

AUREN M&A

NEWSLETTER



האם תעשיית ההייטק עושה רילוקיישן?

בתחילת חודש מאי פרסמה רשות החדשנות הודעה חריגה ובדבריה " החלה מגמה של פתיחת חברות הזנק באמצעות התאגדות לחברה זרה, מגמה שהתעצמה בחודש מרץ. ההערכה היא כי בתוך זמן קצר מאוד אנו עלולים להגיע למצב בו יהיה רוב מוחלט לפתיחה של חברות באמצעות התאגדות בחו"ל, בהיקפים של מעל 80%".

בראיון לאתר Ynet, רו"ח יניב אנגיל, שותף מנהל מחלקת המיסוי בפירמה, ניסה לענות על השאלה, האם ענף ההייטק בסכנה? כבר שנים רבות שישראל מתמודדת עם האתגר למגר את בריחת המוחות שעוברים מעבר לים. ולכן, גם אם אכן נמצא קשר ישיר בין המציאות בישראל בארבעת החודשים האחרונים לבין העליה באחוזים של היורדים מהמדינה, זהו לא אתגר חדש שעימו המדינה מתמודדת.

יחד עם זאת, חשוב לתת את הדעת שרשות החדשנות לא מרבה לפרסם ניירות עמדה ולכן כשהיא מפרסמת אחת, נקודת המוצא היא שעומד מחקר מעמיק מאחוריה ושכן הנתונים שהיא אספה כל כך חשובים ולכן היא מפרסמת את עמדתה. ובאשר ל"שטח" לחברות עצמן, במישור של חברות הסטארטאפ בהייטק, נראית המגמה בקרב העובדים לעשות רילוקיישן למדינות עם יוקר מחייה פחות מאתגר, וכשהעובדים עוזבים בעלי החברות והחברות עצמם גם עוזבים. במישור השני, ממשיכה העצירה מצד משקיעים מחו"ל, הם מחכים לראות מה יקרה במדינה והאם יהיו הסכמות והיציבות תחזור. בעיקר הם רוצים לראות הסכמה ואחידות כמעט ללא קשר לאיזה צד של הרפורמה יוסכם עליו בסוף.



משתתפי כנס Antea במהלך טיול בינה

הכנס השנתי של Auren EMEA בוינה אוסטריה

בתחילת החודש, יצאה נציגות ממשרדי Auren בישראל לכנס השנתי של Antea פירמת יועצים בינ"ל בת לפירמה Auren העולמית ובראשם יו"ר Antea וכן יו"ר Auren ישראל אופיר אנגיל.

במהלך הכנס נפגשנו עם נציגים ממדינות רבות מארצות הברית, אנגליה, גרמניה, ספרד, הולנד ועוד. מהרצאות על התעשייה באוסטריה, הרצאה משר הביטחון האוסטרי לשעבר וכיום נשיא המוסד האוסטרי למדיניות ביטחון באירופה, לפאנל דוברים בינ"ל על ESG ולהרצאות על Digital Marketing בעידן של ימנו ולבסוף, הרצאה מרתקת של השותף מנהל מחלקת הסייבר ב Auren, אושר עשור, שהעשיר את באי הכנס על אבטחת מידה ופרצות בארגונים. הכנס היה מרתק, מעשיר ומהנה בו, כרגיל, נהננו לפגוש את הקולגות שלנו מעבר לים ולהעמיק את ההכרות שלנו, את שיתופי הפעולה ביננו ואת האפשרויות שלנו לחבר בין העבודה במי.

כולנו יודעים איפה הוא התחיל, אנחנו יכולים רק לקוות איפה, מתי ואיך הוא יסתיים, אבל בנתיים משבר ההייטק פה, ננסה להציג בתקופה הקרובה נקודות מבט שאולי יעזרו לנווט בתוך משבר שהוא אניגמה עטוף בעמימות.

משבר ההייטק



קשה מאוד להשיג השקעה טובה היום, קשה, אך לא בלתי אפשרי - חלק ראשון של טעויות שלא תמצאו במדריכים הכתובים על אינטראקציה מול משקיעים כתבה שלישית בסדרה

למה דווקא עכשיו?

זו שאלה שנשאלת ע"י המשקיעים שרוצים להבין למה הסטרטאפ בחר לצאת לגיוס בשלב שבו הוא נמצא. תזמון לא טוב הוא אחד הגורמים הנפוצים לכישלונות של סטרטאפים. הזמן בו אתם רוצים שיכנסו משקיעים הוא קריטי. כניסה של משקיעים בשלב מוקדם מדי עלולה לגרום לנזקים גדולים, דוגמה ראשונה היא הסתה של המיזם מהחזון שלשמו התכנסתם, דוגמה נוספת היא החסם שמהווים המשקיעים מפני השקעות בסבבי גיוס עתידיים. מצד שני, גיוס מאוחר מדי של כסף, יכול להיות פשוט מאוחר מדי כי המתחרים שלכם, אלו שאתם יודעים עליהם ואלו שלו, הקדימו אתכם. יש תאוריה שמספרת כשאלכסנדר גרהם בל, שרשום על המצאת הטלפון, הקדים את המתחרה שלו בחצי שעה. בנוסף, מאוחר מדי עלול להביא את הסטרטאפ למצב של קשיי נזילות, שאם לא אצליו לגייס בזמן, או שאתפשר על משקיע שפחות טוב עבורי או שאאלץ לסגור את הסטרטאפ.

תשובת המומחים:

התשובה מתחלקת לשני חלקים:

1. זמן נורמאלי: הזמן הנכון זה אחרי שהחברה עשתה מחקר שוק ווידאה שאין מתחרה שהוא על סף פריצה (ככל הידוע לכם), לכן כדאי להיעזר בחברות שמתמחות במחקרי שוק ותחרות, כי הם ידעו להגיע לתחרות הזו.

כאשר מגיעים לפגישה ממשית עם משקיעים מדובר ב"הזדמנות זהב" שעל הסטרטאפ למצות בצורה מקסימלית. כיזמים, כבר עברתם סינונים ראשוניים ונקבע לכם חלון זמן להציג את הרעיון והצוות מתוך שאיפה להשיג את הסכום הנכסף כדי שהמיזם שלכם ימשיך to the next level.

במסגרת הזמן שניתן לכם להציג, שיכול לנוע בין כ 10 דק לעד חצי שעה, ניתן הזמן למכור את הרעיון ויחד עם זאת, הזמן הזה טומן בחובו מרווח גדול לטעויות.

לדוגמה לטעות הראשונית ביותר שקיימת הנטייה ליפול בה, היא הבחירה של הדובר שיציג את הסטרטאפ למשקיעים.

הדינמיקה שיכתוב הדובר תהיה הסממן הראשוני אליו ישימו לב המשקיעים, ההתנהלות שלו עצמה תבחן כי בסופו של דבר, אם ההשקעה אכן תתממש, תיווצר מערכת יחסים לא קצרה בין הצדדים.

ועל זה נדבר במאמר של היום, כחלק מהרצון שלנו למקסם את האינטראקציה של היזמים אל מול המשקיעים, איגדנו 7 טעויות נפוצות ואנחנו נציג מה כן ניתן לעשות.

תשובת המומחים:

חשוב לבדוק חברות דומות (לאו דווקא מתחרות) ואת תהליך ההתפתחות של הדוחות הכספיים שלהם ולהבין שזו צמיחה ריאלית ובהתאמה לבנות את התחזיות של החברה, דבר שני, להציג את גודל השוק, להציג את יעדי הצמיחה בתוכו ולהביע שהחברה מודעת לעלויות ההפצה והשיווק ולתהליך שלוקח במונחי זמן ועלויות. כבר עכשיו לדרוש מהבנקים לחשוף מידע על מצבם הפיננסי ועל נוהלי ניהול הסיכונים למשקיעים ולציבור שלהם.

אין מספור עמודים:

זה אולי נשמע תלוש ולא כזה קריטי, אבל מסתבר שלמשקיעים זה מציק מאוד, לא בזמן הפגישה עצמה אלא בזמן קריטי לא פחות, הדיונים הפנימיים של המשקיעים בינם לבין עצמם* אחרי הפגישה*. כאשר מדובר במשקיעים פוטנציאליים, נקודת ההנחה שלנו היא שהם אנשים עסוקים, עמוסים ומעריכים יעילות, תארו לכם כמה הם לא אוהבים לגלול מסמך שלם או מצגת שלמה כאשר הם מחפשים נושא ספציפי במהלך הדיונים שלהם, מספור העמודים מאפשר להם להגיד "בעמוד 6 תוכלו לראות את...", מספור העמודים טריוויאלי בעיניהם כשהוא קיים, אך פוגם בחוויית המשתמש שלהם כשאין אותו.

מדובר בירידה לפרטים, אבל כפי שאנחנו כבר ראינו בעבר, הפרטים הקטנים לעיתים קרובות עושים את כל ההבדל.

טיפ נוסף להראות שאתם נמצאים בפרטים הקטנים: תוכן עניינים שעל ידי לחיצה על הכותרות, הקורא יקבל הפנייה ישירה אליהן בקובץ.

2. המצב הנוכחי של התעשייה בעולם ובישראל בפרט: המצב היום הוא קצת יותר מורכב, לצערנו אנחנו חווים בין עצירה לבלימה לאפילו הדממה של משקיעים זרים בישראל מצד אחד ומצד שני גם משקיעים ישראלים לא ששים להוציא את הכסף, ולכן כאן צריכה להתבצע חשיבה האם נכון לצאת לסבב גיוס פעם ראשונה ופעם שניה לחשוב האם לצאת בישראל. אם אין ברירה מבחינה תזרימית ייגמר הכסף, צריך לעשות את זה בדרך הנכונה ובליווי נכון. וזה מה שצריך להגיד למשקיעים: חקרנו את התחרות, זה חלון ההזדמנויות עבורנו להתקדם מעבר למתחרים, ומצד שני, לבחון את המצב האקטואלי ובהתאם אליו לא להסס להציג את המצב התזרימי.

תחזיות פיננסיות לא ריאליות:

הצגת תחזית פיננסית שמרנית מדי עלולה לשעמם ולהיות לא מושכת בעיני המשקיעים, מצד שני, אתם לא רוצים להציג תחזית פיננסית שרחוקה מההיגיון המציאותי. המשקיעים יוצאים מנקודת מוצא מאוד סקפטית, וכאשר מיזם אומר שתוך שנה \$0 הם מגיעים לכמה מיליוני דולרים של רווח (מדגישה, רווח, לא הכנסה), מיד לאחר תחזית כזו המשקיעים ירצו להבין מה תהיה תוכנית המכירות שתביא להגשמתה של כזו תחזית מופלאה. תחזית פיננסית לא ריאלית למעשה מצביעה על כך שלצוות הסטרטאפ אין את ההבנה העסקית הבסיסית לשוק שהם נמצאים בו. במציאות, בטח בעידן של ימנו, מכירות זה קשה ולוקח זמן ליצור תנופה ומומנטום מכירתית. כלומר, מה שמסכנים בהצגת תחזית פיננסית לא ריאלית היא האמינות של הצוות.



“אין לנו תחרות ממשית” :

יש חברה שנקראת DocSend שעוסקת באיסוף וניתוח מידע על האינטראקציה בין סטרטאפים למשקיעים בזמן הפגישה שאגב, לעיתים קרובות נקראת funding deck. הם הראו כי בממוצע, משקיע יפנה כ-51% מהזמן שלו לבחינת השקופיות הרלוונטיות לחקר התחרות. כמו בתחזית הפיננסית, גם פה האמינות של הצוות תעמוד למבחן, כאשר סטרטאפ מציין שאין לו תחרות זה בד"כ אומר אחד משלושת הדברים:

- הנדיר ביותר - מדובר אכן בפתרון קסם שאין שני לו ואין לכם מתחרים, או פתרון שעקב רגולציה לא יהיו מתחרים בקרוב (כמו תרופות יתום).
- קיימת תחרות אך הסטרטאפ חושש לציין אותה מאחר והם מפחדים שזה יברייח את המשקיעים.
- האופציה כנראה הכי רגועה- הם לא ביצעו חקר תחרות טוב.

תשובת המומחים:

מענה חכם הוא קודם כל לבסס את התשובה על חקר תחרות טוב, צריך להבין, תחרות היא לא רק על המוצר, אלא גם בענף, משקאות אנרגיה וקפה מתחרים על לקוחות זהים. כדי לשמר את האמינות שלכם כיזמים אתם יכולים לציין שעשית מחקר באמצעות חברת "השלימו שם כאן" וזו התחרות כפי שעלה מן המחקר, כמובן תחת הכוכבית שאולי ישנם מתחרים שלא הגענו אליהם. יחד עם זאת, זה גם המקום להציג את החוזקות שלכם לאור ובהשוואה לתחרות.

שקופיות שלא ניתן להבין לבד:

במהלך הפגישה, ההמלצה היא למצגת עם שקופיות מינימליות, אסתטיות ולא עמוסות ושלכל שקופית יתלווה הסבר בע"פ. אבל מה קורה לאחר הפגישה כאשר המשקיעים רוצים לחזור ולעיין בחומרים הכתובים? מצגת שמכילה שקופיות עם טבלאות, גרפים או נתונים ללא הסבר בכתב תיצור תסכול אצל הקורא, שקופיות שאינם עומדות כ standalone למעשה מבזבזות למשקיעים את הזמן וכמו שאמרנו, מדובר באנשים עסוקים. וכך, שקופיות שייטכן מאוד שמכילות מידע חשוב, משכנע או מוכר, יזכו להתעלמות ודילוג מצד המשקיעים.

תשובת המומחים:

ע"י הוספת הערות במקום הייעודי במצגת עבור השקופיות שצריכות פרשנות תוכלו לספק את החוסרים שיעזרו לקוראים להבין את השקופיות. ההערות צריכות להיות תמציתיות ולעניין. באותה נשימה נזכיר, שאם אתם שולחים את המצגת כמסמך PDF, זה לא יוסיף את ההערות, במידה וזו דרך ההעברה הנוחה לכם, ניתן להוסיף הערות שיש מסמך נוסף עם הרחבות שישלח יחדיו.

אין תוכנית יציאה לשוק:

מה היא שרשרת האספקה? יכול להיות שלסטרטאפ שלכם יש מוצר מדהים, שהרכבת את ה A team האולטימטיבי, וזה נהדר! אבל זו לא השורה התחתונה של המוצר, המשקיעים יודעים שלקוחות לא גדלים על העץ וגם לא באים בעצמם ולכן הם ירצו לדעת איך אתם מתכננים להגיע אל הלקוחות, וחשוב יותר, לא רק תוכנית החדירה חשובה כאן, אלא גם תוכנית הצמיחה. תוכנית הצמיחה היא ה selling point שלכם כי זו הכדאיות שהמשקיעים מחפשים, פוטנציאל הגדלת הרווח שלהם.

תשובת המומחים:

תוכנית החדירה ושרשרת האספקה הן נקודות תורפה עבור עסק חדש, תמיד יהיו בשוק חברות ותיקות וגדולות שעבורן כבר יש שרשרת אספקה יעילה, מהירה וזולה יותר. לכן על הסטרטאפ להציג תוכנית יצירתית ויעילה כדי להתמודד עם זה. זה המקום להציג תוכנית שיווקית טובה.

שליחת חומרים כתובים בצורת וובית (לינק) ללא אפשרות להורדה או שיתוף:

הרבה פעמים, יותר ממה שהיינו רוצים, נשלחים אל המשקיעים לינקים עם המצגת בגרסת קישור אינטרנטי. נושא האמון עלה וחזר פה אבל חשוב שנבין, על הצוות לבנות ולהרוויח את האמון שלו בעיני המשקיעים, וכאשר נשלח כזה לינק אל המשקיעים והם לא יכולים לשתף אותו בזמן שהם מתייעצים פנימית, בעיניהם, החברה לא סומכת עליהם. ואם אין ביננו אמון, איך נהיה שותפים?

מלבד זאת, כאמור מדובר באנשים עסוקים מאוד, שלעיתים נמצאים בדרכים, בטיסות, עם הרבה שעות שהם off line מהאינטרנט אבל עם זמן לעבוד, וכשהם לא יכולים להוריד את החומרים ותלויים בחיבור אינטרנטי, זה פחות זמן שהם ישקיעו בקריאת החומרים שלכם. וכמו כל דבר בחיים, יכולה להיווצר בעיית אמון גם לקיצון השני, אם אני כמשקיע קיבלתי כ"כ מהר ובקלות את כל החומרים הכתובים שלכם, כנראה שעוד רבים ממני מודעים כרגע לרעיון שלכם, ואתם כחברה, לא מגנים עליו מספיק.

אז איפה נמצא פתרון האמצע?

תשובת המומחים:

עשו לעצמכם הרגל לפני שליחת חומרים כתובים לנסח ולהעביר חוזה NDA בו אתם מחייבים את החותם שלא לעשות שימוש והפצה ללא רשותכם, שבמידה והוא רוצה להעביר הלאה את המצגת עליו לבקש את הסכמתכם מראש, שע"י העברת המסמכים אתם סומכים עליו שיעשה בהם את השימוש עליו הסכמתם מראש ובלבד. צעד שכזה יראה כי אתם אחראיים, שאתם לא מפיצים את הרעיון שלכם לכל דורש ושאתם מגנים עליו. הרושם הזה שווה המון.

חשוב להגיד, מדובר בכמה מהטעויות הנפוצות שהרבה פעמים לא חושבים עליהן, אבל אלו לא כל הטעויות, אנחנו נשתדל להמשיך לאסוף טעויות לצד עם דרכי פעולה ולהציג אותן בפלטפורמות השונות.



ZOOM IN

בסדרה חדשה של פינות, נתחיל להציג את הצוות שעומד מאחורי המאמרים, הדעות, העצות וההצלחות. והיום, נחנוך את הפינה "איש הכיסא" יו"ר AUREN בישראל ויו"ר Antea העולמית, אופיר אנג'ל

הדרך לתפקיד: התחלתי את דרכי המקצועית כמנהל חשבונות בצוות, ומשם בערך כל 4-5 שנים התקדמתי לתפקידים חדשים ומעניינים בתוך העסק המשפחתי, שהפך עם הזמן לחלק מפירמת ייעוץ בינלאומית המובילה אנשים (בעלי חברות ומנהלים) להצליח ולצמוח עסקית וארגונית.



שם: אופיר אנג'ל

עצה טובה שקיבלת: "תכיר תודה ותהנה מכל דבר קטן בחיים כמו מהדברים הגדולים ואז תהיה מאושר" אימא.

השכלה: מלא כבר לא זוכר...

מה האתגרים העסקיים איתם אתם מתמודד עכשיו?

המשך פיתוח פירמת ייעוץ בישראל שתניב הצלחה win-win לכל בעלי העניין החל מהלקוחות, הספקים, הצוות, בעלי המניות והחברה. הטמעת הערכים הארגוניים שנבנו ונכתבו במשותף על ידי השותפים והצוות, לתוך הפעילות היום יומית, העשייה וקבלת ההחלטות שלנו בפירמה.

MA חשבונאות ומנהל עסקים (מכללה למנהל), MBA ניהול פיננסי (אוניברסיטת ת"א), לימודי תעודה, אוניברסיטת ת"א: מיסוי בינלאומי, משא-ומתן, ניהול אסטרטגי, חשבונאות בינלאומית. Oxford Blockchain Strategy Programme, Saïd Business School, University of Oxford, ועוד...

תפקיד בחברה: יו"ר Auren ישראל, יו"ר Antea הרשת הבינלאומית, מחולל עסקים ויועץ לפיתוח וצמיחה עסקית.

תתאר את צוות החלומות שלך במשרד:

צוות של שותפים החל מהעובד החדש שהצטרף ממש היום ועד אחרון בעלי המניות הוותיקים. הנאה והנעה משותפים בעשייה לטובת מטרות משותפות ותחת ערכים משותפים. אווירה נעימה, אנשים שמביאים את המיטב שלהם לעבודה.

משפט מפתח לחיים:

The true sign of intelligence is not "knowledge but imagination
Albert Einstein

3 דברים שאת/ה עושה בתחילת יום העבודה: ספורט בחדר כושר, כותרות החדשות בעיתונות און-ליין וקפה.



איפה אתה רואה את עצמך בעוד חמש שנים מהיום?

לפי התוכנית העסקית שלי, בעוד חמש שנים אני מעביר את שרביט היו"ר לאחד מהשותפים הצעירים והמוכשרים שלי. אני צומח לתפקיד חדש, בין היתר אמשיך ליעץ להנהלת הארגון ברמה האסטרטגית ובמקביל אפתח מסלולים עסקיים חדשים בשילוב עם טכנולוגיות לטובת הפירמה, הלקוחות והצוות. השילוב של אנשים וטכנולוגיות מרתק אותי ויחד אני בטוח שנחולל עסקים מעניינים ורווחיים.

מודל לחיקוי או השראה: קרן אור לייבוביץ' היא בשבילי מקור להשראה. אם עוד לא נתקלתם באישה המופלאה, מדובר באם חד הורית ל-4 ילדים (שני זוגות תאומים), נכת צהל שאיבדה את יכולת ההליכה. קרן הנה יזמית ובעלת מכון פילאטיס בשיטה ייחודית, היא זכתה בתואר אלופת העולם במשחקים הפרא אולימפיים, קטפה מדליית ארד, שתי מדליות כסף וארבע מדליות זהב בשחייה!

המוטו שלה אותו אני מאמץ בחום הוא - "אם את מחליטה לשאוף מספיק גבוה - אין דבר שלא יכול לקרות!" (מתוך ויקיפדיה).

ספר או סרט או יצירה אחרת שהשפיעו עלייך:

שר-הטבעות של ג'י.ר.ר. טולקין. הוא ניחן ביכולת לדמיין ומצליח להעלות על הכתב עולם ומציאות מורכבים ומפורטים כל כך, יחד עם עלילה אנושית מרתקת וקשרים בין אנשים רווי מתח ומסתורין. מספר הסיפורים המושלם!

אנקדוטה מעניינת שקרתה במהלך הקריירה שלך:

לפני כשש שנים פנוי אלי חברי הדירקטוריון של הרשת הבינלאומית ANTEA בה אנו חברים מהמניין בבקשה להציע את מועמדותי לתפקיד יושב הראש של הארגון בעולם. כיום הרשת מעניקה שירותים מקצועיים בפריסה בינלאומית בלמעלה מ-70 מדינות ומעל ל-350 סניפים ברחבי העולם. בין חברי הרשת חברים הרבה ממדינות ערב ומדינות נוספות של ישראל אין קשרים דיפלומטיים איתם, אבל מסתבר שקשרים עסקיים וקשרים אישיים טובים אפשר לפתח עם כולם כל עוד באים עם חיוך ונותנים מעצמנו לפני שמבקשים לקבל. ללא פוליטיקה פנימית וללא לובי, להפתעתי הרבה ולשמחתי נבחרתי לתפקיד יושב ראש הארגון בהצבעה פה אחד. כל החברים בארגון מכל המדינות הצביעו בעד.

ניתן למצוא את אופיר כאן:



פיתוח עסקי לחוי"ל

בAuren אנחנו מאמינים גדולים בעסקים ויזמים ישראלים. ואין גאים מאתנו לייצג כל פעם מחדש חברה ומיזמים ישראלים לשותפינו בתפוצות. ההצלחה שלכם, היא ההצלחה שלנו - לא רק קליישה, כעת, גם שירות חדש שאנו מציעים.

בחודשים האחרונים עמלנו, למדנו וחקרנו את השווקים השונים בארץ ובעולם, חידדנו ומיקסמנו קשרים בין אישיים ופיתחנו תוכנית לקידום ופיתוח עסקים ישראלים בחו"ל.

חברה פעילה? לקראת פעילות? חושבים שהמוצר שלכם יכול וצריך להגיע לעוד לקוחות חוץ מהקהל הישראלי? צרו איתנו קשר!

- שליטה וניהול לוקאליים - במדינות רבות חלה חובה על החברות כי השליטה והניהול ישהו במדינה פיזית.
- נציגות למול רשויות המס
- נציגות למול המערכת הבנקאית
- ייצוג דירקטורי מקומי במידת הצורך
- פיתוח עסקי מסחרי- חדירה לשוק המקומי
- שירותי פתיחת ורישום חברה ומבנה חברות למול הרשויות הרלוונטיות
- שירותים נוספים מותאמים כחלק ממענה 360 של Auren
- עריכה ורישום פטנטים

ליצירת קשר לחצו כאן

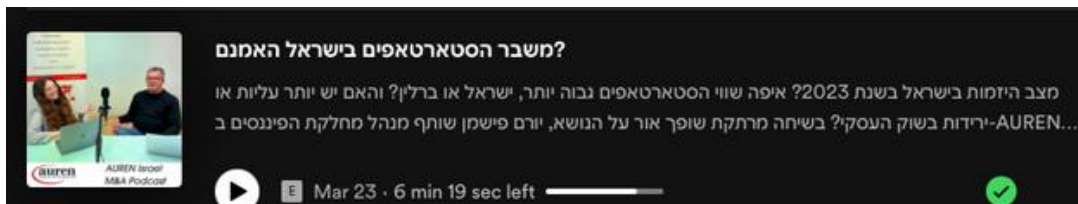


We are constantly improving the business results and life quality of our customers, community, and stakeholders by providing custom, high-quality consultation services.

אנחנו משפרים, ללא הרף, את התוצאות העסקיות ואת איכות החיים של הלקוחות, הקהילה ובעלי העניין שלנו, על-ידי אספקת שירותי ייעוץ איכותיים ומותאמים אישית.

הפודקאסט של AUREN ישראל

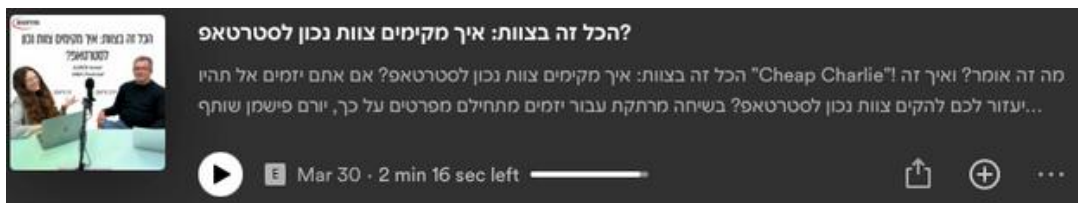
אנו מזמינים אתכם לעקוב אחרי הפודקאסט של Auren, בכל שבוע נעלה פרק עם נושא אחר, בין אם משלבי מושגי היסוד שכל יזם מתחיל צריך להכיר ועד לפרשנויות לנושאים האקטואליים ביותר



משבר הסטארטאפים בישראל האמנם

מצב היזמות בישראל בשנת 2023? איפה שווי הסטארטאפים גבוה יותר, ישראל או ברלין? והאם יש יותר עליות או AUREN-ירידות בשוק העסקי? בשיחה מרתקת שופך אור על הנושא, יורם פישמן שותף מנהל מחלקת הפיננסים ב...

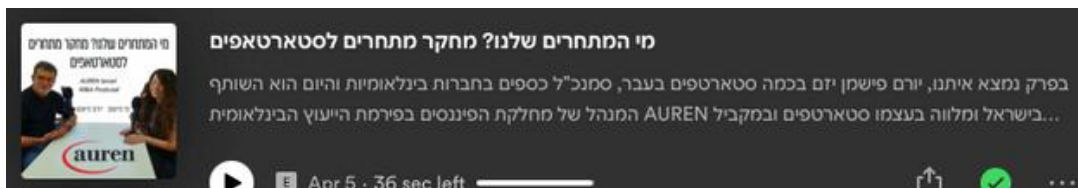
Mar 23 · 6 min 19 sec left



הכל זה בצוות: איך מקימים צוות נכון לסטרטא

מה זה אומר? ואיך זה "Cheap Charlie" הכל זה בצוות: איך מקימים צוות נכון לסטרטאפ? אם אתם יזמים אל תהיו יעזור לכם להקים צוות נכון לסטרטאפ? בשיחה מרתקת עבור יזמים מתחילים מפרטים על כך, יורם פישמן שותף...

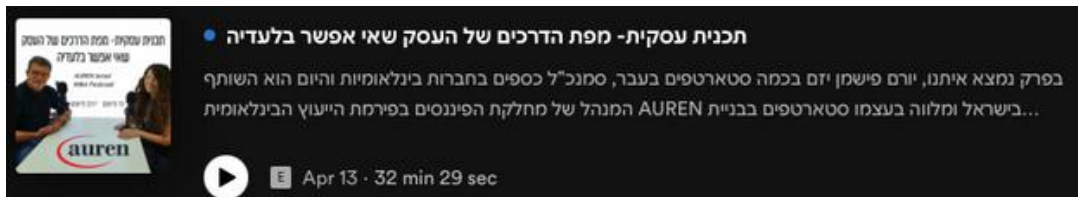
Mar 30 · 2 min 16 sec left



מי המתחרים שלנו? מחקר מתחרים לסטרטאפים

בפרק נמצא איתנו, יורם פישמן יזם בכמה סטארטפים בעבר, סמנכ"ל כספים בחברות בינלאומיות והיום הוא השותף... בישראל ומלווה בעצמו סטארטפים ובמקביל AUREN המנהל של מחלקת הפיננסים בפירמת הייעוץ הבינלאומית...

Apr 5 · 36 sec left



תכנית עסקית- מפת הדרכים של העסק שאי אפשר בלעדיה

בפרק נמצא איתנו, יורם פישמן יזם בכמה סטארטפים בעבר, סמנכ"ל כספים בחברות בינלאומיות והיום הוא השותף... בישראל ומלווה בעצמו סטארטפים בבניית AUREN המנהל של מחלקת הפיננסים בפירמת הייעוץ הבינלאומית...

Apr 13 · 32 min 29 sec



לחצו על כל תמונה על מנת להגיע אל רשימת האזנה:



בואו להכיר ולהתרשם מהמיזמים המובילים



מגן הנשימה הראשון מבוסס יונים

החברה פיתחה מכשיר שהוא למעשה מענה לצורך הקריטי לאפשר נשימה מוגנת, יעילה ונוחה. בתוך 0.2 שניות, מחוללי יון האוויר השלילי יוצרים מגן סביב אזור הנשימה.

מלבד הגנה מפני זיהומים חידיקיים וויראלים המכשיר מתאים גם לסייע באסטמה ואלרגיות. בנוסף, המכשיר ממנף שימוש מתמשך בחיישנים חכמים, בקריאת נתונים ובאינטליגנציה מלאכותית.

תרופת יתום למחלות אוטואנומיות

פיתוח טיפולים חדשים להתמודדות עם מחלות אוטואומוניות נדירות אשר להן צרכים רפואיים שטרם נענו.

החברה מפתחת תרופות יתום המתעכבת ספציפית על רכיב CD20 האחראי על הפעלה, התפשטות והתמיינות של תאי B מבלו לפגוע במערכת החיסון. מלבד ההטבות הפיננסיות, ניתנת לתרופת הייתום בלעדית שוק של בין 7 ל 12 שנים אשר מגנה על התרופות מפני תחרות. החברה נמצאת כעת בשלבי phase 3 אל מול ה FDA.

הבהרה

קובץ זה מכיל תמציות שונות לפרויקטים אותם אנו מלווים, במידה וקיים פרויקט אחד או יותר עליו תהיו מעוניינים לשמוע בהרחבה, צרו איתנו קשר.

• חלק מן המידע יהיה כפוף לחתימה על הסכם NDA.

ליצירת קשר

פז פישמן, מנהלת פרויקטים

כתובת דוא"ל

paz.fishman@auren.co.il

אתר

www.auren.co.il

תפוצה

אנו באורייך מאמינים שידע הוא כוח, וכל המרבה ממנו, הרי זה משובח.

נשמח להרחיב את מעגל התפוצה שלנו, אנו מזמינים אתכם להפיץ לקולגות ומכרים שאתם מאמינים כי גם הם ירוויחו מקריאת החומרים שלנו.

לינק לשליחה עבור הרשמה:

<https://lp.vp4.me/x796>

ניטור ובקרה על איכות הבטון במשאיות

המערכת מאפשרת לבטל את מעורבות הנהג בתהליך הבולת הבטון ובקרתו מרגע העזיבה של המשאית את המפעל. המערכת מבוססת ענן ושולחת עדכוני QA בזמן אמת למפעל, לפי ניתוח הנתונים, המערכת יכולה להמליץ מרחוק על תיקונים כמו הוספת מים ותערובות מלבד חסכון בזמן חומר מיותר, המערכת מנטרת בזמן אמת את המשאית ומקטינה את הסיכויים לתופעת גניבת הבטון, בנוסף, מגדילה את הסיכויים לאישור הבטון לשימוש ע"י בדיקות המעבדה שנלקחות מאתר הבניה.

טיפול והתמודדות עם מחלות ריאה

החברה פיתחה נוזל למילוי מכשיר אידוי אולטראסוני אשר לו סגולות יחודיות המשמשות לטיפול בבעיות ריאות שונות כמו שיקום, הגברת סטורציה (ריכוז O2 בדם), מניעת זיהומי ריאות, פיברוזיס ועוד. בנוסף מטפלת בגורמים אחרים כמו הלב וכלי הדם, תיקון תפקודים עצביים, איוון מערכת החיסון ואפילו - אנטי אייג'ינג. כבר עכשיו ניתן למצוא את המוצר בשוק תחת הסימן המסחרי.

פתרון חכם לפי "צורך יזניים במפעלים

החברה מציעה פתרון ייצור חכם אשר מפחית את עלויות הייצור של המפעלים על ידי שיפור יעילות העבודה, דרך פתרון pick to light אשר משתמש בטכנולוגיית חיישנים ללא מגע ומתקשר באופן אלחוטי עם תוכנת בקרה לזרימת עבודה. דרך ממשק זה ניתן להגדיר הוראות הרכבה ובכך לקצר את זמן הכשרת העובד בפס הייצור ובנוסף לאסוף נתונים על טיב העבודה בכדי לספק מסקנות לייעול התהליכים.

ניטור ובקרה על איכות הבטון במשאיות

בעזרת טכנולוגיית לייזר, המכשור מצליח לזהות חומרים שונים הנמצאים מאחורי או בתוך סביבות שונות במהירות גבוהה, דיוק רב ועלויות נמוכות. המכשיר יכול לתפקד כמוצר עצמאי או כתוספת על מכשור קיים המשמש לאיתור תכולות מסוגים שונים של מיכלי אחסון, מזודות, משאיות ועוד. השתתפה בניסוי קליני בחקר סרטן השד והשיגה דיוק של 95% כאשר רמת הדיוק שהצבו למטרה הייתה 80%.

Find us on

