

זה אולי יישמע יומרני,
אבל תעשיית הרכב עוד
לא מוכנה בשבילנו, וגם
אנחנו לא מוכנים אליה עדיין.

שוק האופניים מעולם לא היה מתאים יותר לכניסה מאשר עכשיו"

עם טכנולוגיה ייחודית שמכניסה את בולמי הזעזועים אל תוך
הגלגלים, ומשקיעים כבדים דוגמת ארי ראב"ד, אבי צור וגיל
אגמון, בסופטוויל בראשות דניאל בראל, נחשבים לחולל
מהפכה בעולם התחבורה. בשלב הראשון, אלה הם כיסאות
הגלגלים לנכים, בשלב הבא אופניים, ואז, אם הכול יתגלגל לפי
התוכנית: לכבוש את שוק הרכב. מיוחד ל-G - שלומית לן



הרובוט האכזרי במעבדה של חברת סופטוויל, אי־שם בחדר בטון אטום ברמת החייל בתל אביב, מטיח למטה שוב ושוב גלגל אופניים אומלל מול משקולת כבדה. הגלגל המסכן נחבט חזרה וקופץ באוויר שוב ושוב עד שהוא נרגע ומתייצב. לא ברור כמה יוכל לעמוד בזה. במעבדה הזאת נפלו קורבן כבר לא מעט גלגלי ניסוי ונשברו, רק כדי להוכיח את יתרון הגלגל של סופטוויל, שרק מנתר ניתור סמלי קטנטן ונרגע.

סופטוויל, שהחלה כממציאת גלגל עם בולם זעזועים פנימי לכיסאות גלגלים, אינה עוצרת שם. החברה שתויגה בתחילת דרכה תחת "ציור רפואי" וצמחה בחממת רד ביומר, התחמשה מאז בסלוגן "המציאנו את הגלגל מחדש" ובמשקיעים כמו ארי ראב"ד, שלציבור ידוע כבעל מניות בגנדן, חברת האחזקות שדרכה החזיק נוחי דנקנר באי.די.בי, וכמו כמה מיבואני הרכב הגדולים בארץ: קבוצת אלייר, בעלת צ'מפיון מוטורס, יבואנית אאורי, פולקסווגן וסקודה; גיל אגמון, בעל השליטה בדלק רכב, יבואנית מאזדה ופורד; ואבי צור, מנכ"ל קבוצת לובינסקי, יבואנית פיג'ו וסטרואן. "בתעשיית הפיתוחים לרכב, רואים מיזמים של אינטרנט של דברים, של סייבר, אבל נדיר שנתקלים בחידושים מכניים", מנמק צור, 15 שנה בתעשיית הרכב, את התלהבותו מן המיזם. "ראיתי בחברה הרבה נשמה וחזון. זה מאוד התחבר אליי, גם בזכות שיפור חיים עבור אוכלוסיית הנכים, וגם מפני שאני יודע לאן מתפתחת תעשיית הרכב העתידית, וחשבתי שיכולה להיות שם פריצת דרך".

פרופיל המשקיעים אינו מותיר מקום לספק. סופטוויל שואפת להתגלגל רחוק וגבוה, מכיסאות גלגלים, לאופניים, ומשם אל הגביע הקרוש של תעשיית הרכב, ולתפוס לעצמה נתח בעוגה הענקית והנחשקת הזאת. ימים יגידו אם לגלגל של סופטוויל יש, כפי שמשיכנע המנכ"ל דניאל בראל, "יכולת אמיתית לשנות את העולם", אבל הבה נצא איתו על הגלגלים משולשי הטבור והקלים של החברה, למסע אל העבר, ההווה והעתיד של סופטוויל.

"בתעשיית הפיתוחים לרכב, רואים מיזמים של אינטרנט של דברים, של סייבר, אבל נדיר שנתקלים בחידושים מכניים", אומר אבי צור, מנכ"ל קבוצת לובינסקי, ומשקיע בסופטוויל. "אני יודע לאן מתפתחת תעשיית הרכב העתידית, וחשבתי שיכולה להיות שם פריצת דרך"

אבטיפוס של גלגל

תחילתה של החברה בתאונה. גלעד וולף, חקלאי מכפר מימון שבדרום וממציא, שכר את האגן ונדרש להשתמש בכיסא גלגלים למשך חודשים מספר. במהלכם הוא גם גילה שמדובר בנסיעה מאוד לא נוחה, שבה כל מהמורה במדרכה "נכנסת" ישר לגב, וירידה או עלייה ממדרכה לכביש, הן בכלל זעזוע רציני. בכיסאות גלגלים לא שמים בדרך כלל בולמי זעזועים, כי אלה גורמים לאיבוד אנרגיה בנסיעה רגילה ולכן מקשים על התנועה.

וולף, כך מתאר בראל, זכר שבטרקטורים שלו יש כריות אוויר גדולות מתחת למושבים, כדי להגן על הטרקטוריסט מזעזועי הקפיצות בשדה, והוא "לקח כרית אוויר, הכניס אותה לשלדה של הכיסא, ובא עם זה לחממה של רד ביומר".

זה לא היה רעיון כליכך טוב, אבל אחד החברים בוועדה שבתנה אותו אמר, "תשמע, אם תכניס את בלימת הזעזועים לתוך הגלגל, יש על מה לדבר". וכך נולד לאוויר העולם אחד משני הרעיונות המרכזיים שבבסיס סופטוויל.

וולף חזר אחרי שנה, עם כרית רעיון כליכך טוב, אבל אחד החברים הגלגל. רק מה, אוויר הוא כמו קפיץ – קפיץ שנמער, מתכווץ וחוזר, ויוצר זעזוע לא טון בכלל. בחממה, בכל אופן, חשבו שאולי האוויר לא מתאים, אבל כבר מעניין לבדוק מה כן יתאים. הם הביאו צוות מקצועי, הכינו תוכנית עבודה, וארגנו צוות מקצועי בראשות רוני ויינשטיין כמנכ"ל, ועם עמיחי גרוס, מהנרס אווירונאוטיקה, שהפך לסמנכ"ל האינובציה של החברה. בשלב הבא הם קיבלו אישור ומימון מהמרדען הראשי של משרד הכלכלה (או התמ"ת), וב־2011 נולדה סופטוויל כחברת חממה, שמטרתה לייצר גלגל חדשני לכיסאות גלגלים.

אחרי כמעט שנתיים בתוכנית, הגיעו לאבטיפוס של גלגל, וכבר אצה להכרה הדרך להתקדם כיוון שהתוכנית תיכף נגמרת ועמה גם הכסף. מבחינה טכנולוגית, העיקרון פוצה. הגלגל מצליח לבלום זעזועים ביעילות ועל הדרך לחסוך באנרגיה, דרך שני עקרונות שיוסברו כאן בפשטנות. האחד הוא



סופטוויל

השקעה:
כ־5 מיליון דולרים עד כה
מנכ"ל: דניאל בראל | **עובדים:** 16

פעילות: מוכרת גלגלים לכיסאות גלגלים באסיה - בעיקר בקוריאה, באירופה - בעיקר בארצות דוברות גרמנית, ובאפריקה. צפויה לפתוח קו ייצור נוסף בארצות הברית, בעקבות שיתוף הפעולה עם קרופורד **מבנה הבעלות:** משקיעי סבב הגיוס אחרון [אלייר, ראב"ד, צור ואגמון] מחזיקים כ־30% מהחברה, בחלקים לא שווים. כ־20% מחזיקה חממת רד ביומר, ויש שיעור מסוים למדען הראשי. 15%-20% מוחזקים בידי היזמים המקוריים (וולף וכמה אחרים שאינם פעילים) והשאר שייך לעובדים

הצפי להגיע לאיזון:
לקראת שנה הבאה

עיקרון הסלקטיביות: כלומר הגלגל "יודע" לנטרל את בלימת הזעזועים כשלא צריך אותה, ובכך לבטל בזבז אנרגיה מיותר, ולהכניס אותה לפעולה כשצריך. השני הוא עיקרון הסימטריות, כלומר הוא יודע לעשות זאת מכל כיוון, בניגוד לבולמי זעזועים שנמצאים מחוץ לגלגל (שזה מה שכולנו מכירים מהאופניים, מהמכוניות וכדומה), ושנמצאים בוויית מסימת לגלגל.

לכאורה, המטרה הושגה, וקדימה לדרך. אלא שאו התברר שמדובר בדרך משובשת, ששום בולם זעזועים לא יכול לה. אנשי החברה לקחו את הגלגל שלהם אל יצרני כיסאות הגלגלים הכי גדולים בעולם, וקיבלו "תגובות נוראיות", אומר בראל, ומוסיף: "זה מה שמלמד אותנו שמאור חשוב לא להגיש עוגה חצי אפויה, ולא משנה כמה תסביר שזה רק אבטיפוס".

למשל, הגלגל או עשה רעש נוראי, ויצרני הכיסאות כבר דמיינו לעצמם מה יירגיש הנכה שצריך באמצע הלילה לנסוע בביתו השקט ולשמוע חריקות וציוצים. גם מגעו של הגלגל היה לא נעים, מלא פינות חדות, והרי כיסאות גלגלים מופעלים גם באמצעות מגע יד בגלגלים.

מפח הנפש היה גדול. ויינשטיין החליט לעזוב, ובחברה חיפשו מנכ"ל חדש. בראל בדיוק היה עסוק בסטארט־אפ שהקים, שקשור למניעת טביעה

←

אבי צור ולובינסקי (מימין) וגיל אגמון מדלק רכב. משקיעים



צילומים: כפר דן, איל יצחק, יחיע

בבריכות שחייה פרטיות, והמהנדס שעבר איתו על הרעיון אמר לו, החברה שאני עובד בה מחפשת מנכ"ל. בראל היסס, אבל בסוף הגיע, "והתאהבתי מיד בחברה ובפוטנציאל". הויכרון הראשון שלו מהתפקיד הוא שראה את חשבון הבנק, ובו 70,200 דולרים - הוא זוכר בדיוק את הסכום - והוא מיד שאל, ואיפה חשבון הבנק השני של החברה? אין דבר כזה, אמרו לו. תעבור עם מה שיש.

אז החל "מרתון מטורף" בן שבועה חודשים, לדבריו, של בנייה מחדש של אבטיפוס - אותה טכנולוגיה, אבל כל החומרים אחרים - ובמקביל, בניית שיתופי פעולה עתידיים כמו למשל עם יצרן האלומיניום והמגנזיום אלובין. "גל סגל (בעלי אלובין וגם אופני סגל) חתם ושאל אותי, 'אז מה אני מקבל בעצמ?' אמרתי לו, אם לא יילך, אז כלום. אז הוא הסתכל עליי ואמר, 'אם ככה, בוא נדאג שזה יעבוד'". הקשר עם אלובין איפשר גם יכולת ייצור.

"נורא קשה בסטארט-אפ"

עם ההגעה לאבטיפוס קצת יותר ידירותי ומושר, יצאו גם לסבב גיוס, משחזר בראל, כלכלן עם התמחות בתורת המשחקים, שהתחיל כאנליסט בארנסט אנד יאנג באמצע שנות ה־2000 ולויהה הנפקות של חברות ישראליות בלונדון, בנאסד"ק וגם קצת בתל אביב. אחר כך היה מנהל תקציב בפרטנר, ולאחר מכן פתח חברת ייעוץ בחוגג קונג - דבר שעשה במשך שבע שנים עד שאשתו אמרה, "אנחנו (היא והבת הבכורה) חוזרות לארץ. יהיה נורא נחמד אם תבוא".

"הבנתי את הרמו וחזרנו לארץ", הוא אומר. אז החליט להקים סטארט־אפ שקשור למניעת טביעה בבריכות שחייה פרטיות, שהיא סיבת המוות מספר אחת בעולם לילדים מתחת לגיל 14, כאשר הבעיה העיקרית שיש לפתור היא התראות שהתור שמאפיינות מערכות כאלה. החברה עדיין עובדת על הפיתוח. משם עבר לסופטוויל.

"היה מאוד חשוב לנהל את הגיוס על בסיס משקיעים אסטרטגיים בלבד", כך בראל. "זה נורא קשה בסטארט־אפ. קל לבחור משקיעים כשיש לך כסף, אבל כשאין לך כסף, זה סיפור אחר. אבל הרבה פעמים משקיע לא נכון זה מט בשני מהלכים: אתה תחיה עוד טיפה, ואז המשקיע או הקרן ימנעו ממך את הצעד הבא וזה הסוף".

המשקיע הראשון היה ארי ראב"ד, שאליו הגיע בראל דרך קרבה משפחתית. "הדור של דניאל הוא בעל של בת דודתי", מסביר ראב"ד בשיחה עם G (ראו מסגרת ובה ראיון ראשון שלו, בעמוד הבא). וארווייח גילעמי צור, שאו עוד היה מנכ"ל צ'מפיון מוטורס מבית קבוצת אלייר (שגם היא השקיעה כקבוצה), וגם אגמון, שבניגוד לשני האחרים, פחות פעיל כיום בחברה. בנוסף, השקיעו בחברה כמה אנג'לים.

מאז, הכיסא עם הגלגלים של סופטוויל כבר וזה ללא מעט חשיפה תקשורתית. בחברה גאים להציג סרטון שבו נראה אדם יורד בכיסא כזה גרם מדרגות שלם ואף יוצא לטיול טבע ומצטרף לתבריו ההולכים לבירה, אם כי יש להניח שמרבית הנכים

"נכון שהיצרנים המסורתיים, רנו, טויוטה וכדומה, בודקים את התחום", אומר צור, "אבל אני חושב שהפתרונות היותר מעניינים בתחום הרכב הועיר יגיעו לאו דווקא מהזרם המרכזי אלא מיצרנים כסגנון פולאריס, שמספקת כלי רכב חשמליים לעולם מוניציפלי, ושלסופטוויל יש קשר איתה"



בראל, כיסא הגלגים והאופניים: "נצטוך לחבור לחברת רכב רלוונטית ולפתח איתם. אבל איך לעשות זאת בלי שיבלעו אותך חי? זו שאלה של תזמון"

במקביל ל"מרתון מטורף" של שבועה חודשים של בנייה מחדש של אבטיפוס, סופטוויל קשרה שיתוף פעולה עם יצרן האלומיניום והמגנזיום אלובין. "גל סגל חתם ושאל אותי", אומר בראל, "אז מה אני מקבל בעצמ?". אמרתי לו, אם לא יילך, אז כלום. אז הוא הסתכל עליי ואמר, 'אם ככה, בוא נדאג שזה יעבוד'"

לא יעזו לצאת למשימה כזאת ויעדיפו להסתפק בנסיעה נוחה יותר ופחות מאומצת (זכורת חיסכון האנרגיה) בסביבות עירוניות. הגלגל של סופטוויל עבור כיסאות גלגלים יקר בכ־18% מגלגל רגיל, אבל בעלות הכללית של הכיסא, מדובר בייקור של 3%-5% בלבד, כך שההפרש לא גדול, ובנוסף, רבים מהנכים ברחבי העולם מאוגדים בארגונים כגון ארגון הנכים של ארצות הברית ואחרים, שמאפשרים להם קניות מרוכזות. בארץ, אגב, נמצאת סופטוויל בשיחות עם משרד הביטחון עבור נכי צה"ל, ובראל מגדיר את המגעים עם המשרד "מאתגרים".

החברה מוכרת כיום גלגלים לכיסאות גלגלים בכמה מאות אלפי דולרים בשנה. בנוסף לקו הייצור בארץ, שאותו היא מתכננת להרחיב, היא פותחת קו ייצור בצ'כיה, ובשנה שעברה חתמה הסכם לשיתוף פעולה עם חברה אמריקאית בשם קרופורד, המתמחה בתכנון ובייצור רכיבים מסיבי פחמן (קרבוץ) כדי להוסיף לרפרטואר גלגל פרימיים מקרבוץ, שיהיה קל יותר מאחיו העשוי מגנזיום ואלומיניום. שיתוף הפעולה הזה גם יזכה אותה במענק של 1.4 מיליון דולרים מקרן בירד, התומכת בשיתופי פעולה ישראלים ואמריקאים.

רכב? אופניים תחילה

אבל גלגלים לכיסאות גלגלים הם רק ההתחלה. החלום הגדול של סופטוויל הוא להיות חלק מתעשיית הרכב הועיר החשמלי, הקוואדרו סייקל, כסגנון רנו טויוזי למשל. זהו סוג חדש של כלי רכב, ששוקלים פחות מ־700 קילוגרמים, הם חשמליים ב־100%, מגיעים למהירות מוגבלת של 60–70 קמ"ש, ומכיוון שהם כה זעירים, הבעיה הקשה ביותר שלהם היא מקום. איפה נשים את המנוע. הדבר ההגיוני ביותר לעשות, הוא לשים אותו בתוך הגלגל. אבל אז אפשר לעשות זאת כרגע כיוון שכל מה שלא צמוד לגלגל בקפיצים, מיטלטל במהלך הנסיעה, מביא לאובדן אנרגיה עצום וגם גורם לכך שקשה יהיה לשלוט ברכב. כיוון שלגלגלים של סופטוויל יש שיכוך, כלומר בלימת זעזועים, בתוך

הגלגל עצמו, היא מחזיקה בפתרון לבעיה.

"תעשיית הרכב תלך לשם ונראה יצרנים לאו דווקא מהמסורתיים נכנסים לתחום", משוכנע צור מקבוצת לובינסקי, שמאור מאמין בעתיד הרכב הועיר החשמלי. "אני מאמין שבתוך 15 שנה נראה מרכזי ערים שייסגרו לתנועת כלי רכב רגילים ותותר בהם רק התנועה בסוג כזה של מכוניות. הרבה מדינות בודקות היום את הכיוון הזה, והתעשיות האלה מחפשות להגיע למכוניות שקטות, חסכוניות, עם חלפים יותר נקיים, יותר קלים וחוסכי אנרגיה, להתייעל. והפתרון של סופטוויל יושב על הכיוון הזה מצוין, כולל החיסכון האנרגטי.

"נכון שהיצרנים המסורתיים, רנו, טויוטה וכדומה, בודקים את התחום, אבל אני חושב שהפתרונות היותר מעניינים בתחום הרכב הועיר יגיעו לאו דווקא מהזרם המרכזי אלא מיצרנים כסגנון פולאריס, שמספקת כלי רכב חשמליים לעולם מוניציפלי, לפינוי אשפה, איסוף בוצה וכדומה, ושלסופטוויל כבר יש קשר איתה".

בינתיים, דרך השותפים האמריקאים מחברת קרופורד, מנסה סופטוויל להכניס את הטכנולוגיה שלה לרכבי מירוצ כמו זה של הונדה, מתוך מחשבה שרבות מהטכנולוגיות המשמשות את תעשיית הרכב הסטנדרטי נולדו ברכבי המירוצ, כמו מנוע הטורבו וסוגים שונים של צמיגים, ומשם הלחלו לרכב העממי.

אם תצליח, תגיעו מתישהו גם למכוניות המשפחתית שלי?

"התשובה הקצרה היא כן", משיב בראל. "קשה להקטין גלגל, לא קשה להגדיל אותו. התשובה הארוכה היא, שלתעשייה לוקח שנים להשתנות. מכונית שאת קונה היום, לתוכננה כבר לפני חמש שנים ויותר. כך שגם אם ניכנס לתעשיית הרכב, תוכלי לראות את זה באוטו המשפחתי שלך בערך עשר שנים לאחר מכן".

אבל בניגוד למה שאפשר לחשוב, סופטוויל עוד לא מחממת את המנועים לקראת הפריצה לתעשיית הרכב. "זה אולי יישמע יומרני", אומר בראל, "אבל



"קשה להקטין גלגל, לא קשה להגדיל אותו", אומר בראל. "אבל לתעשייה לוקח שנים להשתנות. מכונית שאת קונה היום, תוכננה כבר לפני חמש שנים ויותר. כך שגם אם ניכנס לתעשיית הרכב, תוכלי לראות את זה באוטו המשפחתי שלך בערך עשר שנים לאחר מכן"

תעשיית הרכב עוד לא מוכנה בשבילנו, וגם אנחנו לא מוכנים אליה עדיין".

"לתעשיית הרכב הרי לא נוכל להיכנס כבר. נצטרך לחבור לחברת רכב רלוונטית ולפתח איתם. אבל איך לעשות זאת בלי שיבלעו אותך חי? זו השאלה. זו שאלה של תזמון. אם נבוא אליהם מוקדם מדי, הם יבלעו אותנו ולא נודע כי באנו אל קרבם. אם נבוא מספיק בשלים וגדולים, יש סיכוי שיהיו מוכנים לעשות איתנו דברים מעניינים יותר".

וזאת הסיבה שהדרך מכיסא הגלגלים לרכב עוברת דרך האופניים, שוק תוסס בצמיחה. "שוק האופניים מעולם לא היה מתאים יותר לכניסה מאשר עכשיו", משוכנע בראל. גם גרלי השוק שונים דרמטית. בעוד שוק כיסאות הגלגלים בעולם עומד כולו על כארבעה מיליארד דולרים בשנה, זה של האופניים עומד על 64 מיליארד, ונהנה מצמיחה של 12% בשנה, "וזה עוד כלי ארצות הברית, שלא נכנסה עדיין לתרבות האופניים".

לפי הנתונים של סופטוויל, כמעט 10% מאוכלוסיית אירופה נוהגת לרוש לעבודה על אופניים, ידניות או חשמליות, ובתוך סוגי האופניים הנתח הכי גדול לא שייך דווקא לספורט ולפנאי, ולשטח ולכביש, אלא לאופניים עירוניים.

אם גם לא מדובר באופניים החשמליים הלא מאוד איכותיים שאנחנו רואים טסים מולנו על המדרכה, עם נער או נערה שממססים בזמן שהם נתקלים בנו, אלא באופניים שעולים בין אלפיים ל־4,000

"כל ההשקעות שלי הן כאלה שאני מסוגל להפסיד אותן"

המשקיע ארי ראב"ד בראיון ראשון ובלעדי ל־G

← ארי ראב"ד, משקיע סדרתי - יחד עם רוני אשתו - בעיקר בפרויקטים שיש להם גם ערך מוסף חברתי, הוא אחד המשקיעים הראשונים בחברה, והשקיע לדבריו כמה מאות אלפי דולרים. הקשר התחיל דרך דניאל בראל, קרוב משפחה רחוק. בראל סיפר לו על החברה, והוא ביקש שישלחו לו חומרים, ישב, קרא והתלהב - גם מתחום כיסאות הגלגלים שמתאים לקו שלו, של שיפור חיי אנשים, וגם מהפוטנציאל הגלום בתחומים האחרים. ראב"ד מאמין מאוד בחברה ומשוכנע שהחברה הזאת "יכולה גם לגדול פי עשרה מגודלה הנוכחי", בהתחשב בכיוונים של תעשיית הרכב כיום. גם הוא וגם אבי צור נכנסו למועצת המנהלים, "זו הייתה בחירתו של דניאל", ומנסים לסייע בהכוונה.

במה מתבטאת ההכוונה של מועצת המנהלים?

"הדרך שבה נוצר המבנה הארגוני של החברה, בחירה ומיון של אנשים, בניית יעדים מסודרת, הגדרת שווקים. התחילו פיתויים מכל העולם, כל מיני אנשים רצו להיות יצרנים וספקים והעסק התחיל להתפזר בצורה מטורפת, ועצרנו את זה. עורנו לצאת מהתפיסה של סטארט־אפ ולהתחיל לחשוב כחברה".

ראב"ד, בעברו איש בנק לאומי בתפקידים בתחום כוח האדם, ביקורת הפנים וכדומה, עזב את הבנק בסביבות 2003, "באיזשהו רגע נשבר לי ועזבתי". לאחר שנה השקיע בגנך, חברת האחזקות הפרטית שדרכה נרכשה השליטה באידיבי, ובמקביל הצטרף לאי.די.בי כסמנכ"ל. "התעסקתי בתחום שיתופי פעולה, סינרגיות בין קבוצות ובקשר עם הקהילה, כשעיקר התפקיד שלי היה להיות דירקטור בחלק מהחברות כנציג בעלים. עד היום אני דירקטור בנכסים ובניין. עם כל היתר אין לי קשר".

אחיו, עורך הדין יורם ראב"ד, היה קשור לקונצרו. הוא הביא אותך להשקעה הזאת?

"אחי עשה כמה עסקות עבור אי.דיבי והיה עורך דין של סלקום ושל אלרון, אבל אין לזה קשר להשקעה שלי, הגעתי אליה באופן עצמאי, דרך היכרות עם נוחי דנקנר ואבי פישר".

זה לא מתאים לליין של ההשקעות החברתיות שלך.

"גם שם הייתי פעיל בפן החברתי, הייתי בוועד המנהל של קרן אי.די. בי למען הקהילה, ואני גם זה שרכש את אוסף האמנות של אי.די.בי. הייתי מין חיה שונה ממה שהיה שם מסביב, אבל אני צריך להביט בראי בבוקר".

איך אתה מסכם את תקופת אי.די.בי בחיין?

"לא מסכם. כל החברות שאני הייתי מעורב בהן היו חברות טובות, לא הייתי בשום חברת אחזקות מלמעלה. הייתה תקופה טובה, שנגמרה כמו שהיא נגמרה".

אתה עדיין בעל אחוזים בגנך.

"אין לזה משמעות. מבין בעלי המניות של גנך, יש כאלה שהם ערבים (כלומר שיש להם ערבות אישית לחוב), אבל הרוב, כמוני, אינם ערבים, ולמניות האלה אין שום משמעות עבורם".

אז נשארו לך מזה רק ניירות, מניות חסרות ערך?

"אין לי אפילו ניירות כאלה בבית".

כמה בעצם השקעת?

"כל ההשקעות שלי הן כאלה שאני מסוגל להפסיד אותן".

ובכל זאת, תקנוב בסכום.

"כעשרה מיליון דולרים. מאז ירדתי מהשקעות בסדר גודל כזה, אני מפזר השקעות ומשקיע בסכומים הרבה יותר קטנים".

ההשקעות של ראב"ד בדרך כלל קשורות לטובת הקהילה, למשל מרכז המדע לנוער טכנודע בגבעת אולגה, שבה הקימו הוא ואשתו את מרכז ההדמיה הרפואית לנוער, הגדול ביותר בארץ. בימים אלה הוא פעיל בהקמת עמותה שתעזור בטיפול בפושעי רשת ותעבוד בשיתוף עם המשטרה ועם גורמים אחרים.

בין החברות שהשקיע בהן, ישנה AIT שפותרת באמצעות גז שנקרא NO בעיות נשימתיות לחולי סיסטיק פיברוזיס ומחלות נשימתיות אצל יילודים. "כשאתה פוגש בנות בגיל 18–19 שמספרות ששוק־סוף הצליחו לישון בלילה, אחרי עשר שנים (זכוכות התפרון), זה עושה לך משהו", הוא אומר. חברה נוספת שהוא משקיע בה נוסדה על־ידי תמי גילון, בתו של היום הסדרתי זהר גילון, והיא בונה מעטפת מיוחדת לכלי הדם כדי לסייע בטיפולי דיאליזה, שכן כשליש מהדיאליזות נכשלות בשל בעיות של יוהם או קריעת כלי דם. בניסויים האחרונים בחברה הזאת, אומר ראב"ד, כבר הגיעו ל־87% הצלחה, בהשוואה ל־63% הרגילים. "יש לי הפריבילגיה להשקיע בחברות גם אם רק אחת מעשר תצליח, ואני גם מעורב אישית בכל אחת מהחברות שאני משקיע בהן".

וזאת פריבילגיה מדהימה, איך בעצם יש לך ההון הדרוש לכך?

"מעבודה, חסכוניות, ומהון משפחתי שירשנו. אני משחק עם הירושה של הילדים שלי", הוא צוחק.

ומה הם אומרים על זה?

"הם בסדר גמור עם הו, ממילא הם רוצים שבבוא היום, אתרום את כל הכסף".