



# חשמל זורם בכפות ידיה

בגיל 29 דניאל ביטון היא אחת הנשים החזקות בשוק האנרגיה המתחדשת בישראל. חברת E.D.I שייסדה יחד עם עדי לוי, השותף העסקי ובן הזוג, המוערכת כיום בעשרות מיליוני שקלים, מקימה ומתחזקת פאנלים סולאריים על גגות ובאתרים חקלאיים ומזרימה חשמל ירוק לצרכנים. ריאיון על תעוזה ("הבנקים לא הבינו מאיפה נפלתי עליהם") ועל ההחלטה לוותר על רילוקיישן ("יכולנו לעשות אקזיט יפה, אבל בחרנו להמשיך לגור בעוטף עזה")

גלית הראלי | צילום: יריב כץ

"עולם האנרגיה המתחדשת הוא אמנם ירוק, אבל התחום נתפס אפור, במונח של משעמם". דניאל ביטון והפאנלים הסולאריים





לא הבין את המוטיבציה של הצעירה מההייטק לעבור לתחום של אנרגיה מתחדשת. "הוא לא הבין למה אני בכלל רוצה לעסוק בזה, אבל אני ידעתי שנהיה צוות טוב. יש הרבה דברים אצלנו שמשלימים אחד את השנייה". בהתחלה, כיוון שלא היה להם ידע מספק בתחום, השניים חשבו שהם יסתפקו בבנייה של מתקנים סולאריים. אבל די מהר ביטון זיהתה את הפוטנציאל של שניהם. "ראיתי את היכולת שלנו להיות יזמים טובים", היא אומרת. "אחרי חודש התחלנו להחתיים פרויקטים בצורה של יזמות". כך נולד המודל העסקי: החברה שוכרת את הקרקעות, היא הבעלים של המתקנים וגם מייצרת חשמל ומספקת אותו.

ביטון לקחה על עצמה את התיק הרגולטורי והפיננסי, בעוד עדי אחראי על החיבור הטכני-כלכלי ועל ההקמה. החלוקה היא 50:50. "אני מגייסת כסף, אחראית על הפיתוח העסקי, על החזון ועל הרגולציה", היא אומרת. כיום החברה מייצרת מאה מיליון קוט"ש בשנה, המיועדים ל-15-18 אלף בתים, כתלות בהיקפי הצריכה ובעונות השנה, ויש לה פרויקטים רבים בהקמה ובפיתוח, חלקם בשותפות עם חברת הארגיה סאנפלאואר. ההכנסות העתידיות מהפרויקטים הנוכחיים מוערכות במיליארד ומאה מיליון שקל,

הפקידים בבנק הסתכלו עליי ואמרו לעצמם: 'מאיפה היא נפלה עלינו?', נוכרת דניאל ביטון בפעם הראשונה שבה ניגשה לגייס מימון לחברה שלה. היא הייתה אז צעירה בת 23, שסיימה שלושה תארים שונים וניסתה לגייס כספים ל-E.D.I אנרגיה, חברת האנרגיה המתחדשת שהקימה יחד עם שותפה וכן זוגה, עדי לוי. "הגעתי לבנקים אחרי שחקרתי ולמדתי את הנושא לעומק. באתי עם תיק של מסמכים מסודרים ובהם המודל העסקי והכלכלי שלנו", היא מסבירה. "מהר מאוד העברתי את השיח מ'מי זו הבלונדינית הזו?' לפרקטיקה: יש פה חברה עם הכנסות, יש היתרים. היה להם קשה להגיד לי לא".

היום, שש שנים אחרי, ביטון היא אחת הנשים החזקות בישראל בתחום האנרגיה הירוקה. E.D.I מעסיקה כיום 20 עובדים שכירים וכמעט 100 פריילנסרים. החברה עוסקת בפיתוח, מימון, הקמה ואחזקה של נכסים סולאריים מניבים על גגות, באתרים חקלאיים, בלולים ובמאגרי מים ומייצרת חשמל הנמכר לחברת החשמל ולחברות גדולות. "החברה מתמחה בתחום הדישימוש, כלומר, ניצול שטחים קיימים במקום השבתת קרקעות", מסבירה ביטון, מנכ"לית שותפה בחברה.



**המסר שלי הוא לקום ולעשות - לעשות את הצעד הראשון ולדעת שגם הצלחה של 80% בסדר. בתחום שלי 80% זה מעולה, מבחינתי זה 100%**



המצטברים על פני 25 שנה. הצפי הוא להכפיל את ההכנסות עד סוף 2028. בשביל שכל זה יקרה, ביטון הייתה צריכה ללמוד את השפה של התחום. "ידעתי שללמוד אני יודעת", היא אומרת. "ישבתי ולמדתי הכול על אנרגיה מתחדשת, קראתי את ספר אמות המידה של רשות החשמל, שיננתי את חוקי הרגולציה בשביל להוציא את הפרויקט לפועל, ואז למדתי רגולטור אחרי רגולטור, עד שפיצחתי אותם".

אבל האתגר האמיתי הגיע בשנת 2022. "רשות החשמל עוררה יזמי אנרגיה מתחדשת להקים מתקנים כדי לגרום להצליח לעמוד ביעד של 30% ייצור חשמל. הרשות חילקה מכסות, אבל אז התברר שברשת הקיימת לא היה מספיק מקום להוליך את כל החשמל", היא מסבירה. "הפקדנו מיליון וחצי שקל ערבות בהליך. ניגשתי לרשות החשמל ואמרתי שהם לא יכולים לחלט ערבויות על משהו שהם לא יכולים לספק לנו".

רשות החשמל הפנתה את ביטון לבג"ץ, אבל לא היה לה כסף או רצון להיכנס למערכה משפטית ארוכה. במקום זה היא בחרה בדרך אחרת, פומבית ופוליטית. "העליתי סרטונים שנהיו ויראליים", היא אומרת. "הגעתי עד ועדת הכלכלה בכנסת, דיברתי מול המצלמה. לא בחלתי בכלום".

האסטרטגיה עברה. "אחרי ארבעה חודשים החליטה רשות החשמל להחזיר את הערבויות לכל היוזמים. בעקבות המהאה הוחזרו כמעט 500 מיליון שקל ליזמים בשוק. מאותה נקודה נהייתי דמות משפיעה בכל מה שקשור ברגולציה בארץ בתחום שלנו".

ביטון רואה בפעילות שלה מהלך ראשון במשימה גדולה יותר. "חלק מהמלחמה שלנו היא לא רק לקחת את החברה קדימה ולעלות ולהצליח, אלא לעשות שינוי במדינה בכל מה שקשור לאנרגיה מתחדשת. אני כותבת את התזה שלי על רגולציה במשק החשמל הישראלי לעומת מדינות אחרות, בודקת מה אפשר ללמוד מהן ומקווה ליישם את זה בהמשך".

● איך לבחורה צעירה כמוך יש כוח להיאבק בבירוקרטיה המתישה של ישראל?

"זה האופי שלי. אני אדם כזה שהולך עד הסוף עם האג'נדה שלו. אני

**שלושה תארים אקדמיים**

ביטון (29) גדלה במושב באר טוביה, בתם של קבלן ועקרת בית. "ההורים תמיד אמרו לי: 'אנחנו מאחוריך, תצליחי, תיכשלי, לא משנה מה, אנחנו פה כדי להחזיק אותך'. הם לא התכוונו דווקא לעניין הכלכלי אלא יותר רוחנית ורגשית. זה נתן לי אומץ לעשות הרבה דברים בגיל צעיר. לא הייתי תלמידה מצטיינת במיוחד, אבל הוריי אמרו לי, 'לא נורא, אנחנו איתך. תסיימי בגרות והכול יסתדר'. הם לא הסלילו אותי ללכת ללמוד, אלא עוררו אותי להיות מי שאני". התפנית חלה אחרי הצבא, שממנו שוחררה אחרי שנה בגלל בעיה רפואית. היא נרשמה ללימודים אקדמיים ולמדה שלושה תארים: תואר ראשון במנהל עסקים ובמדעי המחשב, תואר שני במנהל עסקים במכללה למנהל ותואר שני נוסף בזימות מאוניברסיטת ניו יורק. במקביל ללימודים עבדה בהייטק, ניהלה פרויקטים ב"אינטל" והייתה מנהלת מוצר.

"אבל משהו היה חסר לי", היא אומרת. "הרגיש לי לא מספיק מוחשי מה שאני עושה. רציתי לעשות דברים שפיוזת אפשר לגעת בהם ולראות אותם. הרגשתי שיש לי עוד מלא יכולות, ושאלתי את עצמי למה לא להשתמש בהן. אני יכולה לעסוק גם במימון, לעשות פיתוח עסקי. כשכיריה אין לך יכולת לעשות המון דברים, אלא אם את מנכ"לית, ובגיל 22 לא יכולת להיות מנכ"לית של כלום".

במהלך לימודי התואר השני במנהל עסקים, היא הכירה את עדי לוי. "הוא היה סמנכ"ל תפעול בחברה של אנרגיה מתחדשת, טוב מאוד במה שהוא עושה. זיהיתי את היכולות שלו והתחברנו". לוי, מהנדס חשמל, אז בן 30,



**גם הגיל שבו התחלנו לא אופייני לתחום. זה לא כמו בהייטק, שם מקובל שיש יזמים צעירים שמגייסים כסף מקרנות. אנחנו לא הגענו עם ערבויות אישיות, באנו בלי כסף ועשינו הכול לבד"**





"ב-7 באוקטובר, כשראינו סרטונים של מחבלים בשדרות, ברחנו מהקיבוץ. בדיעבד זו הייתה טעות"



## אני חושבת שלנו, הנשים, יש יכולת עצומה לחולל שינוי, וחשוב לדאוג לכך שיהיו יותר נשים בתפקידי מפתח. אם את שואלת אותי, הסטרט'אפ הגדול של ישראל הוא להפוך את הנשים לכוח מוביל ומניע"



גם היום, עם כל המעמד שצברנו והנכסים והכסף, שהכול יתאפס ושנתחיל הכול מהתחלה. כי אני יודעת שמי שמפחד בסוף מפסיד יותר".  
שווי החברה שלהם מוערך בעשרות מיליוני שקלים, והנפקה בבורסה עשויה להיות הצעד הבא. בינתיים היא מקדישה את החודשים האחרונים לקידום מסרי העצמה לנשים, במסגרת הרצאות שהיא מעבירה באוניברסיטאות. "המסר שלי הוא לקום ולעשות – לעשות את הצעד הראשון ולדעת שגם הצלחה של 80% זה בסדר. בתחום שלי 80% זה מעולה, ומבחינתי זה 100%. הצעד הראשון שלי בחברה היה כמו של מזכירה. לא ידעתי כלום, לקחתי את הספר ולמדתי אותו. לא גייסתי על ההתחלה מיליונים ולא הרווחתי. אבל כל צעד לקח אותי לכיוון שאליו רציתי להגיע. נכון, פעמים רבות אנחנו עושות צעדים לא נכונים ואז צריך לתקן אותם או לחזור עליהם, אבל צריך להמשיך גם אם טועים.

"אני חושבת שלנו, הנשים, יש יכולת עצומה לחולל שינוי, וחשוב לדאוג לכך שיהיו יותר נשים בתפקידי מפתח. אם את שואלת אותי, הסטרט'אפ הגדול של ישראל הוא להפוך את הנשים לכוח מוביל ומניע". ■

אוהבת את הרגע שבו פרויקט שנאמר עליו 'לא' ו'אייאפשר' מצליח, מכניס כסף וגם עושה טוב למדינה.

"עולם האנרגיה המתחדשת אמנם ירוק, אבל התחום נתפס אפור, כמוכך של משעמם, ובעיקר גברי. אין נשים בתחום", היא אומרת. "בתחום שלנו, בסדרי הגודל שבהם אנחנו עובדים, אני האישה היחידה שהיא בעלת חברה יזמית. הבנתי את הרמת הגבה ולא התעלמתי ממנה. בתחילת כל פגישה הייתי מתייחסת לכך, אבל אחר כך הייתי מעבירה את השיחה לפן העסקי. גם הגיל שבו התחלנו לא אופייני לתחום. זה לא כמו בהייטק, שם מקובל שיש יזמים צעירים שמגייסים כסף מקרנות. אנחנו לא הגענו עם ערבויות אישיות, באנו בלי כסף ועשינו הכול לבד".

### נשים ככוח מניע

ביטון ועדי לוי גרים בקיבוץ כרמיה בעוטף עזה. 7 באוקטובר תפס אותם בביתם שבקצה הקיבוץ, הממוקם בין זיקים לנתיב העשרה. "שמענו את כיפת ברזל וגם את מטחי היריות, וידעתי שיש משהו חריג, אבל לא הבנתי באיזה היקף. כשראינו סרטונים של מחבלים בשדרות, נכנסו לאוטו ויצאנו מהקיבוץ, זו הייתה טעות, המחבלים היו בכל מקום. אחר כך חזרנו להוציא את הוריי".

בהמשך הקיבוץ פונה, ומשפחות הועברו למלון בתל אביב. עובדי החברה גויסו, וגם ביטון לא התכוונה לשבת בחיבוק ידיים. היא החלה להתראיין לתקשורת הבינלאומית ועשתה הסברה ישראלית. בעקבות אחד הראיונות קיבלה שיחה מבחור יהודי שהודיע לה שבכנס של יהודים צעירים בניו יורק גייסו 150 אלף דולר עבור הקיבוץ. "הכסף הועבר לטובת קניית ציוד לכיתת הכוננות של הקיבוץ".

כשהתאפשר לחזור לקיבוץ, הם לא חשבו פעמיים. את ההצעה לעבור לארצות הברית כרי לקדם את העסק הם רחו על הסף. "עשינו שם כמה פרויקטים", היא אומרת, "אבל אני אוהבת את המדינה ורוצה להישאר פה. קל מאוד לקום וללכת, אבל אני מרגישה שזה המקום שלי. המטרות שלי הן לשנות את שוק האנרגיה, להוזיל את מחיר החשמל לצרכן, לספק הכנסה לחקלאים וגם לחזק את העצמאות האנרגטית של ישראל".

הנחישות הזאת עמדה לצידם גם ברגעים הקשים – פרויקט שלא יצא לדרך אחרי שהושקעו בו זמן וכסף או ניסיון להרים את הראש מעל המים כשהריבית השתוללה. "הצעד הכי קל היה לקחת את הפרויקטים ולמכור", היא אומרת. "יכולנו לעשות אקזיט יפה, אבל בחרנו להמשיך. אני לא פוחדת מכישלון. יש דברים שמפחידים אותי, כישלון הוא לא אחד מהם. אני מוכנה