

האדמה החרוכה של אומת הסטארט אפ

לעתים קרובות אקזיט מותיר אדמה חרוכה, משום שהוא מאפשר לרוכשי הידע להשלים בקלות יחסית את תהליך ההתבססות של המוצר בסביבה הנוחה להם - ולפזר את הקבוצה הישראלית

פורסם לראשונה: 05.02.2013 11:00 עדכון ב: 05.02.2013 11:01

מאת: **ג'ורא שלגי**

הספר "Start Nation": The Story of "Israel's Economic Miracle", מאת דן סנור ושאל זינגר, מציג את הרקע לתופעה יוצאת הדופן של חדשנות ישראלית, בהיקף ובעוצמה העומדים ביחס הפוך לגודלה של המדינה. זה אמנם ספר מצוין, שהפך רב מכר ומודל חיקוי למדינות המחפשות דרך לשכפל את סיפור ההצלחה שלנו - אלא שהוא עלול ליצור אשליה שמתחילה כבר בכותרת "מדינת סטארט אפ". כאילו אקזיטים ישראלים מהירים הם תחליף נוח לסיכון ולמאמץ הכרוכים בהקמתן של תעשיות מקומיות מלאות. למציאות כזו, למעשה, אין משפט קיום מהסיבות הבסיסיות הבאות. מספר העוסקים במו"פ במגזר העסקי, על פי נתוני הלמ"ס, הוא כ-55 אלף. חלקם מועסקים בשלוחות פיתוח של חברות זרות, חלקם בסטארט אפים עם מרכיבי מו"פ גבוהים - והיתרה כגורם מניע חדשנות של התעשייה המקומית, המונה כ-400 אלף עובדים בטווח רחב של כישורים הנדרשים כדי לקיים מגזר תעשייתי בר קיימא.

החלק המשלים את התמונה התעשייתית נמצא בתחום הכישורים האנושיים, שאת הבסיס שלו ניתן להעריך על סמך נתוני משרד החינוך. מהנתונים עולה כי רק לכ-50% מהאוכלוסייה הישראלית יש תעודת בגרות, ורק כ-6% בתחומי מדע וטכנולוגיה, המהווים בסיס למו"פ תעשייתי. גם אם התוכנית השאפתנית של משרד החינוך לשלש את מספר המסיימים בגרות תצליח, יוותר הצורך לקיים תעסוקה תעשייתית מתגמלת העונה לכישורים ולצפיות של רוב האוכלוסייה.

התשובה הנכונה בראייה הלאומית נמצאת בסטארט אפים של היום שיהפכו לתעשיות המלאות של מחר, כשהציפייה מכל עובד סטארט אפ שהביא לעולם מוצר חדש, ליצור תעסוקה מקומית ליותר מעשר משרות נוספות. זו גם אמת המידה שהמדען הראשי חייב להעמיד לנגד עיניו בשיקולי התמיכה שלו ביוזמות חדשות.

אל מול ההיגיון הכלכלי והחברתי הנמצא בבסיס הפיכתם של סטארט אפים לתעשיות מלאות, קיים הפיתוי לזכות ברווח נטול סיכון, שמקורו באקזיט מוקדם. אלא שלעתים קרובות אקזיט כזה מותיר אדמה חרוכה, משום שהוא מאפשר לרוכשי הידע להשלים בקלות יחסית את תהליך ההתבססות של המוצר בסביבה הנוחה להם - ולפזר את הקבוצה הישראלית.

דוגמה לאדמה חרוכה הוא הסטארט אפ מדינגו, שפיתח משאבת אינסולין ידידותית לחולי סוכרת. מדינגו הישראלית תפוזר סופית לאחר שמלוא הידע יועבר לחברת רוש השווייצית, שזכתה בתרנגולת המטילה ביצי זהב שתענה

על פוטנציאל שוק עולמי של חולי הסוכרת, שמספרם נאמד ב-300 מיליון ונמצא במגמת עלייה.

דוגמה אחרת, המוכיחה כי ניתן לפעול באופן שונה, היא חברת גיוון אימג'ינג שפיתחה גלולת אבחון למעי הדק. בשלב הסטארט אפ, מקבלי ההחלטות בגיוון עמדו בפיתוי להירכש ב-60 מיליון דולר בידי חברת קודאק והקימו חברה ישראלית לתפארת המעסיקה מאות עובדים בישראל. כיום, שווי השוק שלה הוא כחצי מיליארד דולר.

בניגוד לאקזיט מוקדם המשול למכירת שתילים, שעדיין לא היכו שורשים, מכירתה של חברה מלאה משולה לעץ מניב. רוכש הגיוון ישאף להותיר חברה מלאה במקומה ולחפש דרכים להעצים את צמיחתה, דוגמת אינדיגו שנרכשה על ידי חברת hp.

אחת הדרכים להתמודד עם הפיתויים שאקזיט מוקדם מציב בפני היזמים, היא שינוי אתוס והתייחסות ציבורית. במקום להאדיר הצלחה על בסיס מכפילי רווח קצרי טווח, יש להתייחס לאקזיט מוקדם שהסתיים באדמה חרוכה כאל כישלון תעשייתי וחברתי - ולהפנות את האהדה לאותם תעשיינים שהקימו תעשיות מלאות כדוגמאות מופת לדור היזמים הנוכחי. אם לא נפעל בתבונה, נחמיץ הזדמנות היסטורית.

הכותב הוא מנכ"ל רפאל לשעבר ועמית מחקר בכיר במוסד שמואל נאמן



עובד במפעל של טבע בירושלים
צילום: בלומברג