

תוכן מסמך זה מביע את דעתו הפרטית והאישית של הכותב. הוא אינו מהווה המלצה להשקעה או להמנעות ממנה בחברות נשוא הכתבות הנכללות במסמך השקעות בניירות ערך ראוי שיבוצעו לאחר הערכה מדוקדקת של צרכי המשקיע ורמות הסיכון שבנכונותו לשאת וראוי שיעשו בהתייעצות עם יועץ מוסמך להשקעות בניירות ערך. הכותב אינו מוסמך לייצג בנושאי השקעות בניירות ערך של חברות ציבוריות ואין לראות בתוכן מסמך זה ייעוץ להשקעה בשום צורה שהיא. החברות המתוארות במסמך זה עוסקות בטכנולוגיות רפואיות ואחרות, בחלקן הגדול אינן בעלות הכנסות ופועלות תחת הפסדים. השקעה בחברות כאלו נושאת סיכון לא מבוטל. הכותב עשוי להחזיק בניירות הערך להם יש התייחסות במסמך.

תוכן המסמך: 2010 adi.d@ להוציא היכן שנכתב avi_hil

מייל של adi.d Private.adid@gmail.com וגם באתר: <http://www.adistock.com> מייל של avi_hil avi2hil@gmail.com

סקירה על נקסט ג'ן 23.4.10

נכתב ע"י: adi.d, נערך עם תוספת ע"י avi_hil

1. הבהרה

למען הגילוי הנאות שכל שכתוב הוא על דעת המחבר ועל סמך הידע שברשותו. המחבר אינו מתחייב לנכונות העובדות אותן הוא אסף ממקורות אינטרנטיים בעיקר. כל מטרתה של הסקירה היא עריכת הכרות כללית עם החברה והפוטנציאל הטמון בה. האמור לעיל אינו מהווה חלופה לייעוץ אישי המותאם לצרכיו של המשקיע עי' יועץ מוסמך. הכותב עשוי להחזיק בניע בהם עסקה כתבה זו.

2. על החברה

נקסט ג'ן (לשעבר סלע גרופ) הנה חברה בשליטה של חברת די מדיקל. נקסט ג'ן נוסדה לאחר שדי מדיקל קנתה את חברת סלע גרופ בינואר 2010 בסכום של 1.8 מיליון ₪. לאחר מכן, די מדיקל הפסיקה את פעילותיה הקיימות של סלע גרופ, שינתה את שמה ל"נקסט ג'ן" ויצקה לתוכה את פעילות חברת סינדולור.

חברת סינדולור עוסקת בפיתוח טכנולוגיה ייחודית של הזרקה ודקירה ללא כאב, שמיועדת למגוון של מוצרים לשימוש ביתי, הדורשים חדירה דרך העור ואשר יוכלו להשתדרג משמעותית על ידי הורדת הכאב מן המשתמש.

הטכנולוגיה של סינדולור נרשמה במספר פטנטים (ראה גם סעיף אחרון בנושא הפטנטים).

3. מוצרי החברה

3.1. תחום המזרקים להובלת תרופה

סינדולור מפתחת טכנולוגיה של הובלת תרופה לגוף האדם לאחר אילחוש איזור הדקירה על ידי קירור. מטרת האילחוש הוא למנוע ממטופלים לחוש חרדה בעת צורך קבלת זריקה וכתוצאה - הפחתת זמן מרפאה מבוצבז.

החברה פיתחה אבי טיפוס ראשוניים של מזרק תת עורי המיועד לשימוש עצמי. הדור הראשון של המזרקים קיבל כבר אישור CEI FDA.

בעבר חברת סינדולור ניהלה מו"מ עם חברה בין לאומית (הערכות דיברו על חברת Merck הגרמנית) לשילוב הטכנולוגיה של סינדולור עם תרופה שהיא מפתחת. בעבר הוערך כי מדובר בעסקה בעלת פוטנציאל הכנסות של עשרות מיליוני דולרים לסינדולור על פני מספר שנים.

בסופו של אותו תהליך המו"מ, סינדולור מסרה כי החברה הבין לאומית החליטה לקצץ בתוכנית פיתוח התרופות שלה ולכן אין לה צורך עוד במזרקים של סינדולור.

3.2. תחום הדוקרנים מפחיתי כאב

החברה פעילה גם בתחום פיתוח דוקרנים לביצוע בדיקות דם. במקור החברה פתחה את הטכנולוגיה שלה לתחום של דוקרנים המיועדים לבדיקות סוכר של חולי סכרת ואף קיבלה אישור FDA לדור הראשון של הדוקרנים. באוגוסט 2009 הודיעה החברה כי החליטה להפסיק את פיתוח מוצר זה עד אשר ימצא שותף אסטרטגי בעל עניין במוצר, ויממן את תהליך הפיתוח.

3.3. תחום המכשירים הביתיים להפחתת כאב

החברה מפתחת כרגע מוצר כללי הנקרא בשם: Quickool אשר מיועד לשימוש ביתי כללי של הפחתת כאב גם במקרים בהם אין שימוש בדוקרנים/מזרקים.

מוצר מסוג זה נמצא בשלבי פיתוח ראשוניים ובשנה הקרובה מתכוונת החברה להמשיך את פיתוח טכנולוגית ה QuickKool ולבצע עד סוף שנת 2010 ניסוי קליני.

4. גודל שוק

לפי הערכות החברה בדוחותיה שוק התרופות בהזרקה עמד בשנת 2006 בסכום של כ-150 מיליארד דולר כאשר 28% מהשוק היה של מזרקים ממולאים מראש ומחסניות.

שוק מזרקי ה"עט" המיועד לחולי סכרת (שוק של 250 מיליון חולים) צפוי לגדול לפי הערכות החברה בקצב של 10% בשנה.

5. תחרות

בתחום זה קיימים מספר רב של "שחקנים" בניהם:

- Ypsomed – חברה זו הנסחרת בשווייץ דיווחה על גידול של 20% במכירות של מזרק "העט" המיועד להפחתת כאב בהובלת הזריקה על ידי מחט ומוצרי הדוקרים שברשותה בשנת 2008. סך המכירות עמד על כ- 194 מיליון דולר.
- The Medical House PLC – חברה שנסחרת בבורסת אנגליה ומוכרת מזרקים ללא מחטים. החברה מכרה בשישה החודשים הראשונים של שנת 2009 מזרקים בשווי של כ-3 מיליון דולר (גידול של כ-30% לעומת השישה החודשים הראשונים של שנת 2008).
- Owen Mumford
- West Pharmaceuticals
- SHL
- Elcam Medical
- Verus
- Becton Dickinson

היתרון של סינדולור על חברות אלו הוא השילוב של תכונות הקירור וההזרקה במאוחד, דבר המאפשר הורדת הכאב מן המשתמש בעת הזריקה ופניה למשתמש הביתי בעזרת מוצר ה-Quickool. ערך נוסף שיש למוצרי החברה הוא אפשרות לאינטגרציה בין הדוקרנים והמזרקים עם מוצריה של חברת די-מדיקל עצמה (משאבות לחולי אינסולין).

6. ספקולציות....

בשבוע האחרון (השבוע שנגמר ב-23 באפריל, 2010) אנחנו עדים לעליות ולתנודות במחיר מניית נקסט ג', מספר ספקולציות עלו בהקשר למניה, ספקולציות שאין כרגע דרך לאמת אותן:

- על פי פירסום בגלובס, מני מור, מבעלי המניות הבולטים של די מדיקל, שינה את דעתו והחליט להשתלט על חברת אינטרקור באמצעות רכישת אג"חים שאינטרקור לא הצליחה לפרוע. יש ספק רב אם יש קשר בין החברות כיוון שעד כה הפירסום לא הזכיר עניין של השותפים האחרים בדי מדיקל בחברה.
- בכוונת די מדיקל להיות חברה דואלית. מחיר המניה בארה"ב יקבע לפי מחיר המניה בבורסת ת"א ביום ההנפקה. אחת הדרכים להעלות את שווי חברת די מדיקל לפני ההנפקה היא להגדיל באופן ניכר את ערכה של נקסט ג'.

7. שווי, אבני דרך ופטנטים

תוספת של avi hil

1. הערכת שווי: לפי הערכה שבוצעה בזמנו על ידי פירמת רואי חשבון BDO עבור די מדיקל ופורסמה יחד עם דוחותיה השנתיים ב-18.3.10 שוויה של סינדולור נכון לסוף 2009 היה 25.3 מליון ש"ח. הערכה זו ניתנה כדי להראות שהשווי החשבונאי שהופיע בדוחותיה לא היה מופרך ויש להסתכל עליו כסך תחתון לשווי. לסכום זה יש להוסיף את הכסף שגוייס בהנפקת הזכויות לפי התשקיף מה-21.2.10 בסך 3.5 מליון ש"ח כך שללא הוצאות מתחילת השנה שהן בוודאי זניחות בינתיים, ניתן להעריך את השווי בכ-28.8 מליון ש"ח. נכון לכתיבת שורות אלו שווי השוק הוא 29.8 מליון ש"ח.
2. החברה מתכננת להגחע לניסויים קליניים בסוף 2010. כמו כן היא מחפשת שיתופי פעולה עם חברות תרופות גדולות שיוכלו להשתמש במזרקים שלה להזרקה של תרופות. השימוש שבו יש ערך מוסף לטכנולוגיה הוא לתרופות הניטלות באופן כרוני (מרובה) או על ידי ילדים, או כמובן לבדיקות סוכר או בדיקות חוזרות אחרות.
3. הדגמים הראשונים עבורם לחברה יש אישורי FDA ו-CE לא ישווקו והם מתכוונים לקבל אישורים על דגמים מתקדמים יותר שנמצאים בפיתוח.
4. לחברה 10 פטנטים או בקשות לפטנט ישראלים, אמריקאים ואירופאים. מתוכם תוקפם של 6 (!!) יפוג בשנים 2010-2013. בד"כ פטנטים כאלו אינם שונים מהותית ומדובר לעיתים בשינויים קטנים מגירסא אחת לשניה כאשר מגישים פטנטים עוקבים באותה ארץ (בין ארצות מדובר בהגשה של אותו פטנט) בכל מקרה - לדעתי יש כאן מקום לדאגה כי לא נשאר זמן על חלק משמעותי מהפטנטים (אלו בדרך כלל הגירסה הבסיסית והראשונית של האמצאה לפני שגילו את הדקויות הנדרשות בהמשך הפיתוח). ולדעתי ועל החברה להסביר נושא ההגנה הקניינית בפרוטרוט (וכמובן אין התייחסות לנושא התפוגה בדו"ח)