

גיוסים של 400 מיליון שקלים בשנתיים וחצי



מימין: איציק קושל, מפתוח עסקי; ליה קורן, משיוק; לאה שמואלוב, מפתוח עסקי; ונמרוד אלמיש, מהתכנית. צילום: יעל חי קרסנטי

התוכנית הישראלית שמאפשרת ליוזמים לצלוח את "עמק המוות" של הסטארט-אפים ולפרוץ לשווקים גלובליים

■ ליה קורן, בשיתוף IN-VENTech

לפני כשלוש שנים החליטו עיריית חיפה, החברה הכלכלית חיפה וחברת "היי סנטר" להגדיל משמעותית את מספר הסטארט-אפים הפועלים וצומחים בחיפה כדי לפתח אקו-סיסטם מבוסס יזמות טכנולוגית ברובע הנמל חיפה.

לשם כך תוכננה ונבנתה תוכנית IN-VENTech לקידום עסקי של חברות הזנק טכנולוגיות. כיום, כשנתיים מיום פתיחתה, מתהדרת התוכנית ב-57 חברות סטארט-אפ בשלבים ובתחומים שונים, שגייסו בתקופה זו מעל 400 מיליון שקלים ומעסיקות כ-400 עובדים.

בנינאר 2024 תיפתח הרשמה למחזור השישי של התכנית, ובסיום תהליכי המיון ייבחרו 15 מיוזמים טכנולוגיים נוספים שיצטרפו למחזוריים קודמים. החברות הנבחרות יזכו במענק כספי של כ-100 אלף דולר מימון דמי שכירות למשך דים במתחמי רובע הנמל בעיר התחתית חיפה, סכסוד כרטיסי אוכל לעובדי החברות, ייעוץ בבניית מודל עסקי, חיבור למשקיעים, שותפים ולקוחות בארץ ובח"ל ותמיכה במערך השיווקי. התוכנית מלווה חברות לתקופה של 12-18 חודשים; כאשר הערך הגדול ביותר הוא היכולת להגעה ל-Stand Alone - לצלוח את "עמק המוות" של הסטארט-אפים.

הפעילות השוטפת בתוכנית היא פרטנית ומורטאמת לכל חברה בהתבסס על מפת הדרכים שלה; צוות התוכנית לומד את הדינמיקה ואת צורכי החברה כדי לייצר לה ערך משמעותי וליספק את המענים המתאימים בעת הצורך.

חשיפה לשווקים גלובליים

התוכנית מייצרת לחברות ערוצי כניסה לשווקים גלובליים באמצעות חיבורים לאנשי מפתח בכירים בוירת העסקים הבינלאומית ויוזם תכניות ייחודיות כגון התכנית המשותפת עם המרכז לחדשנות רפואית בפילדלפיה University City Science Center. פילדלפיה הינה אחד המרכזים הגדולים בארה"ב לתחומי הרפואה והבריאות המונה 100 בתי חולים, 7 בתי ספר לרפואה, 22 בתי ספר לסייעוד ו-3 מכללות לרוקחות. 1 מכל 6 רופאים בארה"ב יעבור הכשרה בפילדלפיה. לאחר הצלחה וערך רב שהושגו במחזור הקודם, ייפתח בשבועות הקרובים המחזור השני של התוכנית.

"המעורבות שלנו היא מרמת הפנייה למשקיע או ללקוח, ליוזי המו"מ מולם ברמת ההסכם והתנאים ועד למעמד החתימה. בחברות שבהן פעלנו כך היינו גורם משמעותי בסגירת השקעות ולקוחות משלמים"

משמעותי בסגירת השקעות ולקוחות משלמים". ב-IN-VENTech הציבו מטרה שאפתנית למדי: יעד גיוסים של 350 מיליון שקל לכלל החברות בתוכנית בחמש שנים. יעד זה הושלם בפחות משנתיים וחצי והחברות בתוכנית גייסו עד היום יותר מ-400 מיליון שקל.

היעד: פיתוח אקוסיסטם יזמי-טכנולוגי

ההתחייבות היחידה של החברות, מציין אלמיש, היא העברת מרכז הפעילות העסקית בישראל לרובע הנמל בעיר התחתית חיפה בהתאם לנהלי התכנית ולשלב אליו התקבלה החברה.

"אנו לא גובים דמי ניהול, אין לנו עמלות הצלחה ואנחנו לא נוגעים בהון המניות של החברה. כל מה שאנחנו רוצים הוא להפוך את כל חברות התוכנית לחברות מצליחות בחיפה. כאשר חברה נשארת וגדלה בחיפה למעל עשרים עובדים, יש סיכוי גבוה מאוד שהיא תישאר בעיר בכל עיר בעולם, אזור הנמל הוא האזור הכי שוקק, תוסס וחדשני. גם בחיפה זה כבר קורה. יש כאן את כל התשתיות והאווירה הנכונה, ואנו מאמינים שבתוך כמה שנים חיפה תהפוך לשחקן מרכזי בתחומי החדשנות והטכנולוגיה בישראל".

עם Design Partner. זה השלב שבו אנחנו יודעים לקחת את החברה ולהשלים את מה שהיא צריכה כדי להגיע לגיוס, או לגייס לה את הסכום הנדרש כדי להגיע ללקוחות", אומר איציק קושל, מנהל פיתוח עסקי של התכנית.

"אנו מאוד אוהבים להתמקד בחברות ובטכנולוגיות שלא מייצרות רק כסף, אלא גם ערך לאנושות", הוא אומר, ומציג לדוגמה את חברת Atvisor, המפתחת פלטפורמת בריאות דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית אשר תומכת באיתור, רכישה ושימוש בפתרונות טכנולוגיים לתפקוד עצמאי של אנשים עם מוגבלויות ובני הגיל השלישי.

"התכנית נותנת לנו הזדמנות ייחודית להתייעצות שוטפת עם צוות מקצועי ומנוסה במגוון תחומים שכיזמים אנחנו נתקלים בהם והם בעלי השפעה משמעותית על התפתחות החברה". מספר דן דביר, מנכ"ל ושותף מייסד בחברת Carbon Blue, המפתחת טכנולוגיה ייחודית ללכידת פחמן דו חמצני למועור שינוי האקלים.

נמרוד אלמיש, מנהל התכנית מוסיף "בתחילת הפעילות אנו נפגשים עם כל חברה לפגישת התנעה יסודית ולומדים את מפת הדרכים של המיזם, יכולת שרידות, אטרקטיביות לגיוס הון ועוד. אנחנו קובעים עם החברה את הנקודות שבהן נדרשת תמיכה, כמו בניית תקציב, מודלים עסקיים, לקוחות ושותפים אסטרטגיים שיובילו את החברה מהפגישה הראשונה עד לסגירת חוזה. כשצריכה אנחנו מסייעים לבנות מודל השקעה נכון והגיוני, מטרגטים את המשקיעים הנכונים ומחברים בין הצדדים. המעורבות שלנו היא מרמת הפנייה למשקיע או ללקוח, ליוזי המו"מ מולם ברמת ההסכם והתנאים ועד למעמד החתימה. בחברות שבהן פעלנו כך היינו גורם

כנית אשר תימשך ארבעה שבועות. במהלך התכנית ייערכו מפגשים וירטואלים ופזיזים בארץ ובפילדלפיה אשר יכללו ליווי מאנשי המקצוע הטובים ביותר בשוק האמריקאי, חיבורים למשקיעים, לקוחות ושותפים פוטנציאליים בשוק הבריאות בפילדלפיה ובארה"ב בכלל. הרשמה למחזור השני מתקיימת בימים אלו ונפתחה לחברות מחוץ לתוכנית IN-VENTech.

מנוע צמיחה כלכלי

בחיפה מתקיימים כל התנאים להיות בית חם וטוב לסטארט-אפים: עיר מרכזית, הנמל הגדול במזרח התיכון, ארבעה בתי חולים, מוסדות אקדמיים מובילים דוגמת הטכניון ואוניברסיטת חיפה ושורת מרכזי פיתוח של כמה מחברות הטכנולוגיה הגדולות בתעשייה.

התוכנית מייצרת אקו-סיסטם פורה ומפרה בין קהילת היוזמים והחברות בתוכנית לבין קהילת העסקים המקומיים ועוגני העיר (בתי חולים, נמל חיפה, מוסדות אקדמיים ועוד), וכך הופך רובע החדשנות למנוע צמיחה כלכלי ומהותי לצפון הארץ בכלל ולעיר חיפה בפרט.

חברות שמייצרות ערך

התוכנית פונה לחברות בוגרות יחסית, בעיקר חברות בוגרות מסלול האצה או חממה טכנולוגית, גית, המבוססות על חדשנות טכנולוגית לאחר הוכחת היתכנות, בעלות צוות יזמי מגובש ולפני סיבוב השקעה מהותי ראשון.

התוכנית פתוחה לכל תחומי הפעילות, בדגש על תחומי ים, ספנות ובריאות דיגיטלית.

"אנו מכוונים לחברות בעלות מודל עסקי מגובש ומוצר מסחרי, הנמצאות בשלב הטמעת המוצר אצל לקוח ביתא או התקנת הפיילוט בשיתוף