

"המשבר האחרון רק חיזק את החיבה שלנו לסטארט-אפים"

בנק לאומי מפעיל סניפים שמתמחים בהיי-טק וסיפקו כבר לכ-2,000 חברות ליווי פיננסי, שכולל גם הלוואות. גידי אלטמן, ראש החטיבה לבנקאות מסחרית בבנק: "העיקר זה ליווי לטווח ארוך. חלק קטן מהרווחים בא מאופציות".

יוסי ניסן



גידי אלטמן. גם אם סטארט-אפ קורס, הנזק לבנק זניח. צילום: עינת לברון

ב־Venture Lending (העמדת קווי אשראי גבוהים לחברות צעירות וקבלת אופציות בגינם - י.ג.) או הלוואות לתקופת זמן קצובה מראש. אנחנו מעדיפים ללוות את החברות לתקופת זמן מירבית, שלכל אורכה נהיה הכתובת אליה היא פונה לצרכים פיננסיים.

"ללאומי מודל ייחודי במערכת הבנקאית, שכולל סניפים עסקיים מתמחי היי-טק. בשל פעילותם והכשרתם הייחודית של הסניפים, אנו מובילים כיום בענף, ומתכוונים להמשיך ואף להגדיל את הפער מהמתחרים".

כיצד אתם מרוויחים מהליווי? דרך אופציות למימוש במקרה של אקזיט או הנפקה?

"אנחנו מעדיפים שלא לקבל אופציות מהחברה, גם בגלל שכאשר באים לממשן, מתגבר לעות כל מיני מחלוקות אם ניתן לממש, כמה ניתן ובאילו מקרים. אנחנו מעדיפים ליהנות מהקשר עם הלקוח לאורך זמן - בכך שהסטארט-אפ יפתח אצלנו חשבון, ויסייע בשירותים שלנו לאורך כל פעי-לותו. חלק קטן מאוד מהרווחים שלנו בא מאופציות ואקזיטים".

כמה זמן לוקח לכם להחליט אם להעניק ליווי פיננסי לחברה?

"אנחנו מלווים חברות צעירות ביותר ופותרים חיים חשבונות עסקיים לחברות כבר בשלב של שני יזמים עם laptop ורעיון. כשמדובר בבקשה למימון, אנו בוחנים את פוטנציאל החברה ויכולת ההחזר שלה. אם הבקשה למימון דחופה, יש ביכולתנו לקבל החלטה בזמן קצר מאוד, אפילו בתוך 24 שעות. בדרך-כלל הבדיקה לוקחת מספר ימים והיא עוברת דרך המנגנונים שפיתחנו במהלך פעילותנו עם חברות היי-טק".

המשבר הפיננסי ב-2008 שינה את הגישה שלכם לסטארט-אפים?

"נהפוך הוא. לאחר המפולת בשנת 2000, הפקנו את הלקחים ולמדנו איך להבטיח ליווי, ובשנים האחרונות לא ספגנו זעזועים משמעותיים מקריסות של חברות וכדומה. המודלים שפיתחנו, הוכיחו את עצמם גם במשבר האחרון וכיום סך הכספים הפנויים שהחברות שאנחנו מלווים מניבות, גבוה יותר מסכום ההלוואות שהענקנו".

מה צופן העתיד בתחום הליווי הפיננסי בבנק לאומי?

"נכון להיום, תחום הליווי הפיננסי להיי-טק אינו מהווה חלק גדול במיוחד ממכלול הפעילות של החטיבה לבנקאות מסחרית, וסכומי ההלוואות נעים בין מאות אלפי שקלים למיליוני דולרים.

"יחד עם זאת, בהתחשב בסיכונים בענף ההיי-טק, אנחנו ממליצים לחברות לבטח את עצמן ובנוסף פיזור הסיכונים שלנו הוא גבוה, כך שגם אם החברה קורסת, וזה קורה כשמדובר בסטארט-אפים, הנזק לבנק הוא די זניח. באופן כללי, הרווחיות בתחום היא טובה. אנחנו נרצה להמשיך את פעילות הליווי של ההיי-טק ואף להגביר אותה".

כפי שהם יכולים לגדול באופן דרמטי ובמהירות, בהרבה מקרים הם נקלעים לקשיים וגם נסגרים. כדי להתמודד מראש עם מקרים כאלה, בנק לאומי פיתח מודל לים ייחודיים למימון היי-טק, שכוללים קריטריונים בהם חברות צריכות לעמוד כדי לקבל את המימון מהבנק.

לדברי אלטמן, "לפני שאנחנו מחליטים אם להעניק ליווי פיננסי לסטארט-אפ, אנחנו בודקים את יכולת ההחזר שלו, מסתכלים מי משקיעיו ובעליו, כמה כסף הושקע בו, האם הוא מקבל תמיכה מהמדען הראשי בתמיכת, מה קצב שריפת המזומנים, למי הוא

"עם התפוצצות הבועה,

הפסדנו הרבה כסף.

הפקנו לקחים ובשנים

האחרונות לא ספגנו

זעזועים מקריסת חברות.

כיום הכסף שמניבות

החברות שאנו מלווים,

גבוה יותר מסכום

ההלוואות שהענקנו"

מוכר, מהי איכות החיובים בחו"ל ועוד". לדבריו, בחטיבה לבנקאות מסחרית עובדים לפי מודלים שפותחו במשך השנים עם הרחבת הפעילות של הבנק במימון היי-טק. קיימים מודלים גנריים, שמבוססים על הקריטריונים שצוינו, וקיימים גם מודלים Tailor Made, שנועדו להתאים לצרכים המיוחדים של החברות השונות.

אלטמן אומר כי "הבנק רואה במימון ההיי-טק מצב של 'Win-Win'. מבחינת לאומי, ההיי-טק הוא מנוע צמיחה מרכזי, שחרף שינויים ומשברים ממשיך למשוך משקיעים ולתרום למשק.

"מבחינת הלקוח, הוא מקבל מהבנק מודל שירות באמצעות מנגנונים שתואמים לפעילות חברות סטארט-אפ, כמו מוצרי פאסיב - פתרונות פיננסיים שמאפשרים תשואה גבוהה בהתחשב במגבלות הסולידיות והניזילות הנדרשות לחברות בענף; שירותי ניהול ויעוץ השקעות; מוצרי מימון עם דגש על סחר בינלאומי; טיפול בנושא חשיפות והגנות מטבע; מוצרי אשראי כמו הלוואות גישור, אשראי למימון חייבים, מעקב וניהול תזרים המזומנים, הלוואות לזמן ארוך ועוד".

"יצאנו מהמשבר ללא פגע"

אלטמן מספר כי "לאורך השנים פיתחנו קשרים עם גורמים מובילים בהיי-טק הישראלי. דרכם, בין היתר, בנק לאומי נחשף בפני חברות חדשות בענף שזקוקות למימון". לדבריו, "אנחנו בדרך-כלל לא מתעסקים

בנק לאומי, במסגרת החטיבה לבנקאות מסחרית, מעניק ליווי פיננסי לחברות היי-טק ישראליות בשלבים שונים של הפיתוח. הבנק ליווה בעשור האחרון כ-2,000 חברות היי-טק ישראליות משלב ה־Seed ועד למכירתן או הנפקתן בבורסות השונות.

"לאור רמת הסיכון בענף, מימון סטארט-אפים אינו המגרש הטבעי של בנקים ובכלל זה לאומי", אומר בראיון לגלובס גידי אלטמן, ראש החטיבה לבנקאות מסחרית בבנק. "זהו ענף שמאופיין בחברות מפסידות, עם קצב שריפת מזומנים גבוה והיעדר ביטחונות מקובלים, כמו ערבויות בעלים.

"בנוסף, לבנק לאומי אין את המומחיות הטכנולוגית שנדרשת לבדיקת פוטנציאל של מוצרי החברות, ואי-הוודאות גדולה. עם זאת, הבנק חרט על דגלו את ליווי המגזר, לא רק מתוך שיקולי רווחיות, אלא גם מתוך רצון לתרום למשק הישראלי".

"אקזיט פחות מעניין אותנו"

בנק לאומי מפעיל 25 סניפים עסקיים, שמיועדים לסקטור המסחרי בלבד, מתוכם 11 ממוקמים באזורי היי-טק בישראל ומתמחים בליווי פיננסי של חברות מהמגזר. סניפים אלו מהווים "One Stop Shop", ומכונים לתת מענה שוטף, זמין ורציף ללקוחות.

הבנק מפעיל גם סניף בעמק הסיליקון, היות ולחברות היי-טק ישראליות רבות יש שם שלוחות. לדברי אלטמן, צוותי העובדים בסניפים העסקיים מתמחי ההיי-טק עובדים רים הכשרות שוטפות ומעמיקות כדי לשלוט בשפה ובמאפייני הענף ולהבין מהם הצרכים הייחודיים לחברות בענף זה. כל צוות בסניפים מנהל כ-100 חשבונות בלבד, כדי לאפשר רמת שירות וזמינות גבוהה.

אלטמן מסביר כי המטרה היא פיתוח מערכת יחסים ארוכת טווח עם חברות ההיי-טק הישראליות: "אנחנו לא מחפשים לעשות מכה ולצאת. האקזיטים פחות מעניינים אותנו. זה לא ישר דרמטית את מאזן הבנק. מה שחשוב לנו בחטיבה המסחרית הוא שיתוף הפעולה לאורך זמן עם החברות - שיפתחו חשבון אצלנו ואנחנו נהיה המענה העיקרי בפעילות השוטפת שלהן".

מודל מימון היי-טק

היחידה למימון היי-טק בבנק לאומי פועלת מ-1999 והיא המשיכה לממן את המגזר גם לאחר המשבר בשנת 2000 באמצעות סניפים עסקיים מתמחי היי-טק. אלטמן מגלה כי "לפני כעשור, עם התפוצצות הבועה, הפסדנו סכומי כסף גדולים, יותר משציפינו. ובכל זאת, בחרנו להמשיך את הפעילות. יצרנו ופיתחנו קשרים עם קרנות הון סיכון ופרייבט אקוויטי והכשרנו 11 סניפים מתמחי היי-טק. כיום אנו חולשים בישראל על כ-50% משוק הליווי הפיננסי להיי-טק. זו פעילות שאנחנו מאוד מרוצים ממנה". סטארט-אפים הם סוג מיוחד של חברות.