

מימון למיזמים ב"השקעת המונים" - פיפליז הושק בשת"פ - TLV-Generator

דף הבית << סטארטאפים - גיוס השקעות >> מימון למיזמים ב"השקעת המונים" - פיפליז הושק בשת"פ TLV-Generator

פיפליז - פלטפורמת השקעות המונים, שעברה לדרכי הגיוס של המחר, על פי החקיקה החדשה (הפלטפורמה הראשונה בישראל), משתפת פעולה עם TLV Generator, כדי לאפשר למיזמים גם בתחילת דרכם (וללא MVP), לקבל מימון למיזם במסלול החדשני של "מימון המונים". כיצד מצטרפים למהפכת ה-Crowdfunding הישראלית החדשה?

מאת: **אבי וייס**, 10.4.18, 09:30



את התכנון של היוזמה החדשה של **פיפליז** בשת"פ TLV-Generator חשפנו כבר **כאן וכאן**. כאן נחשוף נציג את **פרטי המסלול החדש הזה לגיוס הון**, שהחל בישראל בתחום "מימון המונים" על פי החוק החדש, כשפיפליז היא **הראשונה** שקיבלה אישור הרשות לניירות ערך להפעיל את המסלול החדשני והמלהיב הזה ליזמים. כ"כ נציג את החידושים הטריים ביותר בתחום גיוס הון למיזמים.

תחום השקעות המונים (Equity Crowdfunding), מסמן עצמו כאחד מאפיקי הגיוס המובילים של המחר. בעקבות הצלחות של השוק הזה בעולם, ישראל נכנסה לרשימת המדינות, שהעמידו רגולציה לתמיכה ב"השקעות המונים", תחת פיקוח הרשות לניירות ערך. שנת 2018 היא השנה הראשונה בה מתבצעות השקעות בתחום זה ובשיטה זו בישראל, בהובלת חברת פיפליז, "רכז השקעה" מאושר ראשון בישראל.



עו"ד **אורי שרון** (בתמונה משמאל), ממשרד עורכי הדין המוביל **ש. פרידמן** - מנותני החסות של **תוכנית הגנטור**, הוא מומחה ומנוסה בתחום של מימון לסטארטאפים: "סבבי הגיוס של הסטארטאפים מתחלקים לשלבים, כשבכל שלב ניתן להצביע על מצב הפיתוח של המיזם ובהתאם לכך גם המשקיעים, כל סוגי המשקיעים, מחשבים את רמת השקעתם ורמת הסיכון.

מבחינת אופציות מימון למיזמים, יש לא מעט אופציות והמוכרות הן:
א. הון עצמי.

ב. איתור כסף בגישה ה-FFF. זה בד"כ מיועד לממן הוצאות ראשוניות בתחילת הדרך.

ג. מקורות ממשלתיים. המוכרים ביותר אלה 'מענקי מדען' ו'תכנית 2020'.

ד. משקיעים לפי סוגים: VC, אנג'לים (שמשקיעים עד רמת מאות אלפי דולרים), השקעות מארגונים גדולים, קרן השקעות.

ה. הלוואות. כיום, מאוד מקובלת 'הלוואה המירה למניות', שפופולרית יותר מהשקעה ישירה תמורת מניות בעיקר מארה"ב.

ו. האפשרות החדשה, שקיימת מאז 2014 ופחות מוכרת ליזמים ולמשקיעים בארץ, נקראת (SAFE: Simple Agreement For)

Equity שבה מדובר על השקעה בד"כ לא גדולה, שמבוצעת במסגרת הליך מהיר, שבה יש הבטחה, שבסבב הגיוס הבא, המשקיעים יקבלו את חלקם בהתאם לתנאי ההמרה המצוינים בהסכם. מדובר בהסכם קצר של כ-4 עמודים, עם מל"מ מהיר להשקעה וההשקעה ניתנת בשלב הראשון ללא אחזקות, רק עם הבטחה למניות בעתיד.

מימון המונים נחלק לשני סוגים עיקריים:

א. מימון (המונים) כנגד מניות (equity crowdfunding)

ב. מימון (המונים) כנגד 'מתנות' (Rewards) **ללא הקניית זכויות למשקיע בחברה**.

ישנן גם פלטפורמות למימון המונים למטרות פילנתרופיות, כנגד הגשמת מטרה כזו או אחרת או תעודת הוקרה.

אחת השאלות, שיזמים שואלים היא: כיצד להעריך את שווי החברה, לפני ו/או הכסף. אין כאן 'כללי ברזל', משום שלרוב מדובר בחברות מתחילות ללא מכירות או נכסים משמעותיים. השווי נקבע בד"כ כתוצאה ממשא ומתן של מייסדי החברה מול המשקיעים. ישנם כלי עזר מקוונים המסייעים בהערכת שווי (גם עבור סטארטאפים בראשית דרכם).

טרם הפנייה למשקיעים יש להכין את מצגת למשקיעים (one pager / executive summary) וכן יש לתת את הדעת לשימושים שבכוונת החברה לעשות עם הכסף כפי שברצונה להציגם למשקיעים הפוטנציאליים (אשר לרוב יתעניינו בכך בשלב מוקדם של המשא ומתן).

על מנת להציג למשקיעים את התפלגות האחזקות בהון המניות של החברה נהוג לערוך טבלת הון (cap table) במסגרתה מציינת החברה מי בעלי המניות הקיימים במועד הרלוונטי, למי הובטחו מניות או זכויות אחרות בחברה, מה היקף האופציות לעובדים שבכוונת החברה להעניק וכ"ל."

הגר שלמור, (בתמונה משמאל), מנהלת קשרי יזמים מחברת **פיפליז**, פלטפורמת "מימון המונים" המבוססת ביותר בישראל, והראשונה לקבל את אישורה של רשות ניירות הערך כ"רכז הצעות להשקעות המונים תמורת מניות": "אנו חברה המנהלת פלטפורמה למימון המונים. אנו עוברים ממש

משרדי, גם פיתוח מוצר ברמת פרודקשן. היות שהתוכנית משולמת ממקורותיהם של היזמים עצמם, חשוב מאוד להציג בפני חברות הפורטפוליו של הגנרטור נתיבים להשקעה חיצונית במימון המונים.

עד עתה, מוצר ומשתמשים היו תנאי יסוד ומקדים לקמפיין השקעות המונים בארץ ובח"ל, ולמעשה, לכל השקעה מכל מקור. זה מכשול ענק ליזמים. TLV Generator משנה זאת: במסגרת השת"פ עם פיפלביו ניתן יהיה לבדוק את התאמת הסטארטאפ לקמפיין בתום החודש הראשון של תוכנית הגנרטור. המימון יבוסס על קבלה לתוכנית הגנרטור, ועל האבטיפוס הפונקציונלי, שיפותח על תשתית הגנרטור בחודש הראשון. לאחר אישור פיפלביו, יפותח עבור היזם המוצר המלא לקראת קמפיין השקעות ההמונים, שיערך עם השקתו.

התהליך הוא חסכוני. לא צריך לסכן סכום נוסף מעבר לעלות 'תוכנית האבטיפוס', לפני שבטוחים, שקמפיין השקעות המונים, שצפוי לגייס פי כמה מעלות התוכנית המלאה, אכן יתקיים. באשר לזמן, שחשוב אפילו יותר לסטארטאפים צעירים, הגנרטור יכול להביא אותם משלב הרעיון לסטארטאפ ממומן, עם קבוצת עוקבים נלהבת ומחויבת, בתוך 6 חודשים בלבד. שום דבר בשוק לא משתווה לזה. הגנרטור אינו לוקח מניות. אין גם צורך בשותף טכנולוגי בשלב הראשוני.

[ההרשמה פתוחה באתר](#) והתוכנית של הגנרטור נבנית פרטנית וספציפית לכל מיזם".

בתמונה: (מימין): הגר טלמור, מנהלת קשרי יזמים, חברת פיפלביו, עו"ד אורן שרון, משרד ש. פרידמן, אריאלה סווידי, מנכ"לית TLV-Generator

