

שור-טק השקעות – שותפות מוגבלת

31 באוגוסט, 2023

לכבוד	לכבוד
הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ	רשות ניירות ערך
רח' אחוזת בית 2	רח' כנפי נשרים 22
תל-אביב 6525216	ירושלים 95464
<u>באמצעות מגנ"א</u>	<u>באמצעות מגנ"א</u>

ג.א.נ.,

הנדון: **השקעה ב- Antidote Health Group, Inc. (להלן: "אנטידוט" או "החברה")**

השותפות מתכבדת לעדכן, כי היא התקשרה עם אנטידוט בהסכם להשקעה מסוג SAFE (הסכם פשוט עתידי), לפיו היא תשקיע באנטידוט סכום של 1 מיליון דולר (להלן: "**סכום ההשקעה**") ו- "**ההסכם**", בהתאמה). השקעה זו של השותפות נעשית במסגרת סבב גיוס של עד 7 מיליון דולר שאנטידוט מבצעת (להלן: "**סבב הגיוס הנוכחי**").

בהסכם סוכם, כי במקרה של גיוס הון עתידי בגין הקצאת מניות בכורה בסכום של לפחות 15 מיליון דולר (לא כולל סכומים שהושקעו בהתאם להסכמי SAFE או ניירות ערך המירים) לפי תנאים המפורטים בהסכם (להלן: "**אירוע גיוס הון כשיר**"), סכום ההשקעה יומר למניות בכורה מהסוג שיוקצה באירוע גיוס הון הכשיר, בהתאמות מסוימות כמפורט בהסכם, לפי מחיר למניה הנמוך מבין: (א) המחיר למניית בכורה באירוע גיוס הון הכשיר כפול 80%, או (ב) מחיר למניה המשקף שווי חברה מקסימלי לאנטידוט שנקבע בהסכם.

במקרה של גיוס הון בגין הקצאת מניות בכורה אשר אינו מהווה אירוע גיוס הון כשיר, השותפות תהיה רשאית להחליט על המרת סכום ההשקעה למניות בכורה מהסוג שיוקצו באירוע גיוס הון הנ"ל, לפי מחיר למניה הנמוך מבין: (א) המחיר למניית בכורה באירוע גיוס הון הנ"ל כפול 80%, או (ב) מחיר למניה המשקף שווי חברה מקסימלי לאנטידוט שנקבע בהסכם.

כן נקבעו הוראות בדבר המרת סכום ההשקעה באירועי נזילות ופירוק של החברה, כהגדרתם בהסכם.

ההסכם כולל הוראות בדבר העברת מידע מהחברה לשותפות, כפי שיתבקש ע"י השותפות וכנדרש לצורך עמידת השותפות בחובות הדיווח שלה, בהתאם לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 והתקנות שהוצאו מכוחו.

יצוין, כי השותפות הגישה בקשה לרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגית (להלן: "**רשות החדשנות**") לאישור הפרויקט של החברה, כנדרש בתקנון הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "**הבורסה**") ביחס לכל השקעה חדשה של שותפות מו"פ מסוגה של השותפות. רשות החדשנות לא הביעה עמדה לגבי בקשה כאמור עד תום 30 ימים מהיום שהוגשה. כנדרש בתקנון הבורסה, השותפות מצהירה, כי התחום העיקרי בו עוסקת החברה הינו מחקר ופיתוח או ייצור ושיווק של פירות המחקר והפיתוח וכי החברה מבצעת פרויקטים של מחקר ו/או פיתוח, כהגדרת מונחים אלה בחוק המו"פ.

בהתאם לאתר ¹Start-Up Nation Central, אנטידוט נמצאת בשלב המימון A ובשלב המוצר – Released².

כן יצוין, כי ההשקעה של השותפות באנטידוט אינה עולה על 40% מנכסי השותפות על פי דוחותיה הכספיים האחרונים במועד ההשקעה.

¹ https://finder.startupnationcentral.org/company_page/med-beyond1

² שלב Released באתר Startup National Central מוגדר כמוצר זמין לשימוש בשוקי היעד (ומחוצה לו). https://finder.startupnationcentral.org/glossary_page

תיאור פעילותה של אנטידוט

(מבוסס על מידע שנמסר לשותפות על ידי אנטידוט)

פעילות החברה

1.

אנטידוט הינה חברה אמריקאית, רשומה בדלאוור אשר נוסדה בשנת 2022.

פעילות החברה החלה עוד טרם היוסדה בשנת 2020 באמצעות חברה ישראלית בשם אנטידוט אי.איי. התי' בע"מ (להלן: "**החברה הישראלית**"). החברה הישראלית הקימה את אנטידוט, ובשנת 2022 ביצעה הליך של היפוך שרוול, אשר במסגרתו, כל הפעילות המסחרית הועברה לאנטידוט והחברה הישראלית הפכה לחברת בת של אנטידוט, אשר מעניקה לאנטידוט שירותי מו"פ.

נכון למועד הדיווח, אנטידוט פיתחה ומפעילה פלטפורמת Telehealth (טלה-רפואה – שימוש בטכנולוגיות מידע וטלקומוניקציה על מנת לתת שירות רפואי מרחוק), אשר באמצעותה היא מספקת שירותים רפואיים ללקוחותיה.

חזון החברה הוא להקים מעין קופת חולים וירטואלית, מבוססת בינה מלאכותית, המשלבת כיסוי ביטוח בריאות המיועד לשוק תוכניות הבריאות העצמאיות בארה"ב וטיפולים רפואיים וירטואליים.

נכון למועד הדיווח ולפי מיטב ידיעת החברה, חברות הביטוח המספקות ביטוחי בריאות תחת תוכניות הבריאות העצמאיות בארה"ב אינן מספקות את השירות הרפואי בפועל אלא רק את הכיסוי הביטוחי בעוד שהטיפול הרפואי נעשה ע"י מרכזים רפואיים כגון בתי חולים ומרפאות. מאחר שיש הפרדה בין חברות הביטוח לבין ספקי השירות הרפואי התמריצים הכלכליים שונים.

לחברת ביטוח המשלבת מתן שירותי רפואה (Payvider) יש את התמריץ הכלכלי להטיב את השירות הרפואי ללקוח ולהוזיל את עלויות הטיפול לעומת מרכזים רפואיים שתמריצים הוא להעלות את היקף עלות הטיפול הרפואי והבדיקות.

בשנת 2023 החברה קיבלה רישיון מבטח במדינת אוהיו ובהמשך לכך, היא פועלת לפעולת חברת ביטוח בתחום ביטוחי הבריאות המשלבת מתן שירותי רפואה (Payvider) במדינות אוהיו. בהמשך הדרך, בכוונת החברה להרחיב את פעילותה גם למדינות נוספות בארה"ב.

בכוונת אנטידוט לספק הן את כיסוי ביטוח הבריאות והן את הטיפול הרפואי בעזרת טכנולוגיית בינה מלאכותית ושילוב מודל עסקי של קופת חולים. החברה תשאף לספק כיסוי בריאותי בעלות הנמוכה מהחלופות הקיימות מבלי להתפשר על איכות שירותי הבריאות וזמינותם תוך שימוש בטכנולוגיה. מטרת החברה היא כי שימוש זה יפחית את העלויות האדמיניסטרטיביות, יעל את זרימת העבודה, ישפר את האבחון והטיפול הרפואי וישפר הצעת הערך ללקוח.

אנטידוט מעריכה, כי השליטה שלה בכל שרשרת הערך הרפואית, מגביית הכסף עבור פוליסות הבריאות של לקוחותיה ועד מתן השירותים הרפואיים עבורם - מעבדות, בתי חולים, הדמיות וכו', יאפשרו לה לנהל שרשרת הערך ברמה גבוהה תוך יכולת התרחבות.

מייסדים והנהלה

2.

אביחי סודרי, מייסד ומנכ"ל - בעבר שימש כמנכ"ל חברת Vectis מקבוצת Munich-Re שנמכרה ל Swiss- Re. לפני כן ניהל אביחי את פעילות הביטוח והפיתוח העסקי של קופת חולים לאומית. לאביחי תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במנהל עסקים.

קארין-בל פדר – מייסדת וסמנכ"לית טכנולוגיות - שירתה ביחידת 8200, בעבר שמשה כמפתחת בחברות Ravello Systems Oracle, Clear Blockchain Technologies. בעלת ניסיון באבטחת סייבר, AI/ML.

ד"ר דיויד זלוטניק – מייסד ורופא ראשי - שימש כמנהל רפואי ב"טרם" אשר מטפלת

ביותר ממיליון ביקורי חולים בשנה בעזרת 400 רופאים. בעבר שימש כמנהל רפואי ב- Heeyl Telehealth Services. בעל תואר ראשון B.A.Sc. במדע שימושי, תואר MD ועוזר פרופסור מאוניברסיטת מיגל מונטריאול שבקנדה.

בן אנוש - מייסד ויו"ר - יו"ר Audioburst, בעברו מייסד שותף ומנכ"ל Plymedia, מייסד שותף ב- Cyota ומייסד שותף ומנכ"ל Scientific G. בעל תואר ראשון בפיסיקה מהאוניברסיטה העברית בירושלים.

סביבה כללית

3.

החברה פועלת בתחום ביטוחי הבריאות ומתן שירותי בריאות דיגיטליים בארה"ב. שוק ביטוחי הבריאות הפרטיים בארה"ב נאמד בכ- 1.6 טריליון דולר נכון לשנת 2022 וצפוי לגדול בכ- 6.08% בכל שנה בין השנים 2023 ל-2030.

החברה בחרה לחדור לשוק הביטוח דרך ה- ACA Exchange (Affordable Care Act) בשלב ראשון במדינת אוהיו. ה- Exchange הוא מרקטפליס לביטוחי בריאות. היתרון בחדיירה בצורה זו היא שהמדינה היא הגורם הממן בצורה חלקית או מלאה של עלות הביטוח. בשנת 2022 היקף האוכלוסייה שבחברה לרכוש ביטוח בצורה הזו הייתה מעל 16 מיליון מבוטחים⁴.

מבוטחים אלו מורכבים בעיקר מעצמאים, בעלי עבודות מזדמנות ועובדים בחברות קטנות המונות פחות מ- 50 עובדים (אשר אינם מחויבים לבטח על-פי החוק). בנוסף אליהם ישנם אנשים חסרי ביטוח אשר זכאים לסבסוד מלא או חלקי ע"י המדינה אך לא נרשמים לקבל הטבה זו.

תחום ביטוחי הבריאות ותחום מתן שירותי בריאות דיגיטליים כפוף לרגולציות משמעותיות, הן בצד מתן הכיסוי הביטוחי והן בצד מתן שירותי הבריאות הדיגיטליים. בעקבות מגפת הקורונה הרגולטור הקל את הרגולציה הנדרשת במתן שירותי בריאות דיגיטליים.

4. הסביבה התחרותית

א. להלן טבלה הכוללת פרטים לידיעת החברה, באשר ליתרונות והחסרונות של פתרונות הקיימים היום בשוק, המתחרים הפוטנציאליים בפלטפורמת הבריאות של החברה, בין אם הם משווקים בפועל במדינות או בטריטוריות שבהן בכוונת החברה לפעול, וקיים מידע פומבי לגביהן:

פתרון	תיאור	יתרונות	חסרונות
Elevance Health	חברת ביטוחי בריאות מהגדולות בשוק האמריקאי. עם שווי שוק גבוה מ 100 מיליארד דולר.	מותג מוכר, מערכת עובדת כבר עשרות רבות של שנים, עשרות מיליוני לקוחות.	אין זרועה רפואית מטפלת שיכולה לנווט את הפציינטים בזמן צריכת שרותי הבריאות. לפיכך מחיר כיסוי ביטוחי גבוהה או סיכון פיננסי גבוה.
United Healthcare	חברת ביטוחי בריאות הגדולה ביותר בשוק האמריקאי. עם שווי שוק גבוה מ 400 מיליארד דולר.	מותג מוכר, מערכת עובדת כבר עשרות רבות של שנים, עשרות מיליוני לקוחות.	אין זרועה רפואית מטפלת שיכולה לנווט את הפציינטים בזמן צריכת שרותי הבריאות. לפיכך מחיר כיסוי ביטוחי גבוה או סיכון פיננסי גבוה.

³ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/us-individual-health-insurance-market-report#:~:text=The%20U.S.%20individual%20health%20insurance,6.08%25%20from%202023%20to%202030.%,2023>; יובהר, כי הנתונים המובאים בפרסום פומבי זה לא נבדקי על ידי השותפות ו/או על ידי אנטידוט באופן עצמאי.

⁴ <https://www.mckinsey.com/industries/healthcare/our-insights/the-individual-health-insurance-market-in-2023>; יובהר, כי הנתונים המובאים בפרסום פומבי זה לא נבדקי על ידי השותפות ו/או על ידי אנטידוט באופן עצמאי.

פתרון	תיאור	יתרונות	חסרונות
Kaiser Permanente	חברת ביטוח ומתן שירותי בריאות (Payvider) הגדולה בארה"ב, פעילה ב 8 מדינות עם מחזור פעילות כ 100 מיליארד דולר. כ 10 מיליון מבטחים.	מותג מוכר ובעל מוניטין, שולטת בכל שרשרת הערך הרפואית ממתן הביטוח ועד מתן השירותים הרפואיים.	חברת Brick and Mortar ולכן גם Capital intensive. כדי לפתח את התשתיות הרפואיות בכל טריטוריה חדשה בה החברה מעוניינת לפעול יש להעמיד הון גבוה לצורך הקמה של תשתיות מתאימות, בית חולים, מרפאות וכו'.

המידע דלעיל בנוגע למוצרים המתחרים בפלטפורמה של אנטידוט, מבוסס במלואו על מידע פומבי הקיים לגבי המוצרים האמורים. מאנטידוט נמסר כי בהתחשב באופיו של המידע האמור, אנטידוט לא בחנה ו/או יודאה את נכונותו של המידע האמור, ואין באפשרותה לבחון ו/או לוודא את המידע האמור.

ב. למיטב הערכת הנהלת החברה, אנטידוט מספקת פתרון נגיש ומקיף ללקוחות ACA Exchanges, לקוחות תוכניות הבריאות העצמאיות בארה"ב, וזאת במחיר תחרותי.

5. השקעות

נכון למועד הדיווח, מאז הקמתה, החברה גייסה כ- 43 מיליון דולר ממשקיעים שונים ובכללם Well-Tech Ventures, I-Angels, Flint Capital, Group11.

6. קניין רוחני

נכון למועד הדיווח, החברה בעלת ידע (How Know) אלגוריתמים ומודלים אשר פותחו וממשיכים להיות מפתוחים על ידי עובדיה, ואשר מוגנים בהסכמים עם העובדים.

7. מגבלות ופיקוח

נכון למועד הדיווח, החברה כפופה למספר רגולציות ספציפיות לתחומי פעילותה, כדלקמן: בנושא הגנת פרטיות, החברה כפופה ל HIPAA, ומיישמת גם GDPR ו- ISO27001, ISO27799.

בנושא רישוי כחברת ביטוח בארה"ב, החברה נדרשת לאישור הרגולטור בנושא הביטוח בכל מדינה בארה"ב בה היא חפצה להנפיק פוליסות ביטוח בריאות. נכון למועד הדיווח, לחברה רישיונות לפעול כחברת ביטוח במדינת אריזונה ובמדינת אוהיו.

בנושא מתן שירותי בריאות דיגיטליים telehealth:

בכל הקשור למתן ייעוץ של רופא באמצעות הפלטפורמה, החברה מחויבת במתן השירות באמצעות חברות מקצועיות המתקשרות עם הרופאים שנותנים את השירות באמצעות הפלטפורמה (Professional Corporations) PC או (Professional Associations) PA) בכל אחת מהמדינות בארה"ב בה החברה מעניקה שירות כאמור. כל רופא הנותן שירות באמצעות הפלטפורמה הדיגיטלית חייב להיות בעל רישיון במדינת המטופל. נכון למועד הדיווח, לחברה התקשרויות עסקיות (Management Service Agreement MSA) עם מערך חברות מקצועיות כאמור בכל אחת מ- 50 מדינות ארה"ב, המאפשר לחברה לתת שירותי ייעוץ רפואי באמצעות פלטפורמת הבריאות של החברה בכל מדינות ארה"ב. יצוין, כי על אף שלחברה תשתית להעניק שירותי בריאות דיגיטליים בכל 50 המדינות בארה"ב, נכון למועד הדיווח, החברה בחרה להתרכז במתן שירותי בריאות דיגיטלית telehealth ב- 20 מדינות בלבד בארה"ב.

בכבוד רב,

שור-טק ניהול בע"מ

השותף הכללי בשור-טק השקעות – שותפות מוגבלת

SureTech

על ידי רן צרור, מנכ"ל