



IR@teuzafund.com
www.teuzafund.com

תוכן עניינים -

עמ' 2 עדכונים על תעוזה וחברות פורטפוליו
עמ' 3 זרקור על חברת פורטפוליו: חברת ANTT
עמ' 4 ידיעות מהעולם - ישראל וסין - יחסים מיוחדים

המצב הנוכחי יביא ככל הנראה גם להפחתה ניכרת של גיוסי ההון ולהורדת שווי החברות המגייסות. תעוזה מצידה, רואה דווקא תקופה זו של אי בהירות כהזדמנות מהמעלה הראשונה להשקיע בשווי אטרקטיבי בחברות טכנולוגיה מבוססות ובעלות מכירות ולסייע להן לעבור את המשבר הנוכחי בשלום. אנו בוחנים בעיקר חברות בתחומים הרפואיים, בטחון פנים ותקשורת, כשמטרתנו היא למצוא השקעות שיהיו סינגטיות עם הקשרים האסטרטגיים שיצרה תעוזה עם חברות ומשקיעים מובילים בארה"ב ומחוצה לה. בנוסף, תעוזה ממשיכה בחיפושה אחר חברות טכנולוגיה ישראליות בכל השלבים, אשר יספקו פתרונות לחולי הסוכרת, תחום אותו אנו רואים כתחום צומח ובעל חשיבות גדולה, כפי שצינו בעלון הקודם. בחינת הפרויקטים נעשית בהתייעצות עם אלפרד מאן, בעל מניות בתעוזה, ומי שנחשב למומחה בתחום. אני מאחל לכולנו שנתגבר על הקשיים ונצליח לנצל את ההזדמנויות שיווצרו, בשנה הבאה עלינו לטובה,

תעוזה, קרן הון סיכון מהותיקות בישראל, 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.

המצב בשווקים הפיננסיים ממשיך להיות קשה ולוטה בערפל. חברות רבות נקלעות לקשיי נזילות, ויש צורך להיות בנוגע להוצאות מתמידה עם היד על הדופק בנוגע להוצאות ולהורידן למינימום הנחוץ, משום שלא ברור מתי תהיה אפשרות טובה לגייס כספים נוספים. עם זאת, גם במצב הקיים ראינו התקדמות במספר חברות פורטפוליו של תעוזה כגון מדיה בוסט, העוסקת באופטימיזציה של מסעות פרסום באינטרנט, שגייסה סיבוב שני בסך 4.7 מליון דולר, בו השתתפה גם תעוזה. חברות נוספות, שעשו התקדמות משמעותית במכירותיהן על אף המשבר הן: ביונס המפתחת ומשווקת פתרונות למשותקים, ושחצתה את רף 2 מליון הדולר מכירות לחודש בארה"ב בלבד; ANTT שחתמה על מספר חוזים עם לקוחות משמעותיים בשוק הסיני; ומוניטל שמנהלת מו"מ מתקדם על חוזים המוערכים במיליוני דולרים.





של שתי המדינות, והתבססו על הבסיס הפרגמטי שעבור שתי המדינות הלאומיות והביטחון הלאומי גוברים על האידיאולוגיה.

אך נחזור לעסקים. כאשר נגשים לשוק הסיני העצום (מספר הטלפונים הסלולאריים עבר לא מזמן את רף ה-600 מיליון), חשוב לשלב בין הזדמנויות השוק לבין ההנחיות הפוליטיות של הנשיא הסיני הו ג'ינטאו. כתוספת לעבודתי, כבנקאי השקעות וכיועץ בכיר לסיטיגרופ בסין, הייתי גאה כשביקשה ממני ההנהגה הבכירה בסין לכתוב את הספר הרשמי אודות 30 שנות קידמה, רפורמה והיפתחות הדרגתית של סין. כתוצאה מכך, אני עד לחשיבות חזונו של הנשיא הו שניתן לתמצת לשתי סיסמאות - "חברה הרמונית" ו-"אופק התקדמות מדעי".

המטרה לבניית חברה הרמונית מדגישה את הרפורמה הסינית, שמעוניינת ביותר שיווין והגינות ברחבי האוכלוסייה והאזורים המגוונים שבסין, ובצמצום הפערים שנבנו. ההתקדמות המדעית היא אסטרטגיה, שנועדה לשלב פתרונות לתחומים כלכליים, חברתיים וסביבתיים, לקדם מדע וטכנולוגיה כמניע לאומי ומנסה לבסס את ההתפתחות הכלכלית המואצת על ידי התפתחות מדעית אמיתית ובת קיימה. כאשר מבינים את המשמעות ואת ההשלכות הפראקטיות של הפילוסופיות הללו של ההנהגה הבכירה, ניתן לראות הזדמנויות אדירות בשוק הסיני הפורח, ואף לבחור את המוצרים והשירותים המתאימים שעומדים באותו הקו עם אותן הפילוסופיות - דבר הנותן להן אפשרויות נרחבות יותר להצלחה בשוק הסיני.

ישראל וסין - יחסים מיוחדים

מאת: ד"ר רוברט לורנס קון, יועץ בכיר לסיטיגרופ בסין, בנקאי השקעות ויועץ.



בין סין וישראל שוררים יחסים מיוחדים שחלקם, מציאותיים וחלקם קצת מיסטיים. העם הסיני מרגיש חיבה מיוחדת ליהודים, שכן שני העמים סבלו בצורה נרחבת במהלך מלחמת העולם השנייה, לשני העמים יש פזורה מעבר לים שהתברגה

כמיעוט וסבלה מרדיפות, ושני העמים מעריכים יותר מכל חינוך, מדע ותרבות. למעשה, מנהיגים סינים רבים אמרו לי בשיחות פרטיות עד כמה הם מעריכים את העם היהודי, ובמיוחד את אחוז מקבלי פרס הנובל - סטטיסטיקה שהם ידעו לצטט טוב ממני. בהקשר לישראל, אותם מנהיגים אמרו לי שמעבר למדיניות הרשמית של סין, יש להם הערכה, כמעט הערצה למדינה הקטנה והמכותרת אויבים.

אך מעבר לרגשות המיוחדים, אני רואה בסין אינטרס אמיתי לשתף פעולה עם ישראל. יש עניין גדול בטכנולוגיה ישראלית, במיוחד בתחומים של תוכנה, טלקום, בטחון פנים, ביוטכנולוגיה, מכשור רפואי, טכנולוגיה חקלאית ומקורות אנרגיה חלופיים. כל זה נכון במיוחד לאור הגידול והביקוש האדיר בשווקים הסיניים הפנימיים.

לסינים יש גם עניין מובן בטכנולוגיות בעלות הקשר ביטחוני. אחד מהסיפורים הלא ידועים אודות הקשרים הנסתרים בין סין וישראל, נוגע למלחמה שכמעט פרצה בין סין ורוסיה הסובייטית בשנות ה-60 המוקדמות. הסיפור, שנגלה לי מיד ראשונה, מציין שטנקים רוסיים בלתי עצירים שעטו לתוככי סין עד שישראל, במהלכים סודיים (בעוד סין עדיין איננה מכירה בעצם קיומה של המדינה היהודית), סיפקה לסין נשק מיוחד בכדי להכחיד את הטנקים הרוסים ולהגן על הטנקים הסיניים. בהמשך, היחסים הצבאיים הארוכים של סין וישראל הפכו לחיוניים לביטחון הלאומי



לחברה שיתוף פעולה בתחום עם ECTEL הישראלית, IBM סין, מוטורולה סין וכן DIGITAL CHINA.

זיהוי קול דובר: לאחרונה החלה ANTT לשווק את מוצריה של חברת PERSAY הישראלית לזיהוי דובר. מוצרי החברה נועדו לסייע למוקדים טלפונים לאמת את זהותו של הדובר בדרך ביומטרית וקלה, ובכך לשפר את השירות ללקוח ולאפשר שירותים שלא התאפשרו קודם לכן בשל זיהוי הלקוח. תעשיות בולטות המעוניינות בשירות זיהוי הדובר הן, לדוגמה, מוקדי השרות של בנקים, מוקדי שרות של מפעילים סלולאריים, של חברות ביטוח ושל חברות אשראי. לאחרונה קיבלה החברה הזמנה למוצרי זיהוי דובר מ- China Merchant Bank, שהינו הבנק הרביעי בגודלו בסין.



שרותי 'ערך מוסף' למפעילי הטלפוניה: התחום כולל מיצוי המידע הקיים ברשתות הטלפוניה, כדי לאפשר, הן למפעילים והן ללקוחות, שירותים שלא התאפשרו קודם לכן הכוללים, לדוגמה, איתור שיחות שלא התבצעו ויידוע הלקוח לצורך ביצוען מחדש. נראה כי עד כה יש הענות למודל העסקי של החברה של חלוקת הרווח עם המפעילים. כמו כן, נמשכים מאמצי הפיתוח העצמי בתחום זה, גם באמצעות מרכז הפיתוח בישראל.

בתקופה האחרונה, ANTT ממשיכה להתקדם במטרותיה. ההכנסות לשנת 2007 היו בסך \$300,000, ובחצי השנה הראשונה של 2008 חתמה החברה על חוזים בהיקף של כ-\$650,000, ואף נמצאת בעיצומו של משא ומתן על חוזים בהיקף של כ-1.5 מיליון דולר.

מנכ"ל החברה, וו טונג, אף מציין כי השינויים האחרונים בשוק התקשורת הסיני, בהם התאפשר לכל המפעילים להיכנס לשני השווקים - טלפונים ניידים וטלפוניה קווית - מהווים הזדמנות עסקית גדולה ומשמעותית ל-ANTT, ויוכלו לסייע לה לעמוד במטרותיה בשנים הקרובות.

חברת פורטפוליו בזרקור: חברת ANTT

שם החברה: ANTT
אחזקות תעוזה: 28.7%
מנכ"ל: WU TONG



חברת ANTT פועלת בשוק הסיני מזה כשנתיים וחצי אך למעשה, לאנשים העומדים מאחורי הקמתה ובראשם חברת AGI, שותפתה של תעוזה בסין, ניסיון של למעלה מ-15 שנים בפעילויות שונות ומוצלחות בשוק הסיני, דבר הנותן ל-ANTT יתרון משמעותי, הן בקשרים והן בניסיון העסקי, אל מול החברות המתחילות פעילותן בסין כיום.

חזונה של ANTT הוא להיות גשר לטכנולוגיה ישראלית עם השוק הסיני, בתחומי הטכנולוגיה והתקשורת בפרט, הן בפיתוח עצמי והן כשותפה של חברות ישראליות בעלות טכנולוגיות פורצות דרך. "המטרה היא לקדם טכנולוגיות חדשניות ומהפכניות" אומר וו טונג, מנכ"ל החברה, שכהן בעבר בתפקידים בכירים במגוון גדול של חברות בסין בהן אלקטל, AVAYA ו-IBM. ל-ANTT כיום פעילות בשלושה תחומים עיקריים בשוק התקשורת הסיני:

הבטחת הכנסה: החברה מוכרת, מתקינה ומתחזקת מערכות המסייעות למפעילי הטלפוניה למצוא 'דליפות' בהכנסה שנובעות ממערכות המפעילים.

ממחקרים של IDC, מפעילי הטלפוניה מאבדים 3-12% מההכנסות שלא לצורך, וזה השוק אליו פונים מוצרי החברה. עד כה התקינה ANTT מערכות בשני סניפים של ענקית התקשורת CHINA MOBILE.



עדכונים אחרונים מתעוזה וחברות הפורטפוליו

DTL, העוסקת בפיתוח ערכות לזיהוי מוקדם של מחלות הריון, חוותה עיכובים בהזמנות ועקב כך קיבלה הלוואת גישור מתעוזה. בנוסף, פועלת DTL לגיוס סיבוב נוסף של כ- 2-3 מיליון דולר עקב מחסור במזומנים גם כיום. עם זאת, החברה התקדמה משמעותית לקראת קבלת אישור ה-FDA ופועלת להשלמת מספר מחקרים קליניים במספר אתרים בארה"ב. אישור ה-FDA צפוי להגיע במהלך הרבעון הראשון של שנת 2009.

ANTT - בחצי השנה הראשונה של 2008 חתמה החברה על חוזים בהיקף של כ-\$650,000, ונמצאת בעיצומו של משא ומתן על חוזים בהיקף של כ-1.5 מיליון דולר. לאחרונה התאזנה החברה כספית, והמנכ"ל מעריך כי החברה לא תזדקק לכספים נוספים למהלך עסקיה השוטפים.



קואליון, שפיתחה מערכות NMR המיועדות לבדיקת נוזלים שונים תוך כדי תהליך הייצור, ממשיכה במגעייה עם מספר חברות בינ"ל בנוגע לשיתוף פעולה ו/או רכישה. מכירות קואליון במחצית הראשונה של שנת 2008 הסתכמו ב-\$550,000, ואף קיבלה הזמנה ראשונה מסין, והתעניינות גדולה מלקוח בעל חשיבות בסין.

תעוזה, המחזיקה ב-8% מבינוס, חתמה על הסכם עם אלפרד מאן לפיו לתעוזה ניתנה אופציה PUT החל מ-1.4.2010 למכור למאן מחצית ממניותיה בחברת בינוס, על פי מחיר המשקף לבינוס שווי של 190 מיליון דולר. במסגרת ההסכם, מתחייבת תעוזה להעניק למאן אופציית CALL לפיה החל מה-1.1.2010 יוכל מאן לרכוש מתעוזה מחצית ממניותיה בבינוס, לפי מחיר המשקף לבינוס שווי של כ-215 מיליון דולר.

BIONESS, המפתחת ומשווקת ציוד שיקום רפואי, סיימה את הרבעון השני של שנת 2008 עם מכירות בסך של כ-5.2 מיליון דולר, מתוכן 4.6 מיליון דולר בארה"ב. המכירות במחצית הראשונה של שנת 2008 הסתכמו ב-9.3 מיליון דולר, כאשר ביולי 2008 המכירות בארה"ב לבדן עברו את רף 2 מיליון הדולר. תחזית המכירות לשנת 2008 עומדת על כ-20 מיליון דולר, לעומת 12 מיליון בשנת 2007. החברה נמצאת בשלבי סיום פיתוח מכשיר ה-Stim-Router, שלהערכת אלפרד מאן, יהווה פריצת דרך משמעותית לשוק הכאב הכרוני.

נובה, המפתחת ציוד בדיקה לתחום המוליכים למחצה, סיימה את הרבעון האחרון עם מכירות בסך של כ-11.1 מיליון דולר, לעומת 12.8 מיליון דולר ברבעון הקודם, ו-14.8 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד. מכירות נובה למחצית הראשונה של שנת 2008 הסתכמו בסך של כ-24 מיליון דולר.



סגנטק, המפתחת כלי תוכנה מתקדמים לתכנון רכיבים בתחום המיקרואלקטרוניקה, נקלעה למצוקת מזומנים עקב ירידה במכירות. החברה עברה רה-ארגון, הבראה וייעול במהלכם הכניסו בעלי המניות לחברה סכום של \$930,000, וקובי צלניק מונה כמנכ"ל. לאחרונה קיבלה סגנטק 3 הזמנות בסכום כולל של כ-1.3 מיליון דולר, כולל הזמנה מקוואלקום בסך של \$850,000.

מדיה בוסט, המפתחת פתרונות אופטימיזציה למסעות פרסום באינטרנט, גייסה לאחרונה 4.7 מיליון דולר. בסיבוב ההשקעה השתתפו תעוזה בסכום של 1 מיליון דולר, קרן BRM שהשקיעה 2.5 מיליון דולר וקרן ורטקס שהשקיעה 1.2 מיליון דולר. לאחר הסיבוב האחרון תעוזה מחזיקה כ-17% ממניות מדיה בוסט.