

"לצד הקשיים, 2013 הייתה שנה של פריחה"



משה אטיאס

משה אטיאס, סמנכ"ל הכספים של מטריקס, אמר, כי "לצד הקשיים, 2013 הייתה שנה של פריחה. נכון, יש מקום לדאגה, אבל הייתה זו גם שנה של התחדשות, לבלוב בהקמת סטארט-אפים. מטריקס מרגישה את זה במיוחד, שכן יש גל חדש של יזמים של חברות סטארט-אפ שעושים מיקור-חוגן של עבודות המו"פ שלהם - ובאים אליה". לדברי אטיאס, תחום נוסף שתפס השנה תאוצה הוא הרגולציות. "היו

ב-2013 יותר רגולציות, שיצרו עבודות לחברות כמו מטריקס, שעוסקות בביצוע פרויקטים ממוחשבים", אמר. "הייתה עלייה בחיפוש של לקוחות אחר חוויית הלקוח, ברצון להפוך את הפעילות ליותר ידידותית למשתמש", ציין, "אנחנו גם רואים שהלקוחות מחפשים להקטין עלויות - הן בביצוע הפרויקט והן בהפעלתו לאחר סיומו - ומחפשים דרכים להבאת ערך מוסף". בהתייחסו למחסור בכוח אדם מצד אחד ומנגד לבני 40 ויותר שפוטר, המתקשים למצוא מקום עבודה חדש, אמר אטיאס, כי "אנחנו נתקלים בקושי לא קטן בגיוס אנשים מתאימים וגם מגייסים אנשים מבוגרים. במידה שהאיש מתאים, שיש לו את הניסיון ואת הידע הדרוש, הגיל לא מהווה עבורנו בעיה. זאת כנראה תופעה נפוצה, לא רק במטריקס, כיוון שהשכר של אנשי המקצוע בתחום ההיי-טק עולה בהדרגה. זאת בעיה גדולה, כי התחרות בשוק קשה מאוד והמרווחים נמוכים".

שנה חיובית בהיבט שיתופי פעולה בינלאומיים



ישראל שמאי

ישראל שמאי, ממונה על תוכניות שיתוף פעולה באמריקות במדען הראשי, אמר, כי "2013 התאפיינה מבחינתנו בהתגברות המאמצים לשיתופי פעולה בינלאומיים, במיוחד בהודו, בסין ובדרום אמריקה ובמרכז. מההיבט הזה, זו הייתה שנה חיובית. יש היענות טובה מצד המדינות השונות לשתף אתנו פעולה, בעיקר בתחומי מדעי החיים, המכשור הרפואי ואבטחת המידע".

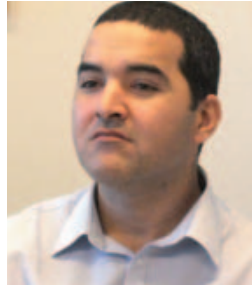
הוא הוסיף, כי "שיתופי פעולה מאפשרים למדען הראשי למנף את תקציבו, שידוע אינו גבוה. בעוד שבעולם עושים שימוש בכספי מדינה גם כדי לקדם פרויקטים אמפיריים, השיטה שלנו היא להשתמש בכספי המדען כדי לקדם פרויקטים מדעיים-תעשייתיים. באחרונה אנחנו רואים שמדינות רבות מאמצות את השיטה שלנו".

אחד המהלכים הבולטים השנה היה הצטרפות ישראל ל-Horizon 2020, שכמעט שבוטלה, כי האירופים לא מעבירים תקציבים להתחליוות. כיצד אתה רואה זאת, בתור מי שעסק בעבר בשיתוף פעולה עם אירופה, במסגרת מתימו"פ?
"אני לא רוצה להתייחס לנושא הפוליטי, ובנוסף, אני כבר לא עוסק בשיתוף הפעולה עם אירופה, אבל אני יכול לומר לך שזהו צעד חשוב. אירופה היא שותפה אסטרטגית שלנו בנושא המו"פ, ואי ההשתתפות שלנו ב-Horizon 2020 הייתה פוגעת בשיתוף הפעולה שלנו, גם פרקטית-תעשייתית וגם אמפירית, ובמעמדנו העולמי בנושאי מדע".

האם אתה צופה ב-2014 עלייה בשיתוף הפעולה של ישראל עם מדינות אחרות כמו"פ?

"בהחלט, ולא רק עם מדינות אחרות, אלא גם עם ארגונים רב לאומיים, כמו הבנק העולמי והבנק הבין אמריקני לפיתוח".

"הענף עובר שינויים גדולים"



קובי סימנה

דובר נוסף בפנל היה **קובי סימנה**, מנכ"ל JVC. לדבריו, "הענף עובר שינויים גדולים, בין השאר במודל של גיוס הכספים". "נגמור את 2013 עם השקעות של כ-2.2 מיליארד דולרים בחברות עתירות ידע, לעומת 1.9 מיליארד ב-2012", אמר. "המשקיעים הזרים עדיין מוכנים להשקיע בהיי-טק הישראלי, אך המודל השתנה: הם לא משתמשים יותר ב'תיווך' של החברות הישראליות ומשקיעים בהיי-טק שלנו בעצמם. בנוסף, יש דגש על פיתוח טכנולוגיות שזמן ההגעה שלהן לשוק מהיר יחסית. זו הסיבה, שכ-45% מהפיתוחים החדשים בארץ הם בתחומי האינטרנט והמובייל. זמן ההגעה שלהם משלב הפיתוח ועוד לשלב המכירה מהיר הרבה יותר מאשר בתחומים כמו קלינטק. עם זאת, אנחנו לא רואים שיצר היזמות והפיתוח של הישראלים פוחת, שכן ב-2013 נפתחו בארץ כ-750 סטארט-אפים, אף על פי שלא קל כיום לגייס כספים בשלב ה-Seed". עם זאת, סימנה אמר, כי "2013 לא הייתה שנה קלה בכל הנוגע לגיוסים, לא לקרנות ישראליות ולא לקרנות זרות המשקיעים עדיין נרתעים מהשקעות מסוכנות, וזה בא לידי ביטוי במידת הנכונות להשקיע בקרנות הון-סיכון. JVP וגיזה הצליחו בגיוסי המשך, אבל לקרנות אחרות הלך פחות טוב. כיום יש כ-10 קרנות הון-סיכון ישראליות לעומת כמה עשרות שהיו בשיא".

האם הקושי של הקרנות בגיוס כספים פגע במערך הגיוסים של חברות ההיי-טק?

"לא פגיעה ממשית, משום שחלקן של הקרנות בעוגת המימון הולך ופוחת". עם זאת, לדבריו, בשוק הגיוסים לחברות סטארט-אפ בישראל נרשמת דווקא מגמה חיובית. "השוק הזה עלה ויש דיברסיפיקציה (שימוש בטכניקה להורדת סיכון בתיקי השקעות - גב"ז) בתחום", ציין סימנה. "יש גידול בפעילותם של משקיעים פריטיים, אנג'לים, קרנות זרות מגבירות את פעילותן ויש גם השקעות ישירות של משקיעים זרים בחברות ההיי-טק ישראליות". הוא סיים בתחזית שלפיה לא יחול ב-2014 שינוי מהותי בעולם הגיוסים לעומת 2013.

החברות הזרות מחפשות חדשנות

תומר בוגין, מנכ"ל ווינד ריבר ישראל, אמר, כי "אנחנו מרגישים היטב עלייה בביקוש לטכנולוגיות בעלות יישומים צבאיים, במיוחד לכלים לא מאוישים - באוויר, בים וביבשה. מדובר במטוסים ללא טייס, בשריוניות ללא נהג ובספינות עם פיקוח בשלט רחוק".



תומר בוגין

האם יש גידול בנכונות של חברות זרות להקים בארץ מרכזי פיתוח כמו שלכם?

"הנכונות קיימת כל הזמן, ואני לא רואה בכך שינוי. החברות הזרות מחפשות אצלנו מיומנויות בפיתוח חדשנות והן מוצאות את זה כאן בשפע, שכן על אף ההשפעה השלילית של שער השקל, הערך המוסף שאנחנו נותנים גבוה".

יש טענה שהחברות שעושות אקזיטים בעצם מוציאות את הידע שלהן לחו"ל. מה אתה אומר על זה?

"זאת טענה לא נכונה. ברוב המקרים, החברות הרוכשות משמרות את הידע על ידי ניצול כושר הפיתוח של החברה שנרכשה ומשאירים אותה בישראל כמרכז פיתוח".