

הסיני ועל אסיה בכלל כשוק ראשון, השוק האמריקאי אינו בהכרח האופציה היחידה עבור היום הישראלי. זה שינוי מחשבתי משמעותי שהתרחש במהלך השנים האחרונות.

בשונה מהשוק האמריקאי, שמושך יותר יזמי סייבר או אפליקציות חברתיות, השוק הסיני מסתכל הרבה יותר על טכנולוגיות בתחומי הבריאות, חקלאות, תחבורה, אנרגיה ומים בדגש על פלטפורמות חומרה בנוסף לתוכנה, תחום שקצת נזנח לאחרונה בישראל.

"רוצים לראות שהמוצר עובד"
זאב לביא: האם אתם רואים או מזהים, איזה שהם מאפיינים שונים להשקעות הסיניות בארץ, מאשר לדוגמה, השקעות אירופאיות או אמריקאיות?

חן כנען: הסינים מאוד מתעניינים בישראל, כטרנד. כולם מאוד רוצים לקנות טכנולוגיות ישראליות. אבל כשהסינים אומרים טכנולוגיות, הם מתכוונים לדבר שונה ממה שאנחנו חושבים בארץ, בדיוק בהקשר של ההשוואה בין תנובה לבין סטארט-אפ.

הם רוצים לקנות מוצר, הם רוצים לראות דבר שעובד. רעיונות זה דבר נחמד מאוד, אבל הם פחות בשלים מאשר האמריקאים או האירופאים לקנות רעיונות. סיכון זה דבר שמפחיד אותם ברמות מאוד קשות. יש להם בעיית אמון קשה, יותר מכל איש עסקים אחר. אנחנו רואים את זה כל הזמן. הם רוצים לראות מוצר שעובד ומוכח. השיווק של ישראל כ'אומת הסטארט-אפ' הוא מאוד מוצלח ברמה הרעיונית ובזרמה המעשית במערב. במזרח, אם אנחנו קוראים לזה start-up nation. הם רוצים לראות איפה הטכנולוגיה. הסינים קנו את תנובה בשביל הטכנולוגיות המתקדמות שלה. מבחינתם, הם לא רואים הרבה הבדל בין הקנייה של תנובה לקניית חברת טכנולוגיה.

צביקה שלגו: ברייטפוד לא ממש צריכה את הטכנולוגיה של תנובה. הם קנו את תנובה כדי לשפר את התדמית של הקוואלטי בבית, ומכיוון שזאת פלטפורמה שאפשר אולי לשווק אותה במערב או במדינות אחרות בעולם. אם תבוא עם ברנד של Bright Dairy, לא כל כך בטוח שיקנו אותך כמותג סיני בעולם החלב. וזה דווקא סימן מעניין לכל עולם.

הסטארט-אפים. סטארט-אפ גם יכול להיות חברה שמשווקת ל-20 מדינות בעולם מוצר מסוים, שהסיני לא יודע לעשות כמוהו, והוא יקנה אותה כחברה ולא כפלטפורמה טכנולוגית. בשביל זה, הסיני צריך לקנות בשלב יותר מאוחר והישראלי צריך לדמך בשלב יותר מאוחר. הם צריכים כברת דרך משותפת ביחד.

עמרי רייסמן: אחת הדוגמאות היפות בסיפור הזה, אומנם לא דומה מבחינת מצב השוק, היא חברת אדמה - המיווג בין כימצ'ינה לאנג מכתשים. שני מתחרים שכל אחד יכול היה להביא את היכולות שלו הרבה יותר רחוק ממה שהוא היה. הבחירה

הנדרשות לסקטור העסקי ולמדינה כולה לנוכח בואה של המעצמה הסינית. את האנף לקשרים בינלאומיים באיגוד לשכות המסחר.

זאב לביא מנחה: כמטרה עיקרית הייתי רוצה שתמקד בלהביא את הידע, הכלים והמאפיינים הייחודיים בעבודה עם השוק הסיני בכלל ומול המשקיעים הסינים בפרט. בשנתיים האחרונות אנו עדים לגל השקעות חריג בהיקפו שזוכה לתהודה ציבורית רחבה. האם המשק הישראלי מוכן לכך ואילו סקטורים בכלכלה יושפעו מכך? **אדיר ולדמן:** כפיירמה שמתמקדת

איך עושים עסקים בסינית?

מעסקת תנובה-ברייטפוד, דרך עסקת פניקס-פוסון ועד לנחלים והקמת הרכבת הקלה בת"א, היום כבר ברור לכולם: הסינים הגיעו לישראל, ובגדול. מערכת 'אחד העם' מארחת שולחן עגול של מומחים לסין שמסבירים איך עושים עסקים במדינה הגדולה בעולם ואילו הזדמנויות מחכות ליזמים הישראלים. המסקנה: "אנחנו רק בתחילת הדרך"

מאת: מערכת אחד העם
גל הרכישות של חברות ישראליות על ידי חברות סיניות, מעסקת תנובה-ברייטפוד ועד המגעים המתגבשים לרכישת הפניקס על ידי פוסון, השקעות העתק בפרויקט התשתיות כמו הנמלים, הרכבות וההנדסה, והנוכחות הראשונית של המשקיעים הסינים בתעשיית הייטק מוכיחים חד משמעית: הסינים שמו את ישראל כיעד מרכזי על מפת ההשקעות שלהם, ולתהליך האסטרטגי הדומטי הזה יש השלכות רוחב על הכלכלה הישראלית. מערכת אחד העם אירחה לשולחן עגול את טובי המומחים לסין במטרה להבין מה ההתאמות

הנדרשות לסקטור העסקי ולמדינה כולה לנוכח בואה של המעצמה הסינית. את האנף לקשרים בינלאומיים באיגוד לשכות המסחר.

9 8 7 6 5 4 3 2 1

1 ג'פרי ברקוביץ, שותף במשרד עורכי דין "Finnegan"
המשרד הגדול ביותר בארה"ב שמטפל בנושאי קניין רוחני בלבד (IP). ג'ף משמש ראש תחום טכנולוגיות האלקטרוניקה והמחשבים ומתמחה בעיקר בנושאי פטנטים בתחום ההיי-טק, המחשבים, התוכנה והתקשורת. מעל 80 חברות ישראליות גדלים שונים ומייצגים בהתדירות הפטנט בארה"ב. כאחד השותפים בניגון בישראל, ג'ף, עורך מבחר הרצאות בנושאי פטנטים, באוניברסיטאות המובילות בארץ ומשתתף בכנסים רבים בתחום ההיי-טק.

2 ברק גולדשטיין הינו שותף בקרן Terra venture partners, מנכ"ל terralab ventures ומשקיע אנג'ל עם למעלה מ-10 שנות ניסיון בהשקעות בסטארטאפים בשוק הבינלאומי
בוגר יחידה טכנולוגית מבצעית, בעל ניסיון רב בהקמה והובלה של סטארט-אפים בתחומי ה-E-commerce, אגרוניה ותקשורת, חלקם נרכשו על ידי תאגידים גלובליים. בשנים האחרונות גולדשטיין פעיל מאוד בשוקי מוצר אסיה והפסיפיק עם התמקדות בשוק הסיני. בעבר ייצג כמה מחברות התעשייה הגדולות בסין בתהליך חזירתן לשוק האירופאי.



3 צבי שלגו מייסד PTL Group, שותף בקרן Synergy China Funds
נמצא בסין בשלוש השנים האחרונות ומלווה חברות יש-ראליות וחברות סיניות בכלל פעילותן במישור הסיני-ישראלי לי (פעילות סיומת המתבצעת בישראל ופעילות ישראלית המתבצעת בסין). בעבר שימש כנען כסגן ראש אגף יחסים בינלאומיים בחברת אלעל ואף היה סגן מנהל מחלקת הרגולציה בבנק הפועלים. ע"ד כנען הוא בוגר תואר ראשון במשפטים מאוניברסיטת חיפה ותואר שני במשפט בינלאומי מאוניברסיטת ניו יורק. תד" מור ושות' פרופ' יובל לוי ושות' הוא משרד מוביל בעל סטנדרט טים בינלאומיים המדורג מידי שנה בצמרת הדירוגים המשפטיים הבינלאומיים. המשרד היה בין המשרדים הישראליים הראשונים שפתחו שלוחה פיזית בסין, שלוחה הקיימת עד משנת 2007.

6 5 4 3 2 1

4 עמרי רייסמן - כלכלן, מומחה בתחום מיסוחר טכנולוגיות מבוססות קניין רוחני
עמרי הינו שותף מייסד של סנה - רוזטה אי.פי הפועלת למסחר המצאות פרי פיתוח של חוקרי במוסדות להוראה ומחקר אקדמי ובתי חולים בישראל. עמרי ביצע בהצלחה שורה של תפקידי ניהול ומכירות בחברות בינלאומיות אשר הניבו עסקאות בהיקף של למעלה מ-100 מיליון דולר ארה"ב. משרדו חברת סנה - ממוקמים בתל-אביב, ישראל. חברתו משרד מכוניות ב-Santa Clara, CA, USA Nanjing, Jiangsu, וב-PRC החברה מעסיקה כ-20 אנשי מקצוע בתחום מדעי החיים, מדעי המחשב ואלקטרוניקה, יעוצב צה"ל ביחידה לתקשורת וזה ובצוות ניהול מ"מ חטופים. הוא מחבר משותף של הספר "Israel Valley" אשר יצא לאור גם במהדורה סינית.



5 אדוארד קוקירמן, שותף מנהל בקרן Catalyst ויו"ר קוקירמן בית השקעות
אדוארד קוקירמן הוא יו"ר קוקירמן בית השקעות, מייסד שותף בקרן Catalyst הישראלית ו-CEL, המשותפת לקטליסט ישראלית ו- Everbright China, כיהן כנשיא ומנכ"ל קרן ההון סיכון Astra Technological Investments, הישראלית הראשונה שהופקה ביבשת אירופה. כיום, מכהן גם כחבר במועצת המנהלים של לומינה טכנולוגיות, דורי מדיה, תופין טכנולוגיות ו- Harmon. ie. אדי ייסד את כנס Go4Israel לעידוד השקעות זרות בישראל. בנוסף, כיהן כסגן יו"ר קרן ישראל צרפת, פעיל בעמותות למען עלייה, וקצין מתנדב במיל' בדובר צה"ל ביחידה לתקשורת וזה ובצוות ניהול מ"מ חטופים. הוא מחבר משותף של הספר "Israel Valley" אשר יצא לאור גם במהדורה סינית.

6 5 4 3 2 1

6 עמרי רייסמן - כלכלן, מומחה בתחום מיסוחר טכנולוגיות מבוססות קניין רוחני
עמרי הינו שותף מייסד של סנה - רוזטה אי.פי הפועלת למסחר המצאות פרי פיתוח של חוקרי במוסדות להוראה ומחקר אקדמי ובתי חולים בישראל. עמרי ביצע בהצלחה שורה של תפקידי ניהול ומכירות בחברות בינלאומיות אשר הניבו עסקאות בהיקף של למעלה מ-100 מיליון דולר ארה"ב. משרדו חברת סנה - ממוקמים בתל-אביב, ישראל. חברתו משרד מכוניות ב-Santa Clara, CA, USA Nanjing, Jiangsu, וב-PRC החברה מעסיקה כ-20 אנשי מקצוע בתחום מדעי החיים, מדעי המחשב ואלקטרוניקה, יעוצב צה"ל ביחידה לתקשורת וזה ובצוות ניהול מ"מ חטופים. הוא מחבר משותף של הספר "Israel Valley" אשר יצא לאור גם במהדורה סינית.



7 זאב לביא מנהל באיגוד לשכות המסחר מנחה הדיון
במסגרת תפקידו, זאב אחראי על סיוע לבכירי חברות ישראליות לחזור לשווקים החדשים שלהם ולהרחיב פעילותם בשווקים קיימים, ארגון ועידות ופרויקטיות ואירועים נוספים לקידום ופיתוח עסקי. זאב מתנדב במסגרות האגודה להעצמה קהילתית "ידיד", ופורום מנהיגי עסקים צעירים. פלטינאים וישראלים.

6 5 4 3 2 1

8 זאב לביא מנחה באיגוד לשכות המסחר מנחה הדיון
במסגרת תפקידו, זאב אחראי על סיוע לבכירי חברות ישראליות לחזור לשווקים החדשים שלהם ולהרחיב פעילותם בשווקים קיימים, ארגון ועידות ופרויקטיות ואירועים נוספים לקידום ופיתוח עסקי. זאב מתנדב במסגרות האגודה להעצמה קהילתית "ידיד", ופורום מנהיגי עסקים צעירים. פלטינאים וישראלים.



9 ג'פרי ברקוביץ, שותף במשרד עורכי דין "Finnegan"
המשרד הגדול ביותר בארה"ב שמטפל בנושאי קניין רוחני בלבד (IP). ג'ף משמש ראש תחום טכנולוגיות האלקטרוניקה והמחשבים ומתמחה בעיקר בנושאי פטנטים בתחום ההיי-טק, המחשבים, התוכנה והתקשורת. מעל 80 חברות ישראליות גדלים שונים ומייצגים בהתדירות הפטנט בארה"ב. כאחד השותפים בניגון בישראל, ג'ף, עורך מבחר הרצאות בנושאי פטנטים, באוניברסיטאות המובילות בארץ ומשתתף בכנסים רבים בתחום ההיי-טק.



שתתפי שולחן עגול סין מתארחים באיגוד לשכות המסחר, ת"א

צילומים: עומר ארמונו

להגביל את עצמך לשוקים או למוצרים, או אתה עם ידיים קשורות מאחורה, ואתה עלול לגרום יותר נזק מאשר תועלת. תשתלד למצוא שותפים כאלה, שיראו ערך בחברה שלך ולא יגבילו אותך.

ברק גולדשטיין: ברמת המיקרו, טעות שנובעת כנראה מחוסר ידע וחזרות על עצמה בתהליכי מו"מ מול רוכש או שותף סיני פוטנציאלי. כשאתה מתחיל במשא ומתן עם חברה סינית, ואתה מתחיל לומר בשלבים הראשונים, זה נתפס כחולשה בצד השני. זה מדרון מאוד חלקלק, שיוביל אותך בסוף לאי עשיית עסקה, או עסקה מאוד גרועה.

ברמת המקרו צריך להיזהר עם ההייפ הסיני שקיים כרגע בשוק הישראלי, כי נוצר מצב בו חברות ישראליות רבות קבלו החלטות, שעל הזמן שלך. אתה לא ויתרתי גם למכור ולעשות עסקים בסין. צריך להבין שהשוק הסיני אינו דומה למשל לשוק האירופי - לא מדובר בפתחת שוק נוסף כגון השוק הגרמני או השוק הצרפתי. זהו שוק עצום.

חברת סטארט אפ קטנה עם משאבים מוגבלים לא תוכל לתפוס טרמפ ועל הדרך לעבוד בשוק הסיני. היא צריכה להחליט שמבחינת אסטרטגיית הפעילות שלה, השוק הסיני מהווה את שוק היעד שלה ולשם היא מכוונת. אחרת, היא גם תבזבז את כספי המשקיעים וגם ככל הנראה, לא תצליח לחדור בצורה טובה לשוק הסיני.

המשך בעמוד 29

השוק שונה, הגודל שלו שונה, חוקי המשחק קצת שונים, אבל ברמה האישית, אנחנו יכולים לעבוד איתם מצוין. בטווח ארוך, אחרי ששני המשקיע יכירו אחד את השני כמו שצריך, חברה ישראלית צריכה לעשות בסין בדיוק את מה שהיא עושה בסיליקון וואלי.

חברה שנכנסת לתהליכים האלה, של שיתופי פעולה מיוזגים, אפילו פיתוח משותף, אפילו הטמעת טכנולוגיה, בלי שיש לה צוות מקומי אמיתי, שידע לעשות את זה, פשוט "עובדת על עיוור".

צריך לבוא מאוד גמישים, לטווח ארוך, ולהיות נוכחים. אם אין לך גרעין בחברה, שידוע להיות שם, ללמוד את המשחק הזה, לגבש יחסים עם אנשים אחרים ולרום איתם, חמש שנים, עשר שנים קדימה, באסטרטגיה, חבל על הזמן שלך. אתה לא תגיע להישגים, אתה לא תצליח להתממש, ואתה תגרום יותר נזק מאשר תועלת.

"שיעור בהבדלי התרבות לחמכ"לים"

צביקה שלנו: אני חושב שהדבר הכי חשוב בהשקעה זה לשמור על עצמאות. אם הנקודה הראשונה הייתה נוכחות, הנקודה השנייה זה עצמאות. אתה לא בשל לקבל החלטות על שיתופי פעולה לפני שבאמת היית שם את השנתיים-שלוש הראשונות. ואם בתמורה לזה שמישהו משקיע ומאפשר לך להיכנס לשוק הסיני, אתה צריך לוותר על IP, לוותר על עצמאות בעשיית עסקים,

בין לנובו לבין לקוחותיה. זו אותה התנהלות, אותה תרבות. התרבות מקדשת תרבות ומקדשת כוח, ומי שיש לו רעיון טוב, אם הוא לא יודע להגן על הרעיון הזה ולא מוצא שותפים מלמעלה שיגנו עליו, יאבד את העסק. וזה נכון בכל הרמות, בסין, מהירוק ועד לחברות הכי גדולות.

נבו עלוה: "אם אתה הולך על סין, אז אתה הולך רק על סין, ואם אתה לא הולך על סין, אז אל תלך בכלל על סין. אל תנסה לעשות משהו רק על הדרך, כי זה פשוט בזבוז כסף"

אבל אם תסתכלו על שאר העולם, זה לא כל כך שונה. האמריקאים העתיקו את כל אירופה, עד שהם המציאו את חוקי הפטנטים. והם עשו את זה, רק כשהם גידלו חברות של מיליארדים שרצו להגן על עצמן. אני לא רואה הבדל תרבותי עמוק. אני חושב שהישראלים לא שונים מהסינים.

חן כנעני: ברמת האל-תעשה חשוב לי להבהיר כי חברות ויוזמים ישראלים אינם יכולים להרשות לעצמם להיכנס לשוק הסיני תוך הנחה שכללי המשחק והרגולציה בסין הם כמו בישראל או במערב. זו הטעות הגדולה ביותר שאנשים עושים שוב ושוב ואז הם מגיעים אלינו אחרי שהם עשו את כל הטעויות האפשריות בספר ודינו לעיתים קצרה מלהושיע.

אני מתוסכל אישית כשמגיע אלי מישוה שחתם על הסכם או שהעביר כספים לשותף סיני מבלי שהתייעץ עם עו"ד מקומי. החוק הסיני כל כך שונה מהחוק הישראלי בכל רמה, מהרמה של דברים טכניים כמו מה הופך מסמך לחוזה משפטי מחייב, ועד לנושאים מורכבים יותר של קבלת רישיונות והיתרים לפעילויות שונות בסין. לחתום על הסכמים בסין מבלי להבין את ההשלכות של הדין המקומי זו רשלנות מקצועית.

דבר נוסף שחשוב להדגיש הוא שכלל שיש לך קניין רוחני שחשוב לך, חיוני לרום אותו ולהגן עליו. אם אתם לא תרשמו את זכויות הקניין הרוחני שלכם, מישוה בסין ירשום את זכויות היוצרים שלכם, ואז אתם תצטרכו להתמודד עם בעיה הרבה יותר קשה. הפוטנציאל בשוק הסיני הוא עצום, אבל חשוב לפעול נכון ובצורה שקולה ואחראית בכדי לא לאבד את הנכסים שלך.

צביקה שלנו: החוקים בשוק הסיני, שמוכרים בו ירקות, לא שונים מהחוקים

הסיני בעולם התוכנה והמובייל, אנחנו נבחין שיש היום בערך חמש חברות ששולטות בשוק הסיני כגון עלי באבא ו Tencent קשה מאוד לחברות סיניות צעירות להתרום, כי אם המוצר שלהן נתפס כמוצלח בשוק, בשילוב של טכנולוגיה לא מאוד מורכבת, אחד מחמשת חברי האלה מיד מעתיק אותן, ומחר. היום הישראלי צריך ללמוד מכך כי ההתנהלות הסינית לא תהיה שונה מההתנהלות כלפי סטארטאפים בטיטוריות אחרות למעט במקרים שפירטי כגון: יתרון טכנולוגי מהותי או פלטפורמה לשיווק מוצרי החברה בשוקי המערב.

ארז זיונג: בדרך כלל אלה שמסתככים בסין הם אלה שעובדים בצורה "ישראלית", של "יהיה בסדר", של "אני מכיר מישוה" והוא יסדר לי ו'אני יודע כבר הכל'. צורת עבודה, שבה סומכים לפעמים יתר על המידה על 'מומחה שישדר' שלרוב לא מומחה כלל המרכיבים הנוצצים לעבודה בסין. צורת עבודה זו, שבה מקמצים בכסף וזמן בתהליכי רישום הקניין הרוחני, השם המסחרי, יצירת ישות משפטית ושאר המרכיבים הנוצצים, לרוב גורמת להפסדים רבים לפועלים בשיטה זו. לאלו שעובדים בדרך ה"סינית", המסודרת יותר ומשקיעים זמן וכסף בעבודה יסודית וחכמה אמנם לא מעלימים את הסיכון, אבל מקטינים אותו משמעותית.

ב-3 שנים האחרונות יש האטה ניכרת בכמות התלונות על הפרות IP, הסינים מבינים שיש להם בעיה. וניתן לראות שמתבצע ניסיון מצד השלטונות לתקן את המצב. אבל אני לא מעוניין שייצא מאן מסר של 'אל תלכו לסין, ייקחו לכם את ה-IP'. זה קורה, זה נכון. צריך מאוד להיזהר בזה, יש בזה סיכון, אבל זה לא בלתי אפשרי, אם עובדים בצורה מסודרת, אפשר בהחלט להצליח בסין.

"חייבים אנשים בשמח"

זאב לבני: כדי לספק לקוראים המלצות פרקטיות - מהם העשה ואל תעשה? **לאיש העסקים הישראלי בשוק הסיני:** נבו עלוה: אנחנו הגענו לשוק הסיני חסרי ניסיון ממש. דיענו שאנחנו רוצים להגיע לסין ודרך כנס וזכייה בתחרות סטארט אפים בבייג'ין, נפתחו לשוק הזה. ניסיון לעבוד במשך חצי שנה, מישראל לסין, וזה לא עבד. כל פעם שהגענו לשם, דברים התקדמו, חזרנו לארץ, ונתקלנו בקשיים. יש פערי תקשורת גדולים. אני ממליץ היום לכל הסטארט אפים שמדברים איתך, שאם אתה הולך על סין, אז אתה הולך רק על סין, ואם אתה לא הולך על סין, אז אל תלך בכלל על סין. אל תנסה לעשות משהו רק על הדרך, כי זה בזבוז כסף.

אחד הדברים שהצלחנו לעשות יחסית מהר, זה פיילוט עם חברות מאוד גדולות. אחרי חצי שנה, הצלחנו גם להגיע לעבוד עם עליבאבא.

את המשקיעים הפיננסיים היה קשה לשכנע ללא הכנסות מהותיות בסין. אופה שהיה יותר עניין, זה באזור האסטרטגי, ושם קיבלנו, יחסית מהר, מספר הצעות אסטרטגיות. חייבים להיות עם אנשים בשטח, בסין, להיות נוכח בכנסים ולהראות נוכחות בשוק.



מכיוון שהאומדן שיש קהל לקוחות שמעריך את הברנד שלך. אותו אחד שמעתיק, מעתיק בדרך כלל בת-רמה, מוכר במחיר שנמוך ב-30% 40% מתחת למחיר שלך, וכל השוק יודע שזה לא מוצר מקור אלא מוצר מועתק. זה לא פוגע במכירות, כי שכבת הלקוחות שלך קונה במחיר כמעט כפול, רק בתקנים אירופאים, אמריקניים וכו'. אתה מוכר למי שאתה מוכר, והוא מוכר למי שהוא מוכר. הוא בסך הכול נישא על גלי ההצלחה שלך, ופוחת לעצמו עסק. זה דבר מאוד סיני, מאוד מקובל. אף אחד לא רואה בזה שבירה של IP.

ג'פרי ברקוביץ: צביקה, זה עשוי להיות מקובל בסין, אבל זה עדיין מהווה הפרת IP. בהנחה והמוצר המועתק מוגן על ידי ה-IP, ואני לא מסכים שחברות צריכות לעמוד מהצד לטובת זה של הפרה בוטה. לא היית מתפשר על זה בכל חלק אחר של העולם, אז אין סיבה להתפשר על זה בסין. אם יש חלופה זולה יותר למוצר המוגן על ידי ה-IP, צרכנים סביר להניח שלפחות ינסו את המוצר הזול יותר והם אולי לעולם לא ירכשו את המוצר היקר יותר אם המוצר הזול יותר נראה הולם מספיק.

עמרי רייסמן: גם אם-סיסטמס וגם סאן דיסק, חברות ישראליות במקור, התמודדו עם הדבר הזה, בלית ברירה. כי לא הייתה להם שום דרך אחרת לעשות את הייצור שהם היו צריכים, בהיקף שהם היו צריכים, כדי להגיע להיות חברות בינלאומיות, ואכן גנבו אותן לא מעט בדרך למעלה. זה לא מונע מהן לסגור עסקאות, לא עם ACER ולא עם IBM או לא עם כל מי שעבד איתם עליו, אם נוצר מצב שמישהו ממתיק אותך, וזה בדרך כלל קורה בשנה השנייה והשלישית של הפעילות, זה סימן טוב,

את ה-IP של הישראלים. ואז הבעיה תהיה הרבה יותר גדולה. זה נכון שבסין מעתיקים אותך יותר, אבל בסין זה אינדיקציה להצלחה, אם רוצים להתניק את המוצר שלך או המוצר שלך, זה אומר שהמוצר מצליח. אבל אסור לחשוב שאין מה לעשות בידון. הסינים עבדו מאוד קשה בכדי ליצור משטר תקין של הגנה על זכויות יוצרים. אנחנו עדים לזה כל הזמן בתחום האכיפה, בסין מטבע אופי המשטר, אפשר לעשות דברים, שאי אפשר לעשות בישראל. אם אתה תופס מישוה מייצר חיקויים של המוצר שלך עם סימן המסחר הרושם שלך, אתה יכול לסגור את הפעילות של המפר באופן כמעט מיידי. אנחנו עושים את זה כמה פעמים בשנה עבור חברות ישראליות שרוצות להגן על הסימן המסחרי שלהן.

ארז זיונג: "כרגע, כחמשלה, מראש החמשלה ולמטה, אנחנו מקדמים השקעות סיניות בישראל, אבל צריך להיות מחושבים, לא צריך עכשיו להפוך את מדינת ישראל לאיזה שהוא שוק סיני חשני"

לסין, אין חברה אחת שלא העתיקו את המוצרים שלה, נקודה. אבל לא גרם לחברות נזק עסקי, לפעמים אפילו להיפך. אתה נכנס עם ברנד שאף אחד לא שמע עליה, אם נוצר מצב שמישהו ממתיק אותך, וזה בדרך כלל קורה בשנה השנייה והשלישית של הפעילות, זה סימן טוב,

Save the date for these exciting Finnegan Patent Roundtables in July!



FinTech: Overcoming Challenges in Patenting FinTech Inventions
Jeff Berkowitz and Gerson Panitch, Partners, Finnegan
7 July 2015 in Tel Aviv



Cyber: Patenting Secrets for Protecting CyberTech Innovations
Jeff Berkowitz, Partner, Finnegan
13 July 2015 in Beer Sheva



Biopharm: The Latest Patent Strategies for Biopharmaceuticals
Dr. Steven O'Connor, Partner, Finnegan
21 July 2015 in Jerusalem

For more information on these and other upcoming Finnegan Israel patent seminars, please email Michal.minitzer-cohen@finnegan.com or visit our website at www.finnegan.co.il.

About Finnegan
Finnegan is one of the world's largest IP law firms and a go-to source for Israeli companies. We represent more than 80 of Israel's leading and most sophisticated enterprises, helping navigate IP disputes and patent infringement litigation, counseling on how to strategically protect technology to maximize value, managing patent portfolios, and developing revenue streams through creative patenting and licensing. In the words of Chambers USA, "Finnegan's work is nothing short of exceptional."



FINNEGAN - פינוגן
FINNEGAN, HENDERSON, FARABOW, GARRETT & DUNNER, LLP

WWW.FINNEGAN.CO.IL



צ'פחה לנציג הסיני וסינן לעברו תוך כדי אכילת הסנדוויץ' שאין לו הרבה זמן לדבר, אז שידבר לעניין. הנציג הסיני, התיישב ואחרי 2 דקות הודיע שהפגישה הסתיימה והם צריכים ללכת.

עמרי רייסמן: בנושא של מסחור, העברת ידע ליצירת קשרי תעשייה, מסחר עם גורמים בסין, הנקודה הראשונה היא, היכולת לדעת בצורה ברורה, מה אתה מצפה להשיג, כיום, מהשוק הסיני. צריך, בתחילת הדרך, להגדיר מטרה, היקף השקעה צפי הכנסות.

יום ישראלי צריך להגיע למצב שהוא עומד בסופרמרקט או בתערוכה, או מול הקניין של חברה מסוימת, והוא מגיע לריאליזציה של מה הוא באמת המוצר או השירות הנדרש, זה הדרך לפרק בעיה גדולה לבעיות קטנות, ולפתור כל אחת בנפרד.

עם זאת, אסור להימנע מלקחת הזדמנויות עסקיות. בסוף, כל סיפור הצלחה של חברה עסקית, כזו או אחרת, הוא מתבסס על היכולת לזהות הזדמנות ולקחת אותה, לנצל אותה. מי שלא יודע לקחת הזדמנויות, לא יגיע למקום שהוא רוצה. כדי להיות קרוב להזדמנויות האלה, אתה צריך להיות בתוך השוק, אתה צריך להיות נוכח, אתה צריך להכיר, בצורה אישית, את הקולגות שלך כדי שהוא יספר לך, בארוחת הערב, אחרי שכמויות הליקר אורז ששתיתם כבר בלתי אפשריות, על זה שהוא פגש אתמול איזה חבר שלו שמחפש משהו שיכול להתאים לך.

נבו עלזה: זו טעות לנסות לגמרי לבד ולהגיד שאני, כחברה ישראלית, יכול לעשות הוצאה לפועל בסין ולגבור על חברות סיניות. אפילו החברות הסיניות לא מצליחות נגד החברות הגדולות. דבר אחרון - בהרבה מקרים, עדיף לתת לשותף הסיני להרגיש שאתה לומד ממנו. אל תתנשא עליו. תראה לו שמערכת היחסים ביניכם מלמדת אותך על השוק הסיני.

אדיר ולדמן: אני מסכים עם דבריו של נבו. כניסה מוצלחת לשוק הסיני היא משימה מורכבת ביותר עבור כל חברה זרה, אבל בעבודה מאומצת ובסיוע של יועצים מנוסים היא יכולה להניב פירות אדירים. החדשות הטובות עבור חברות ישראליות הן שזה אמור להפוך פחות ופחות קשה. ראשית, בינאר השנה פרסם משרד המסחר הסיני (MOFCOM) את טיוטת חוק ההשקעות הזרות להעזרת הציבור. בניסוחה הנוכחי, טיוטת החוק תביא למודרניזציה משמעותית של המשטר הנוכחי המסדיר השקעות זרות בסין, תוסיף בהירות ותהפוך השקעות כאלו לקלות יותר לביצוע ולפשוטות יותר לניהול. שנית, אנו צופים שחברות ישראליות יוכלו לאתר יותר הזדמנויות בסין לאור מאמציה של הממשלה הסינית לבצע מהפך בכלכלה הסינית ולהפוך את הצמיחה בה לברת-קיימא בטווח הארוך באמצעות עידוד יזמות וחדשנות. עידוד זה - המתבטא ביזמות רבות ומגוונות ותיקונים רגולטוריים - מהווה מגמה שצפויה, בלי שום ספק, להיטיב עם חברות ישראליות המבקשות לאתר הזדמנויות בסין. אם יש משהו שהסינים בטוחים בו זה שהם מבינים הכי טוב את השוק שלהם.

הדרך תסתדר, אתה כנראה שלא תסתדר. אם אתה לא יכול לשלם לנוחני שירותים (עו"ד, רואה חשבון) שירשמו את ה-IP שלך, את הסמל המסחרי שלך ויסדירו את עבודתך בסין בצורה מסודרת ובצורה מושכלת אז אתה ככל הנראה תיפול חזק. ואם אתה סטארט אפ ונפלת, נפלת חזק מאוד.

אחת ההמלצות החשובות ביותר היא לא להתקמץ בהשקעה בזמן וכסף ביחסים הבין-אישיים עם אנשי העסקים הסינים. להזמין אותם לארוחת ערב, לשכור מתורגמן טוב, לדבר קצת יותר על נושאים שמעבר לעסקה המתממשת, להשקיע בבניית מערכת יחסים בין אישית. וגם לא להתקמץ, וזה במיוחד נכון למנכ"לים הישראלים, על שיעור תרבות עסקית וההבדלים התרבותיים בין ישראל לסין. אנחנו כישראלים נוכלים שם חזק מאוד וחבל.

לדוגמה, הגעתי לחברת סטארט אפ ישראלית יחד עם ראש תחום ההשקעות בחברה סינית ענקית אשר רצתה להשקיע בחברה הישראלית וכבר ניהלה מו"מ מתקדם איתם וכל שרצו הוא לפגוש את המנכ"ל ולסגור פרטים אחרונים. המנכ"ל הישראלי הגיע עם חולצה פתוחה, ככפפים, עם חצי סנדוויץ' אכול ביד אחת, קצת טחינה על הלחי. הנציג הסיני בידך את המנכ"ל והגיש לו בנימוס את כרטיס הביקור שלו. המנכ"ל לקח את כרטיס הביקור, ניגב איתו הטחינה מהלחי, הביא

ישראליות לסין לגייס השקעות. חשבת שיהיו שש עד שמונה קרנות משתתפות. באו 22. ומאותו רגע שעשיתי את המשלחת הזו, 90% מהזמן שלי מוקדש לנושא השקעות מסין. אין יום שאני לא מקבל 4-5 פניות מחברות או קרנות ישראליות, המבקשות שאסדר להן משקיע סיני. הפניות מגיעות מכל התחומים, ומתאפיינות לרוב בחוסר הבנה מוחלט לגבי מה הדבר דורש מהם, ואני דווקא, לעומת משתתפים אחרים בפאנל, עושה שיחת תיאום ציפיות נוקבת לגבי השוק הסיני וההשקעות ממנו. אני אומר להם קודם למה לא, משום שאני רוצה לוודא שהם מבינים את גודל המשימה שהם לוקחים על עצמם והמחויבות שהיא דורשת מהם. בשיחה אני לרוב ממליץ שלא לבחור בשוק הסיני כשוק הראשון לייצוא לחברה, אלא אם כן המוצר שלהם הוא 100% מכוון ומפותח מראש לשוק הסיני. מדובר בשוק מאתגר מאוד, שחשוב להגיע אליו עם ניסיון בייצוא לשווקים נוספים. יש כמה סיסמאות שאני מוסיף בשיחה, כמו למשל: אם אתה הולך על סין, אז לך על זה בכל הכוח, אם לא, אל תלך לסין. סיסמא נוספת שאני חוזר עליה היא, אל תתקמץ. זה מתחיל בזה שחברה שרוצה לפעול מול השוק הסיני, צריכה משאבים כספיים שיאפשרו אורך רוח פיננסי ואל לה לקמץ בתחילת פעילותה שם. אם אתה סטארט-אפ שאין לו משאבים, ואתה חושב שעל

המשך מעמוד 17

הטיפ השלישי, בעיקר מופנה לחברות שמתחילות לחפש את דרכן בהיבט של פעילות בשוק הסיני זה להשתדל לא לעבוד עם מתווכים ישראלים, או בכלל עם מתווכים קיימים כרגע כאלה לא מעט בשוק. לחברות ישראליות מומלץ למצוא שותף מקומי חזק, כוח אדם סיני שאיתו אפשר לעבוד, וגם בסופו של דבר, לחזק את השותפויות האסטרטגיות של החברה בתוך סין. בסופו של דבר אין מנוס מלהקים זרוע פעילות משמעותית בסין.

אדי קוקירמן: המהלכים היותר משמעותיים שהצלחנו לעשות, נובעים מגישה של טופ דאון. בישראל, העובדים שלי מאתגרים אותי, אבל בסין, אם אשאל מישהו לא בכיר מה דעתו, לא אקבל תשובה כנה. הוא צריך לקבל את האישור לדבר ולהגיד את דברו. אתה רואה שהם שמים את ה Mute ומחכים לקבל את הנוסח הנכון לתשובה שמורשה לתת. גישת הטופ-דאון, עוזרת בסופו של דבר להגיע לאנשים הבכירים ביותר בשוק הסיני, ואחרי שהם הגיעו לכאן, ונוצרה איזושהי מערכת יחסים בין אישית, אחר כך, בתוך הארגון, היה מאוד קל. הגישה הזאת עוזרת גם בהתנהלות מול הבנקים וקרנות הפרייבט איקוויטי. **ארז זיונץ:** שנה שעברה עשיתי "טעות". החלטתי להרים את נושא ההשקעות מסין ולקחת משלחת של קרנות

