

"כשבגרוש היה חור"

מימון המונים כפתרון אולטימטיבי לשיטת המסורתיות לגיוס הון
ראשוני בסטארט-אפ

ירון סובול, עו"ד

יורוג'ן פארמה בע"מ (Nasdaq: URGN)

רקע עובדתי:

- 2004 - סטארט-אפ בחממה טכנולוגית
- 2008 - יציאה מחממה
- 2013 - גיוס הון ראשון מקרן הון סיכון
- 2017 - הנפקת מניות לציבור (IPO) בנאסד"ק
- 2018 - שווי שוק: כ-1 מיליארד דולר ארה"ב

ערב הנפקה:

- בעלי מניות - כ-110
- מחזיקי אופציות - כ-100 מתוכם כ-40 עובדים ודירקטורים והיתרה יועצים ונותני שירותים

"כשבגרוש היה חור"

אז מה היה

- חברה מתחום מדעי החיים - ביו-טק/פארמה - קצב "שריפת מזומנים" גבוה
- העדר "אטרקטיביות" לקרנות הון סיכון עד הגעה לאבן דרך מסויימת
- מגבלות החוק - לא ניתן להקצות ניירות ערך ליותר מ-35 ניצעים במהלך תקופה בת 12 חודשים

"כשבגרוש היה חור"

מה עשו ...

- מאתרים משקיעים פרטיים - יחידים בעלי אמצעים
- מגייסים איזה סכום שאפשר - 10-50 אלף דולר ארה"ב ממשקיע; לפעמים קצת יותר
- התמודדות עם משקיעים לא "מקצועיים"
- עיסוק מתמיד בגיוס הון

"כשבגרוש היה חור"

משמעויות

- הגבלת יכולת גיוס - לא יותר מ-35 ניצעים בשנה
- הנהלה משקיעה זמן רב ומשאבים בגיוס משקיעים
- העדר וודאות ביחס למשאבים ותקציב
- חשיפה "מיותרת" - ביטול מגבלת 50 בעלי מניות בתקנון - הגשת המאזן במסגרת הדו"ח השנתי לרשם החברות

מאי 2017



ושנה אחרי

