנקודה, יצאנו להנפקה."

ההתפתחות הבאה של החברה הגיעה כשהוחלט לעשות שימוש בטכנולוגיה של הממיר גם לתחומים נוספים מעבר לתחום הסולארי - המהלך שנעשה בעזרת שורה של רכישות. השוק הסולארי הוא בסביבות 7 מיליארד דולר בעולם, מה שמשאיר אותנו תיאורטית, כמי שמחזיקים 60% מהשוק, עם 3-4 מיליארד דולר. אבל בעצם, אפשר להשתמש בו לצרכים נוספים", מסביר פייר.

במהלך 2018 ו-2019 רכשה סולאראדג' את פעילות גמטרוניק, המייצרת מערכות אל פסק, תמורת 40 מיליון שקל; את חברת סוללות הליתיום הקוריאנית, קוקאם, תמורת 88 מיליון דולר; ואת החברה האיטלקית, S.M.R.E, שפיתחה יחידת הנעה לרכב חשמלי, תמורת 77 מיליון דולר.

אפשר לומר שהעשור האחרון של החברה הוא עשור הרכישות .

פייר: "נכון, העשור הראשון היה עשור של ביסוס החברה כמובילה בתחומה, והעשור השני מתאפיין ברכישות."

גלין: "גיא תמיד אמר שאפשר לבנות חברה בשביל למכור ואפשר לבנות חברה בשביל שתהיה גדולה. היה לו חשוב שהחברה תהיה חברה גדולה שהמטה שלה יושב בישראל. היו מקרים שהיו מגיעים אלינו כל מיני גורמים מחברות גדולות, לראות את החברה, אבל מציינים שהם לא באו כדי לדבר על רכישות. במקרים האלה גיא היה אומר: 'טוב מאוד, כי אני לא חושב שאנחנו כבר בנויים כדי לרכוש אתכם'. הוא לא הצליח לעצור את עצמו. בחלק מהמקרים זה נגמר בחברות, אבל היו מקרים שלא ראינו יותר את האנשים. זה אולי מצחיק, אבל אני לא בטוח שהוא לא התכוון לזה."



עומר בר לב/ צילום: עינת לברון

נגר יפני בדרך לרוד שואו

כשחבריו של סלע מתבקשים לתאר איזה מנכ"ל הוא היה, הם מציינים קודם כול את העובדה שהוא נהג להסתובב כמעט תמיד בכפכפים. בתערוכות לעיתים אפשר היה לראות אותו לבוש בחליפה ונועל כפכפים. כך הגיע גם לפגישות עם בכירים. "הוא היה אומר לי", נזכרת פרישקולניק, "אני מתכוון להגיע בכפכפים. אמרתי לו: גיא, מה אתה רוצה ממני? אתה רוצה להגיע בכפכפים, תגיע בכפכפים."

ואיך אנשים קיבלו את ההופעה הזאת?

"הוא היה איש כל-כך מיוחד וכל-כך חכם שאנשים בכלל לא התייחסו לזה. זה היה חלק ממנו."

"הוא היה איש חכם בצורה יוצאת דופן", אומר הנדלסמן. "אחת הגדולות שלו הייתה שהוא ידע להסתכל במבט מלמעלה, של מנכ"ל, ויחד עם זאת הוא הבין מה שאנחנו עושים עד רמת הבורג. כלומר הייתה לו יכולת לרדת לפרטים עד הפרט הכי קטן, ומצד שני לנהל מלמעלה. היו לו יכולת ניתוח יוצאת דופן ויכולת להניע אנשים."

"גיא היה מנכ"ל מאוד דומיננטי, שדאג שהחברה תהיה כמה שפחות פוליטית, "אומר פייר, "הוא לא נתן לזה מקום. לכן, כל אחד מהמייסדים היה אחראי על התחום שלו, אבל ידע לטפל גם בנושאים אחרים. כל אחד למעשה הוא מנהל בתחומו ומנהל בחברה."

איך היה הממשק מולו?

"היו לנו שיחות כמעט קבועות: ב-11 בלילה, ב-8 בבוקר, כמעט כל יום, ודאי בתקופת ההנפקה. הייתי אומר שיש לו שלוש תכונות בולטות: אחת, הוא היה מישוהו שחי מחוץ לקופסה. גיא לא חשב מחוץ לקופסה, הוא חי בדרך הזו. צורת החשיבה שלו הייתה ייחודית ומקורית. שתיים, הוא היה מאוד נחוש, אגרסיבי, ולא נתן לשום דבר לעמוד בדרכו. הוא היה ישן 3 שעות בלילה, נהג לעבוד ללא לאות, וזה הקרין כלפי מטה. שום דבר לא היה לו קשה מדי. והדבר השלישי, שהוא היה האיש המעניין ביותר עלי אדמות."

"אני אספר לך אנקדוטה: אנחנו נוסעים לרוד שואו בניו יורק, ופתאום הוא מבקש מהנהג לעצור. הוא מכניס אותי לחנות של נגר יפני ואומר לי: 'בוא תראה איך הם בונים שולחן בלי דבק ובלי מסמרים'. את מבינה? בדרך לרוד שואו אנחנו עומדים ומסתכלים על נגר יפני. היה לו זיכרון בלתי נתפס, ידע עצום, עומק אינטלקטואלי. אבל יש עם זה גם צדדים פחות טובים."

מה למשל ?

"למשל, הוא היה אגרסיבי מול ספקים. הוא היה מסור באופן טוטאלי לחברה, דרש הרבה מעצמו ומאחרים, וזה נכון שלפעמים הוא היה לא נחמד. הוא לא היה איש מושלם, אבל הוא היה איש מדהים, מעורר השראה, יודע להוביל ויודע לסמן את המטרה הנכונה ולהתוות את הדרך איך להגיע אליה."

"לא תמיד היה קל לעבוד איתו", מודה הנדלסמן. "הוא דרש מכולם אבל לא ויתר לעצמו בכלום. הוא תמיד ניתח דברים בצורה שונה ממה שאחרים ניתחו, וכשאתה רואה את הדברים מתפתחים ואיך החזון הופך למציאות, אתה עומד עם פה פעור. בן אדם שידע הכל על הכל ולא הפסיק ללמוד לקרוא ולשאול."



ליאור הנדלסמן/ צילום: באדיבות סולאראדג'

"הוא היה בן אדם של אנשים", אומרת פרישקולניק. "מעבר לקסם שלו, הוא ידע לרתום אנשים למטרה שלו, לחזון שלו ולאתגר. מעבר לזה, הוא היה איש רחב אופקים. כשהוא לא ענה על שאלה, ידעתי שהוא פשוט חושב על זה."

"אני חייב להודות", מוסיף גנות מג'נסיס, "שבמהלך השנים גיא הגיע למיצוי של עצמו. זה לא היה מובן מאליו. עם כל זה שהוא היה מפקד ביחידה הטכנולוגית, זה לא היה מובן מאליו שהוא יכול לגדול לתוך חברה כזו. זה הלך והתבהר ברבות הזמן. היום נראה לי שזה כבר מובן מאליו שאין מנכ"לים כמוהו. העובדה שצוות היזמים כולו לא רק נשארו בחברה, אלא גם נשארו באותם תפקידים, מדברת בעד עצמה. אני לא מכיר חברה שבה זה קרה. גם בארה"ב אין דבר כזה. חלק מזה הוא לזכותם של האנשים, אך חלק מזה הוא בזכותו של גיא שהצליח לשמר את הדבר הזה לטובת החברה.

"הוא גם דאג לחלק את האקוויטי בצורה שוויונית: לאורך הדרך הוא והיזמים קיבלו אותו חלק. אני מניח שזה עוד נדבך בשימור כל הצוות. בדרך כלל, כשמחליפים אנשים, אפילו אם זה מהסיבות הכי נכונות, זה יוצר איזה שיבוש בפעילות החברה ופה הדברים האלה די נחסכו בעקבות זה שהיה לו צוות טוב והוא ידע לשמר אותו.

"רוב היזמים מביאים איתם יכולות מסוימות: בדרך כלל הם לא יכולים להיות גם בעלי חזון, גם בעלי מנהיגות וגם עם יכולת ניהול, יכולת מכירה, ידע טכני לפרטי פרטים ויכולת לנהל מלמעלה. גיא באמת ישב חזק בכל אחת מהמשבצות האלה."

"להוריד עלות, להילחם בסרטן"

הסרטן בגופו התגלה לפני כשנה וחצי, וסלע היה משוכנע שהוא ינצח אותו כמו שהוא מנצח כמעט כל מערכה בחייו. חבריו מספרים שהוא לא נתן למחלה לשבש את חייו. הוא המשיך למשל לנסוע לתערוכות בחו"ל תוך כדי הטיפול הכימותראפי שקיבל. הוא נהג לומר שהוא לא חולה בסרטן, אלא שהוא "איש שיש לו סרטן."

"הוא הגדיר סט מטרות שנראה בערך ככה: להוריד עלויות, להגדיל מרקט שייר, ולהילחם בסרטן", אומר הנדלסמן. ופרישקולניק מוסיפה: "הוא ראה בזה משימה, כמו כל המשימות האחרות שהוא התמודד איתן."

אישיותו הדומיננטית של סלע והעובדה שהחברה הייתה כה מזוהה איתו, הובילו לכך שבעקבות ההודעה על פרישתו, מניית סולאראדג' צללה ב-8%, אם כי די מהר עלתה בחזרה.

חלק מהמשקיעים מעריכים כיום שבתוך זמן לא רב החברה תימכר בעקבות החלל שמותיר אחריו סלע, אבל שותפיו משוכנעים שלמרות חסרונו, החברה תישאר מכונה משומנת שעובדת היטב. "יש לחברה אסטרטגיה מאוד ברורה", אומר הנדלסמן. "יש לה מנהלים שיודעים מה צריך לעשות. בחודשים האחרונים דיברנו הרבה על איך להמשיך את החברה ואת דרכה, ואנחנו מרגישים שאנו יודעים לאן החברה צריכה ללכת."

"גיא היה בהרבה מובנים הפנים של החברה והרוח החיה בה", מודה פייר, "הוא הותיר על אנשים חותם בלתי נתפס. יחד עם זאת, מניות סולאריות הן מניות מאוד עצבניות, מאוד תנודתיות. הרבה פעמים המניה עולה או יורדת ואתה לא מבין למה. במקרה הזה אני מבין: חסרונו של גיא הוא גדול, העצב גדול, אבל היה לו נורא חשוב שהחברה תצליח, והוא ממש בנה את זה כך שהיא תצליח, והשאיר לנו את כל הכלים להצליח. נדע להצליח."



רון פייר/ צילום: באדיבות סולאראדג'

"החברה לא תהיה אותו הדבר בלי גיא, אבל גם נערכנו ליום הזה. ביום שפרסמנו שהוא פורש מינינו את נדב צפיר ליו"ר (לשעבר מפקד 8200 ובעלי team8מלבדו, מונו ציבי לנדאו למנכ"ל ואורי בכור לסמנכ"ל תפעול). בתערוכת הסולאר האחרונה במינכן, גיא אמר שבפעם הראשונה הוא רואה שה'מכונה' עובדת, וזו הצידה. גיא השאיר מורשת והנחיות מאוד מפורטות, ובסוף נדע לעשות חברה אחרת."

אחת מעשר הישראליות הגדולות בוול סטריט | שירי חביב ולדהורן

חברת סולאראדג', שהונפקה לראשונה בנאסד"ק בשנת 2015, היא היום אחת מעשר החברות הישראליות הגדולות ביותר בוול סטריט במונחי שווי שוק (נסחרת בשווי של כ-3.9 מיליארד דולר, מעט מתחת לרמת השיא אליה הגיעה לפני כמה שבועות). (כיום, לאחר מותו של סלע, היא מנוהלת על-ידי המנכ"ל צבי לנדאו, שכהן בעשור האחרון בתפקיד סגן הנשיא למכירות בסולאראדג', והיו"ר נדב צפיר, שהצטרף לדירקטוריון בשבועות האחרונים).

סולאראדג' הוקמה בשנת 2006 כחברה המפתחת מערכות לניטור ולאופטימיזציה של אנרגיה סולארית. זה עיקר עיסוקה גם כיום, אך רכישות שביצעה בשנתיים האחרונות הכניסו אותה לשלושה שווקים חדשים: ייצור סוללות ופתרונות אגירת אנרגיה, פתרונות לתעשיית הרכב החשמלי, ומערכות אל-פסק. (UPS) החברה מצפה שברבעון השלישי ההכנסות מהשווקים החדשים הללו יעמדו על כ-20 מיליון דולר, מתוך סך הכנסות של כ-400 מיליון דולר.

תחזית החברה לרבעון השלישי, שפורסמה בחודש אוגוסט, היא זו שהובילה לשיא במנייתה. התחזית הייתה גבוהה באופן משמעותי מציפיות השוק, ובתגובה זינקה המניה למחרת ב-25%, כך שלשוויה של סולאראדג' נוספו מיליארד דולר (!) תוך ימים בודדים. אלא שבהמשך, עם החדשות העגומות על מחלתו של סלע, איבדה המניה גובה.



עובדי סולאראדג' עם גיא סלע/ צילום: באדיבות סולאראדג'

במבט בפרספקטיבה רחבה יותר על ביצועי המניה, התנוודות האחרונות הן כמובן זניחות. מי שהשקיע במניה בהנפקה הראשונית שלה ב-2015 נהנה מתשואה יפה של 355%. גם בשנה האחרונה לבדה עומדת תשואת המניה על נתון נאה של 71%.

הנהנים המרכזיים מהעלייה החדה שרשמה סולאראדג' הם שלושה גופים מוסדיים: בלקרוק מארה"ב שהחזיק, נכון לדיווח האחרון, ב-10% ממניות החברה NN Group; מהולנד עם 7.8% מהמניות; ומנורה מבטחים הישראלית עם 6.3%. לפי הדיווח האחרון של החברה לבורסה, סלע ז"ל החזיק ב-2.7% ממניות החברה שייסד.