

ההתחדשות של רדוויו: הפכה לחברת הקוד הפתוח הראשונה בעולם בתחום בדיקות התוכנה

17.4.2007 | 18:35 עומרי כהן

"שינוי אסטרטגי משמעותי", כך מגדיר יובל כהן, מייסד ושותף בקרן פורטיסימו קפיטל, את הצטרפותה של חברת התוכנה הקטנה **רדוויו** לקהילת הקוד הפתוח (open source) העולמית. שינוי, אשר מהווה את השלב הראשון בניסיון שיקומה של החברה לקראת מכירתה העתידית לחברת תוכנה גדולה ומבוססת יותר.

רדוויו נחשבת לאחר הכישלונות הגדולים ביותר של ההיי-טק הישראלי. רגע לפני התפוצצותה של בועת האינטרנט, גייסה החברה 40 מיליון דולר בהנפקת מניות בנאסד"ק לפי שווי של 164 מיליון דולר. אולם לרדוויו לא היתה מעולם בשורה חדשה להביא לשוק. היא נולדה כאלטרנטיווה למרקורי אינטראקטיב וניסתה לשכפל את הצלחתה של האחרונה בתחום בדיקות התוכנה, אך נכשלה כישלון מוחלט. בעוד מרקורי הופכת לאחר מעשר חברות התוכנה הגדולות בעולם, עם מכירות שנתיות של מאות מיליוני דולרים, נותרה רדוויו חברה קטנה, שמעולם לא הצליחה להתרומם מעבר לרף הכנסות של 11 מיליון דולרים בשנה. זאת, למרות הצהרות אופטימיות שפיזר לאורך השנים מייסד ומנכ"ל החברה, אילן קינרייך, שנמנה גם על מייסדי מרקורי.

בסוף 2005 עמדה רדוויו על סף פירוק וחיפשה נואשות רוכש לנכסיה, או לפחות משקיע חדש שיממן את המשך פעילותה. את הכפפה הרימה קרן פורטיסימו הישראלית, בניהולו של יובל כהן. הקרן הזרימה לרדוויו 3.2 מיליון דולר תמורת השליטה בה, הזיזה את קינרייך מכיסאו לטובת תפקיד האסטרטג הראשי ודאגה להחזיר את משרדי ההנהלה מארה"ב לישראל, כחלק ממהלך כולל לצמצום הוצאות החברה. את משרת המנכ"ל קיבל על עצמו יוחאי הכהן, מבכירי פורטיסימו.

כשנה לאחר השתלטות הקרן, הכריזה רדוויו בשבוע שעבר על הפיכת מוצר הדגל שלה - תוכנת WebLOAD לבדיקת עומסים של יישומי אינטרנט - למוצר קוד פתוח, כלומר לתוכנה הניתנת להורדה חינם מאתר החברה באינטרנט ולשימוש ללא תשלום. מדובר בגירסה שלמה של התוכנה, שיכולה לשמש לכל בדיקה ומתאימה לארגונים ולגופים קטנים, למשל חברות סטארט אפ בתחילת דרכן. רדוויו היא חברת תוכנות הבדיקה הראשונה בעולם שמצטרפת לקהילת הקוד הפתוח.

במקביל, תמשיך החברה למכור את הגירסה המקצועית של התוכנה, ה-Professional, שמיועדת לארגונים עסקיים גדולים יותר, אשר להם גירסת הקוד הפתוח לא נותנת פתרון מספיק טוב. הגירסה המקצועית מכילה בנוסף לתוכנה הבסיסית גם יישומים נוספים ומתלווה אליהם גם שירות. חברות הנזקקות לתמיכה מסחרית, מדדי תפוקה נוספים ולתאימות עם פרוטוקולים, יוכלו לרכוש את הגירסה המשודרגת של המוצר דרך רדוויו. לקוחות מקצועיים אלו ימשיכו לייצר את ההכנסות גם בעתיד.

יובל כהן ציין כי בכוחה של אסטרטגיית הקוד פתוח להפוך את WebLOAD למוצר טוב יותר, להפחית את זמן מכירתה ולהרחיב את התפוצה, מה שיאפשר לחברה לצמוח ולתפוס מחדש מעמד מוביל בשוק.

לדברי יוחאי הכהן, המהפכה תגיע מתרומת המשתמשים לפיתוח המוצר, מהרחבתו באמצעות שימוש בתוכנות קוד פתוח אחרות, וכן משילוב התוכנה של רדוויו בתוכנות של חברות גדולות יותר, שעשויות אולי להתעניין בעתיד גם בהשתלטות על רדוויו. "כבר בשבוע הראשון מאז ההשקה אנחנו בקצב של 300 הורדות ביום וזה משהו שרדוויו אף פעם לא היתה יכולה להגיע אליו. לא חלמנו

להגיע לקצב כזה. אני לא יודע אם זה ימשיך בקצב כזה, אבל ההתחלה היתה מאוד מאוד אופטימית", ציין הכהן.

אתה רואה אפשרות לצמיחה בהכנסות השנה?

"אני רואה צמיחה בהורדות של התוכנה. מבחינה כספית יש לי ציפייה שכן תהיה צמיחה, אבל אין לי נתונים שתומכים בכך. נתחיל לצבור כסף משמעותי יותר ב-2008".

את 2006 סיימה רדוויו עם ירידה של 24% בהכנסות ל-4.3 מיליון דולר, בהשוואה להכנסותיה ב-2005. אולם במקביל ביצעה החברה קיצוץ חד של כ-25% בהוצאות התפעול שלה, לרמה של 5.7 מיליון דולר ב-2006, בהשוואה ל-7.5 מיליון דולר שנה קודם לכן. בשל כך גם הצטמצמו הפסדיה ב-2006 ב-27% בהשוואה ל-2005 והסתכמו ב-1.8 מיליון דולר.

בסוף מארס גייסה רדוויו ממשקיעים מוסדיים בישראל כ-2 מיליון דולר בהנפקה של מניות וכתבי אופציה. למרות הסיכון הגבוה, מעריכים כנראה המשקיעים כי פורטיסימו, ככל קרן השקעות, מעוניינת בשיקום החברה לצורך מכירתה בעתיד.