

פורסם בגלובס
www.globes.co.il

"אנחנו רוצים להפוך את אומריקס לחברה גדולה ועצמאית שמרכזת בישראל"

רוברט טאוב, שהקים את אומריקס, בראיון ראשון מאז הונפקה בנאסד"ק, לא מודאג מהירידה בערך המניה וצופה לחברה התקדמות מדורגת * החברה תפרסם תחזית להמשך באוגוסט < גלי וינרב

גלי וינרב 20/6/2006

שוק ההון האמריקני לא חייך בחודשים האחרונים לחברות בתחום מדעי החיים, ואומריקס לא הייתה שונה. פעמיים נאלצה אומריקס לקצץ את היקף הגיוס ואת שווי ההנפקה בטרם הצליחה להיכנס בשערי בורסת הנאסד"ק.

בפעם הראשונה חתכה את סכום הגיוס לפני ההנפקה מ-80 מיליון דולר ל-55 מיליון (לפי שווי מוערך שנחתך מ-300-350 מיליון דולר ל-230 מיליון). בפעם השנייה היה זה ביום ההנפקה עצמו, בו נאלצה לחתוך את היקף הגיוס לכ-34 מיליון דולר, לפי שווי של 143 מיליון בלבד. אלא שמיד אחרי ההנפקה התרחש זינוק חד במחיר המניה, שהוסיף 40% לערכה. מאז התמתן הזינוק וכעת עומד מחיר המניה על כ-12.5 דולר לעומת 10 דולר בעת ההנפקה.

אומריקס רגילה לנדנדה הזו. עוד בסביבות 1998 הייתה אחת החברות המבטיחות ביותר בתחום הביוטכנולוגיה בישראל, אך עם התעכבות קבלת אישר ה-FDA הפכה להבטחה שממאנת להתממש. בינתיים התבססה החברה לאיטה והחלה לרשום מכירות ומעת לעת עלו שמועות על מכירה קרובה או על הנפקה והנה, באפריל 2006, זה סוף סוף קרה.

ההנפקה היא אולי נקודת סיום הסאגה מבחינת חלק מהמשקיעים, אולם רוברט טאוב, היזם הבלגי-ישראלי שהקים את החברה עוד באמצע שנות ה-90 והיום משמש כנשיא והמנכ"ל שלה, מבטיח שמבחינתו זו רק ההתחלה. בראיון ראשון מאז ההנפקה ואחרי תקופת השקט הארוכה שנגזרה על החברה לפני היציאה לבורסה, הוא אומר: "אני לא חושב שאמהר למכור, כי אני מאמין בעתיד של אומריקס". טאוב מחזיק היום ב-24.4% מהון המניות של החברה.

מבין המשקיעים הוותיקים של אומריקס, שממתינים להסרת המגבלות על מכירת מניות ולהזדמנות לראות סוף סוף החזר על השקעתם, כמעט לא נמצאים ישראלים. רק קרן קטליסט מושקעת בחברה, וגם היא השיגה השקעה זו כשביצעה buy-out לנכסים שהיו בידי קרן זרה. בעבר נטען כלפי טאוב כי בתחילת דרכו זלזל בקרנות הון הסיכון הישראליות, אך היום הוא עונה שאין זה כך. "אני בעצמי הייתי משקיע משמעותי בחברה בתחילת דרכה. כשחיפשתי לגייס הון פניתי בעיקר לקרנות ולגופי ההשקעה שהכרתי מהחברות הקודמות שאותן ניהלתי בבלגיה, ולקרנות האמריקניות שהם הכירו. כך הגענו להשקעה הראשונה ב-1998 מקרן BRM בבוסטון וזה הוביל אותנו באופן טבעי לקרנות אמריקניות נוספות".

יותר קל מלאחרים

מלבד תנאי השוק, אומריקס עומדת כעת בנקודה נכונה מאוד להנפקה. החברה הגיעה ברבעון הראשון של 2006 להיקף מכירות נאה של 33 מיליון דולר. היא רשמה לראשונה רווחיות ברבעון האחרון של 2005, והמשיכה להרוויח גם ברבעון הראשון של 2006.

" חברות ביומד שהגיעו, כמותכם, לרווחיות ראשונית, עומדות בדרך כלל מול החלטה להנפיק או להתמזג. זו הייתה דילמה גם אצלכם?"

טאוב: "לאורך השנים עלו כל מיני הצעות שאנחנו לא יכולים כרגע לדבר עליהן. החברה עברה גם תקופות קשות, בעיקר בהמתנה לביקור ה-FDA שהתמהמה בגלל האינתיפאדה, ולא תמיד היה לנו הלוקסוס לבחור. בסופו של דבר העצמאות הייתה הדרך היחידה שנתרה פתוחה.

"אני כן יכול להגיד שכרגע אין שום דבר כזה על הפרק. שום מגעים לרכישה. אנחנו מאמינים מאוד בעתיד של אומריקס ובאפשרות שלה להפוך למובילה בתחומה, ורוצים לבנות חברה גדולה ועצמאית שמרכזת בישראל".

"אגב ישראל, במידה ואכן תהפכו לחברה בינלאומית מובילה, האם אנחנו יכולים להיות בטוחים שמרכז החברה ומפעליה יישארו כאן?"

מייקל בורשטיין, סמנכ"ל הכספים של החברה: "אומריקס רשומה בחברה בארה"ב ויש לה גם מטה בבלגיה. כמו כן יש לנו מפעל בקריית אונו ומרכז פיתוח ברחובות. מרכז פיתוח בישראל הוא משהו שהרבה חברות היו רוצות, ולנו למזלנו כבר יש. כרגע אנחנו מקימים גם מפעל נוסף בירושלים, מה שמעיד על המחויבות שלנו".

טאוב: "אנחנו לא פוסלים בהמשך את האפשרות להתרחב למקומות אחרים, אך בשנים הקרובות המפעל בירושלים צפוי לספק לנו את כל צרכינו".

"באיזו מידה ההחלטה להקים מפעל בירושלים היא אידיאולוגיה, ציונות, ובאיזו מידה מדובר בהחלטה כלכלית?"

טאוב: "אם בראשית דרכה של אומריקס עוד ניתן היה לדבר על השפעת הציונות, היום ההחלטות מתקבלות על ידי כל כך הרבה גורמים עם כל כך הרבה אינטרסים כלכליים, שלא סביר שזהו גורם משמעותי. ההחלטה להקים את המפעל בירושלים התקבלה בזכות כוח האדם האיכותי ביחס למחירו, העובדה שמפעלים בישראל עומדים בתקני איכות בינלאומיים, חוקי המיסוי והעובדה שכבר יש לנו מפעל אחד במדינה".

"איך ההרגשה להיות חברה נאסד"קית?"

טאוב: "זו עבודה מאוד קשה לעמוד בכל הדרישות של המסחר, אבל בתמורה אנחנו מקבלים הרבה חשיפה. עדיין לא הרגשנו שקל לנו יותר להשיג לקוחות, אולם כן ראינו מיד לאחר ההנפקה זרם מפתיע של הצעות לשיתוף פעולה מחברות קטנות ובינוניות. כרגע אין שום דבר על הפרק, אבל אנחנו בוחנים את החברות ורואים הרבה דברים מעניינים".

בורשטיין: "בעקבות ההנפקה, הרבה יותר קל לנו לגייס כוח אדם מוכשר ומיומן שיש מבחינתו ערך לעבודה בחברה שנסחרת בנאסד"ק".

"שוק ההנפקות התגלה כלא מזמין במיוחד עבור חברות ביוטכנולוגיה. גם אתם ודאי הרגשתם זאת כשיצאתם להנפקה

טאוב: "עבורנו השוק היה פחות קשה מאשר עבור האחרים. אנחנו חברה שונה מיתר חברות הביוטק, כי כבר יש לנו מכירות שצפויות להיות יציבות לאורך השנים הבאות. החלום שאנחנו מציעים הוא רק תוספת לפעילות הקיימת שלנו שעל גביה יצאנו להנפקה".

"מתי אתם צופים שנראה את פריצת הדרך הגדולה, זו שתעיד כי החלום מתחיל להתגשם?"

טאוב: "המונח חלום הוא מטעה. אנחנו מאמינים שהשוק מתחיל להתעייף מהבטחות לתרופות רבות מכר המחייבות הימור בינארי בתנאי אי ודאות. אנחנו מציעים להשיק עוד מוצר של 100-200 מיליון דולר ועוד

אחד, כשכל אחד מהם הוא בסיכון יותר נמוך. כך נגיע תוך כמה שנים להיקף המכירות שמבטיחים יצרני התרופות רבות המכר.

"לכן אנחנו לא מאמינים שנראה גרף מכירות שנראה כמו מקל הוקי - יציב ופתאום עולה בבת אחת. הקפיצות תהיינה הדרגתיות, כשהראשונה תתרחש כנראה כאשר נקבל אישור לשימוש בדבק הביולוגי בניתוחים נוספים (היום מאושר המוצר לשימוש בניתוחי כבד) ובעיקר את ההתוויה הכוללת לשימוש בו בכל הניתוחים, הצפויה להתקבל ב-2007. אחרי כן נצפה לפריצה נוספת כשנשיק את המוצר שלנו נגד דימום חזק, מוצר שאין לה כל תחרות בשוק.

בורשטיין: "כל מוצר שיאושר לשיווק בתחום האימונולוגיה יקנה לנו כמובן פריצה משמעותית".

" ברבעון האחרון רשמתם רווחיות. האם זהו פיק זמני, או שעכשיו נכנסתם למסלול של רווחיות מתמשכת?

בורשטיין: "ניתן תחזית להמשך באוגוסט. כעת איננו יכולים לדבר על כך, אולם כדאי לשים לב שהרווחיות כבר נמשכת שני רבעונים".

" העבודה אחרי ההנפקה כמובן לא נגמרת. עכשיו צריך לגרום לאנליסטים לסקר את החברה ולסקר אותה בחיוב. איך עושים את זה?

בורשטיין: "היום אנחנו כבר מסוקרים על ידי שלושה אנליסטים: ג'ון קלקגניני מ-CIBC, ברוס קארנה מ-Leerink - וצ'ארלס אולזיוסקי מאופנהיימר. אלה הם האנליסטים באותם הגופים שהיו גם החתמים שלנו, וזה על פי רצוננו - אנחנו מעריכים מאוד את הגופים הללו. זה בהחלט לא היה קל ובוודאי שלא טריוויאלי - גילינו שהחומות הסיניות בין מחלקות החיתום למחקר בארגונים הללו אכן בלתי עבירות, כפי שדורש החוק. החתם שלך יכול מקסימום לדאוג לכך שמישהו ירים את הטלפון כשאתה מתקשר, אך לא הרבה מעבר לזה".

" מה מניע לדעתכם אנליסט לסקר חברה אחת ולא אחרת?

בורשטיין: "אני מאמין שאנליסטים מחפשים לאו דווקא את החברות הגדולות או הצומחות ביותר, אלא את אלה שצפויות להיות מעניינות לשוק, חברות שיעשו שינוי. כמו כן הם מעדיפים חברות שהם מבינים. אנחנו מאמינים כי יהיה לנו לפחות עוד אנליסט אחד עד סוף השנה.

" אומריקס מתאימה לכללים האלה? הסיפור שלכם מעניין, אך קשה לומר שהוא פשוט. עד שנדמה שמבינים את תחום הדבק הביולוגי, פתאום מתגלה כל תחום האמינולוגיה.

טאוב: "הסיפור הוא שאנחנו חברה עם ביזנס קיים וחזק, עם שיתוף פעולה עם אחת מהענקיות בתחום - ג'ונסון אנד ג'ונסון, שבעצם קשרו את עתידם בתחום הניתוחים בעתידנו שלנו, ועם צנרת מוצרים רחבה ומרשימה שתבטיח לנו צמיחה בשנים הבאות.

"מה שאנחנו עושים, גם הוא פשוט מאוד. בני אדם עשויים כמעט לחלוטין מנוזל. בכל מקום בו קיים נוזל בתוך קליפה, יש סכנה של נזילות והדם, בהיותו הנוזל הנפוץ בגוף, הכי חשוף לסכנה. אנחנו סותמים את החור".