

ב־2011 נמשיך לראות אקזיטים גדולים במכשור רפואי

בתחום המכשור הרפואי מגולם פוטנציאל גדול, אבל בדרך למימוש הוא יצטרך להתגבר על אתגר המימון. מהבחינה הזו, אין תחליף לקרנות ההון סיכון

דני נוה, מייסד ומנהל-שותף של קרן AGATE



לח את השוק הרלוונטי לאפליקציה טכנולוגית ספציפית. שעה שמציגים לך מוצר עם "שוק פוטנציאלי" של מיליארד דולר, בארה"ב לבדה צריך להבין מי מבין אוכלוסיית המטרה יהיה באמת זקוק למוצר, ואם אין תחליפים טובים ועדיף לים יותר שכבר קיימים בשוק, או שעשויים לצאת בעתיד הנראה לעין.

שנית, לא די בכך שהטכנולוגיה עובדת. צריך לוודא שהרווח פאים המובילים בתחום, מקבלים את הערך הזה ויודעים כיצד לשלבו בפרוטוקול הטיפול ולהפוך אותו ל-standard off care. לבסוף, צריך לוודא שלחברה יש אסטרטגיה נכונה לשיווק ומכירות, שנשענת על שיפוי ביטוחי ראוי (reimbursement) בעיקר בארה"ב.

יש אמנם טכנולוגיות רפואיות שיימכרו בשווי משמעותי, רק על סמך הוכחת היתכנות ראשונית בבני אדם, עוד לפני שיקבלו את אישור ה-FDA. הדוגמה הבולטת ביותר לכך היא חברת ונטור, שנמכרה למדטרוניק בכ־300 מיליון דולר. אבל נקודת המוצא של כל חברה, חייבת להיות שכדי לבנות ערך משמעותי, יהיה עליה לחדור לשוק עצמאית, ולבנות לפחות מערך ראשוני של שיווק ומכירות.

ישראל היא מעצמת מכשור רפואי. כשליש מהחברות על המדף בחברות הגלובאליות שפועלות בתחום הטכנולוגיות הרפואיות, מקורו אצלנו. בישראל פעילות כ־500 חברות מכשור רפואי. אנחנו מקום ראשון בעולם במספר פטנטים ומהנדסים פר־קפיטה. רבים תוהים מהו הסוד שמאחורי מספרים מדהימים אלה.

המענה לכך מצוי במאפיינים מיוחדים במינם לישראל. בראש ובראשונה במשאבים האדירים שהשקענו בטכנולוגיות ביטחוניות לשם הבטחת היתרון האיכותי שלנו בשדה הקרב. פיתחנו מערכות נשק, אמצעי גילוי ומעקב ויכולות מודיעיניות מתקדמות. ניתן למצוא מגוון של טכנולוגיות רפואיות, שהן אפליקציה של מערכת צבאית.

רבים מהיזמים המובילים בישראל בתחום הרפואי, צמחו בתעשיות הביטחוניות. נוסף לכך את התרומה האנושית המדהימה של העלייה ממדינות בריה"מ לשעבר בדמות מהנדסים, פיסיקאים וממתטיקאים מהשורה הראשונה בעולם ואת התמיכה הכספית בממציאים וביזמים לאורך העשור האחרון והפירות נקטפים. לכל אלה יש להוסיף כמובן את רמת המומחיות, הידע והניסיון הרב של הרופאים במערכת הבריאות שלנו.

החסם הפיננסי

בקרן אגת נחשפנו ב־3 השנים האחרונות לכ־300 חברות וטכנולוגיות שונות. אנו נאלצים לדחות חברות טובות שמגייסות כסף, בהיעדר משאבים מספיקים לנו ולקרנות ההשקעה האחרות שפעילות בתחום.

היקף העסקאות בשבע השנים האחרונות בישראל בתחום, הוא כ־4 מיליארד דולר. אני צופה שב־2011 המגמה הזו תימשך ונראה אקזיטים בחברות מכשור רפואי בהיקף כולל של כמיליארד דולר.

האתגרים הם רבים. לא די בידע, בגאונות ובכושר ההמצאה. החברות נתקלות בחסמים פיננסיים בשני צדדים עיקריים - בשלב הגיוס לפיתוח הראשוני והניסויים הפרה-קליניים, ובשלב המתקדם - בו הן נדרשות לכסף הגדול.

בחברות הבוגרות שעומדות בפני יעדי הרגולציה והשיווק, מדובר בגיוס של 20-30 מיליון דולר לצורך קבלת אישור לשיווק מהרשות האמריקנית למזון ותרופות - FDA, או כדי לחדור לשוק. אנחנו בקרן נהיה חלק מסבב גיוס כזה, כמי שמובילים את הסיבוב, או כמי שמצטרפים לשותף אסטרטגי, או קרן בינלאומית גדולה. אנחנו מביאים לחברות ערך מוסף של היכרות עם שווקי הבריאות בעולם, יכולת להגיע לטובי המומחים הרפואיים בכל תחום, חשיפה למרכזים הרפואיים הטובים ביותר בארה"ב והבנה טובה של הרגולציה.

השקעות בבריאות: מנוף צמיחה למשק

ללא הקרנות, תעשיית ההיי־טק תתרסק. חברות ייסגרו, עוד מדענים ומהנדסים יחפשו מזלם בחו"ל, ידע רב יילך לאיבוד, טכנולוגיות יימחקו או פשוט לא יתפתחו, יתרון איכותי טכנולוגי ירד לטמיון והתוצר הישראלי יפסיד כמיליארד דולר לשנה רק מהתחום הרפואי.

אנחנו לא יכולים לצפות כי קרנות זרות וגופים בינלאומיים ישקיעו כסף בחברות הישראליות, אם לא נהיה אלה שמודבילים, או לפחות משתתפים, בהיקף משמעותי בהשקעות אלה. לא מדובר כאן רק ב"ציונות" או "גאוונה ישראלית". בזכות הצוותים המקצועיים שמנהלים את הקרנות, ניתן להבטיח שהכסף המוסדי והפרטי יושקע בחברות הטובות והמבטיחות ביותר ושההשקעה תנוהל היטב.

אנחנו פועלים לסייע לחברות. ראשית יש לדעת לזהות ולפי-

גם בשורה רפואית, גם השקעה מבטיחה

כאב הראש הגדול ביותר של כל ממשלות העולם, הוא ההוצאה הגוברת והולכת לבריאות. יש עלייה דרמטית בתוצרת חלת החיים בדור האחרון. אצלנו בישראל, בשנת לידתי, לפני 50 שנה, תוחלת החיים הממוצעת בישראל הייתה 70 וכיום היא כ־80. קפיצות דרמטיות בתוחלת החיים, הן נחלת כל המדינות המפותחות ומהוות יעד מרכזי לכל ממשלות המדינות המתפתחות.

הטכנולוגיות הרפואיות החדשות מביאות למגמה מתמדת של עלייה בתוחלת החיים והארכת תקופת איכות החיים בבריאות טובה. כל אלה גורמים לעלייה קבועה גם בהוצאה הלאומית לבריאות. מכאן שהאתגר הגדול הוא לא רק להביא בשורה רפואית טכנולוגית חדשה, אלא גם לבנות מודל לפיו אותה טכנולוגיה, תוריד את ההוצאה לבריאות - על־ידי טיפול יעיל וזול יותר מזה הקיים, או בעזרת הורדת תחלואה או סיבוכיה, שההוצאות עליהן כבדות יותר מהטיפול החדשני.

דוגמה בולטת לכך היא חברת אנג'יוסלייד. החברה, שגדלה בחממת ניות, משווקת כאפליקציה ראשונה בלון אנג'יופלסטי לפתיחת עורקים פריפריאליים ובהמשך גם של יתר העורקים. הבלון מבצע ניקה של פסולת שנושרת כתוצאה מהפריצתו של פתיחת העורק.

בכך הוא מעניק אמצעי מתקדם ביותר של מניעת תסחי פים. יש בכך בשורה טכנולוגית לטיפול יעיל יותר, וגם פוטנציאל משמעותי להורדת הוצאות אדירות של הטיפול בנזקי התסחיפיים הללו. כך גם חברה כמו בריינסגייט, שנמצאת בעיצומו של ניסוי קליני בעשרות מרכזים רפואיים ברחבי העולם, לטיפול מהפכני במי שעבר שבץ מוחי. בריינסגייט יכולה להביא לשיפור משמעותי בתפקוד החולים ולחסוך מיליארדים בהוצאות שיקום.

אנו נחשפים מידי שבוע להמצאות חדשות, לפיתוחים טכנולוגיים מעוררי דמיון ולמכשור רפואי מעורר השתאות. המשימה שלנו היא לתת ליזמים, לרופאים ולממציאים את המשאבים הכספיים, היכולות הניהוליות והכלים העסקיים להגשים את החלום. להפוך את הפיתוח של היום לטיפול הרפואי החדשני של מחר. כל־זאת, תוך שמירה על מודל השקעה נכון, שיחזיר למשקיעים תשואה נאה על השקעתם ויתרום תרומה משמעותית לכלכלה הישראלית.

נחשפנו ב־3 השנים האחרונות לכ־300 חברות וטכנולוגיות שונות. אבל, בהיעדר משאבים מספיקים לקרנות, הן דוחות השקעה בחברות טובות