

## "מנכ"ל חברת ביומד מתנהל בתנאי אי-ודאות קשה"

Posted By אילה קפלן On 22 בנובמבר 2009 @ 10:16 In [ביוטכנולוגיה](#), [מכשור רפואי](#) | [Comments No](#)



**אמיר ענבר** הקים לפני כשלוש שנים את חברת **מדיקלוור (Mediclever)**, ומשמש כמנכ"ל שלה. החברה מסייעת לחברות ישראליות המוכרות ציוד רפואי בארה"ב ואירופה לקבל מימון ממוסדות הבריאות (Reimbursement) עבור מוצריהן.

### מהן התחנות המרכזיות בקריירה שלך שהובילו אותך לתפקיד הנוכחי?

לפני שהקמתי את מדיקלוור, עבדתי בסטארט-אפ **סופרדיימנשן (SuperDimension)**, בו פותחה מערכת המאפשרת לנווט בתוך הריאות, ממש כמו GPS לריאות. בשלב מסוים התחלתי לבדוק אם ניתן יהיה להכניס את הפרוצדורה שלנו לסלי הבריאות במדינות אירופה (כלומר, לקבל שם Reimbursement). בכל מדינה שבה התחלנו לקדם את נושא ה-Reimbursement עבור המערכת שלנו נאלצנו לקיים משא ומתן מחדש ולבחור חברה מקומית אחרת וכולי. כך מצאנו את עצמנו עובדים מול חברה אחת בארה"ב, חברה אחרת בגרמניה, חברה שלישית בצרפת וחברה רביעית באנגליה, מה שהתברר כהליך די מתסכל. בנוסף, אף פעם לא היה ברור לנו מהו ה-'אופק' של התהליך ומדוע אנו משלמים עבור כל מיני דו"חות מקדמיים יקרים.

זו הייתה הסיבה העיקרית מבחינתי להקמת חברה ישראלית מקומית, שתרכז את כל הידע בתחום ה-Reimbursement אצלה, תוכל להעניק שירותים הן בארה"ב והן בכל אחת ממדינות אירופה הגדולות ותיתן מענה מקומי, זול ויעיל לחברות הישראליות.

כיום, מדיקלוור הינה למעשה רשת של כ-30 אנשים שיושבים בארה"ב, גרמניה, צרפת, אנגליה, איטליה וספרד, בנוסף לשני אנשים פה בישראל. רוב העבודה נעשית מהסניף בישראל, וכאשר יש צורך לראיין מישהו במדינת היעד או לבצע פעילות אחרת שדורשת נוכחות מקומית, אנו מפעילים את אנשי הרשת שלנו.

### מה משך אותך בתפקיד?

כשהתחלתי לעבוד בתחום, חוסר המודעות של מנהלי חברות התרופות והמכשור הרפואי בכל הנוגע לנושא ה-Reimbursement הדהים אותי. רובם פשוט התעלמו מהנושא או האמינו שהבעיה המטרידה הזו תיעלם או תיפתר מאליה. אמנם כיום, רובם כבר מבינים שללא Reimbursement סיכויי ההצלחה של התרופה או המוצר החדש, גם אם מדובר במוצר מדהים, הם קלושים. אבל בתחילת הדרך הבנתי שהתנהלות נכונה בנושא יכולה לסייע לשוק הביומד הישראלי להפוך לשוק מתוחכם יותר אשר מסוגל לייצא מוצרים רפואיים לחו"ל, ולא רק למכור טכנולוגיות במידע עדישים.

### מה הייחוד של הטכנולוגיה או המוצר שלכם?

אנו החברה הישראלית היחידה שמתמקדת בנושא ה-Reimbursement ומספקת שירות לחברות ישראליות מכאן בישראל. עד היום עבדנו עם יותר מ-40 חברות ישראליות בשלבים שונים של תהליך ה-Reimbursement שלהן. בנוסף, אנו מהווים פתרון לחברות שמעוניינות לקדם את נושא ה-Reimbursement במספר מדינות במקביל (ארה"ב, גרמניה, צרפת, איטליה, אנגליה וספרד), במקום הצורך לעבוד עם מספר חברות זרות, כאשר כל חברה מספקת שירותים רק במדינה שלה.

### איך היית מגדיר את החזון של החברה?

הייתי רוצה לראות את שוק הביומד הישראלי מתפתח לשוק מתוחכם אשר מסוגל להנפיק חברות שמייצאות מוצרים רפואיים לחו"ל במיליוני דולרים (במקום להימכר לחברות זרות מיד עם סיום פיתוח ה-Prototype).

במסגרת זו, אנו שואפים להוביל את נושא ה-Reimbursement עבור חברות ישראליות ולסייע להן להתפתח לגורם תחרותי בשוק הבינלאומי.

### **מה היו האתגרים המרכזיים שעמדו בפניך כשנכנסת לתפקיד, וכיצד התמודדת איתם?**

האתגר המרכזי היה חוסר המודעות של מנהלי החברות הישראליות לצורך להתמודד עם נושא ה-Reimbursement בשלבים המאוד מוקדמים של פיתוח המוצר. כדי לשנות את התפיסה הזו, אנו עורכים סמינרים המתרכזים בנושא ה-Reimbursement פעמיים בשנה. בנוסף, אנו כותבים ומפרסמים בחינם מאמרים בנושאים שונים הקשורים ב-Reimbursement, נותנים הרצאות ועונים על שאלות. לאחרונה, הצטרפנו לניהול ה-BioExecutive Forum המהווה פלטפורמה חינוכית להרצאות ומפגשים של מנהלים בתחום הביומד. כיום, יוצא לי להיפגש עם יותר ויותר מנהלים ומשקיעים ישראליים אשר מבינים את החשיבות הרבה בבדיקת וטיפול בנושא ה-Reimbursement כבר בשלבים המוקדמים בחיי המוצר.

### **כיצד מתמודדת החברה שלך עם המשבר הכלכלי?**

למען האמת ולמזלנו, נראה שלקוחותינו לא ממש הושפעו מהמשבר הכלכלי עד כה. לפיכך, לא ממש שמנו לב שהיה משבר כלכלי...

### **כיצד אתה רואה את מצבה של תעשיית מדעי החיים בישראל כיום?**

מישהו פעם אמר לי, "ישראלים הם אלופי העולם בפרוטוטיפים". לא אחדש כלום אם אומר שנקודות החוזק שלנו הן היצירתיות, המתבטאת בשפע של רעיונות נועזים למוצרים חדשניים ופורצי גבולות, והיכולת לייצר פרוטוטיפים עם תקציב שבהשוואה למקומות אחרים בעולם נחשב זעום.

לעומת זאת, נקודת החולשה העיקרית שאני עד לה, ואשר באופן טבעי משפיעה גם על הטיפול בסוגיית ה-Reimbursement, היא חוסר היכולת (ולעיתים חוסר הרצון) לתכנן קדימה לתקופה של כמה שנים. כל מנהל ישראלי תמיד שואל אותי מהם קיצורי הדרך או הסדקים שדרכם ניתן להיכנס לסל הבריאות בקופת חולים זו או אחרת, שלא על ידי ההליך הרגיל. לעיתים זוהי הדרך הרצויה, אולם במקרים רבים, אין קיצורי דרך וחייבים פשוט לעבור את המסלול הארוך והקשה. בטווח הארוך זה משתלם בגדול.

### **אילו מגמות אתה מזהה כיום בענף שלך בתעשיית מדעי החיים?**

נראה שהשוק התבגר ומנהלי החברות נהפכו להיות מקצועיים יותר. גם המשקיעים מצידם, כולל קרנות הון סיכון, החלו לתת יותר משקל לנושא ה-Reimbursement.

### **מהו הטיפ שהיית נותן למנהלים בתחום מדעי החיים בתחילת דרכם?**

קודם כל, אני חייב לומר שאני ממש מעריך כל מנכ"ל או מנכ"לית שמנהלים חברת ביומד בפעם הראשונה. גם אם הם כבר לא צעירים, ואפילו אם יש להם כבר ניסיון בניהול חברות אחרות, ברור שאין להם ידע או ניסיון גם במו"פ, גם בניהול מו"מ עסקי וגיוס השקעות, גם ברגולציה, גם בניהול ניסויים קליניים, גם ב-Reimbursement, וגם בעוד תחומים אחרים שלא ציינתי. כל אחד מהתחומים הללו הוא עולם ומלואו ולמרות חוסר הידע של המנכ"ל/ית, הם חייבים להתנהל ולקבל החלטות בתנאי אי-ודאות קשה. מכאן, הטיפ היחידי שאני יכול לחשוב עליו הוא להיפגש עם הרבה אנשים שמתיימרים להבין בכל אחד מהתחומים שהזכרתי לעיל (ובייחוד בתחומים בהם למנכ"ל/ית אין ניסיון קודם). להקשיב למה שיש לאותם אנשים לומר, אך לא להאמין לשום דבר שהם אומרים ללא בדיקה ואימות ממקורות אחרים. בסופו של דבר, האנשים שאתה בוחר לעבוד איתם, הם המפתח להצלחה.

### **לסיכום: מנה חמישה דברים שלא ידענו עליך.**

- אין לי חוש ריח
- אני DJ חובב
- אני מתחיל כל יום בבריכה או ברכיבה על אופניים
- אני מתנדב בעמותת "לתת"
- יש לי רישיון דאייה ורישיון טייס.

<http://www.biosearch.co.il/biotech/1804-inbar-mediclever>