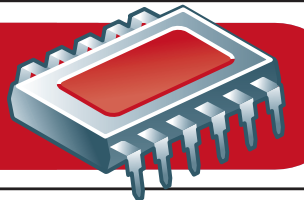


טכנולוגי



הייטק • הון סיכון • סטארט-אפים • ביומד

שמוליק שלח



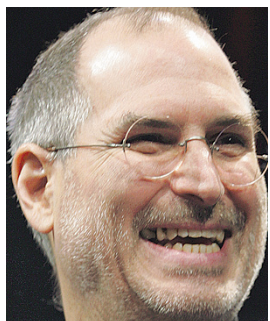
צ'ק פוינט

פריק שואו בלאס וגאס

העיר לאס וגאס נראתה מאז ומעולם כמקום המתאים להגיגות שאינן בהכרח קשורות למציאות. האורות, הזוהר, האווירה - הכל מתאים למופע האימים הראוותני שנקרא תערוכת CES. התערוכה, שמתקיימת כבר 40 שנה, נקראת גם בהרבה מקומות "תערוכת הגאדג'טים" משום שהיא מכסה בעיקר את פלח השוק האלקטרוני הנוגע לצד הבידורי. כלומר, אם ניקח את זה לרגע לצד הכלכלי - המחיר שמשולם עבור רוב המוצרים המוצגים בתערוכה מגיע מכיסו של הצרכן הפרטי. כן, זה שאולי עתיד להיפגש בקרוב עם מיתון כבר ודאגה הרבה יותר עניינית לדברים כמו אוכל ומקום לישון, לפחות בארה"ב.

החזון הישן של ביל גייטס

אבל אל תהיו קטנוניים. אנשי הטכנולוגיה והחזון לא אמרו רים להיטרד מקטנות. תראו את ביל גייטס למשל. הוא כבר חווה, בפעם ה-14, ולפי דבריו גם האחרונה, את המשך המירוץ הדיגיטלי טאלי של העולם בכלל והברות המחשוב בפרט. החזון שלו, על חיבוריות אוטומטית של מוצרים אלקטרוניים ורעיונות אחרים, אמנם נשמע הגיוני מתמיד, אבל מעורפל באותה מידה.



העיקר למכור. סטיב ג'ובס

בין תפיסותיו, בצד המוצרים עצמם, מתנפלים על מבקרי התערוכה מסכי ענק, טלפון ניס בעיצובים חדשים, מחשבים שידרעים לעשות כמעט הכל, וגם רובוטים. אין מה לעשות, עולם האלקטרוניקה הבידורית הפך כבר מזמן לשוק של מצר-כים בסיסיים (Commodity), כפוף לתחרות מחירים אגרסיבית ולטריקים זולים בצד השיווקי.

הראשון ואולי גם היחיד שתפס את זה באמת הוא יו"ר אפל, סטיב ג'ובס, שאי-נו מתיימר לעשות משהו אחר מלבד להיות איש שיווק מוצלח מאוד ולמכור. נראה שהרבה חברות אחרות פספסו את המטר הזה. ההגיגה בלאס וגאס מתעלמת לגמרי מחוקי השוק, כגון המחירים הצונבים, התחרות הכבדה, והמיי-תון הצפוי (או אולי זה שכבר כאן), ונראית כמו כנס מכירת שמטרתו היא רק אחת -

Numonyx, המיזם המשותף של אינטל ו-STMicro, ניסה לגייס 1.55 מיליארד ד' אבל הצליח לגייס 750 מיליון ד', וגם זה בקושי רב

לשכנע את הצרכן הסופי שהוא חייב, אבל ממש חייב, לקנות איזה מוצר אלקטרוני חדש בשנה הקרובה. למה? הנה, אפילו ביל גייטס אמר, ולך תתווכח עם האיש העשיר בעולם.

האשראי של Numonyx

באותו עניין כדאי לשים לב לשוק זיכרונות ה-Flash. סנדיסק היא אחת החברות המובילות את השוק כבר תקופה ארוכה, אך הביצועים של המניה שלה ושל מספר חברות אחרות באותו המגזר לא נראים משהו אטרקטיבי במיוחד. אלי הררי, מייסד ויו"ר סנדיסק, החליט לקחת את החברה שלו לשוק האלקטרוניקה הבידורית. במלים פשוטות, הוא מאמין כי יצליח להתמודד מול סטיב ג'ובס יותר משיצליח להתמודד על מרווחים גבוהים יותר מצד העלויות. בינתיים המש-קיעים לא מתלהבים.

אבל, כדאי להסתכל גם על חברה חדשה שמתחילה לפעול בשוק. Numonyx - המיזם של אינטל ו-STMicroelectronics בתחום שבבי הזיכרון מסוג Flash. החברה, הייתה אמורה לסיים גיוס של כ-1.55 מיליארד דולר מבנקים עד סוף 2007. אבל, מסתבר שזה לא כל כך פשוט. לפני כשבועיים דווח כי החברה הצליחה לגייס כ-750 מיליון דולר בלבד, וגם זה לאחר בעיות קשות. על פי התנאים החדשים, כל העסקה אמורה להיסגר לקראת סוף הרבעון הרא-שון של 2008.

על פי הסיבות שפרסמה STMicro, האשמה היא בזעזועים בשווקים הפיננסיים. אבל לפני כחודש התפרסם דיווח של סוכנות דירוג האשראי Moody's שהעריך את Numonyx, כהשקעה ספקולטיבית ברמה של B3, לא משהו שהייתם רוצים לראות בו את קרן הפנסיה שלכם. בהינתן השותפות מאחורי הקלעים, אפשר להעריך כי הסיבות של Moody's קשורות יותר לשוק ופחות לגר-מים המעורבים.

ואיך אפשר בלי הקשר הישראלי בסיפור הזה. במפעלי החברה העתידיים בישראל (ה-18 FAB הוותיק של אינטל בקרית גת שיע-בור לחברה החדשה), מחכים העובדים לחווי העבודה בחברה החד-שה. אלו, עדיין לא הגיעו.



"הממשלה מנסה לעודד יזמות בצרפת"

"באירופה, מי שמעוניין לעבוד קשה פשוט עוזב לארה"ב"

הרבה דה קרגרוהן, שותף בקרן הצרפתית CDC, מנסה לגשר בין המחסור בסטארט-אפים באירופה לצורך בהון סיכון בישראל. ל"גלובס" הוא מספר על הפיתרון בנוסח הרסית שהוא מציע לצרפתים



מודל לאירופה. דה קרגרוהן

"קרנות אירופיות מרגישות שחברות ישראליות פתוחות לארה"ב יותר מהן וראות בהן דרך לקשר עם השוק האמריקני"

אתה גדול ומשמעותי. מודל אחר יכול להיות שיתוף פעולה בין אוניברסיטה לחברה אחת קיימת, שתהיה אחראית למסחר את כל הטכנולוגיות של אותו מוסד.

המודל שמתאר דה קרגרוהן הוא זה של חברת הרסית ביו אחו-קות שהוקמה על ידי הרסית, זרוע המסחר של בית החולים הרסה. בימים אלה ממש מוקמת חברה כזו גם על ידי "יישום", זרוע המס-חור של האוניברסיטה העברית. דה קרגרוהן פגש אותן לראשונה בניקורו ולא הסכים עדיין להביע את דעתו עליהן. "יש גם יזמויות די מצליחות כאלה באירופה, אבל יכול להיות שבישראל המודל הזה הוא מתקדם יותר", הוא אומר.

של חברות התרופות הגדולות, בעיקר בשווייץ, מנובארטיס ורוש. זה מודל טוב לאירופה? "זה היה מודל טוב, אבל יכול להיות שזה כבר לא יעבוד, כי יש מחסור רציני במולקולות ורעיונות חדשים, והחברות הגדולות כבר לא נותנות למוצרים הללו זלוג להן מהבית, אלא מוכנות לקחת את הסיכון ולפתח אותם בעצמן".

יש לטכנולוגיות שאינן מנוספות בהכרח מהאוניברסיטה? "לאחרונה נבנות באירופה בור-סות שמתאימות לגיוס כספים לחברות צעירות. יש את ה-AIM המובילה ואת הירונקסט. זה בהח-לט שינה את המפה של מימון החברות הצעירות במדינה. בורסות כאלה לא תספקנה אקזיט לחברות, אבל הן נותנות מניות ואופציות אמיתיות לעובדים. זה חשוב לחב-רות צעירות שלא יכולות להתח-רות על גיוס עובדים בשכר שמצי-עות החברות הגדולות באירופה".

אם יש הון סיכון אירופי שמחפש חברות צעירות ויזומים, מדוע באמת לא להשקיע בישראל? באן המצב הפוך. "בהחלט יש מקום לשיתופי פעולה כאלה. למשל, אני מכיר את חברת ספאל של מקס הרצ-ברג. זה מודל ישראלי-צרפתי משולב שבו החברה הוקמה בישר-אל אך פועלת ומגייסת משקיעים באירופה. אנחנו בהחלט מנסים לעזור לה למצוא משקיעים".

אמרת שהבעיה העיקרית באירופה היא מחסור ביזומים. כידוע, ישראל שופעת בתחום זה. אתם חושבים לעשות שופינג של יזומים באן? "נשמח, אבל (מביט מהחלון, אל הים) את חושבת שהם יבואו? פה יש שמש רוב הזמן, דקלים, חופש. כפריו עכשו קר ואפור. מה, באמת יש מקומות שיש בהם כל כך הרבה שמש שלפעמים זה נמאס?".

יזמים וסטארט-אפים בתחילת דרכם. זה לא בתרבות שלנו.

"אני למשל רופא ממשפחה של רופאים. במשפחה שלנו אף אחד לא חשב על עסקים. אני עדיין נחשב במשפחה לעוף מזור. אמנם השמועה שהספא הגדול נמצא בעסקים כבר הגיעה גם לצר-פת, אך בסקר שערך לפני מספר שנים נמצא ש-70% מבני הנוער רוצים לעבוד בעתיד במש-רה ממשלתית. היעדר סיכון הוא המניע המוביל, יותר מעניין מהסיכוי להתעשרות. האירופים בוחרים כל פעם מחדש בסגנון החיים הזה, של לעבוד פחות ולא להרוויח את המקסימום האפשרי. הבעיה היא שמי שמעוניין לעבוד יותר קשה, פשוט עוזב לאר-ה"ב וכך התרבות הזו משמרת. אין אפשרות היום לגייס מישר-הו מהסיליקון ואלי לצרפת, כי המשכורת שלו תרד ב-75%.

עם זאת, בשנים האחרונות צומח הדרור החדש שכבר מכיל את הרוח היוזמת, והמדינה מאוד מעו-דת את זה - יש תמיכה ביזמים, בקרנות ההון סיכון ובאוניברסי-טות שמעוניינות במסחר הטכנר-לוגיה שלהן".

מדוע בכלל חשוב באירופה שתהיה לה תעשיית הון סיכון, אם זה כה מנוגד לתרבות? "תלוי את מי שואלים. הרעה המקובלת בממשלה היא שזה מאוד חשוב שנהיה דומים לארה"ב כדי שנהיה תחרותיים מולה ולא נייע-קף בסיכוב על ידי מדינות יזמויות מהעולם השלישי. גם אני מחזיק בדעה הזו, אבל מאמין שאירופה צריכה לייצר מודל משל עצמה. "למשל, אני מאוד מאמין שמת-אים לנו מודל שבו אוניברסיטה מקימה חברה שממסחרת את הטכ-נולוגיות שלה, משום שבאיר-פה הרווחים החדשים מאד חזקים וידועות. אז ניתן לגייס כסף ציבר-רי וגם ההון סיכון יכול להגיע, כי

מאת גלי וינגר

"אחד היתרונות של החברות הישראליות בגיוס כסף מאירופה הוא הקשר שלהן לשוק האמריקני. חברות וקרנות אירופיות מרגי-שות שהישראלים פתוחים לאר-ה"ב אפילו יותר מהן, והן רואות בהשקעה בחברה ישראלית בין היתר דרך לבנות את הקשר שלהן עם השוק הגדול בעולם", כך אומר הרבה דה קרגרוהן (Herve de Kergrohen), שותף לתחום מדעי החיים בקרן ההון סיכון הצרפ-תית CDC, המנהלת 365 מיליון אירו. קרגרוהן אמר את הרב-רים כשביקר בישראל לרגל כנס Go4Europe, שערך בית ההשק-עות קוקרמן ושות' וקרן קטליסט במטרה לעודד השקעות אירופיות בישראל ופעילות של חברות ישראליות ביבשת השכנה.

ישראל כגשר בין אירופה לאר-ה"ב זה בהחלט קונספט מעניין, אבל הוא כנראה לא יספיק כדי להביא לכאן הצפה של השקעות משם. "באירופה לא נוהג להשקיע בחברה שנמצאת במרחק של יותר משעת טיסה, ואני מאמין שבד-רך כלל זו המדיניות הנכונה. גם אנחנו, הקרנות הצרפתיות המת-מחות בהשקעות באירופה, לא משקיעות בכריטינה", אומר דה קרגרוהן, אבל מוסיף: "אני חושב שאנחנו צריכים גשר לישראל".

לא לסיכון בצרפת

מה מאפיין את שוק ההון סיכון באירופה לעומת ארה"ב? "ארה"ב היא כמובן מול-דת ההון סיכון ובאירופה התחום הוא יחסית חדש. בארה"ב תחום זה צמח יחד עם הסטארט-אפים כשהאופי של החברות שם מתאים למימון מסוג זה. באירופה, קודם הוקמו קרנות ואז יצאו לחפש טכנולוגיות. מצאנו באוניברסי-טאות מדע טוב, אבל קשה למצוא