



דוח האקזיטים של PwC Israel

לשנת 2015 במגזר ההיי-טק

עוד שנה מדהימה לאקזיטים בהיי-טק
עסקאות המיזוג והרכישה עלו ב-44%



pwc

דברי פתיחה:



רובי סולימן,
ראש מגזר ההי"טק
PwC Israel

גם בשנת 2015 ההי-טק הישראלי אינו מאכזב את משקיעיו ונותן הצגה מרשימה של אקזיטים, המהווה המשך ישיר למופעי השנים האחרונות. זו השנה החמישית ברציפות שכמות האקזיטים עולה על 5 מיליארד דולר. נראה כי השוק הישראלי כולו התרגל כבר לקום כל בוקר לאקזיט חדש ומקבל את האקזיטים באדישות יחסית. אדישות זו אינה מוצדקת, שכן מדובר בתופעה מדהימה ברמה גלובלית.

יותר M&A פחות IPO

גידול מרשים ב-M&A מסך של 5 מיליארד דולר בשנת 2014 ל-7.2 מיליארד דולר בשנת 2015. לעומת זאת, שנת 2015 מחוירה לעומת קודמתה בכל הקשור להנפקות לראשונה של חברות ישראליות. שווי הנפקות לראשונה של 18 חברות בשנת 2014 בסך של 9.8 מיליארד דולר לעומת 3.5 מיליארד דולר בשנת 2015 עם 8 חברות. זאת בעיקר בשל הנפקתה של מובילאיי שנכללה בנתוני שנת 2014 בשווי של 5.3 מיליארד דולר.

הקיטון ב-IPO נובע ממספר סיבות. ראשית, צמצום חלון ההזדמנויות להנפקה בשווקים הפיננסים גם בארה"ב וגם באנגליה. חלון ההזדמנויות להנפקה לא נסגר, אך הוא וודאי קטן יותר בשנת 2015. שנית, מחירו הזול של הכסף הפרטי הוא פקטור מאד משמעותי בקיטון בהנפקות. רק לאחרונה אנחנו עדים לכך שחברות אינן מצליחות להנפיק באותו שווי בו גייסו בגיוס פרטי. בעולם שבו האמירה ש"השוק הציבורי נותן את השווי הגבוה ביותר" אינה נכונה, מספר ההנפקות וודאי יקטן. רק לאחרונה ראינו את ההנפקה של Square, שהייתה נמוכה משמעותית מהשווי המשתקף בסיבוב האחרון שלה. Square אינה לבדה במקום הזה, גם חברות ישראליות

לא מעטות מוצאות עצמן מסוגלות לגייס כסף פרטי בשוויים שמייתרים או דוחים את הצורך והמוטיבציה בהנפקה ציבורית. לבסוף, מקבלי החלטות בהי-טק הישראלי אינם מסתפקים עוד בהנפקות קטנות ובינוניות ומעוניינים להגדיל את החברות לשוויים של חדי קרן (Unicorns) לפני הנפקה, ולכך נדרשת רמת בשלות גבוהה עוד יותר של החברות שלוקחת זמן רב יותר.

הגידול ב-M&A מוסבר בעיקר בשל העלייה בכמות העסקאות מסך של 52 ל-62 עסקאות. גידול זה נובע מתיאבון מתמשך של החברות הבינלאומיות הגדולות לרכוש טכנולוגיות ולהגדיל את היצע החדשנות שלהן, בשילוב עם קופות מזומנים גדולות באותן החברות הנושאות תשואות אפסיות, נראה כי ההשקעות הטובות ביותר שהן יכולות לעשות הינן בחדשנות ובטכנולוגיות עתידיות.

מי רוכש?

ההי-טק הישראלי מוסיף גם בשנת 2015 להיות מוקד בינלאומי לרכישות של חברות. הנוכחות של הענקיות הבינלאומיות כדוגמת פייסבוק, אפל, IBM, קוואלקום, מיקרוסופט, אינטל ועוד רבות הפכה לשגרתית בסצנת ההי-טק הישראלי, דבר שאין לראות בו מובן מאליו. השנה נוספו חברות נוספות למעגל הרוכשים כגון, ARM, אמזון וזינגה. גם חברות ישראליות דוגמת צ'ק פוינט, מלאנקוס, איירון סורס וויקס מצויות על מפת הרוכשים בפועל או בפוטנציאל בתואר הרוכשת הפעילה ביותר זוכה ללא עוררין מיקרוסופט עם 5 רכישות בשנת 2015. בשנת 2015, 56 רוכשים רכשו 62 חברות לעומת 49 רוכשים בשנת 2014 שרכשו 52 חברות.

מי שעדיין לא מבצע רכישות משמעותיות בהי-טק הישראלי הם הסינים, אשר במדד כמות המשלחות השונות לישראל והעניין שהם מגלים, מובילים את הטבלה באם הייתה כזו, אך בכל הנוגע לרכישות בהי-

טק הישראלי אינם במשחק עדיין. עם זאת, הסינים כן מבצעים השקעות בהי-טק הישראלי ואכן ביצעו רכישות לא מעטות מחוץ להי-טק, לכן יש להניח שזה רק עניין של זמן עד לכניסתם למגרש ה-M&A של ההי-טק הישראלי.

מבט לעתיד

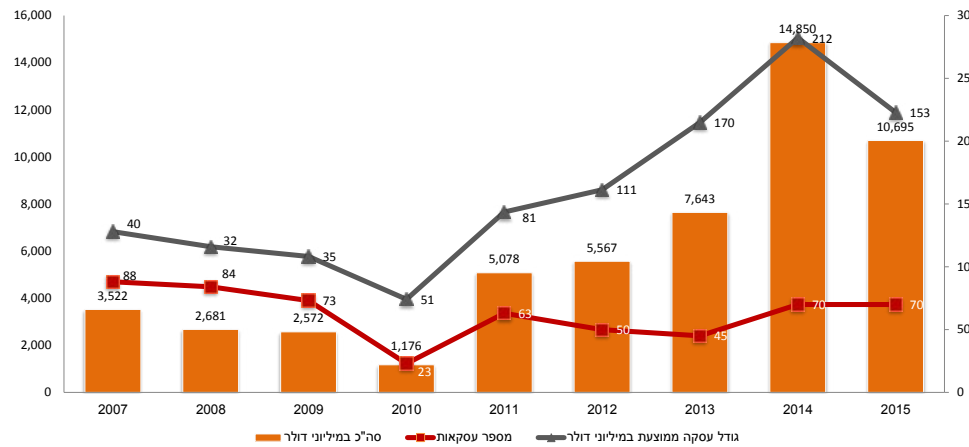
הצפי בארה"ב להעלאה נוספת של רמת הריבית כמו גם הדיבורים על סיום "7 השנים הרעות" בכלכלת ארה"ב מאז 2008 יכולים להיות ברי השפעה על כמות ומחירו החלופי של הכסף הפרטי ובעקפיין גם על האקזיטים הישראליים בהינתן אלטרנטיבות השקעה אחרות. אך למען האמת, באותה מידה ניתן גם למצוא טיעונים מדוע שינויים מעין אלו יגבירו את פעילות ה-M&A בישראל. יחד עם זאת, תמורות מעין אלו ואחרות אינן קורות בין רגע ויש להניח כי גם 2016 תהיה שנה רוויה בעסקאות. כמות הכסף המושקעת בימים אלו בהי-טק הישראלי הינה חסרת תקדים ויש להניח כי תישא פרי בדמות חברות טכנולוגיות חדשניות שימשיכו לגלגל את כדור השלג של ההי-טק הישראלי. בסיכומו של דבר להי-טק הישראלי יש בנקודה זו בזמן את כל המרכיבים להמשיך ולייצר אקזיטים גדולים מתמיד.

בברכת שנה טובה,
רובי סולימן,
ראש מגזר ההי"טק
PwC Israel



אקזיטים לפי שנים

סה"כ אקזיטים - הנפקות, מיזוגים ורכישות (2007-2015):



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
סה"כ (במיליוני דולר)	10,000	3,522	2,681	2,572	1,176	5,078	5,567	7,643	14,850	10,695
מספר עסקאות	93	88	84	73	23	63	50	45	70	70
גודל עסקה ממוצעת (במיליוני דולר)	108	40	32	35	51	81	111	170	212	153

דברי פתיחה

אקזיטים לפי שנים

ניתוח לפי מגזרים:

• ניתוח כללי

• ניתוח מפורט

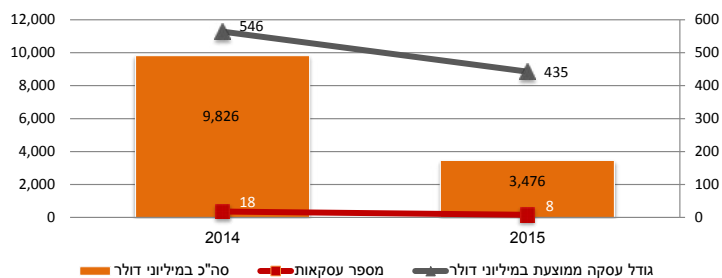
ניתוח לפי גודל עסקה

הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

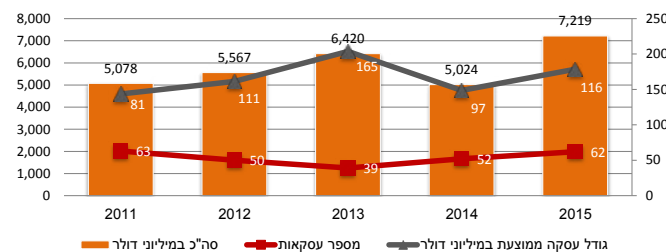
חוכשים לפי גיאוגרפיה

פרטים ליצירת קשר

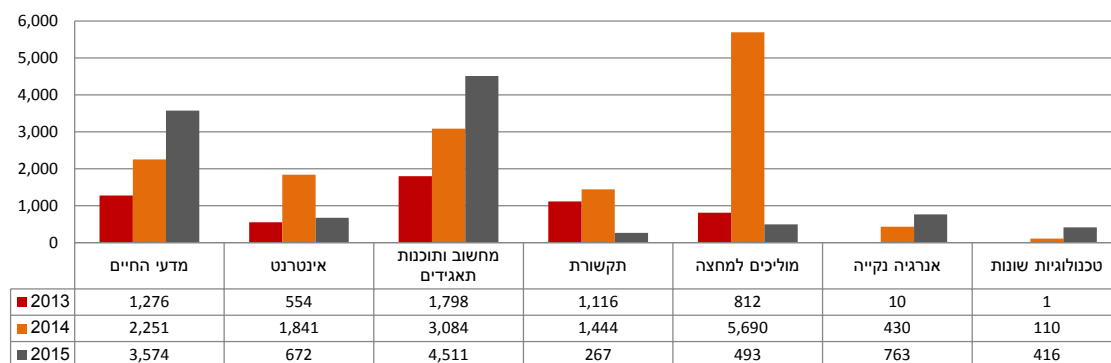
הנפקות בלבד (2014-2015):



מיזוגים ורכישות (2011-2015):



ניתוח לפי מגזרים (כללי): הנפקות מיזוגים ורכישות (במיליוני דולר):



דברי פתיחה

אקזיטים לפי שנים

ניתוח לפי מגזרים:

• ניתוח כללי

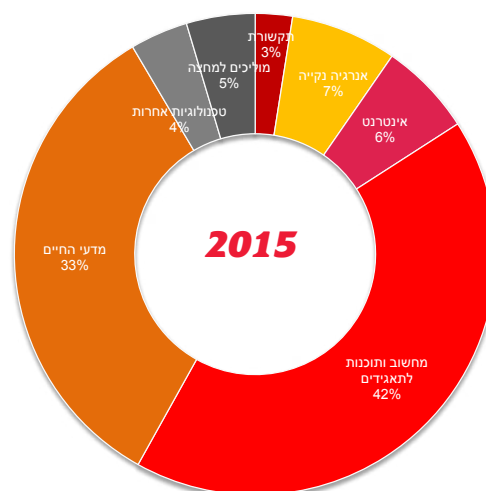
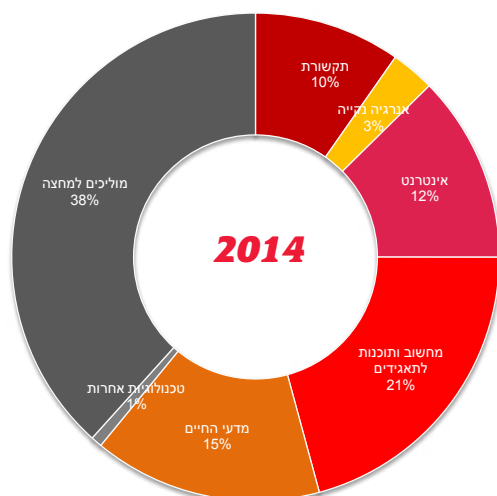
• ניתוח מפורט

ניתוח לפי גודל עסקה

הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

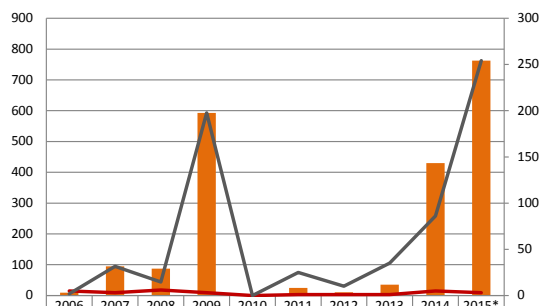
רוכשים לפי גיאוגרפיה

פרטים ליצירת קשר

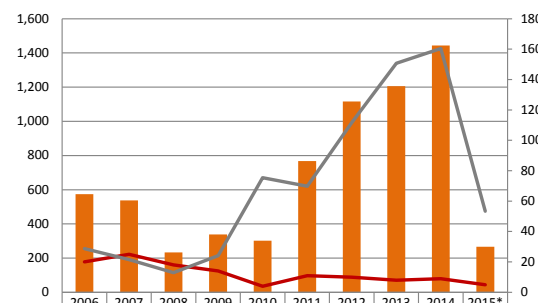


ניתוח לפי מגזרים (מפורט): תקשורת

אנרגיה נקיה (קלינטק)

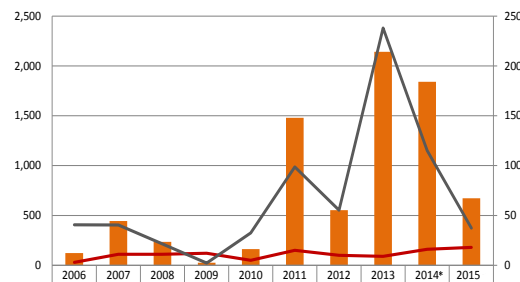


* הצמיחה במגזר הקלינטק בשנת 2015 נובעת מהנפקתה לראשונה של חברת סולארדג'



* בשנת 2015 לא היו עסקאות חריגות בגודלן במגזר התקשורת לעומת שנת 2014 עם עסקת וייבר בשווי של כ- 900 מיליון דולר

אינטרנט



* בשנת 2015 לא היו עסקאות גדולות וחריגות במגזר האינטרנט לעומת שנת 2014 בה היו 5 הנפקות לראשונה בשווי כולל של כ- 1.4 מיליארד דולר

דברי פתיחה

אקזיטים לפי שנים

ניתוח לפי מגזרים:

• ניתוח כללי

• ניתוח מפורט

ניתוח לפי גודל עסקה

הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

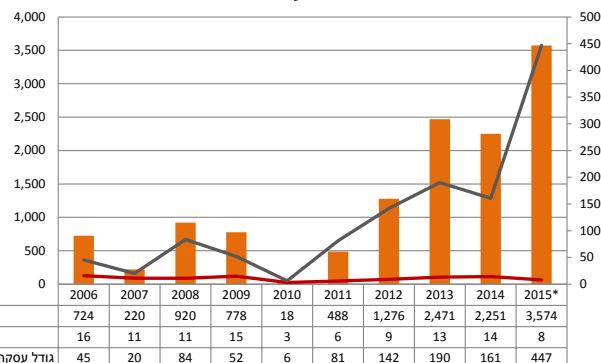
רוכשים לפי גיאוגרפיה

פרטים ליצירת קשר



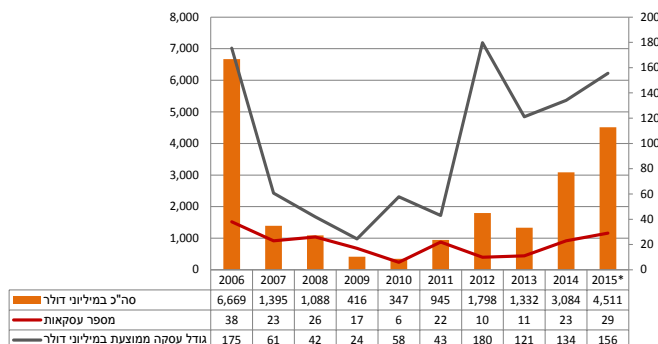
ניתוח לפי מגזרים (מפורט-המשך):

מדעי החיים



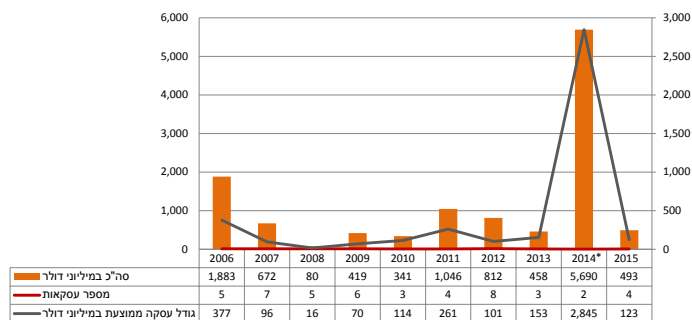
* הגידול במגזר מדעי החיים בשנת 2015 נובע בעיקר מהנפקתה לראשונה של נובוקיור בשווי של 1.8 מיליארד דולר

מחשוב ותוכנה לתאגידים



* הגידול במגזר מחשוב ותוכנות לתאגידים בשנת 2015 נובע בעיקר מגידול מובהק בכמות העסקאות

מוליכים למחצה



* בשנת 2014 סך של 5.3 מיליארד דולר מיוחס להנפקתה של חברת מובילאיי

דברי פתיחה

אקזיטים לפי שנים

ניתוח לפי מגזרים:

• ניתוח כללי

• ניתוח מפורט

ניתוח לפי גודל עסקה

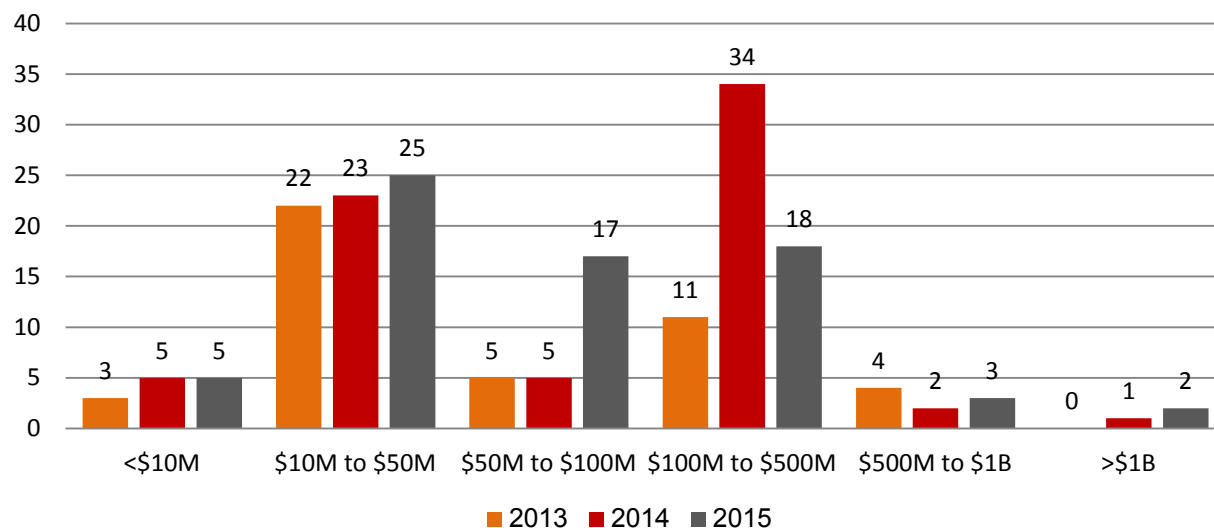
הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

חוכשים לפי גיאוגרפיה

פרטים ליצירת קשר



ניתוח לפי גודל עסקה:



דברי פתיחה

אקזיטים לפי שנים

ניתוח לפי מגזרים:

• ניתוח כללי

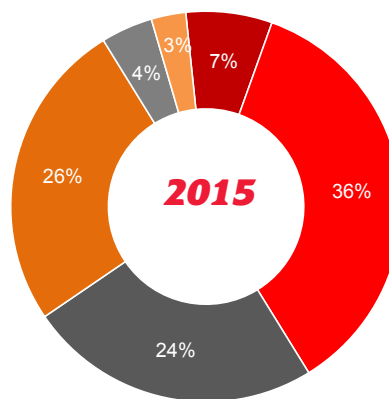
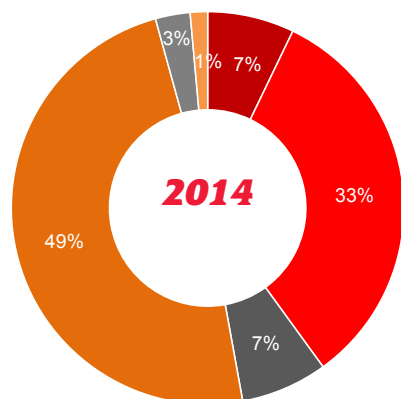
• ניתוח מפורט

ניתוח לפי גודל עסקה

הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

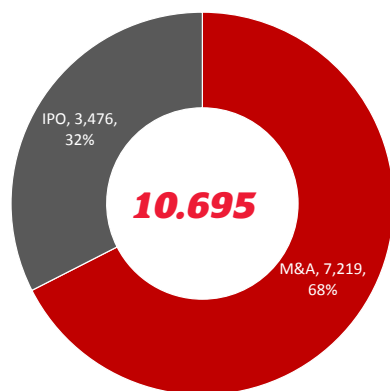
חוכשים לפי גיאוגרפיה

פרטים ליצירת קשר

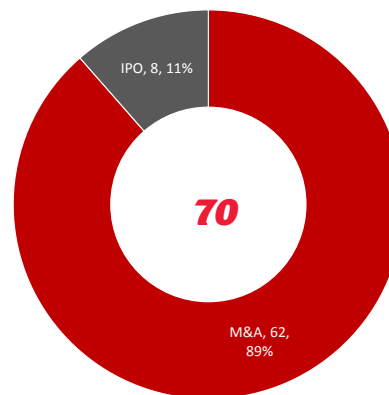


הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות:

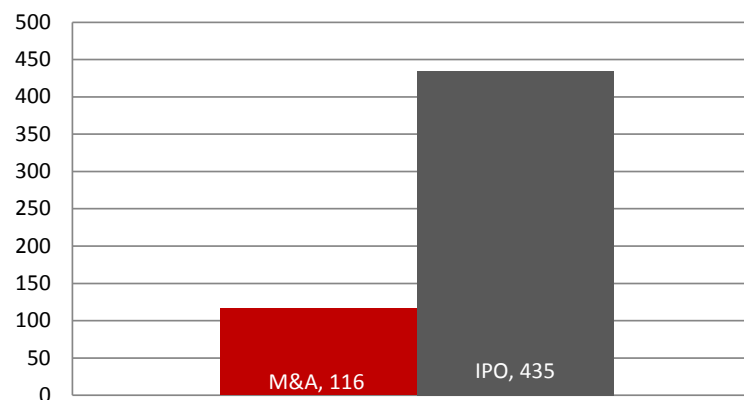
סך עסקאות (במיליוני דולרים)



מספר עסקאות



ממוצע לעסקה (במיליוני דולרים)



דברי פתיחה

אקזיטים לפי שנים

ניתוח לפי מגזרים:

• ניתוח כללי

• ניתוח מפורט

ניתוח לפי גודל עסקה

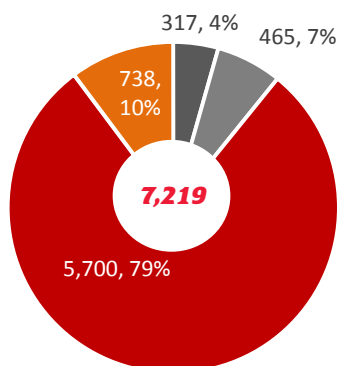
הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

חוכשים לפי גיאוגרפיה

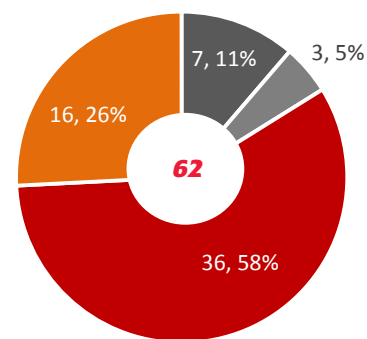
פרטים ליצירת קשר

רוכשים לפי גיאוגרפיה

סך עסקאות M&A



מספר עסקאות M&A



■ אירופה ■ אסיה ■ ארה"ב ■ ישראל

דברי פתיחה

אקזיטים לפי שנים

ניתוח לפי מגזרים:

• ניתוח כללי

• ניתוח מפורט

ניתוח לפי גודל עסקה

הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

רוכשים לפי גיאוגרפיה

פרטים ליצירת קשר

ליצירת קשר:

תמר ירון מולדובן, מנהלת פיתוח עסקי היי-טק
Tamar.Yaron-Moldovan@il.pwc.com
טל: 03-7954572

חותם גסלביץ', ראש פיתוח עסקי היי-טק
Rotem.geslevich@il.pwc.com
טל: 03-7955092

הערות לדוח:

* הדוח מתייחס הן לעסקאות רכישת נכסים והן לעסקאות מיזוגים ורכישות (רכישת מניות) של חברות ישראליות או חברות שיש להם זיקה משמעותית לישראל.

אקזיט מוגדר כסגירת הסכם לרכישת מניות, נכסים או פעילות של חברת מטרה, בתמורה למזומנים או למניות של החברה הרוכשת. אקזיט הוא גם הנפקה ראשונית לציבור (IPO) בכל בורסה. סכומי ההנפקות בדוח זה נקבעים לפי שווי החברה המונפקת בפתיחת המסחר.

** הדוח מתייחס רק לאקזיטים בשווי של יותר מ- 5 מיליון דולר.

*** נתוני הדוח מבוססים, בין היתר, על מסד הנתונים של IVC ועל מחקר עצמאי של PwC Israel

© 2015 Kesselman & Kesselman. All rights reserved.

In this document, "PwC Israel" refers to Kesselman & Kesselman, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

PwC Israel helps organisations and individuals create the value they're looking for. We're a member of the PwC network of firms in 157 countries with more than 208,000 people who are committed to delivering quality in assurance, tax and advisory services. Find out more by visiting us at pwc.com/il

This publication has been prepared for general guidance on matters of interest only, and does not constitute professional advice. It does not take into account any objectives, financial situation or needs of any recipient. Any recipient should not act upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this publication, and, to the extent permitted by law, Kesselman & Kesselman, and any other member firm of PwC, its members, employees and agents do not accept or assume any liability, responsibility or duty of care for any consequences of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this publication or for any decision based on it, or for any direct and/or indirect and/or other damage caused as a result of using the publication and/or the information contained in it.

