



# הדרך אל העושר

עו"ד אורן הראל, יו"ר חברת זירת הסחר האינטרנטית החדשה PrivatEquity.biz, מסביר לאנשים ומחשבים איך חברות הזנק יכולות לקצר את דרכן בגיוס כספים

באמצעות האתר שלנו, גם משקיע עם 10,000 שקל יכול להשקיע בהיי-טק. זה פותח צוהר למשקיעים קטנים להשקיע בתחום."

## מהי הבשורה שאתם מציעים?

"PrivatEquity.biz משנה את כללי המשחק בעולם ההשקעות בחברות סטארט-אפ. הפלטפורמה שפיתחנו מאפשרת לעובדים ולעובדים לשעבר להציע למכירה למשקיעים ניירות ערך שבבעלותם, מקצרת לחברות סטארט-אפ בארץ ובעולם את הדרך למפגש עם ההון. בפעם הראשונה קיימת אפשרות 'למשקיע הקטן' להשקיע ישירות בחברת היי-טק. הזירה מאפשרת לאנג'לים להרחיב את היקפי ההשקעה שלהם באמצעות צירוף קבוצת משקיעים שמכפילה את כוח ההשקעה שלהם, ומאפשרת לו להשקיע בחברות נוספות. בנוסף, כאשר עובדי החברה ו/או בעלי השליטה יעמידו חלק ממניותיהם למכירה באתר, מקבלת החברה ערך מדיד ביחס לשווי החברה. ערך מדיד זה מאפשר לבעלי השליטה לגייס הון נוסף ולעובדים 'להיפגש' עם כסף לא רק במועד האקזיט. כמו שאנחנו אומרים: 'האקזיט הופך לתהליך - ולא לאירוע חד פעמי'."

## האם משמעות הדבר שאתם משקיעים רק בחברות בוגרות?

"אנחנו לא קרן השקעות, אלא מקום מפגש וירטואלי, שמפגיש בין חברות שמחפשות משקיעים ומשקיעים שמחפשים חברות להשקיע בהן. לפיכך הוא מתאים לכל חברה שגייסה הון ושיש לה שווי - החל מחברות צעירות ועד לחברות בוגרות לפני הנפקה. הזירה מסייעת לגייס הון לחברות פרטיות אחרי סבב גיוס הון ראשון, בהן גם חברות חממה אשר כבר גייסו בעבר כספים מהמדען הראשי וממשקיעים שונים."

"בזירת האנג'לים, אנחנו מפגישים בין אנג'לים שרוצים להגדיל את יכולת ההשקעה שלהם ובין משקיעים שמעוניינים להשקיע בחברות היי-טק בליווי של אנג'ל, ובזירת המניות הפרטיות אנחנו מפגישים בין עובדים, עובדים לשעבר (וגם בעלי מניות אחרים) עם משקיעים שמעוניינים להשקיע בחברות שלא הונפקו ו/או נמצאות בתחילת דרכן, באמצעות רכישת מניותיהן."

## מה המודל העסקי שלכם מאיפה הרווח?

"בזירת מכירת ניירות הערך או גובים מהצדדים עמלה בשיעור של 5% מהיקף העסקה, בכפוף להשלמת העסקה. בזירת גיוס ההון, או גובים מהחברה המגייסת 5% מהסכום שגויס, כאשר הסכום משמש אותנו לנשיאה בהוצאות הקמה וטיפול בשותפות המוגבלת למשך 3 שנותיה הראשונות. בנוסף, או גובים מהשותפות המוגבלת 10% מהתקבולים המתקבלים אצלה מהחברה המגייסת."

"המשקיעים הפרטיים הופכים מתחכמים יותר ויותר", סיכם, "והם אינם מסתפקים רק בהפקדת כספם אצל ברוקר, או בהשקעתם באמצעות קרן הון סיכון. הם רוצים 'לגעת' בחברה עצמה ולהיות חלק מהחלום שחברות אלו מציעות. שוק ההשקעות הולך לקראת כיוונים חדשים ומרתקים, PrivatEquity.biz-1 תימצא שם בשביל המשקיעים הישראליים ומשקיעי חו"ל. בעתיד נקים פלטפורמות דומות במדינות באירופה ובאסיה."

שנתיים-שלוש האחרונות אנו עדים להתרחשות של כמה תהליכים מקבילים בזירת ההשקעות בחברות היי-טק בישראל. ראשית, קיימת חולשה יחסית של קרנות הון סיכון. יש פחות קרנות ופחות הון להשקעות חדשות. חלק מקרנות ההון סיכון משתמשות בכספיהן למימון פורטפוליו קיים, על חשבון מימון של חברות חדשות. שנית, במקביל, קיים הון פרטי רב של גורמים שונים כגון יזמים שעשו אקזיטים. התפתחה תעשייה חזקה מאוד של משקיעים חדשים ושל אנג'לים, שהופכים להיות דומיננטיים מאוד במימון של סטארט-אפים. מצבה של ישראל קצת יותר קשה, בגלל מרכיב המשקיעים. בו בזמן שקרנות הון סיכון אמריקניות, למשל, מגייסות את עיקר הכסף בשוק ההון הביתי - בישראל רק אחוז זעיר בא משקיעים מקומיים. עם

זאת, מגמה שלילית זו מנוטרלת במידת מה מהיתרון הטכנולוגי. שכן למרות היחלשות תעשיית ההון סיכון המקומית, ישראל היא עדיין אומת סטארט-אפ, וקיימות כאן יזמויות רבות. לכן יש צורך למצוא מקורות מימון חדשים מלבד המדען הראשי.

כדי לנסות למצוא מקורות הון "חבויים", יזמים מתחילים ליצור דרכי מציאת הון באמצעות האינטרנט. אחת מהן היא PrivatEquity.biz - פלטפורמה שמאפשרת ליזמים להגיע בקלות יחסית להון הרב שמחפש הזדמנויות בארץ ובעולם, שכן בשלב שחברה טכנולוגית צומחת ומגיעה לשלב שמתקרב לאקזיט - אמנם אין מקום למשקיעים קטנים, אך באמצעות הפלטפורמה יכולות חברות לגייס הון משמעותי של עד 35 משקיעים, שיכולים להיכנס להשקעה גם בסכומים קטנים יחסית.

**אורן הראל**, יו"ר זירת הסחר PrivatEquity.biz מסביר, כי "הפלטפורמה שפיתחנו מאפשרת לעובדים ולעובדים לשעבר להציע למכירה למשקיעים ניירות

ערך שבבעלותם, היא מקצרת לחברות סטארט-אפ בארץ ובעולם את הדרך למפגש עם ההון, ומאפשרת לכל אנג'ל להפוך באמצעותנו למעין קרן קטנה ולהוביל גיוסים בחברות סטארט אפ עד הכפלת ההון המושקע" PrivatEquity.biz אולי מגיעה למקורות הון חדשים, אך לא מוצאת פתרון לבעיה העיקרית של התחום - העדרם של משקיעים מוסדיים ישראלים שלא מוכנים להשקיע בקרנות הון סיכון. הראל מסכים עם הקביעה, ואומר כי הוא עוקף את המשקיעים המוסדיים: "רתיעה זו של המשקיעים המוסדיים מהשקעה בקרנות הון סיכון בארץ מקטינה את טווח האפשרויות של חברות היי-טק לגיוס הון. יש המון כסף בידי המוסדיים, אך בגלל השמרנות המובנית שלהם, וגם בשל התשואות הנמוכות שהשיגו קרנות הון הסיכון בישראל בשנים האחרונות, הם מעדיפים להשקיע בחברות לכאורה סולידיות ולא בתחום שנואה כחשופ לרמת סיכון גבוהה. בפועל, ראינו שגם השקעות שנחשבות סולידיות עלולות להתברר כבעלות רמת סיכון גבוהה לא פחות בשל הפחד המוסדי מסיכון והיעדר ההשקעה בענף היי-טק, חברות היי-טק מחויבות לחפש מימון אלטרנטיבי, כגון השקעת הון עצמי גדול יותר של הבעלים, גיוס הון באמצעות אנג'לים ומכירה מוקדמת מדי של החברה לחברה גדולה יותר."

PrivatEquity.biz, אמר הראל, "מציעה פתרון לחברות אלו באמצעות מתן גישה ישירה למשקיעים קטנים שמעוניינים להשקיע בחברות אלו. שכן



עו"ד אורן הראל