

07:59 ▼ שולץ לבכירי טבע: "זו התכנית - מי שלא רוצה, שיעזוב"

צפו: איך למתג
חברות התחדשות
עירוניתזהירות, כלבת:
ההתפרצות והמחדל
של משרד החקלאותשולץ לבכירי טבע:
"זו התכנית - מי
שלא רוצה, שיעזוב"

Sponsored

תהיו שם ברגע בו הם מבינים
שהמציאות שונה מהתמונות

התחילו כעת

עם שובר בסך 300 ש"ח*

עמוד הבית < המגזינים של גלובס

צו גיוס: גיל מקוב ובניו מזהירים מהתייבשות ההשקעות בהיי-טק

כאשר גיל מקוב ובניו, דן ואריאל, נכנסו לבנקאות ההשקעות בטכנולוגיה, הם ידעו שהשם והקשרים יכולים לפתוח דלתות. היום, כ-200 מיליון דולר אחרי, הם מתכנים להזהיר אותנו

08:36, 03/06/2016 ✉ הדס מגן



דן אריאל וגיל מקוב / צילום: יונתן בלום

גיל מקוב שם מיד את כל הקלפים על השולחן: "המשקיעים נהיו הארד טו גט", הוא אומר במסר לא מאוד אופטימי ליזמים שיושבים עכשיו במעבדה קטנה, על שולחן השרטוטים או מול שורות הקוד. סטארט-אפ ניישן? מדינת האקזיטים? כל מה שצריך הוא רעיון טוב והמשקיעים כבר יבואו? מבחינתו של מקוב, 76, השותף יחד עם שני בניו, אריאל (45) ודן (50) בחברת בנקאות ההשקעות אורנג' בלוסום ונצ'ר (להלן: OBV), הקלישאות האלה כבר לא תקפות.

"משקיעים בחברות טכנולוגיה מקבלים מאה הצעות כל שבוע, ומבחינת היזמים, המון זמן מתבזבז לפעמים בנקישה על דלתות לא נכונות", אומר מקוב. "גם אם יפנו אליהם שני בחורים צעירים שהמציאו את הגלגל, הם לא יתייחסו לזה. יזמים צריכים לנהל חברות, ואחרים צריכים לרוץ אחרי הכסף".



**גלובס
חכרזים**



**החברות
המובילות במשק**

לאחרונה עלתה OBV לכותרות בעקבות מעורבותה בשתי הקצאות פרטיות: אחת, בחברת ננו-דיימנשן, העוסקת בהדפסות תלת-ממד (שם הובילו גיוס של 50 מיליון שקלים); והשנייה בחברת פורסייט, שעוסקת בפיתוח טכנולוגיה למניעת תאונות דרכים.

עבור פורסייט, המקובים הובילו גיוס בהיקף של 16 מיליון שקלים בין היתר מקבוצת לובינסקי, יבואנית פיג'ו וסיטרואן בישראל; מיצחק סוארי, יו"ר אלייד, המחזיקה בקבוצת צ'מפיון מוטורס (יבואנית אאודי, סיאט, פולקסווגן וסקודה בארץ); ומאיציק שרם, שגם השקיע בננו-דיימנשן, יחד עם משקיעים כמו פרופ' בנעד גולדווסר, צבי ימיני ויואב חרל"פ.

לטענתם של המקובים, הדבר שמאפשר להם לגייס כסף ומשקיעים הוא היכרות אישית רבת שנים עם בכירי המשק.

קיראו עוד ב"גלובס"

- שולץ לבכירי טבע: "זו התכנית - מי שלא רוצה, שיעזוב"
- זהירות, כלבת: ההתפרצות והמחדל של משרד החקלאות
- עליות בבורסה; UBS מעלה את מחיר היעד של טבע
- איך להגיע לטמפרטורה הנכונה בבית בלי חשבון חשמל מנופח? Sponsored

"לחברות אין נגישות לאנשים האלה", אומר דן מקוב. "אם אני מרים טלפון לגיא גמזו (אחד מהאנג'לים המובילים בארץ), שאותו אני מכיר שלושים שנה, זה אחרת מאשר שמישהו שלא מכיר אותו יפנה אליו ישירות. אם אנחנו מעבירים חברה למשפחת רקנאטי, שאיתה יש לנו היכרות בת שבעים שנה, זה אחרת".

מאיפה אתם מכירים למשל את משפחת רקנאטי?

"דרך הסבא שלנו מצד אימא, ישראל סחרוב, שהיה מבכירי התעשיינים. הוא היה ממייסדי חברת הביטוח סהר ויו"ר בזק. אלה משפחות אצולת הממון של קום המדינה. זה אותו מיליה,

אלה אנשים שגרו בשכנות וגידלו את הילדים יחד. זה המגזר של משפחות ה'אולד מאני', שהפכו ברבות הימים להיות אנג'לים".

זה גם מה שמאפשר להם, כך אומרים השלושה, לפתוח את הדלתות הנכונות, דלתות, לדבריהם, שיישארו סגורות עבור יזמים או מגייסים שאינם מכירים את המאטריה: "אני לא אפנה היום למשפחת רקנאטי", אומר אריאל מקוב, "כשיש לי גיוס של 15 מיליון דולר ואני יודע שהגבול שלהם זה מיליון דולר".

הלימבו של היזמים הקטנים

המקובים נטועים ב"אולד מאני" שנים רבות: שורשי המשפחה היו ממייסדי העיר רחובות; אחד מבני הדודים של האב, גיל, הוא ישראל מקוב, לשעבר מנכ"ל טבע; ויו"ר מכבי תל אביב בכדורסל, עו"ד שמעון מזרחי, הוא קרוב משפחה. אורנג' בלוסום עצמה התחילה כמשרד עורכי דין, שהוקם על-ידי הסב, חגי מקוב. גיל הצטרף למשרד בתום לימודי משפטים, ואחרי שהאב הלך לעולמו חבר למזרחי ("שמעון ואני יחד מגן הילדים", הוא מספר, "תמיד דיברנו על זה שנעשה משהו יחד").

דן ואריאל למדו משפטים באנגליה ובארצות הברית, המשיכו לתואר שני (דן בבוסטון ואריאל ב-NYU), ואף עבדו בפירמת עורכי דין גדולה בווינגטון. כאשר חזרו ב-2001, השותפות עם מזרחי נגדעה: "לא היה עתיד לילדים במשרד", גיל משחזר. "הם באו עם מטען עסקי גדול מהלימודים ומהעבודה בחו"ל. לי היו אז המון עסקות משותפות בארצות הברית ורציתי שהם ייכנסו לזה".

כאשר מקוב נפרד ממזרחי הוא עבר עם שני בניו למעוז ההיי-טק - רמת החייל - והשלושה הקימו משרד שעסק בלקוחות מתחומי הטכנולוגיה. "רוב הזמן הייתי עסוק יותר בעניינים עסקיים מאשר בעריכת דין", גיל מספר, "וחברות התחילו לפנות אלינו בנושא גיוסי כסף. אז לאט-לאט מצאנו עצמנו עוסקים יותר בגיוס כספים. לא הרגשתי נוח עם הכפילות הזו - זה מתכון שמייצר קונפליקטים - ולכן החלטנו שצריך להתמקד. לי היה קשה לוותר על עריכת הדין, אבל שקלנו את זה לגופו של עניין וברגע שהבנתי שהבנים בטוחים בדרך, ושנחננו

מאמינים שאנו יכולים להגיע להישגים, החלטנו לעשות את השיפטינג".

"זיהינו", ממשיך אריאל, "שיש פה איזה חוסר גדול מאוד בגורמים שיכולים לקשר בין הזדמנות לבין צורך, בין כסף לבין טכנולוגיה. כל ישראלי יודע כביכול לחבר כסף עם טכנולוגיה, אבל זיהינו שיש איזה ואקום בכל מה שנוגע לגיוסי הון לחברות בתחילת דרכן: מצד אחד, הן קטנות מדי עבור קרנות הון סיכון, ומצד שני, היזם הטיפוסי לא יכול להרים לבד גיוס של שניים-שלושה מיליון דולר".

באותה תקופה, הם אומרים, לא היו גורמים מקצועיים שזה היה עיסוקם. במקרה הטוב, היו עורכי דין ורואי חשבון שהעניקו את השירות "על הדרך". "אמרנו לעצמנו: בואו נעשה את זה פול טיים ג'וב", אריאל מספר.

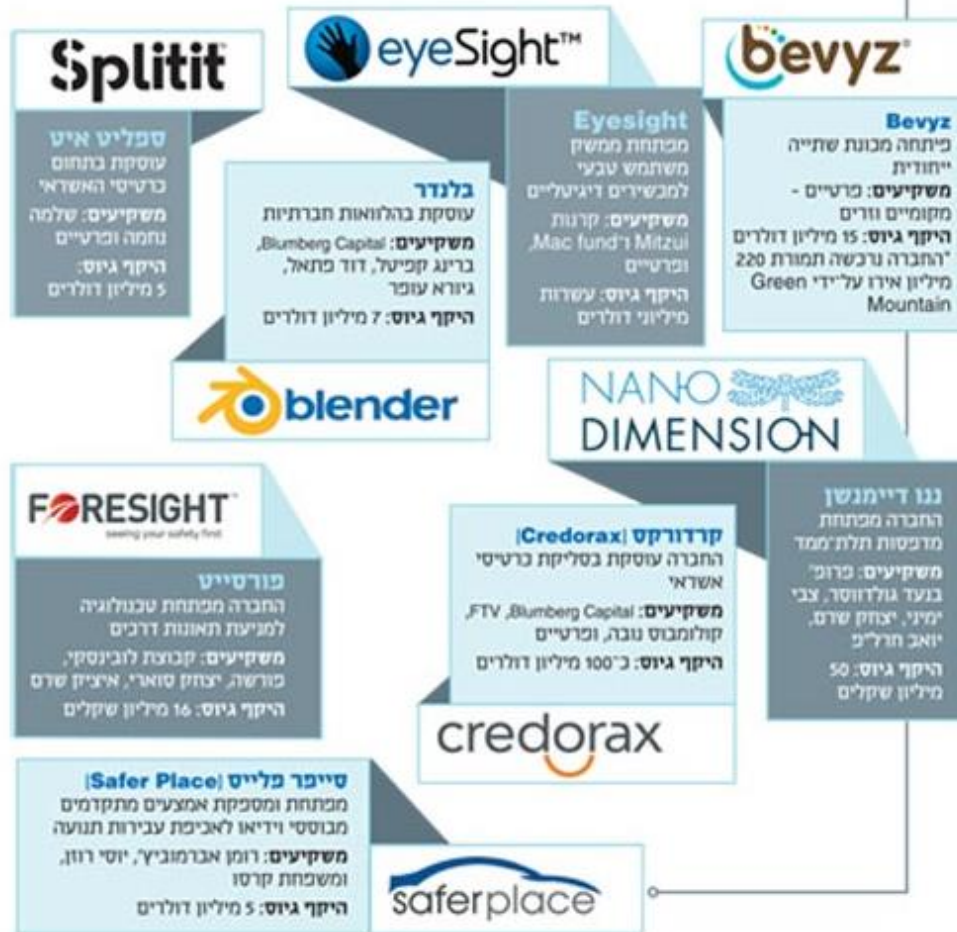
הם נעזרו בשלושה מומחים בתחומם, כדי שיסננו עבורם את החברות: פרופ' משה מני ז"ל ופרופ' ערן דולב בתחום המכשור הרפואי; וניצב בדימוס אליק רון בתחום ההומלנד סקיוריטי (שמואל בן טובים מי שכיהן בעבר כציר כלכלי בלונדון ובניו יורק, היה בכיר בבל"ל ובכיל והיום משמש כראש מועצת כפר שמריהו, משמש כיועץ בכיר לחברה).

"זה דורש אורך נשימה מהבית", אריאל מסביר. "זמני ההבשלה לא קצרים ולפעמים יש גם חוסר הצלחה. זה לא דבר שהייתי ממליץ לחבר'ה שרק השתחררו מהצבא".

טוב, בשביל זה יש את שם המשפחה, לא?

"אנשים חשבו שאולי טבע תשקיע בהם", אריאל צוחק, ומציין שלמרבה האירוניה, הם עניינו גם את ישראל מקוב לאורך השנים, אך עד כה לא הצליחו לרתום אותו להשקעה כלשהי.

תיק השקעות | הגיוסים העיקריים של המקובים



הגיוסים העיקריים של המקובים

אינטרנט, פינטק, סייבר

בעוד שבתחילת הדרך הם עבדו בעיקר עם חברות בתחילת דרכן, הרי שכיום OBV מגייסת גם עבור חברות בוגרות יותר. באופן טבעי, גם היקפי הגיוסים עלו. המינון של הקשרים המשפחתיים ירד, ואת מקומם תפסו גופים מוסדיים וסמי-מוסדיים, בעיקר בחו"ל.

"הקשרים שלנו בארץ הם נסמכי חברויות אישיות בעוד שהקשרים בחו"ל יותר מקצועיים", אומר אריאל. "הנה, לפני חצי שנה נקראתי להרצות בפני חבר הנאמנים של NYU על השקעות בהיי-טק בארץ. זה פתח לי יריעה למשקיעים הניו יורקים, וזה לא קשור בשום אופן לשם המשפחה שלי".

מדי תקופה, אומרים השלושה, הם מקפידים לסמן טריטוריות חדשות של משקיעים על-פני הגלובוס: הם חיזקו את דרום אמריקה, שם, לדבריהם, יש להם קשרים "עם משפחות אולטרה עשירות"; כמו גם יפן ואפילו "עם גורמים במפרץ הפרסי".

אפשר לדבר על מאפיינים? מה למשל מחפשים הדרום אמריקאים? מה מחפשים היפנים?

אריאל: "אני יכול לומר שההשקעות הן על-פי טרנדים ושמה שטרנדי היום זה אינטרנט, פינטק וסייבר. המשקיעים מחו"ל משתמשים בווייז ושמעו על צ'קפוינט, אבל כולם בתחושה שצפויה איזו ירידה בשנה הקרובה בהשקעות בגלל מה שקורה בשווקים הסיניים. השותפים בקרנות האמריקאיות עצרו את הזרם, וזה - מן הסתם - יקטין את השוויים של החברות. אבל אלה גלים. זה יעבור".

מה לגבי אנג'לים רוסיים? בשנים האחרונות יש לא מעט כאלה.



"פחות יצא לנו לעבוד מולם. אנחנו בגדול די במיינסטרים. יחד עם זאת, אנחנו עובדים עם חברת ההשקעות של לן בלווטניק בלונדון ויש לנו יחסי עבודה עם כלל-טק, זרוע ההשקעות של בלווטניק".

לא אחת מתגלגלות לפתחם של המקובים גם עסקות שאינן בתחומי הטכנולוגיה, בדרך כלל דרך משקיעים שמבקשים מהם "על הדרך" למכור את עסקיהם בתחומי הכלכלה המסורתית. כך, הם התבקשו לשווק בעבר חלק מפורטפוליו הנדל"ן של יצחק תשובה בארצות הברית -

9,000 יחידות דיור. במשך שמונה חודשים הם עבדו על העסקה, אך בסופו של דבר, היא לא נעשתה דרכם: יקיר גבאי, בעל אימפריית נדל"ן בגרמניה, רכש מחצית מהפורטפוליו, תמורת מיליארד שקלים.

"פספוס" מסוג אחר נרשם במקרה של ונטורו (Ventoro), מפתחת טכנולוגיות לטיפול לב: כשיזמי החברה הגיעו אל המקובים, הם החליטו שלא לגייס הון עבור החברה. שנתיים לאחר מכן, מספר אריאל מקוב, "אני קורא בגלובס שהחברה נמכרה תמורת 350 מיליון דולר (לחברת מדטרוניק)".

ובכל זאת, אין מה לרחם על המקובים: בין הגיוסים שהובילו בשנים האחרונות - וזו רשימה חלקית מאוד - אפשר למנות כ-40 מיליון דולרים לחברת הסליקה קרדורקס; 15 מיליון דולרים לחברת הפרסום במובייל קליקסמוב; 15 מיליון דולרים לספליט-איט, העוסקת בתחום כרטיסי האשראי - ואחרות.

הם עובדים בעיקר על בסיס הצלחה, אך לעתים זה משולב עם ריטיינר לא מבוטל ש"קצת גדול על החברות הקטנות", כפי שאומר אריאל.

איזה סדר גודל?

"אנחנו גובים 5% עמלה במזומן ו-5% אופציות, כשמדובר בגיוס של עד 5 מיליון דולר. ככל שהיקף הגיוס עולה, שיעור העמלות והאופציות קטן".

בדף הפייסבוק שלכם אתם מציגים את החיבור בין החברה למשקיע כסוג של חיזור.

"נכון, המפגש הראשון הוא מאוד חשוב. אתה צריך להגיע במוכנות המרבית".

יש מקרים של אהבה ממבט ראשון?

"יש. בבלנדר, למשל (חברת ההלוואות החברתיות של גל אביב), הייתה אהבה ממבט ראשון של רוב המשקיעים.

אבל יש גם תהליכים שלוקחים זמן, כמו ביחסים, והמשקיע מחליט רק אחרי כמה חודשים שזה מתאים. יש גם עניין של מי מתאים למה: יש את זה שישקיע רק בפלטפורמה ציבורית בעוד אחר רוצה את הנייר נזיל. יש כאלה שמחפשים חברה פרטית בלבד ואחרים שיתעקשו למשל רק על מדיקל או להפך - הכול חוץ ממדיקל. משקיעים מסוג אחר יתעקשו שקרן הון סיכון תהיה מושקעת איתם או ההפך - שלא תהיה קרן כי היא דוחפת את היזם למכור את החברה".

מה הטעות הנפוצה של יזמים?

גיל: "לפעמים קשה להם להבין שלא תמיד היזם או המנכ"ל הם המציגים הטובים ביותר. יש כאלה שהרבה יותר טובים בזה: יש להם קול רדיופוני, הם יודעים מה הקהל אוהב, יודעים לשלב את הבדיחה במקום הנכון. בארצות הברית יש כבר מקצוע כזה, פרזנטור של חברות. לארץ זה עדיין לא הגיע".

שתפו כתבה


גלובס מציג ניהול רפואי אישי: היתרונות של שירותי רפואה פרסונליים


הרשמה


כתובת הדוא"ל שלך

בחר ניוזלטר

קבלו ניוזלטר

גלובס בפייסבוק 

גלובס בטוויטר 

גלובס באינסטגרם 

עקבו אחרינו ברשתות 