

לנצל את המיתון להכנת חברת ביוטק לצמיחה

דווקא בזמן מיתון כדאי לחשוב קדימה ולנצל את פסק הזמן להכנת החברה לאקזיט פוטנציאלי. במה להתמקד וכיצד? // עו"ד ברי לבנפלד ועו"ד טל לקר

אף איננו בהכרח בעל הכישורים המתאימים או הניסיון לנהל חברות גדולות יותר. חשוב גם לזכור שאיכות הדירקטוריון, הוועד המדעי והיועצים המקצועיים נמדדת לאו דווקא במילוי מדויק של דרישות החברה, אלא בעיקר בהצבעה על בעיות ובמציאת דרכי פיתרון. גורמים אלה יכולים ליצור קשרים עסקיים לחברה ולקשר אותה עם משקיעים פוטנציאליים. חשוב לציין את בעלי המניות. באופן טבעי, תקופת מיתון מתאפיינת בפחות גמישות. אך מומלץ לברר פרטים על משקיעים פוטנציאליים: מידת מעורבותם בחברות בהן השקיעו בעבר, מידת תמיכתם בהנהלה וכדומה, ובמידת האפשר לבחור באופן מושכל את המשקיע המועדף.

מיצוב החברה

אף פעם לא מוקדם מידי למצב את החברה. יצירת מודעות לקיומה של החברה ובניית רשתות וקשרים עם מקבלי החלטות יכולות להתבצע כבר בשלבים המוקדמים בחיי החברה.

מכיוון ששוק הביוטק איננו אינסופי, והמשקיעים הפוטנציאליים בעולם, הן הקרנות והן חברות הפארמה, הם ספורים, חשוב לנצל הזדמנויות עסקיות, ולהציג את הטכנולוגיה בצורה הטובה ביותר. הדבר בא לידי ביטוי בשני היבטים עיקריים. ראשית, יש חשיבות רבה באיתור הגורם המתאים לפנייה אל המשקיע הפוטנציאלי, שכן קידום האינטרסים של החברה מבפנים משפיע יותר מכל מצגת. בנוסף, אם הגורם שפניתם אליו סרב לקדם את הקשר, קשר מחודש עם המשקיע עלול להיות קשה ואולי בלתי אפשרי. שנית, הצגת החברה והטכנולוגיה ממלאת תפקיד מרכזי. חשוב להציג את ייחודיות הטכנולוגיה, יתרונותיה ביחס למתחרים, מאפייני השוק והפוטנציאל למסחר רווחי, צעדים דרושים להשלמת הרגולציה, וכיצד תקדם הטכנולוגיה את היעדים האסטרטגיים של המשקיע. בהקשר זה מומלץ להכין מראש תשובות לשאלות אף לפני שנשאלו כדי למנוע התרשמות מוטעית של המשקיע. העלאת הבעיות בפני המשקיע, תוך פתיחת פתח לדיון משותף באפשרויות הפתרון תעיד על בחינה מעמיקה והסתכלות קדימה של החברה, תיצור אמון בין הצדדים שיכול להטות את הכף לטובת סגירת העסקה, והיא אף יכולה להעלות פתרונות יצירתיים לבעיות.

עצה לא בהכרח עולה כסף. כדאי להתייעץ עם נציגי קרנות הון סיכון ועם בנקאים מתחום ההשקעות (investment bankers) ולקבל הערכה לגבי החברה, לגבי הבעיות המרכזיות, וחווות דעת על מידת האטרקטיביות שלה למשקיעים.

הכנת החברה לקראת בדיקת נאותות כוללת היא השלב האחרון בתהליך. הפיכת מסמכי החברה לקבצים, העלאתם לאתר מוגן וסידורם בהתאם לרשימת בדיקת נאותות סטנדרטית תחסוך זמן בעסקה הבאה, תאפשר למשקיע הפוטנציאלי גישה למסמכים מיד עם חתימתו על הסכם סודיות, ותעניק לחברה תדמית מקצועית ומנוסה בתחום העסקאות ובכלל.

אמנם בזמן מיתון התקציב מצטמצם, והוצאות על בדיקות יזומות אינן בראש סדר העדיפויות, אך כל בעיה שתאותר כעת - לא כאשר החברה נמצאת במשא ומתן לקראת עסקה - תחסוך לחברה כסף ובמקרים מסוימים תוכל למנוע ביטול עסקה. לכן, גם אם לחברה אין כיום תקציב לטפל בבעיות, מומלץ לכל הפחות לאתר אותן כעת ולטפל בהן כאשר עסקה ממשית תעמוד על הפרק.

עו"ד ברי לבנפלד הוא שותף בכיר במשרד עו"ד יגאל ארנון ועוסק, בין היתר, בתחום הביוטק ומתמחה במיזוגים וברכישות. עו"ד טל לקר, עורכת דין במשרד, מתמחה בתחום הקניין הרוחני ובתחום הביוטק

בימים אלו של מיתון, כאשר מידי יום ביומו מתפרסמות כתבות על צמצומים, פיטורים וסגירה של חברות, אל לנו לשכוח שהמיתון יסתיים בסופו של דבר. לכן דווקא בזמן המיתון, כדאי לחשוב קדימה ולנצל את פסק הזמן לעשיית סדר ולהכנת החברה לאקזיט פוטנציאלי. נתמקד בשלושה תחומים מרכזיים: קניין רוחני, הקמת הנבחרת ומיצוב החברה.

קניין רוחני

הקניין הרוחני הוא המהות של חברות ביוטק והנכס העיקרי שלהן ולכן ההגנה עליו היא בעלת חשיבות עליונה. הקניין הרוחני של החברה אינו כולל רק את הפטנטים וסימני המסחר, אלא גם מידע קליני, תוצאות ניסויים ואישורים רגולטוריים. נתחיל במונח מאליו - חשוב לבדוק בקפדנות הסכמים שבמסגרתם מוקבר ידע לצדדים שלישיים (כגון סודיות והעברת חומרים), ולדאוג להחתיים עובדים וכיחוד יועצים על הסכמי סודיות והמחאת זכויות, שכן בהתאם לחוק גם אם העבודה בוצעה בתשלום, כל עוד לא הוסכם במפורש אחרת, ליועץ בעלות מלאה על הקניין רוחני שפותח על ידו. יש לשים לב להתקשרות עם יועצים הקשורים למוסדות אקדמיים ובתי חולים, שכן למוסדות אלו קיימים לעיתים כללים המגבילים העברת קניין רוחני אל מחוץ למוסד. העובדה שלחברה בעלות מלאה או רישיונות בעלדיים לטכנולוגיה איננה מספקת. על החברה לבנות תיק פטנטים שמגן על הקניין הרוחני בצורה הטובה ביותר, תוך התייחסות לידע קודם (prior art) משמע, ידע המעוגן בפטנטים קיימים.

בהקשר זה, ביצוע בדיקה מדוקדקת של החופש לפעול (FTO), הווה אומר, בדיקת היכולת לפתח ולמסחר את הקניין הרוחני של החברה מבלי להפר זכויות קנייניות של אחרים (דוגמת פטנטים, סימני מסחר ועיצובים) היא חיונית, ולא פחות חשוב לעקוב באופן שוטף אחרי פעילות המתחרים.

על כן, מומלץ לבצע בדיקת נאותות (due diligence) פנימית הסוקרת את הקניין הרוחני לצורך איתור מוקדם של בעיות, ולבנות תוכנית פעולה לתיקון ליקויים וביסוס ההגנה על הקניין הרוחני בשלב מוקדם ככל האפשר.

הקמת הנבחרת

כוח האדם כשלעצמו הוא נכס בחברות ביוטק. הוא ממלא תפקיד חיוני במחקר ופיתוח, מכירות וניהול, אך נודע לו תפקיד חשוב נוסף והוא מתן ערך ואמינות לחברה. ככל שהנבחרת איכותית יותר, יעלה ערכה של החברה בעיני משקיעים פוטנציאליים. לכן, חשוב לבחור בקפדנות את חברי הנבחרת, לרבות העובדים והמנהלים, ובמידת האפשר, חברי הדירקטוריון וחברי הוועד המדעי (SAB). במצב השוק כיום יש בנמצא כוח אדם מיומן מכל התחומים אשר אינו מועסק. זה הזמן לגייס כוח אדם איכותי לחברה.

לא פחות חשובה היא היכולת לבצע שינויים ולהחליף מנהלים כאשר החברה מתפתחת, שכן מנהל המומחה בייסוד ובניהול חברות סטרט-