

היי-טק

סיילנט חודרת לסינ: גייסה מיליון ד' מ־SJT הסינית

הסטארטאפ יקים מיזם משותף עם ענקית התקשורת הסינית • לפני חודשיים רכשה את FoxCom

חברת הסטארטאפ "סיילנט קומוניקיישן" (Silent Communication) גייסה כמיליון דולר מענקית התקשורת הסינית (Shenzhen Junao Technology (SJT). הגיוס, כך מסרה החברה, מיועד להקמת מיזם משותף בסין למכירת פתרונות החברה ל"השלמת שיחה" – עבור מפעילי ויצרניות הטלפונים הסלולריים בסין. עבור SJT זוהי ההשקעה השלישית בתקופה האחרונה בפעילות ישראלית. לפני חודשיים היא רכשה את FoxCom הישראלית וכן את הסטארטאפ TMT.

סיילנט פיתחה מוצר בשם TWT (Talking Without Talking), או בעברית "לדבר מבלי לדבר", שעונה על הצורך להפחית את מספר השיחות האבודות בסלולר. הפתרון של החברה מיועד למפעילים הסלולריים והכוונה להפחית את מספר הפעמים בהם המתקשרים, לא מקבלים מענה ממי שיתקשרו אליו ולכן מתנתקים, וכך מפסידות החברות שיחות רבות.

אחד היישומים להתמודד עם הבעיה הוא ה-SMS, אבל סיילנט מציעה פתרון יותר נרחב שכולל מענה קולי אוטומטי במקום מענה של בעל הטלפון וכן אפשרות לכתוב SMS שיתורגם למענה קולי או להיפך. הפיתוח מציע פתרון משלים לתא הקולי בתחום "השלמת השיחה", המאפשר ללקוחות הסלולר לנהל ולקבל שיחה במצבים בהם לא ניתן לדבר כגון: ישיבה, סרט והרצאה. זאת באמצעות בחירת מסרים מוכנים מראש ושימוש בהמרת טקסט לקול אנושי שאותו שומע המתקשר בצד השני של הקו.

החברה, שהוקמה בשנת 2004, גייסה לפני שנה וחצי כ-600 אלף דולר בסכב גיוס ראשון. על פי הערכות של החברה בעבר, השירות שלה מאפשר לחברות הסלולר גידול של כמה שקלים בממוצע ההכנסות למשתמש (ARPU). מרכז הפיתוח של סיילנט הוא בתל-אביב, והיא רשמה את הפיתוח כפטנט בישראל, באירופה, בארה"ב ובמספר מדינות במזרח הרחוק. בחברה מעריכים, כי בקרוב צפוי השירות להיכנס לפעילות בישראל ובמערב אירופה.

המנכ"ל ואחד משלושת מייסדי החברה, מקס בלובנד, אמר כי "מדובר בפריצת דרך משמעותית בחירת החברה לשוק הסלולר בסין. כמות משתמשי הסלולר בסין צפויה לעבור את ה-500 מיליון והפוטנציאל שם עצום".

• שמוליק שלח

עם השלמת מיזוג פרדיקס לאפיקס, האנליסטים מעלים את דירוג המניה

בית ההשקעות נידהם (Needham) נותן המלצת קנייה למניה עם מחיר יעד של 11 דולר

עם השלמת המיזוג של חברת פיתוח התרופות פרדיקס לתוך חברת אפיקס, העוסקת בפיתוח מולקולות לשוק ההדמיה, מעלים אנליסטים בבנקי ההשקעות בארה"ב כצפוי את הדירוג למניה. לפי נתוני Thompson/First Call, השתנתה השבוע ההמלצה הממוצעת של שלושת האנליסטים המכסים את המניה מניטרלי לקנייה. האנליסט ג'ורג' פולופ מבית ההשקעות נידהם (Needham) הוא אחד האנליסטים ששינו את דירוג המניה ואף הציג מחיר יעד של 11 דולר, לעומת מחיר של 7.19 דולר בו היא נסחרה אתמול בעת הוצאת ההודעה.



הדמעות קנייה למניה. קאופמן

"אפיקס רכשה חברה מתחום פיתוח התרופות שלה ארבעה מוצרים בשלבים קליניים מתקדמים ופלטפורמה מעניינת לגיי לוי של מולקולות נוספות. נראה כי המשקיעים הפוטנציאליים באפיקס עדיין לא מכירים את פרדיקס ולכן נוצרה הזדמנות קנייה למניה", אמר פולופ.

בעקבות השלמת המיזוג עלה מחיר מניית אפיקס מ-5 דולר ל-7.19 דולר בטווח של שבוע בלבד. זאת, לאחר שעלה מ-3.5 דולר ל-5 דולר בעקבות ההכרזה על כוונות המיזוג. עליית המניה עד כה משקפת כמעט בריוק שווי של 90 מיליון דולר לפרדיקס, שעל פיו אכן נעשה המיזוג באפריל.

לפי השווי שנתן פולופ למניה, נראה כי הוא מעריך את החברה הממוזגת בכ-80 מיליון דולר יותר. הגיוני כי את רוב השווי הנוסף הזה הוא מייחס לנכסי פרדיקס, שכן רק אצלה חלו שינויים לטובה מאז ההכרזה על המיזוג – חתימת הסכם אסטרטגי עם אמג'ן ומעבר שלב בניסויים הקליניים במולקור לה לאלצהיימר.

• גלי וינרב

"דיאגנוסטיקה מתקדמת היא התחום הכי מתאים בבימוד להנפקה בבורסה"

דוד סולומון, מנכ"ל מיקרומדיק: "אחרי שינוי תקנות הבורסה לגבי חברות מו"פ, אין טעם להיכנס לבורסה בת"א דרך שלד, ודרך שלד בנאסד"ק זה אפילו גרוע יותר" ← גלי וינרב

ציא הרבה הודעות על התקדמות לקראת אבני הדרך האלה, כי ההודעות הן הדרך היחידה לתקשר עם השוק. הדו"חות בשלב הזה הרי לא אומרים כלום, ואנליסטים לא מסקרים חברות קטנות – זה נופל להם מתחת לרדאר. אצלנו במיקרומדיק שלחנו מכתב אישי לכל משקיע ובו הסבר בשפה פשוטה לגבי פעילות החברה והעמיד הצפוי לה. קיבלנו תגובות אוהדות מאוד מהשוק. עם זאת, לא צריך להוציא יותר מדי הודעות כי אז המשקיעים מתר-גלים לחשוב שהודעה ממך לא אומרת כלום.

"צריך להתמקד במוצרים שני-תן לפתח בזמן קצר, לעתים אפילו במקרים שבהם החברה תהיה בריאה יותר עם פיתוח מקביל של מגוון מוצרים. צריך להשיק הרבה תשומת לב ניהולית בפיתוח עסקי וביצירת שיתופי פעולה".

"ישנה גם השאלה של מיהו הגוף שהולך לבורסה. אנחנו מאוד בעד גופים המורכבים מכמה חברות ולכן נותנים ביזור סיכון, וגם יש להם יותר מה לתקשר עם השוק. יש משקיעים שאומרים "אפור את הסיכון בעצמי", אולם בפועל אין עדיין מספיק חברות לשם כך, אז מודל הביזור הפנימי הוא הגיוני. עם זאת, צריך לקחת בחשבון כמה כסף יכול גוף כזה לגייס והאם הוא יספיק לתמיכה בכל החברות, או שבפועל רק אחת או שתיים מהן נתמכות כמו שצריך".

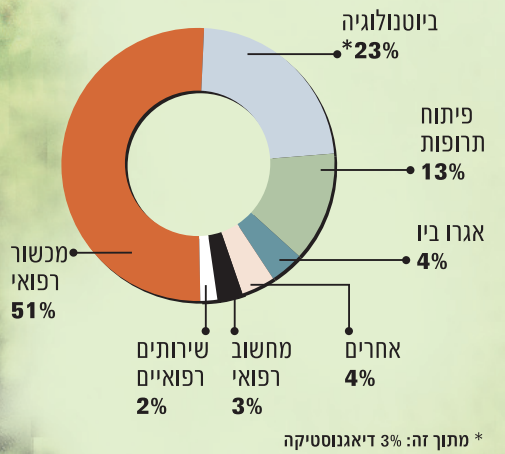
• מיקרומדיק נכנסה לבורסה בשלד. מה היתרונות והחסרונות של צעד כזה? "היתרונות של שלד הם שאין צורך לעמוד בקריטריונים של הבורסה לגבי ותק, היקף פעילות וכמות הון עצמי.

"בהנפקה אמיתית צריך גם לגייס מינימום מסוים של הון וצריך לפזר אותו בין כמות מסוימת של משקיעים. התשקיף הוא יקר ובמקרה של שלד הוא נחסך, כמו גם התשלום לחתם.

"עם זאת, השלד עצמו עלול להיות יקר. כמו כן, כשאתה יוצא ללא חתם, אתה לא נחשף לשוק, ואף אחד לא נמצא שם בשבילך



חלוקת חברות הבימוד בישראל



דוד סולומון, מנכ"ל מיקרומדיק

כמיליון דולר. בהחלט מספרים ששוק ההון הישראלי יכול לאכול אותם. וההכנסות? עדיין יפות – כ-100 מיליון דולר לשנה לחברת דיאגנוסטיקה מצליחה. לא המיליארדים של תעשיית הפארמה, אבל עדיין שוק מסקרן מאוד".

באופן לא מפתיע, סולומון החליט למקד את החברה שבראשה הוא עומד בתחום הדיאגנוסטיקה וספציפית בדיאגנוסטיקה לתחום הסרטן. זאת לאחר שהחליט להביא אותה לבורסה באמצעות מיזוג הפוך לשלד בורסאי. שני המוצרים הראשונים של החברות בקבוצה אמנם אינם ביומדיקרים, אולם לחברה ישנם שני הסכמים עם מכוני מחקר מובילים כדי להתרחב לתחום הזה.

• לחברות מתחום הפארמה והמכשור הרפואי אינך ממליץ להיכנס לבורסה?

"לגבי פארמה, יש שאלה אם בכלל כדאי לסטארטאפ לפעול בתחום הזה. סיכויי ההצלחה לחברה שמתחילה את פעילותה מתרופה בשלב הפרה-קליני הם בסה"כ 1%, והכי הגיוני בעצם הוא שחברות גדולות יעשו את זה במחלקות המחקר עתירות המימון שלהן. בתחום המכשור הרפואי, ההשקעה מתאימה יותר לקרן הון סיכון. הקרנות אמנם לוקחות נתח גדול מהאחד זקה בחברה ולפעמים מנהלות את היוזמים באופן

ה שמאפיין את תחום מדעי החיים הוא שזה לא ממש ענף", אמר דוד סולומון, מנכ"ל חברת מיקרומדיק הבורסאית, המחזיקה בשני חברות שונות מאוד בתחום מדעי החיים, ומתכננת להתרחב בתחום. "אפשר לחלק את העולם הזה לארבעה תחומים לפחות, שכל אחד מהם הוא עולם אחר מנקודת מבטו של המשקיע, מבחינת רמות הסיכון, התשואות, מקורות ההון והשיטות להערכת השווי".

סולומון עומד להעביר במכון הייצוא קורס בנייה וגיוס הון לחברות בתחום מדעי החיים. בתחום מדעי החיים הוא פעיל בשנים האחרונות לאחר שייסד את די.אס.סולומון, היה מנהל היחידה הכלכלית בסאיטקס וכתב מספר ספרים בנושא. לחלוקה הרגילה של שוק הבימוד למכשור רפואי, תרופות וביוטכנולוגיה, הוא מוסיף חבר חדש – הביומדיקה, כלומר הדיאגנוסטיקה המתקדמת.

"הביומדיקה הם תחום חדש יחסית, שהפך מכמה מולקולות אבחון בודדות לתחום שלם. בעבר הלא רחוק דיאגנוסטיקה הייתה בעיקר עבודה עתירת כוח אדם. שיטת לאיתור נוגדנים במקרה של מחלות מדבקות, הפכו למוצר בעל ערך מוסף נמוך. אלא שאז חלה קפיצת מדרגה בדיאגנוסטיקה של המחלות שאינן ממקור של זיהום, כמו מחלות גנטיות ואוטואימוניות. היום יש ערכות דיאגנוסטיקה שמבוססות על איתור נקודתי של פגמים וכשלים בגוף, כשהערכות עצמן עולות מאות עד אלפי דולרים לערכה".

לדעת סולומון, הדיאגנוסטיקה המתקדמת היא התחום המתאים ביותר לבורסה מבין תחומי מדעי החיים. "בתחום פיתוח התרופות, דרך שות שנים ארוכות של מחקר, עוד עשר שנים של פיתוח ובאמצע הדרך ישנן תקופות יובש שבהן החברה מחכה לתוצאות ניסוי או ממתין

נה לאישורי FDA לאותן תוצאות, ובאותו זמן אין לה דבר להודיע למשקיעים, מלבד העובדה שיש יותר מסיכוי סביר שהסכף שלהם יירד לטמיון. בתחום המכשור הרפואי, ובעיקר במסלולי האישור המהירים שלו, כבר מדובר בתהליך פיתוח של שלוש עד חמש שנים, טווח זמן שהמשקיעים עשויים להיות סבלניים אליו. אלא שבתחום המכשור הרפואי לעתים עדיף להמתין לשיטות פעולה ורכישה על ידי שחקן גדול או בינוני בטרם יוצאים אל הבורסה שכן קשה מאוד להצליח בשיווק בשוק הזה לבד.

"ולעומת כל אלה בדיאגנוסטיקה המתקדמת רוב עבודת הגילוי של המולקולה הדיאגנוסטית נעשית במכוני המחקר וכשהמוצר כבר עובר לפיתוח של חברה מסחרית, נותרו לו בדרך כלל כשנה עד שנתיים להגיע לשוק, בעלות של

צמוד מכפי שהם היו רוצים, אולם הקרנות מבינות את הפעילות של החברה ואינן דורשות תוצאות לטווח קצר. משקיעי שוק ההון מציעים לחברות מכשור רפואי בשלבים ראשונים רק כ-5-6 מיליון דולר, ומצד שני הם רוצים תוצאות בזמן קצר, אפילו אם הם טוענים אחרת. כשאתה עובר מול שוק ההון, אתה צריך להקריב למולך. עם זאת, להגיד "אל תבואו לשוק ההון" זה לא ריאלי. יש מחסור בהון בישראל ולפעמים אין לחברות ברירה".

"לא קשה להנפיק"

• איך מביאים למשקיעי שוק ההון את התוצאות שהם רוצים? הרי קשה לקצר ניסויים או לשנות את התוצאות שלהם? "צריך להציג אבני דרך ברורות מאוד ולהיר

•