

[סגור חלון](#)



גורם נוסף מאמין בקיבוץ חברות: קרדיו-ונצ'רס תאסוף חברות תחת הנהלה משותפת

3 מומחי קרדיולוגיה יהודים החליטו להקים בירושלים "חממה" בתחום כדי לתת מענה למחסור הישראלי במנהלים טובים - אחד המייסדים, וולטר דרימר: "אנחנו מבינים שיותר קל לחפש טכנולוגיה מתאימה מאשר לדחוף אותה לענקיות בתחום לאחר הפיתוח"

גלי ויניב

6/11/2008

בשלהי שנת 2006 מצאו את עצמם ג'וליאן מייסונייה וולטר דרימר והארווי קסדן בחיפוש אחר מיזם חדש ומרגש. מייסונייה, יועץ פרטי לחברות ביוטק וכימיה, מנהל הפיתוח העסקי ב-Sol-Gel ומנהל שיווק גלובלי ב-Ciba-Geigy, בדיוק סיים לבצע את ההנפקה של אבוגין, בה שימש כמסמכ"ל שיווק ופיתוח עסקי. דרימר, יועץ לגיוסי הון וכוח אדם בתחומי הביומד והקלינטק, היה במצב דומה אחרי ההתקדמויות בחברות בהן היה מעורב בקליפורניה בתחום הקלינטק - לוזו-Brightstroke. קסדן בא לישראל כדי לפרוש לפנסיה, אך לא נשאר פה זמן רב. כל השלושה רצו לחזור ולעסוק בתחום המכשור הרפואי וגם לתרום להקמת חברות בישראל, ספציפית בירושלים. כך קמה CardioVentures.

"חממה" לקרדיולוגיה

מדובר במודל שהוא במחצית הדרך בין חממה לחברה. לפי מודל זה, הצוות מאתר טכנולוגיות חדשות, הן כאלו שמפותחות על-ידי יזמים ישראלים והן כאלה המגיעות בשלמותן מחו"ל, רוכשת את הזכויות לפתח את הטכנולוגיות הללו וכל הפיתוח מבוצע בארץ.

לפי התוכנית, צוות הניהול של קרדיו ינהל את הפיתוח בעצמו ולא פחות חשוב מכך, יחפש הזדמנויות עסקיות עבור כל פרויקט. כאשר יימצא הרוכש או השותף המתאים, יבוצע ספין-אוף של הפרויקט לחברה עצמאית. ייתכן גם יבוצע של ספין-אוף כזה ללא קונה, אם יוחלט שהחברה יכולה לעמוד על רגליה בעצמה.

לפעמים אף יהיה התהליך הפוך - קודם כל תאטר קרדיו צורך של חברה גדולה עימה היא נמצאת בקשר ואחר-כך תמצא, בישראל או בחו"ל, טכנולוגיה התואמת את הצורך ותפתח אותה על-פי הצרכים של השותפה. גם כאן הפיתוח יבוצע בישראל. "פיתחנו התמחות מספקת בשיווק טכנולוגיה לענקיות בתחום. אנחנו מבינים שיותר קל לחפש טכנולוגיה מתאימה מאשר לדחוף אותה לאחר הפיתוח", אומר דרימר. לחברה כבר יש הסכם עם חברה קנדית לאתר ולפתח עבורה מוצרים מסוימים מתחום הקרדיולוגיה הפולשנית.

"חממה" היא להשלים את התהליך תוך שנים ספורות, כשהמוצרים ייבחרו בהתאם. יש לנו את היכולת להביא את המוצרים עד שלב של הוכחת היתכנות ומכירות ראשוניות", אומר דרימר. "אנחנו רוצים להעביר את החברה את התהליך הרגולטורי ואת התהליך קבלת השיפוי הביטוחי, אך לעצור לפני שלב בניית מערך ההפצה העולמי".

הכוונה היא כי בכל חברה יושלם התהליך תוך 3-4 שנים. לשם כך תצטרך החברה להיות זהירה מאוד מבחינת בחירת הפרויקטים שלה, שכן זמן הפיתוח של תחום המכשור הרפואי הולך ומתארך. החברה אכן מתמקדת בסוג מכשירים שהוא פחות תובעני, אם כי לא בהכרח הפחות חדשני, וכן תשקיע בתחום הדיאגנוסטיקה. בכל פרויקט יושקעו כחצי מיליון עד מיליון דולר על-ידי השותפים, אשר יתמכו בתהליך של גיוס כספים מגורמים חיצוניים עבור כל פרויקט. המטרה היא לצרף פרויקט אחד בכל שנה.

מודל של חברה המכילה בתוכה כמה טכנולוגיות, נחשב היום "חם" מאוד וכשיטה טובה לפתור את המחסור הישראלי במנהלים טובים ובמימון, על-ידי קיבוץ של כמה פרויקטים תחת הנהלה אחת ותחת מטרייה תשתית אחת, החוסכת הוצאות קבועות. המודל הזה נחשב כיעיל כאשר החברה ממוקדת בשוק טיפולי מסוים. במקרה של קרדיו אפשר להבין משמה שהיא תתמקד בתחום הקרדיולוגי. זאת, בהתאם לניסיון של מקימיה וכן משום שמדובר בשוק שהוא גדול ובכל זאת מאוד צומח, שישראל (ובמיוחד ירושלים) פיתחה בו התמחות משמעותית.

שחקן רכש ראשון

ובכל זאת, ההשקעה הראשונה, בהיקף של כמיליון דולר, היא דווקא בחברת Lexudex, שהמוצר הראשון שלה לא מיועד לא לתחום זה אלא לתחום של Sepsis - הלם רעלני. "רכשנו זכויות לטכנולוגיית פלספורמה שמתאימה גם לתחום הקרדיולוגיה אך הגיוני מבחינה עסקית להביא את המוצר קודם להלם רעלני", מסביר מייסונייה.

Lexudex הצליחה למזער מוצר בשם "סורק תאים", המשמש היום בבתי חולים, אבל החברה מעוניינת להעבירו גם לשימוש בקליניקות של הרופאים העצמאיים. לדברי דרימר, בחברה כבר מעוניינות שתי שותפות פוטנציאליות אשר מעוניינות לשתף פעולה בהמשך. כמו כן, כרגע קרדיו מנייטת בשביל החברה הון סיכון מקרנות אמריקניות ואירופיות.

המטרה העיקרית של שלושת מנהלי קרדיו, מלבד השקעה בפרויקט רווחי, היא למשוך ידע וכוח אדם יהודי מן העולם. בינתיים יש לה "שחקן רכש" אחד שמתאים להגדרה - פרופ' מרטין שפילמן (ראו מסגרת), אשר משלים את הצד המדעי, הטכנולוגי והעסקי של החברה.

