

## בהיי-טק מחפשים "כוכב נולד": 44 חברות חממה מנסות את מזלן

קרן פרגרין וקבוצת טרנדליינס ערכו מיונים ל-44 חברות חממה כל חברה קיבלה חמש דקות מול צוות שופטים, המורכב מאנשי הון סיכון ■ הזכות יופיעו בכנס ההיי-טק השנתי של איגוד HTIA  
בתיה פלדמן 17/5/11

לא רק מיוני "כוכב נולד" ו"נולד לרקוד" מושכים אליהם את בעלי החלומות. באחרונה, בבניין הפירמידה באור יהודה, מקום מושבה של קרן ההון סיכון Peregrine, פורום החממות ערך מיונים לחברות קלינטק ומדעי החיים, במטרה לאתר את הטובות ביותר שיופיעו בכנס ההיי-טק השנתי של איגוד HTIA, שייערך בתחילת חודש יוני בירושלים. כך, 44 יזמים ומנהלים, שמוכנים לבדוק גם קצה חוט שיוביל אותם אל ההצלחה, הגיעו כדי לנסות לקבל את ההזדמנות להגשים חלום.

הרעיון למציאת "כוכב נולד" בהיי-טק נבע מבעיה כואבת של חברות חממה - הקושי לגייס הון נוסף לאחר היציאה מהאינקובטור. על-כן החליט פורום החממות לסייע ולהפגיש אותן עם משקיעים מקרנות הון סיכון.

כש"כוכב נולד" מיתרגם לתחום ההיי-טק, ה"זמר" מחממת אופקים נבדק על-ידי ה"צדי צרפתי" של התחום - משקיע הון סיכון שבידו היכולת לתת כסף ותהילה.

המיונים נעשו באופן אחיד וקפדני: כל חברה מקבלת 5 דקות מול השופטים, שבהן היא מציגה את הסחורה שלה. לאחר כל פרזנטציה השופטים נותנים ציונים. בסוף תהליך המיונים, החברות שדורגו במקומות הגבוהים יזכו להופיע בכנס. בנוסף, החברות הזוכות יקבלו אימון צמוד, עמוד באתר הכנס ופגישות עם משקיעים או בכירים מתאגידים שיגיעו לכנס.

בחברות שנרשמו יש 18 חברות בתחום מדעי החיים, 10 חברות קלינטק, ו-16 בתחומי IT ותקשורת. השופטים הם אנשי הון סיכון. בין השאר היו אלה יובל אבני, שותף בגיזה; ניסים דרויש, שותף באורבימד; בני זאבי שותף ב-DFJ תמיר פישמן; פנינה ספר, שותפה בקרן מדיקה; הדר הון, מייסדת IHCV; דוד ישראלי פרינסיפל בפיטננגו; ולימור סנדך שותפה בקרן האמריקנית AMD.

### "למה מצגת צריכה להיות באנגלית?"

באותה עת משרדי פרגרין נראו כמו תחנת רכבת. בחדר הישיבות השופטים ישבו סביב שולחן ארוך ועמוס עוגיות. מול הדלת השקופה והגדולה נמצא חדר ההמתנה שבו ספות לא נוחות, ומצב רוחם של המועמדים מילא את החדר בהתרגשות. בשלב מסוים מגלים המנכ"לים שהפרזנטציה שלהם צריכה להיעשות באנגלית. לא כולם מרגישים לגמרי בנוח עם זה. דר' יעקב הלוי-פוליץ', מנכ"ל חברת JetGuide שעוסקת בתחום המכשור הרפואי, שואל: "מי אחרון? למה צריך לעשות את המצגת באנגלית?"

טינה אורנשטיין, מנכ"ל סיגנל ביזנס דבלופמנט, חברת פיתוח עסקי של קבוצת טרנדליינס, שהיא אחת מהמארגנים, מתערבת ואומרת: "יעקב. אתה מכיר את התרגיל. מדברים באנגלית ואין הקלות".

בעוד הלוי-פוליץ' ממתין לתורו, הוא מספר על החברה: "ג'טגייד הוקמה ב-2005, בילתה שנתיים בחממת משגב, ומאז גייסה כסף וממשיכה לבד. פיתחנה טכנולוגיה מיוחדת שנותנת

אינפורמציה למנתח בזמן אמת, המאפשרת לו לא לפגוע ברקמות רגישות בזמן הסרת גידול או קידוח. יש לנו שלושה פטנטים ועוד שניים בדרך. קיבלנו אישור למימון מהקרן הדו-לאומית יוריקה, וכעת אנחנו מחפשים עוד 2 מיליון דולר".

בינתיים החברה נערכת לניסויים קליניים דנטליים ברמב"ם. "אנחנו מאמינים שתוך שנה וחצי נוכל לצאת לשוק", מוסיף הלוי-פוליץ. עד היום הושקעו בחברה 5.5 מיליון דולר מקבוצת טרנדליינס, מארבעת היזמים וממשקיע נוסף.

### השופטים לא חוסכים בשאלות

שחר פלד, מנכ"ל פאסט-מד אורטופדיה מחממת ATI אשקלון, גם ממתין לתורו. החברה שלו מפתחת בורג ייחודי המיועד לניתוחי קיבוע גב והוא נראה לגמרי מוכן. "כיום 40% מהמנותחים חוזרים לניתוח נוסף. הבורג שלנו אינו קשיח והוא יודע לחלק עומסים בגב. אנחנו מסיימים את תקופת החממה בתוך זמן קצר, וכבר גייסנו חצי מיליון דולר להשלמת תהליך הרגולציה בארה"ב. אחרי שנקבל את האישורים, ננסה לגייס עוד 1.5 מיליון שקל לצורך הגעה אל השוק והמשך פיתוח".

\* מה הסיבה שבאת הנה, מה אתה מצפה למצוא כאן?

פלד: "חשיפה. לפגוש עוד יזמים ועוד משקיעים שאני לא מכיר. אני מאמין שהדבר הכי חשוב היא הרקמה האנושית שאתה בונה סביבך. במקביל, אני מתחיל להתכונן לגיוס הגדול".

פלד וניר אלטשולר, מנכ"ל חברת CartiHeal המפתחת שתל ייחודי לתיקון סחוס, מכירים זה את זה. שניהם מרגישים שיש עניין סביב החברות שלהם. אלטשולר: "לפני שנתיים היה מאוד קשה בשוק, אבל מי שהצליח לגייס הון, מרגיש טוב עכשיו. מי שהצליח להקים חברה לפני שנתיים, מגלה שאין הרבה מתחרים ושאפשר לרוץ קדימה. היום נראה שיש כסף, אבל לא קל לגייס אותו. עם זאת המצב טוב מאשר לפני שנתיים, המשקיעים ואנשי העסקים נרגעו מהבהלה הגדולה ומתחילים לשחרר כסף".

בינתיים בתוך חדר הישיבות השופטים כבר נפגשו עם עשר חברות בתוך שעותיים. הם נראים ערניים, ולא חוסכים בדרישה לתשובות והסברים מלאים. מיכה אוסטרייך, הוא מנכ"ל חברת Jointech-Med, שמציעה טיפול לדלקות או נזלים בברכיים ומבטיחה להקל על הכאב. הוא מתחיל לאט, וחורק שיניים בשפה האנגלית: "השתלים שמשתמשים בהם כיום מחזיקים 15 שנה". כאשר רון וזאבי מתפרצים לדבריו בשאלות, אוסטרייך מצליח לשמור על פאסון ואומר, "בואו נחכה לזמן השאלות, טוב?".

אך השניים לא מוותרים: "איך הגעתם למסקנה שאם מפחיתים את הלחץ ואת כמות הנזלים, הכאב יורד?". קצת סמוק, אוסטרייך עונה, "ממאמרים שפורסמו. התחלנו עם 11 חולים קליניים בחצי שנה ואנחנו יודעים שזה עובד". השופטים, ובעיקר השופטות, ממשיכים במטר השאלות: "המטופלים לא סובלים? רמת הכאב נשמרת נמוכה?", ניסתה סנדץ לברר. "רגע, אני גבר, אני יכול להתמודד רק עם משימה אחת בכל פעם", אומר אוסטרייך ומביע ביטחון לגבי האישורים שהוא צריך לקבל מה-FDA (רשות המזון והתרופות בארה"ב). רון מבחינתה לא הייתה אופטימית כמוהו: "תתכונן להפתעות מהם". חלפו חמש דקות, והשופטים מסמנים כל אחד במחברתו את הציון שבחרו לתת. אוסטרייך יוצא.

דן טוויטו, מנכ"ל חברת Juvenis מחממת משגב, נכנס לחדר השופטים ומיד מתחיל. "אנחנו מציעים מוצר חדש לשוק השתלות השדיים. למרות הקדמה הטכנולוגית, ההליכים האלה נעשים בצורה עתיקה - הרדמה מלאה, סיכונים של זיהומים, צלקות והחלמה איטית. אנחנו מציעים הגדלת שדיים באמצעות הזרקת חומר, בהרדמה חלקית ועם החלמה מהירה".

השופטים קשובים, וסנדץ מקשה: "איך תשלטו על גודל השתל?".

"יש לנו ארבע פטנטים ואנחנו יודעים לעשות את זה", אומר טוויטו, "אנחנו מציעים השתלה

גמישה, כלומר אפשר לשנות, להגדיל או להקטין באופן קל יחסית זול בהשוואה ל-5,000 דולר שגובים היום".

זאבי: "אבל בניסויים הקליניים יבדקו את המוצר כשתל".

טוויטו מרים גבה וממשיך בשלו: "גייסנו מיליון דולר ונצא לדרך. יש עניין רב בברזיל, בהודו ובסין".

רון: "איך החומר המושלל נשמר בתצורה הרצויה?".

טוויטו מספיק לומר שמדובר בחומר שומני, אבל התשובה לא לחלוטין ברורה. זמנו תם.

### "זה כמו ספיד דייטינג"

בעוד השופטים ממשיכים בעבודתם, יזמי הרעיון - איל ליפשיץ, יו"ר פורום החממות הטכנולוגיות ושותף בפרגרין, וסטיב רודס מטריידליינס הוא יו"ר ועדת הכנסים של פורום החממות - מסתובבים בגאווה במסדרונות.

ליפשיץ: "החממות מגדלות חברות באופן סדרתי, לכן אנחנו רוצים שבקרנות המקומיות יכירו אותן בשלב מוקדם. היזמים צריכים להבין כבר מההתחלה שלא כל החברות מתאימות לקרנות, וכך יוכלו לכוון את העשייה שלהם לכיוון משמעותי. בחממות למדנו לעשות שימוש יעיל בהון והחברות מגיעות להישגים מדהימים".

השופטים לוקחים הפסקה ומסכמים.

רון: "ראינו 13 חברות מהבוקר, זה כמו ספיד דייטינג".

דרוויש: "את חלקם אנחנו מכירים".

אבני: "צריך להודות שלא כל המיזמים מתאימים למודל ההשקעה של הקרנות. ראיתי חברות ורעיונות מוצלחים, אבל לא תמיד זה מתאים לגוף שאני מייצג".

סנדץ': "צריך לזכור שיש להם רק חמש דקות מולנו. זה קשה לבחון בזמן הזה. היו חברות מעבינות שאזמן לפגישה נוספת".

רון: "החממות עשו עבודה טובה. מצד שני אנחנו כבר יודעים שיהיה קשה להקים חברה גדולה על בסיס יישום אחד".

דרוויש: "אני חושב שהשוק צריך להתחיל להתאגד, לשלב חברות בשלבים המוקדמים שעושים דברים דומים, אבל בלי משקיעים עדיין ובלוי אגו. כך אפשר לייצר פוטנציאל לחברה גדולה".

זאבי: "זה יכול לעבוד אם מנהלי החממות יתאמו עמדות בשלבים יותר מוקדמים, ומראש יקמו אגדי חברות, כלומר יאחדו בין חברות שפועלות בתחומים משיקים".

ההפסקה נגמרה ומועמד מספר 14 - בני דילמוני, מנכ"ל קארדיוגארד המפתחת צינור ייחודי המיועד לניתוחי לב - נכנס לחמש הדקות שלו.