

## תראו מה אפשר לעשות עם 4 מולקולות וטכנולוגיית תקשורת

17-06 28/01/08 [גלי וינברג](#)

אומרים על מכון ויצמן שניתן לזהות את מגרשי החניה שלו לפי כמות מכוניות הפורשה של המדענים. לאחרונה הצטרף לרשימת המיליונרים של המכון עוד קאדר של עשירים חדשים, בעקבות הסכם הפשרה שנחתם סביב תרופת הארביטוקס של imClone, במסגרתו ישלשל המכון לכיסו מאות מיליוני דולרים בשנים הקרובות. החוקרים שהיו מעורבים בהמצאה, פרופ' מיכאל סלע, דר' אסתר הורביץ ודר' אסתר עבוד-פירק, יקבלו יחד כ-40% מההכנסות, לכיסם. הסכום נפל על החוקרים כמו גשם ברכה ביוני. כמו לזכות פתאום בכרטיס לוטו שמילאת לפני 15 שנה.

בין מתעשרי העבר של מכון ויצמן אפשר למצוא את ממצאי הקופקסון לטיפול בטרשת נפוצה שהמוכרים ביניהם הם הפרופ' רות ארנון ומיכאל סלע; ממצאי הרביף פרופ' מישל רבל, שכבר קיבל על פי ההערכות כ-100 מיליון שקל; וממצאי שיטת ההצפנה RSA ובהם פרופ' עדי שמיר. כל החבורה המכובדת הזו יצרה אתוס חדש של התעשרות בארץ: הם שתלו בליבו של דור ההמשך של המדענים תקווה מסחרית חדשה וחלום לא סביר אבל אפשרי על המצאה שתפרד להם את הכיס. לקראת הגיגות ה-60 למדינה, ייתכן כי דווקא המדען עם הפורשה הוא האייקון הלאומי.

חברות המסחור הבולטות בישראל הן **יישום** של האוניברסיטה העברית; רמות של אוניברסיטת ת"א; TRDF של הטכניון; הדסית **מודעה** של ב"ח הדסה; BG נגב; אוניברסיטת בר אילן; ביוראפ של מכון רפפורט בטכניון; RDC של רפאל; ומור של הכללית.

מכון ויצמן מדורג כבר שנים בצמרת רשימת המוסדות האקדמיים הרושמים הכנסות ממסחור ההמצאות המדעיות שלהם, דרך חברת המסחור שלו ידע. עם פשרת הארביטוקס הוא כנראה עלה למקום הראשון בעולם. מה שמעניין הוא שחברות המסחור הישראליות שההכנסות שלהן נמוכות משל ידע, טוענות כי המודל של ידע הוא ארכאי ופועלות במודלים אחרים. "שלוש ארבע מולקולות ועוד טכנולוגיית תקשורת אחת? זה בטווח הטעות הסטטיסטית ממה שעשו האחרים", אומר ממסחר מתוסכל מאחת האוניברסיטאות.

המדענים רצים למכון

מנכ"ל ידע לא קיבל אישור מהמכון להתראיין. "מכון ויצמן מחזיק משרד מסחור מאז 1959, והיה בין מוסדות המחקר הראשונים שעשו זאת בצורה רצינית", אומרת נאוה סברסקי-סופר, מנכ"לית **יישום**. "היים ויצמן עצמו היה איש מחקר שימושי שהמציא מוצר מסחרי, שיטה חדשה לייצור אצטון". ויצמן מסחר את ההמצאה בתמורה להצהרת בלפור, כך מקובל לומר.

בכירים בגופי המסחור האחרים אומרים שהמדענים במכון ויצמן מאוד ממושמצים וברגע שיש להם המצאה הם מייד "רצים" לידע.

במודל של המכון, אותו אחד שטוענים האחרים כי הוא ארכאי, הוא של תמלוגים בלבד בצורה בה הוא איננו מדולל. המודלים של מרבית חברות המסחור האחרות מאפשרים קבלת מניות בחברות, דבר המחייב את חברת המסחור להמשיך ולתמוך בהשקעה בסבבי גיוס עתידיים. ידע נמנעת מהשתתפות פעילה בחברות באופן גורף.

"כל חברות המסחור בכל העולם עושות יותר כסף מרישוי פטנטים ולא מאחזקת מניות בחברות, אבל היום יש פחות קונים לפטנטים והתנאים למכירתם טובים פחות", מסבירה סברסקי-סופר. "גם אני הייתי מעדיף שכל עסקה תכלול גם מניות וגם רצפה של תמלוגים, אבל כבר אין הרבה עסקאות כאלה. זה או אלה או אלה", אומר רפי הופשטיין, מנכ"ל הדסית, חברת מסחור הטכנולוגיות של בית החולים הדסה.

זוהי מגמה עולמית במסגרתה חברות גדולות נמנעות מרכישת פטנטים ורעיונות ומוכנות לרכוש חברות בשלות בלבד - מוצר שהאקדמיה אינה יכולה לספק. גם קרנות ההון סיכון מתאימות את עצמן לחברות ומוכנות לקחת על עצמן רק חברות חצי-בשלות, אך לא בשלבים ראשוניים ממש. "פעם, בכל שלב של פיתוח היה נבנה ערך למוצר שלך. היום הערך נבנה רק משלב הניסוי בשטח, כי רק על השלב זה החברות מוכנות לשלם", אומר בני סופר, מנכ"ל חברת המסחור של הטכניון.

זהו פער המימון, "עמק המוות" הידוע לשמצה שחברות צעירות רבות אינן מצליחות להצות, בעיקר חברות הביומד, שהוא התחום החשוב ביותר לחברות המסחור. "רוב ההכנסות של חברות המסחור הן מתחום זה, כי היסטורית ביומד מגיע מהאוניברסיטאות. אי אפשר לפתח תרופה בגראז", אומרת סברסקי-סופר.

אז מה המודלים של האחרות? הדסית מקימה חברות על בסיס המוצרים שמפותחים אצלה; **יישום** מגייסת בימים אלה קרן לתמיכה בפרויקטים שנמצאים אצלה והקימה קרן ייעודית לתחום התעשיות הירוקות, מתוך ההכנסות שהחברה רושמת בתחום הפארמה; וברמות מעדיפים עדיין לעבוד בצורה של רישוי, עם העדפה למסחור הטכנולוגיות לחברות בשלות ולא לסטארט-אפים. "בעולם, כמו אצלנו, כשישית מן המסחור נעשה לסטארט-אפים והיתר לחברות גדולות", אומר יהודה ניב, מנכ"ל רמות.

בחברת המסחור של הטכניון בנו גם הם כמה קרנות מתרופות, כמו ברמות, שמטרתן לקדם את המחקר לכיוון יישומי יותר בתוך האוניברסיטה עצמה. "אנחנו מוצאים יזמים צעירים שכבר הגיעו לתקרת הזכוכית בארגונים שלהם. אנחנו מזמינים אותם לשבת בקמפוס ולהביא את דבר השוק אל המדענים. אם הם מזהים פרויקט שהם רוצים להשתלב בו, הם מתוגמלים ב-15% מהמניות, או ב-30% אם היתה להם גם תרומה המצאתית. את המימון לפרויקט הם משיגים בעצמם. זה מודל ייחודי לישראל".

בכתבות הבאות: מדוע חברות המסחור רבות עם החממות; מה עומד בין בתי החולים הממשלתיים ובין השוק (רמז: זליכה) והאם אי פעם יוקם מכון מסחור לצבא?