

## שלח לי מלאך

זה מתחיל בחלום, נמשך בפנטזיה, ובמרבית המקרים מתרסק על קרקע המציאות בהיעדר מימון הולם. הדרך אל אקזיט נוצף מתחילה במשקיע בעל כיסים עמוקים, שלא תמיד נמצא. למועדון האנגלים "תבל" במנהטן יש בשורה: לישראלים בלבד > יהודית הספל בן-דק, ניו יורק

יהודית הספל בן-דק, ניו יורק 27/3/2008

יום זה נראה כמו פרה-היסטוריה, אבל ב-1998 לארי פייגי וסרגיי ברין, מייסדי גוגל, היו חסרי פרוטה. כמו לא מעט יזמים מבריקים היה להם ביד אחת רעיון ששווה זהב, אבל ביד השנייה אפס מימון כדי להוציא אותו מן הכוח אל הפועל. רגע לפני שנעלמו אל תהום הנשייה של דברי הימים, הם שיוועו למלאך מושיע - לאנג'ל. חבר לספסל הלימודים באוניברסיטת סטנפורד הציג אותם לאנדי בכטולסהיים, ממייסדי סאן מייקרוסיסטמס, שהתרשם מהשניים, השקיע 100 אלף דולר, והשאר היסטוריה.

גוגל היא אולי הדוגמה הסקסית ביותר לחברה שקמה הודות להשקעה פרטית לא גבוהה, ושצמחה לממדי ענק (שווי שוק של כ-137 מיליארד דולר, נכון להיום). אבל היא לבטח לא היחידה. בצפון אמריקה בלבד קיימים כמאתיים מועדוני אנג'לים וקרוב ל-250 אלף משקיעים פרטיים שבוחנים מיזמים כל העת.

לעולם הזה נכנסו בחודשים האחרונים עו"ד אורן היימן וד"ר אורן פירסט. היימן, 39, שמשדרו התמזג לפני שנתיים עם משרד עורכי הדין הישראלי הגדול בניו יורק, בניצוחו של אמנון שבלת; ופירסט, 40, מנכ"ל סטראטיגיק מודל גרופ, לשעבר מרצה בבית הספר לעסקים באוניברסיטת קולומביה ובפקולטה לניהול בייל הקימו את תבל - מועדון האנגלים הראשון בניו יורק שהוא על טהרת היזמים הישראליים. "הופתענו לגלות שיש מאות מועדוני אנגלים בארצות הברית, אבל מעולם לא הוקם מועדון עסקי ישראלי בניו יורק במתכונת זו", מסביר היימן, שמטרתו לגייס סכומים הנעים בין 250 אלף ל-2.5 מיליון דולר. "רוב המועדונים מתרכזים בסקטור מסוים", מאשר דיוויד רוס, מייסד מועדון אחר - האנגלים של ניו יורק. "תבל הוא ייחודי כי הוא מתרכז בישראל בלבד; ההתמקדות שלו היא גיאוגרפית, לא ענפית".

על אף האופטימיות, לעתים קוסמית, המלווה את פעילותו של מועדון האנגלים, הרעיון נולד בנסיבות טרגיות לפני קרוב לשנתיים, בסניף ארומה הסמוך לבית

החולים איכילוב בתל אביב. היימן ביקר את ארוסתו אילי, שעברה טיפולים במחלת הסרטן, ואילו פירסט ביקר אצל אמו, שעברה טיפולים דומים. שתיהן הלכו לעולמן.

היימן ופירסט העבירו אז לילות כימים במחלקה האונקולוגית, ולמדו להכיר היטב זה את זה. "חיפשנו דרך לתרום משמעותית לכלכלת ישראל", מספר היימן "אנחנו רוצים שיהיה פה תכליס. כבר ערכנו את הסינון הראשוני של חברות הסטארט-אפ על-ידי אנשי מקצוע מהמעלה הראשונה, רובם משקיעים בעצמם, שמשמשים כיועצים למועדון. האנגילים שמוזמנים לפרזנטציות במועדון הם משקיעים שאנחנו יודעים שהם מתלהבים מטכנולוגיות ישראליות. הם פשוט צריכים להיות מוכנים עם פנקסי הצ'קים. אנחנו מעוניינים שהסגירה תהיה מהירה. הכוונה היא להגיע במקום למסמך עקרונית, ולמחרת אני ממליץ להיפגש בחדר הישיבות, ולחתום על חוזה".

"ההיבט של עזרה לכלכלה הישראלית משותף אצלנו", מוסיף פירסט. "שנינו מאמינים בקפיטליזם במקביל למעורבות חברתית, אבל עם נגיעה שונה. היימן מסוגל להיות מעורב בהרבה ארגונים שלא למטרות רווח ולהגיע למצוינות. אני, באופן טבעי, מתרכז יותר בארגונים פילנתרופיים הקרובים לשטחי ההתעניינות שלי, בהיי-טק ובמערכת הבריאות".

"להשיג אפילו מאה אמריקאים, שכל אחד ישקיע סכום קטן של כ-100 אלף דולר בסטארט-אפ ישראלי, ישיג תוצאה יעילה יותר מקבוצת הון סיכון שתזרים 10 מיליון דולר", מתערב היימן. "במודל הראשון יהיו מאה אנשים שישקיעו מכספם הפרטי בישראל, וככל הנראה זה יגרום להם להיות מעורבים בעתידה של ישראל".

מה אתם אומרים על הטענה שהקמת המועדון באה לשרת את האינטרסים העסקיים שלכם?

היימן: "זו שאלה לגיטימית. הפעילות שלנו כולה בהתנדבות. לכל אחד מאיתנו יש קריירה ואג'נדה משלו. בפירוש אנחנו ממליצים למשקיעים להגיע עם עורכי הדין, מנהלי החשבונות והיועצים שלהם. אני לא מסתיר את העובדה שאני עובד במשרד עורכי הדין הישראלי הכי גדול בניו יורק. ייתכן שבכל מקרה היינו מעורבים בעבודה המשפטית".

תשכפלו את המועדון הניו יורקי לערים נוספות?

היימן: "זה אפשרי, אבל בינתיים צריך למקד את המאמצים בניו יורק".

ופירסט מוסיף: "כרגע אנחנו עוסקים בליבה של תבל, שהיא מועדון המשקיעים במנהטן, אך כבר קורצים למספר כיוונים אפשריים של התרחבות. רבים ממכריי

המתגוררים מחוץ למדינת ניו יורק, מביעים עניין ונכונות לקחת חלק בפעילות המועדון, אך ברור שלא יוכלו להיות נוכחים בכל הפגישות. זו הסיבה שאנחנו כבר מתכננים מפגשים בערים מרכזיות נוספות, כך שחברות יוכלו להופיע במעין רוד שואו בפני משקיעים".

מה החלום שלכם?

פירסט: "לראות להיכן המריאו אותן חברות שהצלחנו להביא להן משקיעים. אני שואף לראות תשואות שיניבו פי עשרה מההשקעה שלהם בתוך שלוש עד חמש שנים".

היימן: "לראות עד השנה הבאה עשרים חברות שמגייסות כ-10 מיליון דולר, כל אחת חצי מיליון דולר בממוצע. זה אכן יסמל את הצלחת המועדון".

מריחים את האקזיט

היימן ופירסט קיימו בינתיים שלושה מפגשים במועדון האנגלים שלהם בהווארד קלאב במנהטן, ומיני-דרמה אחת כבר נרשמה. היא אירעה במפגש השני שנערך בנובמבר האחרון, כאשר ירון גלאי, מייסד קוויגו, המשמש גם כסלקטור במועדון (זה שקובע אילו חברות יציגו בפני המשקיעים הפוטנציאליים), נכנס באיחור. ימים ספורים קודם לאותה פגישה רשם גלאי אקזיט מרשים של 350 מיליון דולר, כשקוויגו נרכשה על-ידי AOL, ועם כניסתו למועדון הוא זכה לקבלת פנים של כוכב רוק טכנולוגי במחיאות כפיים סוערות. מבויש, הוא העדיף להיצמד לקיר ולשמור על פרופיל נמוך, כשהוא מאיץ במנכ"ל הצעיר של הסטארט-אפ להמשיך בפרזנטציה כרגיל. לבסוף התיישב גלאי ליד אנגיל אחר, מוכן להסתער על המיזם הבא.

במועדון רשומים 340 אנגלים. 24 מתוכם פעילים באופן קבוע במפגשים, ובאחד מהם נכח מספר שיא של 140 אנגלים, מה שמעיד על העניין הרב שהמועדון הזה מעורר. כל אחד מהאנגלים משלם דמי חברות במועדון של בין 900 ל-1,500 דולר בשנה. בפועל, מתוך עשרה סטארט-אפים שהציגו בפני האנגלים במועדון, שישה כבר מצויים במשא ומתן מתקדם לקבל מימון ראשוני של בין 50 ל-250 אלף דולר.

בין המשקיעים ניתן למצוא מלבד את גלאי גם את אלון גבע, שרשם בעבר אקזיט של 55 מיליון דולר על החברה שייסד - נוביזו; את רוני צארום, מי שעומד בראש דסימה ונצירס ושב-2002 מכר את אקסלינק לקומברס תמורת 550 מיליון דולר; ואת ד"ר אברהם כדר שהשקיע בהצלחה במינוף מספר חברות אינטרנט.

כדי לסנן את בקשות המימון של היזמים הישראליים, שיוצגו בפגישות הדו-חודשיות, נבחרו 14 סלקטורים, המשמשים כחברי הוועדה המייעצת של מועדון המשקיעים החדש. המוחות הטכנולוגיים נבחרו מתחומי עניין שונים

בענפי ההיי-טק וההשקעות, עם רקורד הצלחות מוכח - רבים מהם אנגלים המשקיעים בעצמם בסטארט-אפים.

"קשה ליזמים ישראלים שרוצים לגייס כסף בארץ אם אין להם קשרים וניסיון", מסביר גבע. "הם אמנם פונים לאנגלים בארץ, אבל לפעמים הם נתקעים למרות מה שחושבים, אין הרבה קרנות הון סיכון בניו יורק, והרבה ישראלים פונים אליי בבקשה למצוא בשבילם משקיעים. אני עצמי, כשיצאתי מהצבא, לא חשבתי לחפש גיוס כספי בחו"ל, פניתי לקרנות הון סיכון ולאנגלים ישראלים. עכשיו יש אופציות נוספות".

פירסט מוסיף כי "לא כולן מתאימות לצינורות ההשקעה בארץ. יש לגלות את החברות בעלות הפוטנציאל לאסטרטגיה של אקזיט או בעלות מודל עסקי מתאים שיקטין את סיכוני המשקיע. לעתים יש למכור אפליקציה אחת מני רבות של החברה כדי להזרים כסף ולהמשיך לפתח מוצרים לטווח רחוק".

לא חסרים משקיעים בארץ; מדוע שיזמים ישראלים יחזרו אחר אנגלים אמריקאים?

"אין לנו חשש מתחרות. היא רק תגביר את המודעות וזה חיובי. התעשייה תרוויח אם היזמים והמשקיעים ייהנו, וגם המינוף לחברות המתחילות יהיה מהיר יותר. תהיה להם נגישות טובה יותר לשוק האמריקאי".

"אני מעריך מאוד את ההון שמגויס בארץ, אבל פה קרובים לשוק היעד. מקבלים מיד פידבק מהמשקיעים. היד על הדופק לגבי דרישות השוק, עיצוב המוצר וההעזה. יש גם אפשרות לחסוך כסף. באופן היסטורי, רואים שגם במועדוני אנגלים הודיים בארצות הברית יש פעילות מוגברת ומינוף משמעותי לחברות הודיות. גם כאן, אני רואה משקיעים יהודים-אמריקאים וישראלים שרוצים להיות מעורבים בכלכלה הישראלית בדומה למשקיעים היהודים של תחילת המאה, רוטשילד למשל".

"הסנטימנט היהודי רק מסייע"

מלבד צמד המייסדים היימן ופירסט, מי שאמונה על ניהול פעילותו של המועדון היא רונה יניב, 29, לשעבר העוזרת הראשית של דן גילרמן, שגריר ישראל באו"ם. בחודשים הראשונים היא ניהלה את המועדון כחדר מלחמה, בסמוך למשרדיו של פירסט באמפייר סטייט בילדינג. "כולם פה נדבקו בחידק היצירה", היא מתלהבת, וכמוה הבוס שלה לשעבר גילרמן. "אני מאמין שהיוזמה באה במקום הנכון ובזמן הנכון", הוא אומר. "החברות המתחילות נתקלות בקשיים, ואין להם משאבים לחדור לשוק הענקי בארצות הברית. המועדון הזה עשוי ליצור את המטרייה הנכונה. צריך לעודד את החברות הצעירות לפרוץ לשוק הזה".

גם יאיר שירן, ראש המשלחת הכלכלית בקונסוליה הישראלית בניו יורק, מאמין שהכסף הגדול נמצא בניו יורק. עם זאת הוא אינו חושב שהיה ואקום לפני הקמת מועדון האנגלים הישראלי. "יש קרנות הון סיכון ויש דרומה מהן, שהם מועדוני האנגלים. היות שיש כל-כך הרבה כסף, כל המועדונים מוצפים בפניות. גם אלינו מגיעות הרבה פניות מחברות סטארט-אפ ישראליות, ואנחנו משדכים אותן ישירות עם המשקיעים או עם קרנות הון סיכון. עכשיו, עם הקמת המועדון החדש, נשמח מאוד להפנות אליו פניות ישראליות. אנחנו תומכים בכל יוזמה פרטית.

"מגיעות אליי בין 15 ל-20 פניות מסטארט-אפים מדי שנה", מספר כדר, אנגיל בתבל. "בשנים האחרונות יש פריחה מחודשת של רעיונות מבריקים, והישראלים למדו שאם הם הולכים קודם לחברת הון סיכון הם עלולים לאבד את החברה. לכן יש צורך בגוף שינתב את ההשקעות הראשוניות של בין חצי מיליון דולר ל-2 מיליון דולר. רק אז החברה תוכל להגיע לשערוך משמעותי, ולבוא אל שולחן הדיונים מעמדת כוח טובה יותר.

"בארץ יש הרבה כסף. אבל בעלי הרעיונות, חסרי הממון, מאבדים את הבעלות בשלב הראשוני. אני נגד זה. אני גם לא מתלהב מאקזיט מהיר. הרבה אנשים בונים חברות כאשר האקזיט הוא המטרה העיקרית. אצלי זה קודם כול ביזנס מתפתח, והאנשים בחברה הם הנכסים הכי חשובים".

עד כמה רלבנטי הוא ההקשר הישראלי של החברות, עוד מוקדם לשפוט. כך או כך, הארב זלוטוגורסקי מחברת היועצים סאדלרוק ואנגיל במועדון מבקש להבהיר ש"אנחנו לא פה בשביל מטרות צדקה. יש פה הזדמנויות עסקיות. זה שבד בבד אנחנו תורמים לכלכלת ישראל, זה רק הערך המוסף".

זו כנראה הסיבה לכך שהמשקיעים האמריקאים אינם מלטפים את האגו של הסטארט-אפים הישראליים ולא עושים להם הנחות בפרזנטציות במועדון. "האם בדקתם את הפגיעות המשפטיות בארצות הברית לגבי הענקת חוות דעת רפואיות?" שאל אחד האנגלים את אנשי חברת מדיקל אופיניון, המעניקה שירותי אינטרנט עולמיים לחוות דעת רפואיות, ונתקל בתשובה מגומגמת. "כדאי שהיזמים ידעו שעליהם להיות מוכנים לביקורת קטלנית ולשאלות פיננסיות נוקבות", מדגיש אנגיל אמריקאי אחר. גם ארנון שפיר, מנכ"ל Give2gether מודה שאמנם לא הצליח לגייס כסף אחרי הפרזנטציה שלו, אבל הנטוורקינג היה חשוב לו לא פחות. "למדתי כיצד לשפר את הפרזנטציה שלי", הוא מסכם.

"אנגלים ישימו את כספם איפה שיש הזדמנות להרוויח", מסכים שירן. "אם יש פעילות פילנתרופית הקשורה בישראל הם לא יבחרו במועדון המשקיעים לצורך זה. השיקול המכריע הוא עסקי טהור. עם זאת ישראל כבר רכשה שם של מרכז

טכנולוגי עוצמתית, ולכן העניין העסקי גבוה באופן טבעי. הסנטימנט היהודי רק מסייע.

לאותה גישה שותף גם גילרמן, שאינו מאמין כי המשקיעים ישקיעו מטעמים ציוניים. "השיקול הוא כלכלי טהור", הוא אומר. "הייתי אומר שהם משקיעים על אף שהם ישראלים. הם עושים את זה בגלל ההערכה למצוינות וליזמות הישראלית. אני חושב שחברות הסטארט-אפ הן השגרירות הכי טובות שיש לישראל, אפילו יותר טובות מהשגריר באו"ם".\*\*