

"הענן יגיע ל-50% ברוב מגזרי התוכנה"

"מיחשוב ענן הוא לא בועה. בשנים הקרובות תגיע החדירה של מיחשוב ענן לדעתי לכ-50% ברוב מגזרי התוכנה", אומר **מתי שם טוב**, מנכ"ל אקס ליבריס, בראיון לאנשים ומחשבים. לדבריו, "במגזר האקדמי שבו אנחנו פועלים, החדירה הרבה יותר מהירה, וכבר ב-2012 אנחנו מגיעים לרמת חדירה של 60% מהאפליקציות שלנו, שנמכרות במודל של מיחשוב ענן". שם טוב הוסיף, כי "אקס ליבריס עצמה עברה ממודל של לייסנס עסקי קלאסי, למודל עסקי של מיחשוב ענן. המעבר הוא נושא מאוד מהותי. חברות צריכות להיערך אליו כמעט בכל רכיב של חברה - החל מהמוצר הטכנולוגי, דרך האופרציה ועד תמיכה במכירות, אלמנטים חשבונאיים, אלמנטים משפטיים, אלמנטים של פרטיות מידע וחסיון ועוד". לדבריו, "המעבר נמשך בדרך כלל בין שלוש לחמש שנים. אני ממליץ בחום, לכל חברה שהיא פעילה בשוק מכירת התוכנה, לבצע את המעבר



מתי שם טוב

מתי שם טוב:

"מיחשוב ענן הוא

לא בועה. בשנים

הקרובות תגיע

החדירה של מיחשוב

ענן לדעתי לכ-50%

ברוב מגזרי התוכנה"

הזה, אחרת היא תמצא עצמה מחוץ למשחק. הדוגמה הבולטת ביותר היא מיקרוסופט שלא הזדרזה לעבור למודל של מיחשוב ענן".

איך אתה רואה את מצבה של תעשיית ההיי-טק בישראל?

"ענף ההיי-טק ממשיך להיות אחד הסקטורים המצליחים ביותר בארץ, הקטר שמוביל את המשק. עם זאת, יש עליות וירידות. באחרונה יש פחות השקעות מחו"ל, בתחום השבבים והחומרה, לדוגמה, ויש פה ושם פיטורים בחברות שבבים. ולמרות זאת, אני מאמין, כי ההיי-טק הישראלי ימשיך להיות מהמובילים בתחומי התוכנה והתקשורת הניידת בשוק העולמי".

"אפשר לבנות חברות של מיליארדים"

הוא הוסיף, כי "מה שחסר לנו כרגע, לדעתי, זה יותר אמון שאפשר לבנות בארץ חברות היי-טק של מיליארדי דולרים, כמו אמדוקס, נייס, צ'ק-פוינט ודומותיהן. באקס ליבריס, לדוגמה, שברנו השנה את תקרת היקפי המכירות של 100 מיליון דולרים.

"כל הזמן רואים חברות חדשות שעושות דברים יפים מאוד", מדגיש שם טוב. "יש התלהבות רבה בקרב אנשים צעירים שבונים סטארט-אפים וחלקם מצליחים מאוד. כלומר, הענף בפירוש לא איבד את המרץ



אלקה ניר

הרפואי. לצערי, אין ודאות שזה אכן יקרה", כך אמרה **אלקה ניר**, מנכ"לית חברת הייעוץ העסקי-ניהולי LeadIn.

עם זאת, לדבריה, "האטרקטיביות להשקעות בסטארט-אפים עשויה לגדול בעקבות חוק האנג'לים, שנותן פטור ממס על השקעות שכאלה". ניר משמשת גם כיושבת ראש וחברה במועצת המנהלים של מספר חברות ציבוריות ופרטיות בארץ ובחו"ל ומסייעת להן בפיתוח עסקי, אסטרטגי ופיננסי. בנוסף עובדת ניר עם מספר קרנות משקיעים ומשמשת כחברת מועצת המנהלים של Israeli Advanced Technology Industries.

לדבריה, "חברות סטארט-אפ רבות צעירות מחפשות מימון, והמצב מאתגר, משום שרק מעט קרנות הון-סיכון גייסו כסף להשקעות חדשות. הבעיה חמורה בפרט בתחום המכשור הרפואי. בעוד שבתחומי ה-IT פועלים לא מעט מיקרו-קרנות ואנג'לים, בתחום המכשור הרפואי אפיק זה עדיין מוגבל. גם הקרנות שיש להן כסף מנסות להקטין את הסיכון שהן נוטלות ומעדיפות להשקיע בחברות בשלבים מתקדמים יותר, דוגמת שלב הניסויים הקליניים או התחלת המכירות. כתוצאה מכך נוצר חלל מימוני לא קטן של חברות בשלבי Early Stage ובשלבי Seed, שמחפשות מימון ולא מצליחות למצוא אותו.

"ההוצאות של חברות מכשור רפואי הינן משמעותיות, בין השאר מאחר שצריך להשקיע בניסויים קליניים וברגולציה יקרה ומעכבת, שגורמים להבשלה מאוחרת שלהן", הוסיפה ניר. "השילוב של אתגר גדול, זמן ממושך וחוסר כסף לשלבים המוקדמים מקשה על החברות הללו".

"החברות צריכות להיות יעילות"

ניר מוצאת פתרון חלקי לבעיה בחממות הטכנולוגיות. "רבות מהן מחפשות חברות בתחום המכשור הרפואי ומספקות מסגרת שתאפשר להגיע עד לניסויים הקליניים", אמרה. "אפשרות אחרת היא גיוסים מאנג'לים או ממיקרו-קרנות, שיוכלו להוביל את החברה לשלבים שעשויים לעניין גופי השקעה גדולים יותר או גופים אסטרטגיים. החברות חייבות להיות מאוד יעילות ולהצליח להשיג עם סכום קטן ערך משמעותי שיוכיח היתכנות - לא רק טכנולוגית אלא גם קלינית".

"חשוב לעמוד בקריטריונים שדורשות הקרנות ובפרט הוכחת היתכנות, שוק מספיק גדול, צורך ברור במוצר, צוות שרצוי שיהיו בו בעלי ניסיון וכמובן פטנטים משמעותיים שמעידים על ידע וחדשנות", ציינה. "חשוב גם לעשות שימוש מושכל בכסף, בפרט בשלבים הראשונים, תוך שמירה על מיקוד".

המלצה חמה נוספת של ניר לסטארט-אפים בתחום המכשור הרפואי היא "ליצור כבר בשלבים מוקדמים קשר עם שותפים אסטרטגיים פוטנציאליים - חברות גדולות שמחפשות רעיונות יצירתיים. רצוי לעשות זאת בשלבים מוקדמים כדי להימצא על הרדאר שלהם וכדי שכשתגיע השעה המתאימה להשקעה אסטרטגית, הם יכירו את החברה".