קרן האנג'לים של יוצאי אמדוקס השלימה שש השקעות

בשעה שקרנות ההון סיכון מראות התאוששות אטית, האנג'לים פורחים. 50 יוצאי אמדוקס ריצים נתח מהתגמול: הם גייסו 7 דולר והקימו את קרן האנג'לים אפטר־דוקס. "יש לנו קשרים, יכולות והבנה עסקית", הם אומרים, "ואותם אנחנו מביאים ל

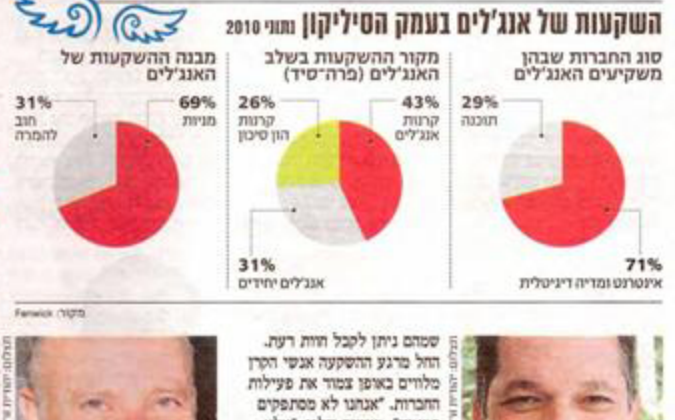
מאת **ענבל אורפז**

בשנה שקרנות הון סיכון מנסות להשתקם ולהתאים את המודל העסקי שלהן לעולם החדש של מיזמי אינטרנט קטנים, מהירים ואנג'לים, אותם משקיעי מיטיים בעלי הון שבנכסים לנעליהן של קרנות הון סיכון, ומבצעים השקעות קטנות יחסית בחברות בשלב החיים העיבורי (פרה־סיד). אך לא לכולם יש כסף להשקיע לאנג'לים. לשם כך מסתמנת תופעה חדשה – קרנות אנג'לים. חבורה של אנשי מקצוע המכירים אחד את השני, משלבים ידיים ומכניסים מכספם הפרטי לקרן המבצעת עבודת את ההשקעות. אף אחד מהם אינו עשיר גדול, אך יחד הם מצליחים לרכז סכום גדול מספיק כדי להקים קרן.

אחד המיזמים האלה הוא קרן האנג'לים של יוצאי אמדוקס, שנקראת אפטר־דוקס (AfterDox). הקרן הוקמה ב־2009 על ידי כ־50 חברים, מתוכם כ־40 יוצאי אמדוקס שמיליאו תפקידים בכירים וחזל בסמנכ"לים ועד מנהלי חטיבות. עד כה גייסה הקרן 3.5 מיליון דולר והשקיעה בשש חברות, ובכוונתה להשקיע בעשר חברות בסך הכל. ההשקעות שמבצעת הקרן הן בסכומים של 50 אלף דולר עד 500 אלף דולר. בין החברות שבפורטפוליו של הקרן – DoNanza – המפתחת שוק שירותים לעובדי פרילאנס ברשת, TodaCell הפועלת בפרסום במובייל ו־IMScouting המרכזת מידע ברשת על נתוני שחקני כדורגל.

"מסיימים לסטארט־אפים מבחינה אסטרטגית"

מנחם שלגי, יו"ר הקרן שכיהן בעבר כסמנכ"ל מיזוגים ורכישות באמדוקס (A&M), מסביר כיצד נולד הרעיון שהוביל להקמת הקרן: "טלנט יושבים בדיר־קטוריונים ובחברות, מסתובבים בחוגים החברתיים וראוים מה קורה. אמרנו, אם אנחנו עוזרים לצעירים, בואו נבנה את זה כי יש לנו קשרים, יכולות והבנה עסקית".



מקור: Fenwick

צילום: יונתן בר אביב

רון שחורי:
"לא נשקיע במוצר שידרוש השקעה של 20 מיליון דולר. אנחנו מחפשים רעיונות יפים שדורשים השקעה ראשונית"

משרת הקרן היא למנף את הניסיון שנרכש במהלך העבודה באמדוקס. לדברי שלגי "מבחינה טכנולוגית רוב הסטארט־אפים הם מבריקים, אבל יש להם עוד מה ללמוד מבחינה אסטרטגית, בניית תוכנית עסקית, ניהול משא ומתן. אנחנו מסייעים להם בדברים אלה, אבל התנאי שלנו הוא שיתנו לנו להיות מעורבים".

הקרן משקיעה בחברות בשלב סיד (seed) רק לאחר שאלו מציגות מוצר ושיש להן לקוחות שמהם ניתן לקבל חוות דעת. החל מרגע ההשקעה אנשי הקרן מלווים באופן צמוד את פעילות החברות. "אנחנו לא מסתפקים במימון", מעיד שלגי. "אלא מצמידים לכל חברה שני אנשים מהקרן שמסייעים למנכ"ל בדילמות לאורך הדרך". לא פעם, חלק מרכזי בעזרה הוא פתיחת דלתות באמצעות קשרי העבר של אנשי אמדוקס בקרב חברות טלקום וחברות אחרות ברחבי העולם.

רונית ברוסטין, חברת הקרן שהצטרפה לאמדוקס ב־1986 ובתפקידה האחרון היתה מנהלת האגף הבכלכלי באמדוקס, מתארת את אמדוקס כסביבת עבודה שעודדה יוזמות. "החברה צמחה בקשרות אחוזים כל שנה והיינו חייבים להיות כל הזמן יצירתיים ויזומים".

עם זאת, התחומים בהם בוחרת קרן אפטר־דוקס להשקיע הם לאו דווקא מהתרקע בו צברו חבריה ניסיון באמדוקס. "כשיצנו לדרך חשבנו שנתמקד במיזמים מהעולם הנייד אבל בפועל זה לא ככה ואנחנו רואים חברות מתחומים רבים", אומר רון שחורי, חבר הקרן ובעבודו מנהל מסה התמיכה ללקוחות מוצר באמדוקס. "מטבע הדברים בגלל אופי ההשקעה שלנו לא נשקיע במוצר שמיועד לחברות גדולות שידרוש השקעה של 20 מיליון דולר עד שיצא לבסוף ויהפוך לרווחי. אנחנו מחפשים את הרעיונות היפים שדורשים מעט פיתוח או השקעה ראשונית ויכולים להביב תוצאות יפות בכל מיני תחומים מגוונים שונים".

צילום: יונתן בר אביב

מנחם שלגי:
"להקים חברה כמו אמדוקס זה תהליך שלוקח 10-15 שנה, ומטבעם של אנג'לים שהם רוצים לראות תוצאות עכשיו"

ולאו דווקא בגישה של אמדוקס".

הקרן נמנעת מהשקעה בכמה תחומים: תוכנה, חברות בתחום הרפואי והתחום הצבאי. שילם האינטרנט אינו תחום שיוצאי אמדוקס התמחו בו, אולם רוב החברות שבתן משקיעה הקרן פועלות בו. מתוך 146 חברות שמנו לקרן ב־2010, ב־45 היו בתחומי האינטרנט, כולל בתחומי האפליקציות החברתיות. לדברי שחורי, "הקרקע עליה צמחה אמדוקס שונה מהקרקע עליה חברות צמחות היום. האינטרנט שינה את הכל – הפתיחות השתנו. באמדוקס העניין היה לבוא עם הפתרון הכי טוב, הכי מתקדם ועם היתון לפרוץ לשוקים שאף חברה ישראלית לא חלמה לפרוץ אליהם. באינטרנט הדברים אחרים, מהירים, פתוחים יותר ושיתופיים יותר".

"לעזור לחברה כדי שתגיע לאקזיט"

אמנם יוצאי הקרן מגיעים מאחת מהחברות החזקות הגדולות שצמחו בישראל, אך הם אינם מעוניינים להיות להזמתה של חברה נוספת בתוך מידה רוחב. "להקים חברה שתהיה אמדוקס זה תהליך שלוקח 10-15 שנה, ומטבעם של אנג'לים שהם רוצים לראות תוצאות להשקעה עכשיו", אומר שלגי. "נטית הלב שלנו היא לעזור לחברה שתעשה אקזיט תוך שלוש־ארבע שנים. אחרי שיהיה האקזיט הראשון נוכל לדרוך עם חברה עשר שנים".

בנוגע לבוגי אינטרנט עמוסת האקזיטים שאלת אנו עדים בתקופה האחרונה אומר שלגי כי "גם אם יש חזם בוגי, אין כסף של קרנות הון סיכון שמסתובב חיפשי כמו בבועה הקודמת. אנחנו רואים מחברות שאנחנו משקיעים בהן שיעבור במקומות בעונים, משיגים משתים חזלים ושיא־שאי בהצאות שכר מאוד נמוכות. אתה לא רואה שמבזבזים כזם את כל הכסף תוך שבוע־שבועיים".

מימון באמצעות קרן אנג'לים תואם את מצב השוק שלאחר המשבר הפיננסי. "המשבר של 2009 נתן את אותותיו חזלק גדול מקרנות הון סיכון מגרו את החברים", מבחה שלגי. "ב־2010, השוק היה חזם ולא נעשו השקעות בעולם, וכזם הנטיה היא לעבור להשקעות של אנג'לים. התחזרות והמשך תמיכת הקרן בחברות הפורטפוליו בתקופת המשבר השתלמה מאוד שנעשו ב־2010 עזרי להביא להתקדם ולהתפתח במשבר, וכזם כל החברות נמצאות בפריאה".