



מימין לשמאל - יאיר שמיר, אנטוני ליונג, אדי קוקירמן. צילום יחצ

התלהבות המשקיעים הסינים מחברות טכנולוגיה ישראליות שוברת שיאים חדשים, כפי שהוכח בכנס בית של גלובלי-הישראלי ההשקעות כנס. בסין שנדונג מחוז בירת, (Jinan) ינא'ג בעיר 22 – ה GoforIsrael ההשקעות קוקירמן וקרן קטליסט מתקיים זו הפעם השלישית בסין. השנה נערך הכנס בשיתוף Shandong ינא'ג של החדשנות אזור, Jinan Pioneer Area, ו שנדונג מחוז של ההשקעות זרוע, Guohui.

כ- 800 משקיעים עמדו בתור ארוך כדי להפגש עם יותר מ- 100 חברות הייטק וסטארטאפים שהגיעו ברכבת אוויריות מיוחדת מישראל כדי להשתתף בכנס ולהציג את מיטב החדשנות הישראלית בתחומים כמו: טכנולוגיות ייצור מתקדם, IT, מדעי החיים, טכנולוגיות מים, קלינטק, אגריטק, אנרגיה, ועוד.

אדי קוקירמן, יו"ר בית ההשקעות קוקירמן ושותף מנהל בקרן Catalyst: "קיימנו השנה מעל 800 פגישות אחד-על-אחד שהותאמו אישית בין משקיעים ושותפים סינים לבין חברות ישראליות. הקפדנו מאוד על איכות הפגישות, גם מצד המשקיעים האיכותיים והרלוונטיים שהגיעו, וגם מצד ההתאמה שלהם לסטארטאפים הישראליים. קיבלתי במהלך הכנס לא מעט פידבקים מסטארטאפים שכבר קבעו פגישות המשך ואנחנו מקווים שכנס GoforIsrael יהיה רק ההתחלה של חיזוק הקשר בין ההייטק הישראלי למחוז שנדונג".

"מה שיפה זה שמתוך המשתתפים הסינים היו אלף משקיעים. האתגר הגדול הוא שיהיו לא רק הרבה פגישות, אלא גם שאיכות הפגישות תהיה טובה. סך הכל אנחנו שומעים פידבקים מאוד טובים. אם מדובר במשקיעים שהגיעו לכאן או שותפים אסטרטגיים." אומר קוקירמן בראיון ל-CHIPORTAL לקראת סיום הכנס.

בתשובה לשאלה האם מלחמת הסחר בין ארה"ב לסין משפיעה על היחס שלהם להייטק הישראלי אמר קוקירמן: "זו אולי אחת מההזדמנויות שאנו רואים, במיוחד בכנס הזה התחושה היא שמלחמת הסחר יוצרת מבחינתנו הרבה מאוד הזדמנויות. גם התחושה שלהם שהם פרסונה נון-גראטה בארה"ב, ושארץ הם פרסונה גראטה, ושלא רק מארחים אותם עם שטיח אדום, אלא גם יש היענות לחברות הישראליות לחדור לשוק הסיני ולקיים שיתופי פעולה. אנחנו מנסים לחדור לשוק שהוא לאט לאט מנסה להיות השוק מספר 1 בעולם. אז זו בהחלט הזדמנות טובה, כי הסינים לא יעצרו בגלל שהאמריקאים אומרים להם לעצור. הסינים רוצים להיות לא רק הכי תחרותיים בשוק המקומי, אלא בשוק הגלובלי, והחדשנות הטכנולוגית הישראלית תוכל לאפשר להם להיות יותר תחרותיים."

רון אלול, מנכ"ל הסטארטאפ Curalife, המפתח ומשווק תוספי תזונה טבעיים לחולים במחלות כרוניות: "אני חוזר לכנס הזה בסין זו השנה השנייה, וזה רק הולך ומשתבח מבחינת הגישה של הסינים למה שיש להייטק הישראלי להציע. הפגישות שלנו היו רלוונטיות מאוד גם בהיבט המסחרי, גם ברמת ההשקעה הפיננסית, וגם לפעילות שלנו בסין."

סגן מושל שנדונג, לינג וון (Wen Ling), הסביר מהם הטכנולוגיות המעניינות ביותר עבור המחוז, והזמין חברות ישראליות לתת פתרונות בתחומים אלו: בתחום במחוז הבולטות השחקניות בין. בסין 20% של שנתי מגידול נהנה שלדבריו ענף - החדש מהדור IT זה, חברת ה - Inspur IT שהמטה הראשי שלה בג'ינאן, ונחשבת לגדולה בתחומה בסין והשלישית בגודלה בעולם; ייצור מתקדם, אנרגיה מתחדשת, וחקלאות מתקדמת - מחוז שנדונג הוא מהמחוזות החקלאיים המובילים בסין, ובכוונת הממשלה להקים במחוז את מרכז החדשנות לאגריטק ופודטק - Food China Valley. יזמים ישראלים שכבר פועלים בסין חלקו טיפים ואסטרטגיות שיווק ומכירות עם סטארטאפים ישראלים המעוניינים להכנס לסין על בסיס חוויותיהם בשוק הסיני. לדברי קובי מרנקו, מייסד ומנכ"ל Arbe, סטארטאפ בתחום הרכב האוטונומי, "כדאי מאוד להציב בסין את האנשים הכי חריפים ומנוסים בחברה. היצרנים כאן חדים מאוד ויודעים לשאול את השאלות הקשות ביותר. עוד המלצת חובה היא לשכור חברת יח"צ מקומית ולבנות איתה אסטרטגיית חדירה לשוק".

חיים בן-עמי, מנכ"ל Raft, שפיתחה מערכת לתקשורת אלחוטית בין יבשתית המעבירה נתונים במהירות פורצת דרך: "חייבים להסביר היטב לסינים מה בדיוק אתם עושים, מה זה פותר. לפעמים הם יוכלו לקחת את הפתרון שלכם לעולמות אחרים לגמרי שלא חשבתם עליהם". לדברי מוטי קושניר מייסד ומנכ"ל USA InfinityAR, שנרכשה לאחרונה מעליבאבא, "סין לא דומה בכלל לאירופה וארה"ב. זה לא משהו שעושים על הדרך, צריך התמקדות ואסטרטגיה שונה לחלוטין. אם אתם לא מסוגלים להקצות לזה את המשאבים המתאימים - אל תכנסו לזה. אל תפעלו כאן לבד. תעבדו עם מקומיים שמכירים היטב את השוק, ותדאגו לצוות ישראלי שלכם כאן עם נוכחות קבועה. בסין הכלל זה מהר מאוד. אנחנו בונים אבטיפוס למשקפיים. מה שלוקח בארה"ב כמה חודשים טובים, בסין לוקח חודש-חודשיים. הם לא מפחדים לעשות טעויות, ובין האב טיפוס למוצר הסופי עוברים בין 3-5 שלבים".

בין המשתתפים בכנס: אנטוני ליונג – מנכ"ל ענקית הנדל"ן Group Nanfung ולשעבר שר האוצר של הונג קונג, יאיר שמיר - שר החקלאות לשעבר ושותף מנהל בקרן Catalyst, אדי קוקירמן, יו"ר בית ההשקעות קוקירמן ושותף מנהל בקרן Catalyst, ליו שאנגוון – מנהל בכיר בקבוצת Haier, חגי רביד, מנכ"ל בית ההשקעות קוקירמן, יאו שאומינג – יו"ר Guohui Shandong, זרוע ההשקעות של מחוז שנדונג, זילונג וונג – ראש תחום גלובלי - מיזוגים ורכישות, CICC (בנק השקעות מהמובילים והגדולים בסין), זנג ג'יאנג – שותף מנהל ב – Ventures An Ping, זרוע השקעות של ענקית הביטוח הסינית, מיכאל אגם – נשיא, Stratasys דרום אסיה, ד"ר אירית יניב – שותפה כללית בקרן אקסלמד, ועוד עשרות בכירים בעולם ההשקעות, מקבלי החלטות ויזמים.

בין החברות שהשתתפו בכנס:

Creative IC3D, Cens, Woduels, Ultrawis, CENS Materials, Baseline Vision, Finnvest, Idomoo, New Horizon Technologies, I Know First, Playermaker, TheDock Innovation, Raziel Therapeutics, OCON Healthcare, Perflow Medical, MedAware, Gordian Surgical, Urecys, Surespot, Aura Air, Roots, GreenQ, Galileo Wheel, Biofeed, Skyx Solutions, Biofishency, Tevatronic, Actioil.

{loadposition content-related}