

## מכתב משקיעים – שנת 2021

שותפים ושותפות יקרים,

במהלך שנת 2021 עמדה תשואת הקרן על 39.5%. להלן פירוט ביצועי הקרן המצטברים, אל מול מדדי ההשוואה:

S&P 500 Total Return	ת"א 125	שותף מוגבל לאחר דמי הצלחה	Legacy Value Partners	תקופה
7.8%	3.7%	6.9%	8.6%	*2016
9.9%	6.4%	3.1%	3.9%	2017
3.4%	-2.3%	-7.0%	-4.97%	2018
21.2%	21.3%	24.3%	25.9%	2019
10.1%	-3.0%	27.7%	34.6%	2020
<b>24.5%</b>	<b>31.1%</b>	<b>31.1%</b>	<b>39.5%</b>	<b>2021</b>
<b>103.5%</b>	<b>66.3%</b>	<b>113.2%</b>	<b>153.4%</b>	<b>תשואה מצטברת</b>

\*תחילת פעילות הקרן – 21.6.2016

השנה שחלפה הייתה רוויית אתגרים ייחודיים. התוצאה הסופית אמנם משביעת רצון אך רחוקה מלהיות מובנת מאליה. לשמחתי ההיכרות המעמיקה עם העסקים אותם אנו מחזיקים בקרן אפשרה לנו להמתין למימוש מלוא הפוטנציאל הקיים בהם ולהבין את טיבם של המהלכים שמובילות ההנהלות. באופן הזה נכנסנו ל-2021 עם רמת ביטחון גבוהה בפורטפוליו ההחזקות, ולא נגררנו לפעולות קצרות טווח, הן בירידות והן בעליות מחירי המניות שלנו. לעתים קרובות, היכולת "לשרוד" עליות נאות במניה ולהמשיך להחזיק בעסק כדי ליהנות מתשואה עודפת בטווח הארוך היא לא פחות קריטית מהיכולת להימנע מבהלה בירידות.

מניית שב"א, עליה הרחבנו במכתב המשקיעים לשנת 2020, היא דוגמא טובה לביסוס הטיעון. במהלך חודש וחצי בפתיחת שנת 2021 שב"א עלתה בכ-55%, ואז נכנסה ל – "תרדמת" של יותר מחצי שנה במהלכה כבר ירדה משיאה ביותר מ-15%. קורותיה של המניה הניעו נראטיב בקרב פעילי שוק ההון לפיו "ימי הזוהר של שב"א כבר מאחוריה". רק בשליש האחרון של השנה, ביצועים עסקיים חזקים מאוד, אך

מדדי ההשוואה המוצגים הם **S&P 500 Total Return** ות"א 125. הראשון הינו הגרסא משולבת הדיבידנדים של מדד המניות המרכזי בארה"ב והשני הוא מדד המניות המקיף והגדול בישראל.

תשואת הקרן ותשואת מדדי ההשוואה מוצגות באופן שקלי

תשואת "שותף מוגבל לאחר דמי הצלחה" – הינה התשואה לאחר ניכוי דמי הצלחה ולפני מס אשר השיג שותף מוגבל שנמנה על הקרן מיום הקמתה ועד סוף התקופה המצויינת בכל שורה בטבלה. יתרות ותשואות פרטניות, בהתאם לזמן כניסתו של כל משקיע לקרן ובאישור וחימת נאמן הקרן נשלחות לשותפים המוגבלים אחת לחודש

**הבהרה וגילוי נאות** – לכותב ולשותפות המוגבלת לגאסי וואליו פרטנרס יש עניין אישי, או עשוי להיות, בכלל החברות המוזכרות במכתב זה. אין לראות בכתוב המלצה לפעולה בניירות ערך. **מכתב זה אינו נועד לשמש כ-"הצעה"** להשקעה בש.מ כמשמעה בחוק ני"ע, למען הזהירות – היה ויוגדר מכתב זה כהצעה תפוג זו בתוך 14 ימים מיום כתיבתו

צפויים לדעתי – שילוב של צמיחה בריאה ושיפור חד ברווחיות – הביאו לבסוף את שב"א לתשואה של כ- 115% בשנת 2021. כאמור, בחלקים נרחבים של שנת 2021 היכולת הכי חשובה שנדרשה מאתנו היא היכולת לא לעשות כלום.

## חמש שנים לקרן לגאסי

### "Want to know which Ring is my favorite? – The next one"

(טום בריידי, קוטרבק הניו אינגלנד פטריוטס והטמפה ביי באקנירס בליגת ה-NFL, בין השנים 2000-2022)

בסיום שנת הפעילות המלאה החמישית של לגאסי, משקיעי הקרן השיגו תשואה טובה יותר, לאחר דמי הצלחה, מממוצע מדדי ההשוואה שלנו **בשנה האחרונה, בשלוש השנים האחרונות, בחמש השנים האחרונות ומיום פתיחת הקרן (5.5 שנים).** הקמתי את לגאסי בתחילת המחצית השנייה של 2016 במתכונת של "בוטסטראפ". ללא קשרים בשוק ההון, ללא גיבוי של גוף גדול או משקיע עוגן וללא השקעה בפרסום או ביח"צ. עם מעט מאוד נכסים מנוהלים וארבעה משקיעים אשר אני מאוד גאה בכך שהם עודם נמנים על משקיעי הקרן. אני ומשפחתי הגרעינית היינו המשקיעים הגדולים ביותר באסטרטגיה וכמעט כל החסכונות שלי ושל אשתי הושקעו באותן השקעות מיומה הראשון של הקרן. במהלך השנתיים האחרונות, כולל בתחילת שנת 2022 הנוכחית, השקעתי חזרה בקרן כמעט את כל דמי ההצלחה שנבעו מהתשואות שהשגנו בקרן, מה שהופך אותי ואת משפחתי שוב למשקיעים הגדולים ביותר בפורטפוליו של לגאסי. אחד הדברים שמסבים לי גאווה מקצועית הוא האופן בו מנהלי השקעות עמיתים מרשת המחקר שלי פונים אלי עם תזת השקעה שעשויה לעניין אותי – והיא אכן כוללת רעיון מנומק של השקעה בעסק איכותי, לעתים לא מובן כיאות, עם חפיר כלכלי רחב וטביעת רגל ייחודית, במחיר סביר. על אף גודלה הקטן, יש כיום "Voice" ברור לאסטרטגיית ההשקעות של קרן לגאסי בשוק ניהול ההשקעות האלטרנטיבי המתפתח בישראל וזה משהו שהיה לי קשה לדמיין שיקרה כשהקמתי את הקרן.

## Brookfield, KKR, Apollo – את הקצפת, את השוקולד, את האגוזים ואת הדובדבן בשוק ניהול הנכסים המוסדי העולמי

### "We offer one product – judgment"

(מארק רואן, מנכ"ל חברת ניהול הפרייבט אקוויטי אפולו)

על ההשקעה הראשונית של הקרן בחברת KKR דיווחנו לראשונה לפני כשלוש שנים, במכתב המשקיעים הראשון לשנת 2019:

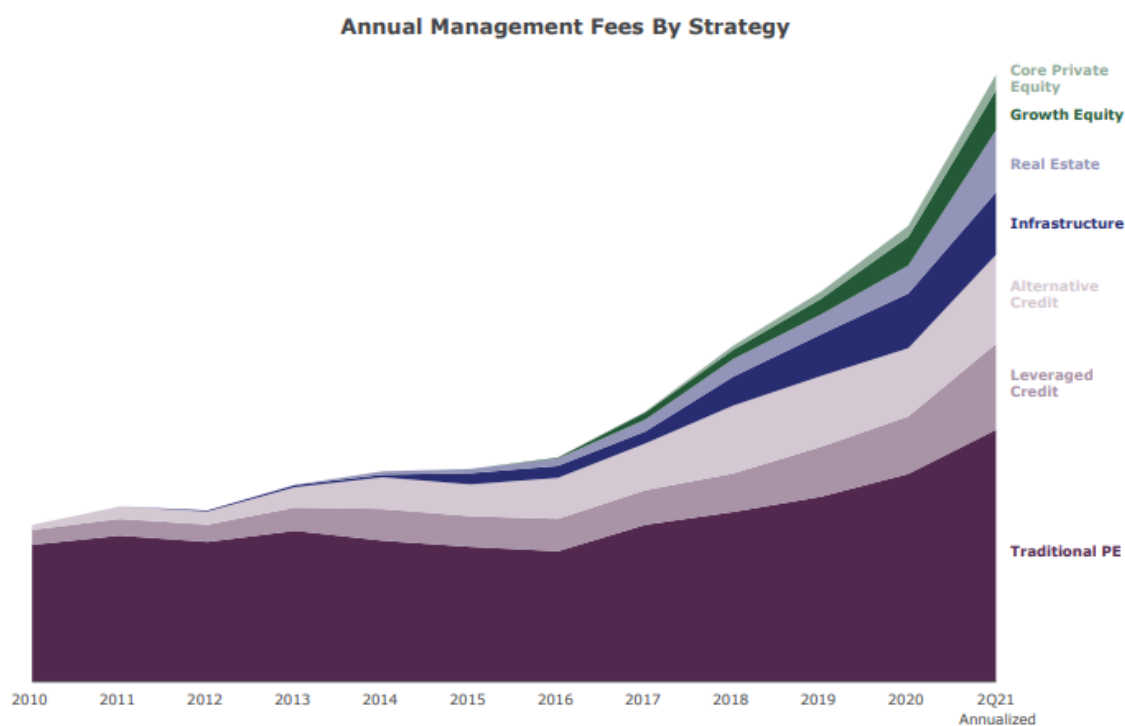
"חברת ניהול קרנות ההשקעה במודל פרייבט אקוויטי השנייה בגודלה בעולם, הכפילה את ערך נכסיה המנוהלים ב-4 השנים האחרונות אך מחיר מנייתה נותר קפוא. KKR מתמקדת בגיוס כספים מגופי השקעה מוסדיים ענקיים ברחבי העולם, ונהנית מטראק ריקורד מרשים מאוד של תשואה שנתית ממוצעת של כ-25% ללקוחותיה על פני 43 השנים האחרונות. דמי הניהול הנדיבים מהם נהנית החברה, כחלק מהסכמי השקעה לעשור ויותר, הופכים אותה לעסק רווחי ביותר בעל מאפיינים יציבים. באופן טבעי, האחריות שמוטלת על כתפי KKR ומתחרותיה הגדולות רבה והזהירות שנוקטים הגופים המוסדיים הגדולים הפכו את שוק קרנות הפרייבט אקוויטי הגלובלי לריכוזי מאוד עם 3-4 שחקנים בסדר הגודל של KKR ותחרות מתונה על גיוס כספים. בנוסף, ל-KKR החזקות משמעותיות בעסקים אותם היא רוכשת בקרנות ההשקעה שלה, והונה העצמי של החברה שווה כיום לכ-70% משווי השוק שלה." (מכתב משקיעים לרבעון 1, שנת 2019)

הלכה למעשה, האבחנות האיכותניות לגבי טיב עסקיה של KKR התבררו כנכונות. החברה המשיכה לצמוח חזק ותיק הנכסים המנוהלים שלה הוכפל שוב במהלך התקופה שחלפה (גם באמצעות רכישת מבטחת המשנה האמריקאית Global Atlantic). הביקושים, מצד לקוחות מוסדיים ובעלי הון פרטיים גדולים, להצטרפות להשקעה בקרנות ותיקות וחדשות של KKR ממשיכים להיות חזקים מאוד, מעבר למה שהחברה מצליחה לספק. כוח הרווח המשיך לגדול והנכסים המשמעותיים במאזנה החלו להשיא חוזרים גבוהים.

מעל כל זה נישא נתון ההכנסות מדמי ניהול קבועים. ל – KKR תזרים הכנסות הולך וגדל ממה שניתן להשוות לדמי מנוי בסקטורים כמו תוכנה והאינטרנט, עם רווחיות ודאית יותר מרוב חברות התוכנה.

## תרשים – ההכנסות השנתיות של KKR מדמי ניהול קבועים, מפורטות לפי אסטרטגיית ההשקעה המנביעה אותן

### Powerful Management Fee Profile as Businesses Scale



למרות ביצועים עסקיים חזקים, ושיפור בקצב הולך ומתגבר לאורך השנים האחרונות, רק בשנה האחרונה מניית KKR החלה לנוע באמת למחוזות שהולמים יותר את איכות העסק שבנו מייסדיה במהלך קרוב ל-50 שנים. ולצידה השקעות גדולות נוספות שלנו בנישה – חברות ניהול הפרייבט אקוויטי ברוקפילד הקנדית, המתמחה בהשקעות ענק בתשתיות ונדל"ן, ואפולו האמריקאית, המתמחה בהשקעות אשראי וניהול חברות במשבר.

הטריגר להפנמה הפתאומית של שוק ההון בעניינן היה משבר הקורונה. למרות שחשיבה מסדר ראשון על הדברים עלולה להביא למסקנה שגויה כי משבר כלכלי עולמי חמור יפגע מאוד במיצוב העסקי של חברות ניהול קרנות פרייבט אקוויטי, תוצאות המשבר הביאו דווקא לתוצאה הפוכה - האצה משמעותית במודל העסקי של החברות הללו והוכחה ניצחת לאיכות החפיר שלהן.

במהלך המשבר הודגם האופן בו חברות הניהול הצליחו לבנות עסק רווחי ביותר, המבוסס על התחייבויות ודאיות של משקיעים לתשלום דמי ניהול לעשור ויותר, לצד 4-5 מנועי רווח אחרים.

היכולת של קרנות הפרייבט אקוויטי הגדולות לזמן עשרות מיליארדי דולרים כמעט בלחיצת כפתור יוצרת עבורן כרית ביטחון משמעותית בתקופות של משברי נזילות ופאניקה. במהלך שנת 2020 השלוש יצאו למסע השקעות חסר תקדים, תוך שהן מנצלות את הפריביליגיה שלהן לחשוב 7-10 שנים קדימה בזמן שרוב שוק ההון חושב ברבעונים.

במהלך שנת 2021, עת ההזדמנויות שנוצלו בשנה הקודמת החלו להצמיח פירות, עלתה מניית KKR בשיעור של כ-90%, השלימה עליה של כ-3X מהשקעתנו הראשונית. ולהערכתנו מחירה עדיין סביר מאוד. בשנים הקרובות תהליך הגדלת נתחן של קרנות הפרייבט אקוויטי הגדולות בעוגת ניהול הנכסים העולמית ימשיך להתעצם, גם כאשר ריבית הפד תחדל מלהיות אפסית. סביבת הריבית האפסית אף מקשה על פעילותן של החברות המבוססות, לעתים, משום שהיא יוצרת תחרות על עסקים טובים לרכישה מצד כסף "טיפש" יותר.

שלוש החברות נהנות מיתרונות עצומים לגודל ולמותג שבנו, בשוק שהופך ליותר ריכוזי. **לסמנכ"ל ההשקעות הפנסיוני הממוצע צריכות להיות סיבות טובות מאוד על מנת להעדיף להשקיע בקרן פרייבט אקוויטי שאינה אחת מהגדולות בתעשייה.** שלוש החברות שאנו מחזיקים גם נמצאות בעיצומו של מהלך אסטרטגי של חדירה לשוק ביטוחי המשנה העולמי (ביטוח של חברות ביטוח המספק להן כרית ביטחון המחויבת ברגולציה), בו יכולות הקצאת ההון יוצאות הדופן של הנהלותיהן עשויות לייצר להן מנועי רווחיות משמעותיים. שלושתן ממשיכות לזנב בעסקי ההשקעות של הבנקים האמריקאים הגדולים ולמעשה לעשות להם "Unbundle", כלומר לקחת לעצמן נתח הולך וגדל משכבת ניהול ההשקעות המוסדי בעסקי הבנקים - בחסות הרגולציה שמאז 2008 חוששת מאוד מהעירוב בין בנקים וניהול ההשקעות.

## שש הפוזיציות הגדולות של הקרן (כ - 70% מהנכסים)

- **טלסיס** - ציינו לאחרונה ארבע שנות השקעה של לגאסי בטלסיס הישראלית. מצגת מכנס השקעות בינלאומי, **בו הצגתי בתחילת ינואר**, על האטרקטיביות של החברה בנקודת הזמן הנוכחית מצורפת למכתב זה.
- **שירותי בנק אוטומטיים** - אף על פי שמנייתה עלתה באופן חד במהלך 18 החודשים האחרונים, שב"א ממשיכה להיות החזקה אטרקטיבית בסיכון נמוך יחסית. החברה רק מתחילה כעת ליהנות מסקיל משמעותי בעסקיה שיוביל לעליה חדה בשיעורי הרווחיות בשנים הקרובות. מכיוון שאני סבור שרווחי שב"א יוכפלו תוך 3-5 שנים, עובדה ששוק ההון הישראלי טרם הפנים מספיק, סביר לצפות שבמחיר המניה הנוכחי גלום פוטנציאל הכפלה נוסף תוך כמה שנים, ללא התרחבות מכפילים. זוהי סיטואציה טובה להיות בה, בעסק המתבסס על אחד החפירים העסקיים הרחבים בישראל.
- **קווליטאו** - מפתחת ויצרנית ישראלית-אמריקאית של מערכות בדיקה לתהליכי ייצור שבבים. שרשרת הערך בסקטור השבבים משתנה בעשור האחרון ונתחן של יצרניות ציוד הייצור והבדיקה גדל מכ - 10% לקרוב לכ - 14%, יחד עם חשיבותן האסטרטגית האדירה. קווליטאו היא חברה קטנה מאוד במונחים בינלאומיים וכזו שמדגימה את הייחוד של נישת הציוד והבדיקה - אפשר לבסס עסק רווחי עם חפיר רחב יחסית, גם עם בסיס מיקוד בנישה צרה בתהליכי הייצור, עם גודל שוק יעד של כמה עשרות מיליוני דולרים לשנה. קווליטאו מוכרת במיליוני דולרים ציוד שמשרת קווי ייצור בהם מושקעים לעתים עשרות מיליארדי דולרים. האינטרס של לקוחות הענק שלה לערער את הקיים ולבחון אלטרנטיבות למוצריה קטן מאוד. החברה שומרת על מצוינות באמצעות השקעות מתמשכות במחקר ופיתוח. גודלה הזעיר יחסית (שווי שוק של פחות מ-200 מיליון \$) הפך אותה לכמעט נעדרת מהרדאר של משקיעים מוסדיים גדולים למרות תשואה של כ-110% במנייתה ב-

2021. גם לאחר העליות הללו החברה עדיין נסחרת במכפיל רווח חד-ספרתי וממשיכה לצמוח בשוק שסייקל הפעילות בו רחוק מלהגיע לסיום.

- **אמזון** – לאחר למעלה מעשור של התבוננות מהצד על התפתחותה העסקית של אמזון השקענו בה לראשונה במהלך השנה האחרונה. מייסד החברה ג'ף בזוס פרש במהלך הקיץ מתפקיד המנכ"ל ועבר לתפקיד היו"ר. יחד עם חששות של השוק, החוזרות על עצמן אחת לכמה שנים, מהשקעות העתק בגובה עשרות מיליארדי דולרים שעושה החברה במרכזי נתונים, לוגיסטיקה ושילוח, וחששות מיכולתה להמשיך לצמוח בפעילות המסחר אונליין – המניה נסחרת בתמחור הכי אטרקטיבי בו נסחרה מעולם. אמזון שולטת במי שהיא אולי חברת התוכנה החשובה בעולם AWS, המספקת תשתית מחשוב ענן ופלטפורמה כשירות (PAAS/IAAS) למיליוני עסקים. קשה לעתים להפנים שמחשוב ענן, כבר כיום תעשייה של מאות מיליארדי דולרים, הוא נישה שעודנה נמצאת בשלבים מוקדמים יחסית של חדירה וצמיחה. בתחום המסחר אונליין, אמזון הצליחה לפתח עסקי מנויים מגוונים ושירות Prime הפופולרי שלה נהנה משיעורי שימור מנויים של 98% משנה לשנה. עסקי הפרסום והלוגיסטיקה שהיא מציעה למוכרים מצד שלישי באתריה צומחים עשרות אחוזים בשנה, באופן שנסתר לעתים מעיניו של שוק ההון, והם רווחיים מאוד. בנוסף, בשנים האחרונות הרווחיות האדירה בעסקי אמזון מתחילה לצוף מעל פני הקרקע, והשקעות העתק של החברה בצמיחה לא מצליחות "לכסות" אותה. אמזון, ככל הנראה, נסחרת כיום במכפיל של פחות מ-20 על התזרים החופשי שניבו עסקיה החל משנת 2024 ואילך, תמחור אטרקטיבי מאוד.
- **סיילספורס** – שנת 2021 הייתה אחת השנים המוצלחות בהיסטוריה של סיילספורס מבחינת הוצאה לפועל של החזון האסטרטגי של ההנהלה. רכישת חברת התוכנה סלאק הולכת ומתבררת כהצלחה גדולה, ורכישות גדולות שעשתה בשנים 2018-2019 (מיולסופט, טאבלאו) החלו להשיא החזרים גבוהים עם צמיחה מרשימה וחיזוק רשת השירותים והמוצרים החזקה ממילא של החברה. הנהלת סיילספורס צופה מכירות של 50 מיליארדי דולרים בשנת 2025 וכוח הרווח של חברת תוכנה מסוגה גבוה מאוד. בידיעה שהדאטה והמומחיות העומדים לרשות סיילספורס והנהלתה הם ברמה הגבוהה ביותר הקיימת בעולם התוכנה הגלובלי, ובידיעה שהכנסות המנויים של החברה ממוצרי התוכנה שלה ניתנות לחיזוי מדויק יחסית שנים רבות קדימה – התחזית הזו של ההנהלה חייבת להילקח ברצינות ועל בסיסה המניה של אחת החברות האיכותיות בעולם זולה כעת.
- **פייסבוק** – פייסבוק הכריזה השנה על פיבוט עסקי משמעותי והשקעות גבוהות בשנים הקרובות בתחום המציאות המדומה ופלטפורמת המחשוב החדשה מתוצרתה אוקולוס. אף על פי שהשוק הביע חששות מעוצמת ההשקעות שצופה ההנהלה (עשרות מיליארדי דולרים בשנים הקרובות) המניה סיימה את שנת 2021 בביצועים טובים יחסית. עסקי הליבה של פייסבוק, המבוססים על הרשתות פייסבוק, אינסטגרם, ווטסאפ ומסנג'ר ממשיכים להתפתח ולצמוח באופן מצוין ורווחי. ניתוח מעמיק של סקטור הקמעונאות אונליין הגלובלי מביא למסקנה לא שגרתית - פייסבוק היא גם חברת המסחר האלקטרוני השנייה בחשיבותה בעולם כיום (מחוץ לסין). החברה שולטת בשלבים הכי אטרקטיביים של שרשרת הערך של מסחר אלקטרוני ומאגדת מיליארדי צרכנים המגלים דרכה מוצרים. להערכתנו, רכישות אונליין של מעל 100 מיליארדי דולרים החלו, ולעתים גם נעשו ישירות, בנכסים הדיגיטליים של פייסבוק בשנת 2021 ואלו עדיין שלבים מוקדמים בהפיכתן של אינסטגרם ווטסאפ לכוורת של שירותים וחוויות לצרכן ולמוכרים כאחד.

## החזקות שנמכרו

- **Suncorporation** – מכרנו את ההחזקה בחברת ההחזקות היפנית השולטת בחברת התוכנה הישראלית סלברייט ברווח של כ- 10%. הסיטואציה שנוצרה בסאנקורפ איפשרה לנו לרכוש את מנייתה בדיסקאונט עצום על שווי החזקתה בסלברייט מה שסיפק מרווח ביטחון משמעותי מאוד בהשקעה. עם זאת, החלטתי למכור את המניות שלנו לאחר ספקות שהתגברו לגבי הקצאת ההון של החברה היפנית ביום שאחרי מכירת סלברייט, וכן ספקות שעלו לגבי התמחור של סלברייט עצמה לאחר שהונפקה בבורסת הנאסד"ק. אני עדיין סבור שסלברייט היא חברת תוכנה מאוד חזקה ומעניינת.
- **Softbank** – עוד חברת החזקה יפנית, והשקעה לא שגרתית יחסית של הקרן, שנמכרה בתחילת 2021 ברווח של כ- 30%. סופטבנק מחזיקה נתח משמעותי, בשווי של מעל 100 מיליארדי דולרים, בענקית המסחר אונליין הסינית עליבאבא. בנוסף מחזיקה החברה בפורטפוליו החזקות בינלאומי עצום בתחומי האינטרנט והתוכנה שהוא זה שהוביל אותנו להשקעה בה, למרות החשיפה לסין ממנה אנו נמנעים באופן הדוק מאוד בקרן לאורך השנים. רכשנו את המניות בדיסקאונט של כ- 65% על שווי הנכסים של סופטבנק שסיפק מרווח ביטחון משמעותי. הדיסקאונט העמוק אפשר לנו לממש את המניות ברווח גם במצב בו רק חלק מההערכות שלי לגבי איכות ההחזקות של החברה התממשו.
- **Talkspace** – מכרנו החזקה קטנה של הקרן בפלטפורמת הטיפול הפסיכולוגי אונליין האמריקאית-ישראלית, בהפסד של כ- 15%. נכנסנו להשקעה בחברה לאחר מעקב ומחקר של שנים אחר קורותיה עוד כשהייתה חברה פרטית, ולאחר שמחירה ירד בחדות עובר להנפקה בנאסד"ק. טוקספייס ביססה עסק דיגיטלי מרשים יחסית בתחום קשה, מבוסס דאטה ועם רשת של אלפי פסיכולוגים, המנגישה שירות למעל 60 אלף מנויים משלמים. עם זאת, סימנים מדאיגים לגבי עלויות גיוס המשתמשים של החברה, ושל חברות אחרות בכלכלה הדיגיטלית, וסימנים לגבי קשיים בהוצאה לפועל של התוכנית העסקית, הובילו אותנו למכירה של המניות בהפסד. כמה חודשים לאחר המכירה הודיעו מייסדי החברה הישראלים על עזיבת החברה.

## מבט קדימה

כידוע לחלקכם, שנת 2022 נפתחה בירידות בבורסות עקב החששות מאינפלציה ועליית ריבית. להערכתנו, פורטפוליו ההחזקות שלנו כולל עסקים עם כוח תמחור מצוין, יוצא דופן באיכותו, וזוהי תכונה חשובה בתקופות של אינפלציה. עם זאת, מובן שגם המניות שלנו נפגעות בתקופות של פאניקה בשווקים. ניסיון העבר מדגים שתקופות כאלו הן הזמן בו הזרעים לביצועים חזקים עתידיים של הקרן נזרעים. הדו"חות הכספיים לשנת 2021 שהחלו להתפרסם בשבועיים האחרונים מדגימים מומנטום עסקי חזק במיוחד בנישות בהן מתמקדת קרן לגאסי ומביאים אותי לאופטימיות זהירה גם לגבי העתיד הקרוב.

לגאסי גדלה במהלך השנה החולפת וברצוני להודות לכולכם על האמון ואורך הרוח. רבים מכם המליצו על הקרן לקרובי משפחה או לחברים שהצטרפו גם הם לקרן – דבר שהוא אף פעם לא מובן מאליו. אמשיך לנהל את כספכם, ואת כספי שלי, בזהירות ובאחריות, ובמטרה להשיג שיפור הולך ומתמיד ברמת המחקר והניהול. בחודשים הקרובים אשהה בטורונטו עם משפחתי בעקבות פוסט-דוקטורט שעושה אשתי, טוני, באוניברסיטת טורונטו. אני כמובן זמין בכל הערוצים, כולל במספר הטלפון הרגיל.

בברכת חורף חם,  
עומרי ולורט – שותף מנהל