



IR@teuzafund.com
www.teuzafund.com

תוכן עניינים -

עמ' 2 עדכונים על תעוזה וחברות הפורטפוליו
עמ' 3 זרקור על חברת פורטפוליו: חברת PERSAY
עמ' 4 ללמוד מבואינג ומ - HP

בחברת BELL קנדה עם למעלה ממיליון משתמשים. עידוד נוסף אנו מקבלים מהתחום הרפואי אשר להערכתנו יפגע בצורה פחות חריפה מהמשבר בשל הנחיצות הרבה למוצרי. לאחרונה נערך ביקור משותף עם מר אלפרד מאן בסין במסגרתו נקבעו פגישות עם אנשי מפתח בקהילה העסקית והממשל הסיני. כתוצאה מהמפגשים נגלה כי קיים ביקוש רב למוצרי חברת BIONESS, בה מושקעים תעוזה ומאן, בשוק הסיני. זה המקום לציין כי ב - 12 במאי מתוכנן בחיפה מפגש מצומצם, למוזמנים בלבד, בו ירצה מר מאן בנושא "יצירת מיוזם מצליח למכשור רפואי". על המעוניינים לקבל הזמנה לאירוע, ליצור עימנו קשר מיידית. תעוזה מקווה לנצל את התקופה הנוכחית להשקעות חדשות ולצאת מהמשבר מחוזקת. תוך מגמה להגדיל את מספר החברות בפורטפוליו ולקדם את חברות הפורטפוליו הקיימות תוך תקווה גם לסייע, ולו במעט, למשק הישראלי בתקופת משבר זו.

תעוזה, קרן הון סיכון מהותיקות בישראל, הנסחרת בבורסה בת"א, מתמקדת בחברות הייטק ישראליות בעלות 'יתרון לא הוגן', אשר ניתן לצפות, כי הן תהפכנה למובילות עולמיות בתחומן. פעילות תעוזה כוללת את תחומי הרפואה, מוליכים למחצה, תקשורת, אנרגיה ותוכנה.

המשבר הפיננסי ממשך להיות חמור וסקטורים רבים במשק, לרבות בתחום ההייטק נפגעו ממנו. נמשכים פיטורי עובדים וחלה ירידה במכירות וביציבות הפיננסית של החברות. עם זאת, קרן תעוזה ממשיכה לשמור על יציבות וערוכה אל מול אתגרי המשבר. לתעוזה כיום כרית מזומנים ושווי מזומנים של כ-16 מליון דולר, מה שימנע מהחברה להיפגע בעת מיתון ויאפשר לקרן הון לבצע השקעות חדשות והן לתמוך בעת הצורך בחברות הפורטפוליו שלה. בנוסף, אנו בתעוזה רואים את המשבר הנוכחי כהזדמנות להשקיע בחברות מצוינות בשוויי אטרקטיבי ולהתמקד בתחומים שיש בהם הגיון עסקי מובהק. אי לכך, השקיעה תעוזה לאחרונה בחברת PERSAY, המפתחת פתרונות מתקדמים בתחום זיהוי הדובר. PERSAY הינה החברה המובילה בעולם בתחום - הן טכנולוגית והן בהתקנות בפועל: לחברה כיום ההתקנה הגדולה בעולם הפועלת



עדכונים אחרונים מתעוזה וחברות הפורטפוליו

ANTT צבר פרויקטים של כ-3 מיליון דולר, אך חלקם מעוכב עקב המשבר הכלכלי העולמי והשינוי המבני אצל מפעילי התקשורת הסיניים. מאידך, השינוי המבני יוצר הזדמנויות חדשות בניהול ואינטגרציה של רשתות סלולאריות וקוויות. החברה פיתחה פתרון לנושא של איבוד שיחות והתקנות ראשוניות של המוצר נעשו בהצלחה.

DTL קיבלה מענק של \$120,000 מהקהילה האירופאית בדצמבר 2008. עם זאת, החברה ממשיכה לסבול ממחסור במזומנים. החברה גייסה \$650,000 באגרות חוב הניתנות להמרה, מהן \$250,000 מתעוזה. בתוך כך, החברה פועלת לגיוס כספים נוספים. החברה צפויה להשלים את הגשת החומר הנדרש ל-FDA בחודש הקרוב.



סגנטק: המצב הקשה בעולם ובפרט בשוק המוליכים למחצה מעיק גם על סגנטק. החברה פועלת במתכונת מצומצמת הנחוצה לקידום שיווק ותמיכה ללקוחות. עם זאת, בחודשים הקרובים מתוכננות להתקבל הזמנות בסך כולל של כ-1.8 מיליון דולר ממארוול, סמסונג, פוג'י ולאחרונה התקבלה הזמנה בהיקף של כמיליון דולר מטושיבה.

מוניטל נבחרה ע"י NICE כספק שני וכספק של חברת WIFI, אחת החברות הגדולות בעולם לאפליקציות בתחום התקשורת. התקנה ניסיונית בשיתוף WIFI בוצעה בהצלחה באוגנדה.

לתעוזה כרית מזומנים ושווי מזומנים של כ-16 מיליון דולר, דבר שימנע פגיעה בחברה בעת המיתון. יתרת מזומנים של כ-9 מיליון דולר (מזה 5 מיליון דולר בארה"ב), מניות נובה בשווי כ-1 מיליון דולר ואופציית PUT למניות ביונס בשווי 6 מיליון דולר. כמו כן מחזיקה החברה במניות של עצמה בשווי של כ-9.5 מיליון ש"ח (2.2 מיליון דולר).

ביונס חתמה על מכתב כוונות לבצע מיזוג עם חברת (ATAC) Advanced Technology Acquisition Corporation שהיא חברת SPAC הנסחרת בבורסה בארה"ב. הכוונה היא לגייס בדרך זו מעל ל-100 מיליון דולר. **ביונס** צופה לסיים בקרוב את פיתוח מכשיר ה-Stim Router המיועד לשוק מניעת הכאב ומתכננת להגיש את המוצר לאישור ה-FDA באוגוסט 2009. כמו כן ראוי לציין כי החברה זוכה להדים חיוביים רבים בתקשורת האמריקאית וזכתה לכתבות אוהדות ברשתות טלוויזיה גדולות כדוגמת NBC.

רותלקס ותעוזה אירחו בחודש אפריל 2009 את ראש מכון התקנים הסיני בארץ בביקור מוצלח שלהערכת החברה יביא לקידום של פעילותה בשוק הסיני.



פרסיי: תעוזה השקיעה ברבעון האחרון של שנת 2008 ובאפריל השנה באג"ח להמרה של החברה, העוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של מוצרים מתקדמים לזיהוי קולי של דובר. ההשקעה הייתה במסגרת גיוס בהנפקה פרטית של אג"ח להמרה של החברה. באם החברה תמיר את האג"ח למניות, היא תחזיק בכ-8% מהון החברה. לתעוזה אופציה להגדיל את השקעתה בפרסיי בתנאים זהים להשקעה המקורית דבר שעשוי להגדיל את אחזקתה בחברה לכ-13%.

מדיה בוסט שינתה במעט את המודל העסקי שלה, דבר שהוכיח את עצמו מאוד והביא להגדלת ההכנסות ולצפי הכנסות של מיליוני דולרים ב-2009.

קוליון מתקדמת בפעילותה בסין וקיבלה הזמנה ראשונה על סך של \$200,000 לצורך השבת מערכת באתר FUSHUN של חברת Petro-China, מחברות הנפט הגדולות בעולם. החברה צופה לקבל עוד שלוש עד חמש הזמנות מסין במהלך שנת 2009, כתלות בהצלחת העסקה הראשונה, והזמנות נוספות מאיטליה, ספרד, מלזיה ודרום קוריאה.

FreeSpeech™ - מוצר לזיהוי לקוחות במהלך שיחה רגילה עם נציג שירות. המערכת של החברה "מאזינה" לשיחה ומזהה את הדובר בצורה אוטומטית ברקע ללא השפעה על הלקוח או נציג השירות. במידה והמערכת מזהה את הדובר, המוקדן מקבל על כך התרעה במחשב. המערכת מאפשרת לבנק לזהות תוך כדי שיחה רמאים סדרתיים ידועים שקולם כבר הוקלט בעבר.

S.P.I.D - מערכת זיהוי דובר וכריית מידע לשימושי מודיעין וביטחון.

בתקופה האחרונה, הצליחה PerSay למצב את עצמה כחברה המובילה בעולם בתחומה. החברה זכתה בפרס על מובילת שוק של המגזין Speech Technology בשנת 2007 ובפרס יישום השנה על הטמעת מערכותיה ב-Bell Canada בשנת 2008. גם מבחינה טכנולוגית מראה PerSay שידה על העליונה: בבדיקה שנערכה ע"י לקוח פוטנציאלי במעבדה גדולה בבריטניה עולה כי המוצר VocalPassword של PerSay עדיף על אלו של מתחרותיה העיקריות בצורה מובהקת. בבחינה של מכון התקנים האמריקאי (NIST) נמצאה טכנולוגיית החברה לזיהוי דובר בשיחה חופשית כמדויקת ביותר מבין כל הטכנולוגיות המסחריות שנבחנו.

ל-PERSAY כיום ההתקנה הגדולה ביותר בעולם בתחום הזיהוי הקולי: בחברת בל קנדה, עם למעלה ממיליון וארבע מאות אלף חתימות קול ייחודיות. על לקוחות החברה נמנים: בריטיש טלקום, בנק לאומי, בנק הענק CMB הסיני, שירות הביטוח הלאומי הממשלתי בפיליפינים וחברות רבות נוספות.

לחברה חדשות טובות גם בצד הפיתוח העסקי: PerSay חתמה לאחרונה על חוזים לשיתוף פעולה עם שניים מהמפיצים הגדולים בעולם בתחומה - WEST מארה"ב, שמבצעת בימים אלה פיילוט עם מוצרי החברה באחת מענקיות התקשורת האמריקאיות ו-Dimension Data - המפיצה הגדולה בדרום אפריקה.

מנכ"ל החברה, אלמוג עלי רז מסכם: "שנים של השקעה מתמדת בטכנולוגיית זיהוי הדובר מוכיחות את עצמן כעת, כשהתחום הביומטרי מתפתח ו-PerSay מובילה את השוק. ביצענו השנה מספר התקנות משמעותיות, אנו נמצאים במספר פיילוטס אסטרטגיים וזכינו בפרסים כחברה המובילה בעולם בתחום זיהוי ביומטרי קולי. מערכות החברה מאפשרות חיסכון משמעותי בהפעלת מוקדי שירות טלפוניים תוך מתן שירות ידיוותי ובטוח יותר".

חברת פורטפוליו בזרקור : חברת PERSAY

שם החברה: PERSAY

אתר אינטרנט: www.persay.com

אחזקות תעוזה: אג"ח להמרה ואופציות

שיביאו את אחזקתה לכ - 13%

מנכ"ל: אלמוג עלי-רז



PerSay
Voice Biometrics

בשנה האחרונה, במיוחד לאור המשבר הפיננסי נוכחנו לדעת שיש בעולם לא מעט רמאים מתוחכמים המנסים לשים ידם על כספינו. ההונאה בהיקף 50 מיליארד דולר שביצע ברנארד מיידוף הייתה רק דוגמה כואבת מיני רבות. סוג של הונאה שתופס תאוצה בעולם כולו היא גניבת זהות, קרי התחזות לאדם ועל ידי כך גניבת כספו או מידע בעל ערך שברשותו. למעשה מתבצעת כיום בעולם גניבת זהות כל 3.5 שניות בממוצע. בשנת 2007 לדוגמה, הונו 15 מיליון אמריקאים באמצעות גניבת זהות.

הסובלים העיקריים מגניבת זהות הם שירותים אשר אינם דורשים נוכחות פיזית של הלקוח ולכן קשה להם לוודא את זהותו, קרי מוקדי שרות טלפוניים ואתרי אינטרנט, בעיקר בסקטור הבנקים, הביטוח והתקשורת.

כידוע לכל מי שמתקשר לבנק כדי לבצע פעולה כלשהי, כדי לוודא זהותו של אדם במוקד טלפוני כיום, מחויב המתקשר לזכור קוד סודי (המתחלף אחת לתקופה) ו/או לענות על מספר לא קטן של שאלות על פרטים אישיים. בתהליך זה מספר בעיות: ראשית, הוא איננו בטוח לגמרי משום שהמידע שנשאלים עליו כגון תאריך הלידה ומספרי זהות שונים ניתן לגילוי יחסית בקלות. שנית, התהליך מסורבל ולא נוח ללקוח ואף יקר לבנק - הן במשכורת העובדים שנשכרים לביצוע הפעולות הללו והן בזמן התקשורת המבוזבז. עם זאת, הלקוחות משוועים להימנע מביקור בבנק ומעוניינים לעשות הכול מהבית. לפיכך עולה צורך אמיתי: כיצד מוודאים זהותו של אדם נאמנה ללא נוכחותו הפיזית?

בעיה זו קיבלה מענה מחברת PerSay בה השקיעה תעוזה בנובמבר 2008. החברה פיתחה טכנולוגיה ייחודית המאפשרת לזהות אדם על פי קולו, על פי דגימת קול של שניות בודדות. לחברה שלושה מוצרים:

VocalPassword™ - מוצר המאפשר זיהוי לקוחות בשלב המענה הקולי, בד"כ באמצעות סיסמא קולית בעזרתה הלקוח נכנס ומזהה אוטומטית ע"י מערכות הבנק.



ללמוד מבואינג ומ - HP

מאת אבי קרבס, פורסם במקור בגלובס, 30.3.09

שנוצר לאחר המלחמה, הם ציינו כי אינם רואים את המצב כבעיה, אלא כהזדמנות לשכור את המהנדסים המבריקים שנפלטו לשוק בשל המצב. למעשה, קולינס טוען שכאשר נשאלו המייסדים כיצד הם יכולים להרשות לעצמם לשכור אנשים בתקופה כה קשה גם ל-HP תשובתם הייתה: "כיצד אנו יכולים להרשות לעצמנו שלא לעשות זאת?!"

ניתן לדעתי, לעשות הקבלות רבות בין המצב במשבר ההוא לבין המצב הנוכחי בשוק. גם כיום עשרות אלפי אנשים מפורטים בשוק המקומי מהם מהנדסים מבריקים ואנשי מכירות ופיננסים מעולים.

גם כיום, מתחיל להיווצר ואקום טכנולוגי בעולם בשל חוסר הנכונות של חברות רבות להשקיע ולפתח מוצרים חדשים לשוק שאיננו מוכן לקנות אותם בשלב זה.

חובתנו, הן כמשקיעים והן כיוזמים ומנהלים בעולם הטכנולוגי להסתכל מעבר לארבע אמותינו אל ההזדמנויות הגלומות במשבר הנוכחי ולסמן מטרה להפוך למובילים אמיתיים כמו HP ובואינג: אל לנו להלחם בטחנות רוח ולדחוף מוצרים בכוח אל שוק שאיננו רוצה בהם בתקופה זו. במיוחד כעת, ראוי שנקדיש מחשבה רצינית ותקציבים רבים יותר, למחקר ופיתוח שיביא את המוצרים הטכנולוגיים שיהיו נחוצים בתום המשבר. במיוחד כעת כשכולם מפטרים עובדים, ראוי שנחשוב דווקא על העסקה של אנשי המקצוע המבריקים ביותר שבכל זאת נפלטו לשוק ושערכם לא יסולא בפז.

כבר תקופה שאני טוען הן בפני משקיעי תעוזה והן בעיתונות, שכעת היא בדיוק 'תקופת המשבר שנוצלה כהלכה' שנקרא עליה בכתבות הפרופיל של החברות והאישים המצליחים בעוד מספר שנים. ראוי שכולנו בתעשיית ההייטק הישראלית, תוך ראייה מפוכחת לטווח הארוך, נשכיל לנצל את המשבר הזה כדי להפוך לחלק מאותן חברות מובילות בעתיד.

בתקופות טובות יותר, יוצאות חדשות לבקרים כתבות פרופיל על החברות והאנשים המצליחים ביותר וכיצד השכילו להגיע למעמד. אחד הדברים הבולטים כאשר קוראים את הכתבות הללו הוא שחלק ניכר מהם, עשו את הונם דווקא על ידי ניצול מוצלח של משברים. אם נסתכל בזירה המקומית נוכל לראות כי כמה מהאקזיטים המוצלחים ביותר של השנה האחרונה: מדיגייד, XIV ודיליג'נט, שנמכרו על פי הפרסומים בתקופת במאות מיליוני דולרים, צמחו דווקא בתקופה שלאחר התפוצצות בועת הדוט.קום, בזמן בו השוק לא שש במיוחד להשקיע בחברות סטארט-אפ חדשות.

אמרה שחוקה אומרת שכאשר המוכרים בשוק ממליצים על מניות בבורסה כדאי להתרחק מן השוק, אולם כאשר כולם בפאניקה ומתרחקים מהשוק זהו בדיוק הזמן להיכנס. ברצוני לעשות הקבלה לחברות הטכנולוגיה ולהראות פן אחד מדוע המשבר הנוכחי דווקא יכול להוות בפני חברות אלה הזדמנות פז להפוך למובילות אמיתיות בתחומן. כדי לעשות זאת, ננסה ללמוד משתים מהחברות שבהחלט מהוות מודל לחיקוי ליוזמים: HP ובואינג.

בתום מלחמת העולם השנייה, חווה העולם הטכנולוגי משבר גדול: מירב הסוכנויות הממשלתיות, ששכרו מדענים על ימין ועל שמאל בזמן המלחמה, החלו בפיטורין מסיביים בתומה. גם חברות מסחריות סבלו מירידה גדולה בביקושים: חברת בואינג לדוגמה, חוותה ירידה של 90% במכירות. עם זאת, למרות הקשיים הרבים שלאחר המלחמה, החברות שראו את ההוא כהזדמנות - הן אלה שמובילות עד היום את תחומן.

אחת מהחברות שראו את המשבר כהזדמנות הייתה חברת בואינג, שהחליטה דווקא למרות הקשיים הכלכליים הגדולים אליהם נקלעו היא ומתחרותיה לאחר המלחמה, על מאמץ מחקר ופיתוח אדיר שהסב את כל הידע מהתחום הצבאי לתחום האזרחי. מאמץ זה הביא ליצירת אחד ממוצרי הדגל שהביאו לשליטה כמעט בלתי מעורערת של החברה לאורך שנים רבות: מטוס ה-707.

חברה נוספת שראתה את המשבר ההוא כהזדמנות הייתה HP. כותב הספר 'נבנו לנצח', ג'ים קולינס, מציין שכשנשאלו מייסדי החברה, ביל היולט ודייב פאקד, כיצד הם מתמודדים עם המצב