

## "תמלוגים הם מקור הכנסה גדול, אבל מתכלה"

מנכ"ל יישום, יעקב מיכלין, שנכנס לתפקיד לפני שנה, דוחה רעיון שעלה בעבר לגייס בבורסה ("יש לנו מספיק קשרים ואנחנו לא במצוקת גיוס"), ולא מודאג מבעיות כספיות ("יש לנו הרבה מוצרים בצורת אז אנחנו לא מוטרדים מכך שהפטנטים על המוצרים המכניסים שלנו יפקעו בשנים הקרובות"). ראיון ראשון גלי וינרב

21/3/2010

אם תשאלו גורמים בתעשיית הביומד מהי נקודת הכשל, "עמק המוות", של התעשייה, השלב בדרך מבריאת המיזם ועד להצלחתו, שאותו הכי קשה לעבור - כל אחד כנראה ייתן תשובה קצת אחרת. אולי זה סימן שבתחום מדעי החיים, המוות אורב לחברות לאורך כל הדרך.

על-פי יעקב מיכלין, שנכנס באפריל 2009 לתפקיד מנכ"ל יישום, חברת מסחור הטכנולוגיות של האוניברסיטה העברית, עמק המוות ממוקם, ללא ספק, ביציאה משערי האוניברסיטה, ומסתיים עם הוכחת היתכנות ראשונית של המוצר או של התרופה בבני אדם. "יש מספיק גורמים שמוכנים לממן ניסויים קליניים אחרי הוכחת היתכנות מוצלחת, אבל לך תגיע לשם", הוא מסביר.

כיום קיימות כמה שיטות שמנסות לחצות את עמק המוות הזה. האחת היא להמשיך להבשיל מוצרים בתוך האוניברסיטאות גם בשלבים מאוחרים יותר, למרות שבמקרים כאלה כבר צריך לחשוב גם חשיבה מסחרית, שהיא מורכבת יותר עבור האוניברסיטאות. שיטות נוספות הן להקים חברות סטארט-אפ סביב טכנולוגיות של האוניברסיטה, או להוציא את הפרויקט לחברת פרויקטים כמו במקרה של חברת ביולין. "האפשרות האידיאלית היא להוציא את הטכנולוגיות לרישוי לחברה חיצונית בינונית או גדולה כבר בשלב הזה", אומר מיכלין, "אבל בדרך כלל זה לא מתרחש".

### לוקחים רק תמלוגים

חברת יישום פועלת בכל השיטות, כשהשיטה הראשונה, של הבשלת פרויקטים בתוך חברת המסחור, היא החדשה ביותר. "הקמנו קרן 'בייבי סיד' לתמיכה ב-15 פרויקטים בשנה, מתוך הכסף של יישום שמגיע מתמלוגים על פרויקטים קודמים. כעת אנחנו מנסים לגייס עוד הון למיזם, כדי לתמוך בחברות לאורך יותר זמן, וגם לתמוך ביותר חברות. בסך הכול בשלבים הראשוניים של פרויקטים בתחום הפארמה, ניתן לקדם אותם מאוד בסכומים ממש קטנים", אומר מיכלין.

לדבריו, "משנת 1996 קרנות הון הסיכון לא נתנו תשואה טובה למשקיעים. אנחנו אומרים למשקיעים - שווה להשקיע מוקדם, 100 אלף דולר ב-10 מיזמים בשלב מוקדם מאוד, במקום מיליון דולר בחברה אחת. לדברי מיכלין, המשקיעים דרך יישום מבזרים סיכונים וגם לא נדרשים לדלל את אחזקותיהם. יישום משתדלת לקחת רק תמלוגים בעבור מסחור הפרויקטים שלה, ולא להחזיק בהון בחברות, בין אם הטכנולוגיה מוסחרה לחברה גדולה ובין אם לחברת סטארט-אפ.

כיצד ימוסחר פרויקט בוגר הבייבי סיד? בחממה?

"לצערי, בדרך כלל לא. מלבד ביולין, החממות כמעט ולא עוסקות בתחום הפארמה שהוא התחום החזק ביותר אצלנו. החממות כולן קולטות אולי עשרה פרויקטים בפארמה בשנה, ויש בארץ שבע אוניברסיטאות. לצערי, גם קרנות הון סיכון ממעטות לפעול בשדה של הפארמה".

אז אם חממות לא, מה כן?

"מתוך 80 הפרויקטים שהחלו עד היום תחת המטריה של הבייבי סיד או משהו דומה, 20 מוסחרו והרוב ליזמים פרטיים שהביאו איתם קצת כסף, בדרך כלל יזמים אסטרטגיים עם קצת רקע וניסיון בתחום. יש לנו גם חוזים עם חברות גדולות. ההסכם שחתמנו לאחרונה עם ענקית התרופות השווייצית Roche, לפיו החברה תבחר מספר פרויקטים ותשקיע בהם להוכחת היתכנות, ותמשיך להשקיע כל עוד יהיו תוצאות טובות, הוא רק דוגמה אחת להסכם כזה. יש לנו הסכמים בעלי מאפיינים דומים, גם אם בסדרי גודל אחרים, עם חברות תרופות נוספות. בהסתכלות קדימה, זה המודל המנצח.

"מבין החברות שצמחו טרם פרויקט הבייבי סיד והפכו לחברות סטארט-אפ מעניינות ניתן למנות את ביוקנסל, נסווקס, Atox

Bio, קולפלנט, תלתן פארמה ואחרות".

אתם משתמשים גם בתוכניות של המדען הראשי?

"אנחנו משתמשים מדי פעם בפרויקטי נופר ומגנ"טון לשיתוף פעולה בין האקדמיה לחברות מהתעשייה, אבל חייבים להיעזר עבור הפרויקט בחברה תעשייתית מקומית, וכאלה אין בשפע בתחום שלנו. המימון הזה עוזר לכשמונה פרויקטים בשנה. כדי שאחד הפרויקטים יהפוך לסיפור הצלחה, אנחנו צריכים 20-30 פרויקטי פארמה טובים בשנה".

### לא מביעים חשש מזליגת ידע לתעשייה

כיום הכסף הגדול של יישום מגיע בעיקר מתמלוגים על מספר מצומצם של מוצרים - התרופות דוקסיל ואקסלון, מוצרי התוכנה לרכב של חברת מובילאיי וכן עגבניות ייחודיות שפותחו בפקולטה לחקלאות של האוניברסיטה ברחובות. לדברי מיכלין, "תמלוגים הם מקור הכנסה גדול, אבל גם מתכלה. מקור הכנסה לא מתכלה הוא שיתוף פעולה מחקרי עם חברות חיצוניות, שמשלמות לחוקרים שלנו עבור ביצוע רכיב ספציפי במו"פ שלהן".

מיכלין מודה כי משאב זה של האוניברסיטה אינו מנוצל כיום כפי שהיה יכול להיות, וכי חלק מהחברות הגדולות מאמינות שמיקור חוץ כזה של המו"פ יהיה יקר יותר ואיטי יותר מאשר לבצע אותו בתוך החברה או בחברה מתמחה. "זה מתגלה לעיתים קרובות כלא נכון. גם לחברה הכי גדולה אין מחלקת מו"פ אינסופית, ואילו אצלנו יש את החוקר המסוים שהתמחה כל חייו ברצפטור מסוים. יש לנו את מיטב הציוד ואת המוניטין המדעי".

כשחוקרים עובדים צמוד מאוד עם התעשייה, יש חשש כי קניין רוחני יזלוג החוצה?

"לחוקרים שלנו מותר לעבוד ממש עם התעשייה, בייעוץ, אבל רק יום אחד בשבוע. אנחנו לא חוששים שהם יחרגו מכך או שהידע של האוניברסיטה יזלוג החוצה, כי הם ממושמעים. לכן אנחנו דווקא בעד התהליך הזה, שנותן גם לחוקרים שלנו ערך מוסף, ואף עובדים בעצמנו כדי להשיג להם הסכמי ייעוץ, ובהסכמים הללו אנחנו מסדירים במדויק את סוגיית הקניין".

בעבר שקלתם לגייס כסף בבורסה לקידום הפרויקטים שלכם הנמצאים בשלבים ראשוניים. זה עוד רלוונטי?

"זה לא נמצא על הפרק כרגע. יש לנו מספיק קשרים ואנחנו לא במצוקת גיוס. ממילא גיוס בבורסה לא תואם מודל של התבססות על תמלוגים, ולא על החזקות".

רוב העסקאות של יישום עם חברות תרופות הן סודיות. מיכלין מוכן למסור כי "יש לנו היום כעשרה פרויקטים בשלב II של הניסויים ומעלה, לא כולם אצל חברות גדולות. יש היום יותר מוצרים בצנרת מאשר לפני 10 שנים, ולכן איננו מוטרדים מכך שהפטנטים על המוצרים המכניסים שלנו יפקעו בשנים הקרובות".

לדברי מיכלין, "למרות המיקוד הנוכחי בביומד, עם מעט גיחה לקלינטק, זה לא חייב להיות המיקוד גם בעתיד. גילינו שיש המצאות למסחר במגוון חוגים שלנו. גם בגיאוגרפיה. אפילו במינהל עסקים".