

## שיחה כלכלית

### "בזמני חוסר יציבות ומשבר, החממות הן פתרון אידיאלי"

כך אומר סטיב רודס, מנכ"ל חממת משגב, בשיחה עם DailyMaily, בעקבות פרסום סיכום פעילותה לשנת 2008 • לדבריו, "הטכנולוגיה בהחלט חשובה, כי הרי זה הייחוד שלנו כתוכנית החממות, אך גם קידום עסקי חשוב - ואפילו מאוד"

**חממת משגב** מסיימת שנה מוצלחת, שכן 13 חברות החממה גייסו 23 מיליון דולרים - עליה של 84% לעומת גיוסים של 12.4 מיליון דולרים בשנת 2007. "אני מאוד מרוצה מכך שחברות החממה שלנו הצליחו לגייס סכומי כסף נכבדים במהלך שנת 2008. זה מוכיח שהקונספציה העסקית שלנו מצליחה הרבה הודות לקשר עם טרנדליין, (TrendLine) אומר **סטיב רודס**, מנכ"ל חממת משגב, בשיחה עם DailyMaily.



### האם תוכל להרחיב על הקשר עם טרנדליין?

"טרנדליין היא החברה הגדולה ביותר בישראל לקידום עסקים בארה"ב. לקבוצה יש שתי חממות: אנחנו **ומופת ביהודה**, שנמצאת בקריית ארבע. הייחוד של הקבוצה הוא בכך שהיא שמה דגש על הקידום העסקי של חברות הפורטפוליו - בעיקר בארה"ב. היא מסייעת בגיוס כסף, כשהחברות מסיימות את תקופת החממה וגם מסייעת בקידום מכירות ועוד. אני סבור שהגיוסים הגדולים בשנת 2008 הם בעיקר הודות לסיוע של טרנדליין."

### סיוע עסקי זה חשוב, אך האם מה שחשוב באמת זו לא

### הטכנולוגיה? **סטיב רודס, מנכ"ל חממות משגב**

"הטכנולוגיה בהחלט חשובה, כי הרי זה הייחוד שלנו כתוכנית החממות, אך גם קידום עסקי חשוב - ואפילו מאוד. המומחים שלנו בודקים את הפרויקטים שמבקשים להתקבל ואנחנו משתדלים לקבל פרויקטים טובים בתחום הטכנולוגי - מוצר טוב, עם טכנולוגיות ייחודיות. אולם גם כשיש מוצר טוב צריך לדעת איך לשווק אותו, ואיך לקדם את החברה. אנחנו יודעים איך לבחון את היכולות של החברות שפונות אלינו, וגם איך לקדם את החברות."

### ספר לי משהו על החממה שלכם.

"החממה נמצאת באזור משגב, ויש לנו 19 פרויקטים. יש שלנו אוריינטציה למכשור רפואי ובין טכנולוגיה."

### ומה עם זה?

"אנחנו לא מתמחים בחברות שמפתחות פרויקטים בתחום ה-IT-בלבד, אולם בתוך המכשור הרפואי יש פיתוחים בתחום ה-IT-לדוגמה, חברה בשם **Real View** שפתחה קפסולה שמוכנסת לתוך שלפוחית השתן, בוחנת אם יש התפתחויות סרטניות ומעבירה את המידע למוניטור חיצוני. דוגמה נוספת היא **Nephera** שפיתחה קוצב לב שמותאם לכליות בתפקוד לקוי, ו**Lavie Cardiotech**-מוניטור זעיר לבדיקת כלי הדם."

אני רוצה לציין, שבזמנים של חוסר יציבות ומשבר, חממות טכנולוגיות הן הפתרון האידיאלי לחברות סטארט-אפ לגיוס כספים ולקבלת הכוונה מקצועית. בחממת משגב שמנו לעצמנו למטרה להשתמש בידע המקצועי ובקשרים האישיים של החממה ושל קבוצת טרנדליין, על מנת לעזור ליזמים לגייס כספים להמשך פעולתם ולמנוע פיטורים של עובדיהם. אני חושב שהמספרים מציגים שגם בתקופות קשות - הדבר אפשרי בהחלט."

ג'ון בן זקן, מערכת "ThePeople, DailyMaily"