

בדרך לבנגלור

■ הודו היא כבר לא רק כוח עבודה זול. חברות מתת היבשת במגע עם לרכוש סטארטאפים ישראלים

עמ' 16

OffShore? תתחילו להתרגל לאקזיטים ישראלים בהודו

מכירת אתוס לטג'יס היא כנראה רק יריית הפתיחה • מנהלי חברות הודים מגיעים לישראל בתדירות גוברת, MicroQual בדרך לקנות חברה וכך גם חברה הודית מתחום התשתית לסלולר / בתיה פלדמן

Capital, שיש לו ניסיון במיזוגים ורכישות עם חברות הודיות, היה שותף מלא למו"מ בין אתוס לטג'יס. הוא גם מסייע לנו להבין מה החברות ההודיות מחפשות, ואנחנו מוצאים את החברה המתאימה בישראל. זו עונה טובה למיזוגים ורכישות. "השוק בהודו הבשיל. לפני

דודו קינן: אם לפני שלוש שנים, ראינו בעיקר רצון טוב, כיום ההודים מגיעים לישראל במטרה לרכוש חברות"

שלושה חודשים הצטרפו עוד 12 מפעילים סלולריים חדשים, לצד השבועה הקיימים. בחודשים הקרובים הממשלה ההודית תפרסם את מכרזי הדרור השלישי והשוק יתחיל לזוז. מהצד השני, בישראל יש לא מעט חברות תקשורת ובעיקר סלולר שיש להן מה להציע."

הדסק ההודי של זיו האפט BDO פועל בשלושה תחומים מרכזיים – ייצוג חברות הודיות בישראל, פעילות מיזוג ורכישות ושרותי פיתוח עסקי לחברות ישראליות בהודו.

קינן אומר שמתן שירותי הפיתוח העסקי נעשה בעיקר ללקוחות BDO: "ייצוג החברות ההודיות התפתח לאחר שזיהינו כשל שוק, כי אין מי שמציע לחברות ההודיות שירות שכזה בישראל. תחום המיזוגים והרכישות מאוד רווחי, לצד היותו גם מאוד תנודתי. אבל אנחנו מרגישים שיש חיבור טוב בין הזימים הישראלים וההודים." ■



(צילום: עינת לברון)

דודו קינן. "זיהינו כשל שוק"

מגלות יותר עניין ומודעות להזדמנויות בישראל."

"זו עונה טובה למיזוגים ורכישות"

לקינן ניסיון עם השוק ההודי. ב-2003 הוא הצטרף לאינטל קפיטל בהודו והיה אחראי שם על ההשקעות בתחומי התקשורת והחומרה, כשניהל את תוכנית ההשקעות לחברות בשלבים המקודמים. לפני המעבר להודו, הוא עבד באינטל קפיטל ישראל ולפניכן ב-3com ובלנגט. לדבריו, "השותף שלנו בהודו, בנק ההשקעות Avendus

שתהפוך למרכז הפיתוח של טג'יס בישראל, גם חברות הודיות נוספות רוצות לשמר את הפעילות של חברות ישראליות שירכשו".

● למה זה לוקח הרבה זמן? "החברות הגדולות בהודו כבר מכירות את תהליכי המיזוג והרכישה, אבל עבור החברות הבינוניות אלה תהליכים חדשים. מחלקת הפיתוח של טג'יס ממוקמת בבניין אחד ועם השלמת עסקת רכישה אתוס, תהיה לה מחלקה בישראל. זה שינוי גדול. מצד שני, אנחנו רואים שזה זמן טוב. החברות וההנהלות ההודיות

מרות שההייטק הישראלי קשור בטבורו אל האח והשוק הגדול שבארה"ב, בשנים האחרונות משקיעים ומנהלים בחברות טכנולוגיה ישראליות צעירות מתאמצים להגיע גם אל המזרח, שצומח במהירות. היעדים הם בעיקר סין והודו, שם השווקים עצומים ותרבות ההייטק בהתהוות. דודו קינן, מנכ"ל הדסק ההודי בחברת הייעוץ זיו האפט BDO, אומר שהמאמצים של השנים האחרונות מתחילים להשתלם ומנהלים בכירים בחברות הודיות מגיעים בתדירות לישראל במטרה לרכוש חברות.

אלו עוד לא אקזיטים חלומיים, אבל כבר מתחילות להצטבר מספר עסקאות שמסמנות מגמה. בינואר הייתה זו Tejas Networks, שרכשה את אתוס הישראלית בעסקת מניות, שהיקפה כ-15 מיליון דולר. ל"גלובס" נודע כי בימים אלו חברת MicroQual ההודית מנהלת מו"מ עם שתי חברות טכנולוגיה ישראליות במטרה לרכוש אחת מהן (ראו מסגרת). בנוסף, חברה הודית גדולה בתחום התשתית לעולם הסלולר, מגלה עניין ברכישת חברה ישראלית שפועלת בתחומה ושקטנה ממנה.

לדברי קינן, "ההודים מחפשים חברות בתחומי הרשתות, התשתית, הטלקום וה-IT. אם לפני שלוש שנים, כשהתחלנו לעבוד מול השוק ההודי, ראינו בעיקר רצון טוב, כיום בהחלט אפשר לראות שההודים מגיעים לישראל במטרה לרכוש חברות."

נשארים אחרי האקזיט

לקינן חשוב לציין שההודים מבקשים לשמור על הפעילות הישראלית של חברות שירכשו. לדבריו, "כמו שיקרה עם אתוס,



קלריטון ואופטייוי על הכוונת

נראה כי מוביילאקסס היא המועמדת הפחות סבירה, שכן היא הגדולה משמעותית מבין השלוש. החברה, שהוקמה ב-1998, גייסה מאז כ-60 מיליון דולר. היא מעסיקה 150 עובדים ולפי חברת IVC, ב-2008 היא רשמה מכירות של 70 מיליון דולר.

קלריטון גייסה 4.5 מיליון דולר והיא מפתחת ציוד תשתית ומוצרים, שמאפשרים למפעילים סלולריים לספק שירותים שונים בתוך בניינים. אופטייווי הוקמה ב-2004 וגייסה מאז כ-7 מיליון דולר. החברה מפתחת מוצר אופטי לתעשיית התשתיות לתקשורת. ●

לרכוש את ה-IP של חברת Celletra לפני שזו נסגרה. כעת, מיקרוקול מנהלת מו"מ עם שתיים מתוך שלוש חברות הסטארט-אפ המובילות בתחום התשתיות לסלולר - OptiWay, קלריטון ומוביילאקסס, במטרה לרכוש אחת מהן.

לדברי דודו קינן, "לאחר המו"מ שלא צלח לרכישת סלטרסה, החברה ביקשה לשמור על קשרים עם ישראל. כיום אנחנו מייצגים אותה ומנהלים מו"מ במטרה שתרכוש את אחת החברות, או לכל הפחות תגיע למצב של שליטה של יותר מ-50% בחברה. ההודים רציניים ואני מניח שנגיע לסיכומים בחודשים הקרובים".

מיקרוקול ההודית היא חברה פרטית שפועלת בתחום הטלקום. בין בעלי המניות בה אפשר למצוא את קרן ההון סיכון האמריקנית NEA, JAFCO Asia וקרן BTS ההודית. החברה מציעה מגדלים, עליהם ספקי הסלולר יכולים להתקין משדרים ואנטנות וכן כיסוי סלולרי בתוך מבני ציבור. היא הגיעה למכירות של 100 מיליון דולר לשנה מצמיחה אורגנית. כעת החברה מבקשת להאיץ את הצמיחה באמצעות מיזוגים ורכישות.

מייסד מיקרוקול והמנכ"ל שלה, מאהש צ'ודהארי, כבר ביקר מספר פעמים בישראל. בעבר הוא אף ניסה, ללא הצלחה,