

חברת מסחור NRS H&W נכנסת לפעילות בישראל: תשקיע 30 מ' ד' ב-3 השנים הבאות

חתמה הבוקר על הסכם מסגרת עם מכון וולקני, וצפויה בקרוב לבחור מבין הפרויקטים של וולקני שינוהלו על ידי • אלי מור, מנהל הפעילות בישראל של NRS H&W: "NRS מתמקדת בפרויקטים מאוד גדולים, כאלו שיש להם אימפקט עולמי. תוך שנה נהיה עם 4-5 חברות בישראל"

מאת טלי ציפורי



מימין יושבים: פרופ' אלי פיינרמן, ראש מכון וולקני וסם סלמן; עומד ראשון מימין אלי מור, מנהל הפעילות בישראל. טקס החתימה היום

צילום: רועי ביטן

אין זה סוד שגופים ממשלתיים זקוקים לעזרה בבואם למסחר טכנולוגיות שפיתחו. הידע שיש למגזר הפרטי בכל הקשור להפיכת המצאה למוצר שניתן להשתמש בו ולמכור אותו הוא לעין שיעור רב יותר מזה של המגזר הציבורי. זו הסיבה ליצירתן של חברות מסחור ידע/טכנולוגיה - חברות שמנהלות את הקניין הרוחני של גוף המחקר אליו הן קשורות.

בימים אלו יוצאת לדרך הפעילות הישראלית של חברת המסחור האמריקאית NRS H&W (ראשי תיבות של New Reality Solutions Helath&Wellness) שהיא זרוע הבריאות והקיימות של NRS. ומי זו NRS? ובכן, מדובר בחברת ייעוץ והשקעות אמריקאית שיושבת בניו יורק והוקמה לפני כעשור. בעל המניות העיקרי בה והרוח החיה מאחוריה - וכפועל יוצא מאחורי הפעילות הישראלית הנבנית כעת - הוא סם סלמן (Sam Salman), יהודי-אמריקאי שגדל בצעירותו בבריטניה. רוב בעלי המניות האחרים ב-NRS הם יהודים עם זיקה לישראל. לסלמן לא הייתה עד כה פעילות בישראל.

זרוע הבריאות והקיימות של NRS יצאה לדרך רק בשנת 2015, וכאמור עכשיו היא משיקה את פעילותה בישראל. את הפעילות הישראלית ינהל אלי מור שהצטרף לחברה במאסר אשתקד כשותף-מנהל. מור היה בעברו סמנכ"ל הכספים של BioHarvest וסמנכ"ל המכירות של חברת פתרונות התקשורת טריון של זקי רכיב.

NRS H&W, כשמה כן היא, מתמקדת בשלושה תחומים: מחקר חקלאי, ביולוגיה מולקולרית וביואינפורמטיקה (ביולוגיה חישובית). "NRS מתמקדת בפרויקטים מאוד גדולים, כאלו שיש להם אימפקט עולמי", אומר מור. "החברה לא מחפשת פתרונות נישתיים אלא כאלו שמשיעיים על עשרות מיליוני איש, כאלו שדורשים חשיבה מערכתית ושחשוב לרתום לצדם ארגונים גדולים וחברות ענק בתחומי הבריאות והחקלאות דוגמת באייר, סינג'נטה, יוניליוור ועוד".

את תחילת פעילותה בישראל השיקה הבוקר NRS H&W על ידי חתימה על הסכם מסגרת עם מכון וולקני ליצירת מיזם משותף (Joint Venture) - בדומה למודל של חברת מסחור כפי שתיארנו לעיל. מכון וולקני, נזכיר, הוא המוסד הגדול בישראל העוסק במחקר חקלאי. המכון מסייע לחקלאים בישראל בפתרון בעיות שונות בתחומי החקלאות ויוזם, מבצע ומפקח על מחקרים חקלאיים בתחומי הנדסת מזון.

• אלי מור, ספר לנו על השת"פ.

"לפני שנתיים NRS H&W נכנסה לדיונים ראשוניים עם מכון וולקני כדי לעשות איתו JV. הבוקר, התהליך הזה הושלם כשחתמנו על הסכם מסגרת לפיו יוקם מיזם משותף לשני הצדדים ובמסגרתו אנחנו נבחר באילו מהפרויקטים של המכון אנחנו רוצים להשקיע ולקחת על עצמנו. כל פרויקט שנבחר, ינוהל במלואו על ידינו עד לשלב המסחור".

• איך תבחרו את הפרויקטים?

"נבחר את אלו שמתאימים לחזון של NRS H&W ולערכים שהיא מייצגת, שזה בין השאר טיפול במחלות שמתפשטות במהירות, הבטחת תזונה, השפעת החקלאות על איכות הסביבה, התנוונות של מערכת העצבים בקרב אוכלוסיית המבוגרים וניהול מחלות מדבקות. כל פרויקט יהפוך לחברה בפני עצמה, ומאותו רגע נשקיע בהמשך הפיתוח ויותר מאוחר במסחור. כשזה מגיע למסחור, שני הצדדים מתחלקים בהכנסות. המדינה רק מחכה לתמורות מהמסחור".

• האם כבר בחרתם פרויקטים?

"כן, יש כבר כמה פרויקטים שאנחנו מעוניינים בהם ואנחנו מנהלים לגביהם דיונים אינטנסיביים. על חלקם למכון וולקני כבר יש קניין רוחני".

• זו פעם ראשונה שלמכון יש שת"פ כזה?

"אני מעדיף לא להתייחס לצד של המכון. מה שחדשני בשת"פ אתנו הוא שאנחנו מביאים המון ידע מארה"ב בשלושת התחומים H&W-NRS מתמקדת בהם: מחקר חקלאי, ביולוגיה מולקולרית וביולוגיה חישובית".

• אז מה קורה רגע אחרי חתימת הסכם המסגרת?

”בחודשים הקרובים נצא לדרך ונתחיל להיכנס לפרויקטים שנבחר. אני מעריך שתוך שנה נהיה עם 4–5 חברות. בשלב ראשון אנחנו ננהל אותן, ובמקרה הצורך נתגבר את הצוות הניהולי שלהן על ידי גיוס של מנהלים מבחוץ“.

• מה זה אומר מבחינת השקעה כספית?

”אנחנו מתכננים להשקיע תוך 3 שנים 30 מיליון דולר בפעילות שלנו בישראל, בעיקר מול מכון וולקני ובהמשך מול גופים אחרים“.

• אתה יכול לספר על שיתוף פעולה דומה שעשיתם בארה”ב ונראה מבטיח בעיניכם?

”בשנת 2014 שיתפה החברה פעולה עם אוניברסיטה בארה”ב בפיתוח כלים לאבחון מוקדם של סרטן הערמונית בדרך לא פולשנית, במקרה הנידון - דרך בדיקת שתן. כך נוצרה חברה שנקראת miR Diagnostics שיושבת בניו יורק. miR מבצעת כעת ניסוי קליני בטיפול שכולל 200 איש, והניסוי הקליני אמור להתרחב להרבה יותר חולים במהלך השנה הקרובה. החזון של NRS H&W הוא להפוך לסטנדרט בתחום של אבחון מוקדם של מחלות תוך 4 שנים“.

• אילו עוד תחומים מעניינים את NRS H&W?

”עריכה גנומית והדברות ביולוגיות“.

NRS H&W אינה לבדה. ענקיות חקלאות ומזון משקיעות לא מעט בטכנולוגיות חקלאיות. כך לדוגמה, מונסנטו שילמה כמיליארד דולר עבור פלטפורמת מידע אג-טק (AgTech) ורוש (Rosh) רכשה 56% מ-NRS H&W Foundation Medicine שעוסקת בביופסיה נוזלית (דומה למה ש-miR של NRS עושה) תמורת 1.2 מיליארד דולר.

”נבחר את הפרויקטים שמתאימים לחזון של NRS H&W ולערכים שהיא מייצגת, שזה בין השאר טיפול במחלות שמתפשטות במהירות, הבטחת תזונה והשפעת החקלאות על איכות הסביבה“

ראה מאמר זה במהדורה האלקטרונית כאן