

***PwC Israel* דוח האקזיטים בהי טק של** **לשנת 2013:**

אקזיטים ב- 7.6 מיליארד דולר בהי טק **הישראלי ב- 2013**

6.45 מיליארד דולר בעסקאות M&A, IPO בשווי 1.2 מיליארד דולר





רובי סולימן, שותף,
ראש מגזר הה"י טק
PwC Israel

שנת 2013 תיזכר כשנה טובה להי טק הישראלי
השנה ראינו עסקאות M&A בשווי כולל של 6.45 מיליארד דולר, דבר המהווה גידול של 16% לעומת שנת 2012. עוד ראינו השנה עסקאות ענק - שלוש העסקאות הגדולות השנה מסתכמות לכ-2.6 מיליארד דולר. הממוצע לעסקה- 859 מיליון דולר. סך כל ההנפקות לראשונה (IPO) הסתכמו בשווי של 1.2 מיליארד דולר, עם הנפקה ממוצעת של 198 מיליון דולר. אם נתבונן בשווי המשולב, סה"כ השנה התרחשו אקזיטים של 7.6 מיליארד דולר, עם אקזיט ממוצע של 170 מיליון דולר. בנייתו מגזרי, מגזר מדעי החיים מוביל את האקזיטים השנה עם 2.5 מיליארד דולר אקזיטים וממוצע של 190 מיליון דולר לאקזיט. מיד לאחריו מגזר האינטרנט עם 2.1 מיליארד דולר אקזיטים וממוצע אקזיט של 238 מיליון דולר.

האקזיט הממוצע

הנתון המובהק והמשמעותי ביותר בדו"ח זה הינו גודל העסקה הממוצעת, 170 מיליון דולר. **העסקה הממוצעת היא הגבוהה ביותר בעשור האחרון.** האקזיט הממוצע הוא הגבוה ביותר באופן משמעותי, בשל שילוב של מספר סיבות. ראשית, שוק הרכישות פעיל ותחרותי. ענקי הטכנולוגיה הבינלאומיים מתחרים ביניהם על חדשנות טכנולוגית, המושגת גם בהשקעות ענק במחקר ופיתוח עצמי, אך יותר מכך ברכישת טכנולוגיות חדשניות. בעיתוי הנוכחי לרוכשים יש את הנזילות הנדרשת לביצוע הרכישות ורובן אכן מתבצעות במזומן. ההיסטוריה מראה כי חלון ההזדמנויות לעסקאות M&A נסגר ונפתח באופן מחזורי, בהינתן אירועים גלובליים גדולים מההי טק הישראלי. מאחר והאווירה בשוק הרכישות אינה בשליטתנו, אזי הנתון החשוב יותר הוא שבשוק ההי טק הישראלי קיים שפע של חברות שהגיעו לבשלות הנדרשת. מרבית הרוכשים יעדיפו לרכוש במחיר גבוה חברה בשלה, עם מחזור מכירות משמעותי, אשר הוכיחה את יכולותיה, מאשר, לקנות בזול חברות צעירות עם טכנולוגיות לא מוכחות. המציאות היא שמרבית

הרכישות מהסוג האחרון נכשלות והחברות הצעירות הנרכשות מתקשות להיטמע בארגון הרוכש ולהשיג את מטרתן. בין אם הבשלות היא טכנולוגית או מתבטאת במספרי המשתמשים או במכירות ונתח שוק מוכח, **הרי שהשוק הישראלי לומד שהסבלנות משתלמת.** עם ההצלחות בא התיאבון ליזמים וכמובן למשקיעים, להוביל את החברות לנקודות ערך גבוהות הרבה יותר מבעבר.

האקזיטים הגבוהים מאפשרים למשקיעים לגייס כספים נוספים להי טק הישראלי, מאפשרים כניסת משקיעים נוספים לזירה ומאפשרים הקמת חברות חדשות ואת המחזוריות הנדרשת בשוק כה דינמי, שבו הטכנולוגיה של היום משולה לעיתון של אתמול.

הנפקות...סוף סוף הנפקות

הנפקות לראשונה בשוק ההי טק לא ראינו מזה זמן מה. הסיבות המרכזיות לשינוי במגמה השנה הן עיתוי טוב בשווקים הפיננסים העולמיים ובמיוחד בשוק הנפקות הטכנולוגיה בארה"ב, משולב עם בגרות מספקת של חברות ההי טק. בישראל, שבה הביקורת על תרבות האקזיטים (שכותב שורות אלה אינו שותף לה) כה נפוצה, הרי שבהנפקות כאמור יש בשורה אמיתית. אותן חברות שילכו במסלול זה, יכול שבעתיד יהפכו לחברות גדולות רב לאומיות להן אנו כה מייחלים בשנים האחרונות. עד שזה יקרה, הנפקות אלה משמשות כאקזיט בעל השווי הגבוה ביותר, ככל הנראה, אותו ניתן להשיג לחברות אלה. ההנפקות מספקות לחברות מימון משמעותי ומיידי, יחד עם פלטפורמה למימון מתמשך לו הן זקוקות על מנת להשיג את הצמיחה הנדרשת בדרך לבניית החברות הגדולות המיוחלות.

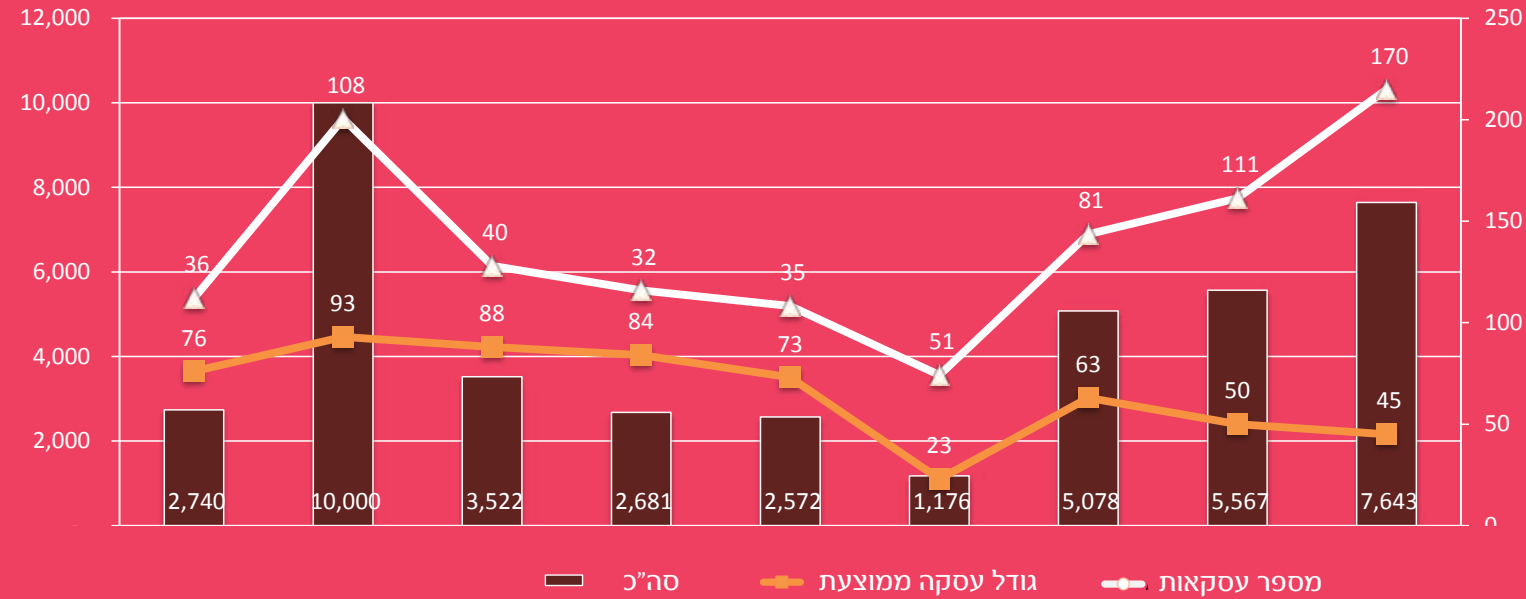
צפי לשנה הבאה

בפתחה של שנת 2014, ההי טק הישראלי שופע חברות בשלות, מובילות שוק ובעלות טכנולוגיות חדשניות. הרוכשים הגדולים מכל העולם מחזיקים מרכזים בישראל ומנסים לאתר

את הרכישה הבאה. לבסוף, חברות ישראליות לא מעטות מצויות בשלבים שונים של תהליכי הנפקה בשווקים גדולים בעולם. בהינתן כלכלה עולמית סבירה בשנת 2014 והמשך פתיחות של השווקים הפיננסים להנפקות הי טק, אנו עומדים בפתחה של שנה מעניינת. קשה יהיה לעלות על תוצאותיה של שנת 2013, אך במידה ומגמת ההנפקות תימשך, הרי שמספר הנפקות לא גדול, יכול להוביל את שנת 2014 להיות שנת שיא נוספת.

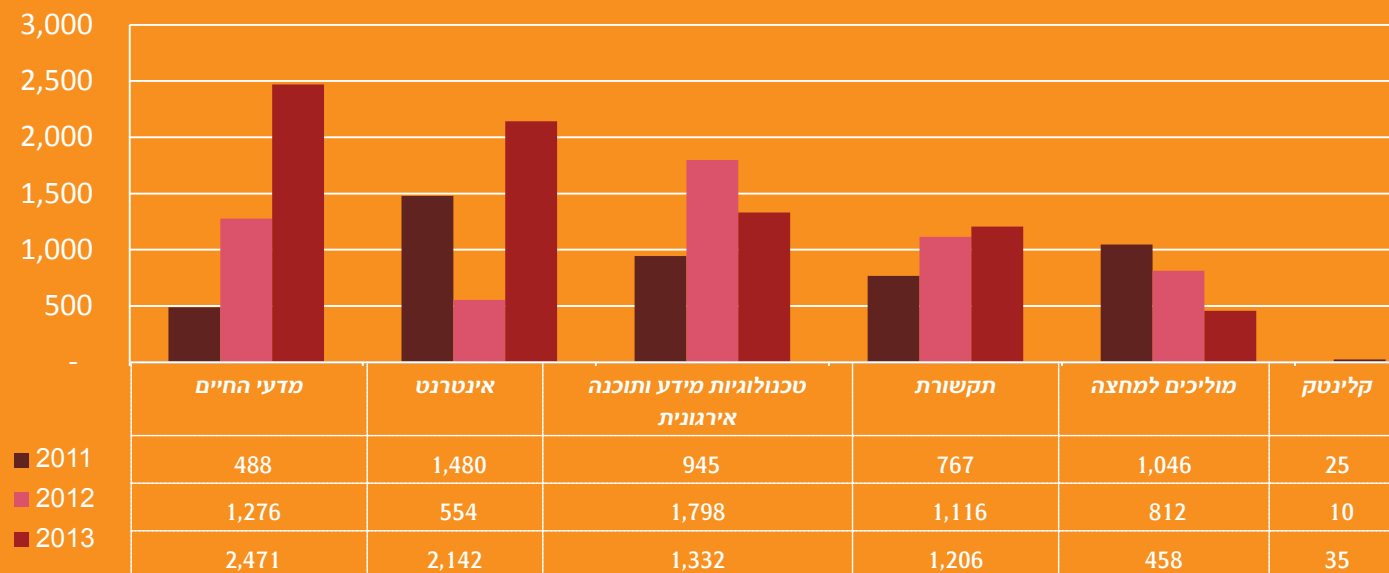
בברכת שנת אקזיטים מוצלחת,
רובי סולימן, שותף, ראש מגזר הה"י טק
PwC Israel

סה"כ אקזיטים לפי שנים (במיליוני דולרים)



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
סה"כ (\$'מ)	2,740	10,000	3,522	2,681	2,572	1,176	5,078	5,567	7,643
מספר עסקאות	76	93	88	84	73	23	63	50	45
גודל עסקה ממוצעת (\$'מ)	36	108	40	32	35	51	81	111	170

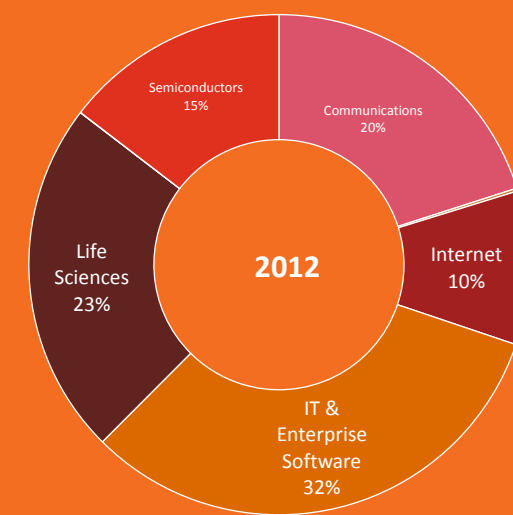
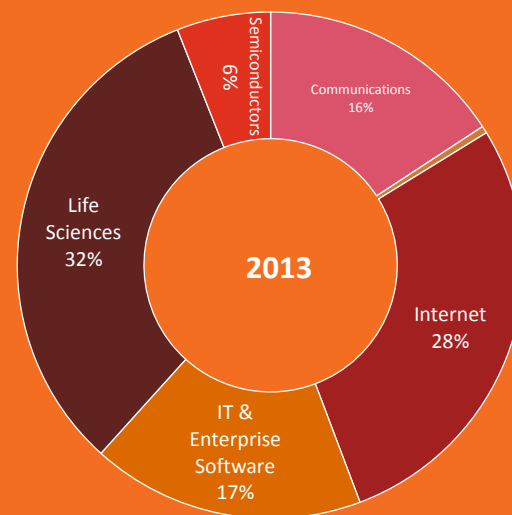
ניתוח לפי מגזרים:



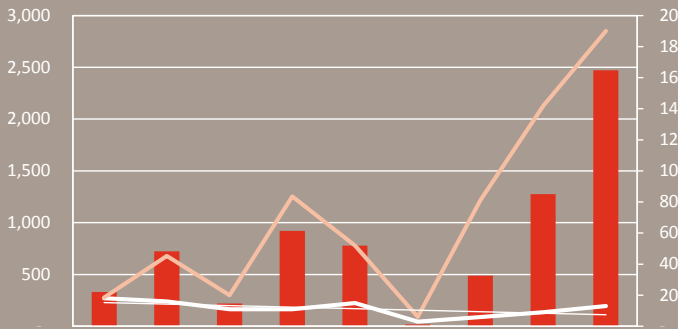
קלאודיו ירזה, ראש מגזר מדעי החיים ב PwC Israel התייחס לנתוני האקזיטים במגזר מדעי החיים.

לדבריו הסכום הכולל של האקזיטים במגזר ב-2013 מהווה שיא של כל הזמנים, והוא משקף את הגאות בשוק ההנפקות העולמי במגזר מדעי החיים. העלייה בסכום הכולל של האקזיטים במגזר מתבטאת הן במספר האקזיטים הן בסכום ממוצע גבוה לעסקה.

למרות האופטימיות, יש לציין שקיים חוסר ודאות לגבי המשך המגמה הנוכחית. אנחנו אמנם רואים חברות ישראליות שמפתחות כרגע טכנולוגיות מעניינות ושמחפשות להימכר או להנפיק, אבל על כך מעיבים סימנים ראשוניים המצביעים על התקררות שוק ההנפקות במגזר מדעי החיים בארה"ב.



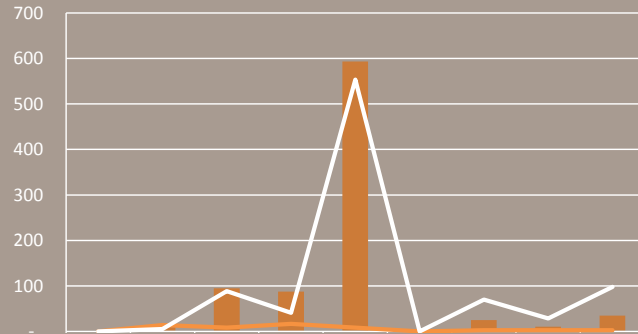
מדעי החיים



Total Amount ■ Number of deals ■ Average deal size ■

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Amount	332	724	220	920	778	18	488	1276	2471
Number of deals	18	16	11	11	15	3	6	9	13
Average deal size	18	45	20	84	52	6	81	142	190

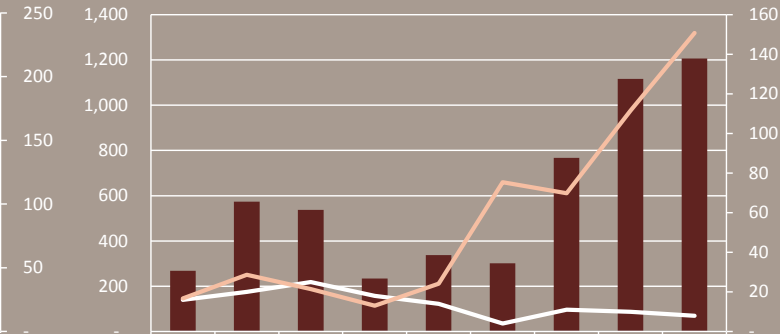
קלינטק



Total Amount ■ Number of deals ■ Average deal size ■

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Amount	0	9	95	87	593	0	25	10	35
Number of deals	0	5	3	6	3	0	1	1	1
Average deal size	0	2	32	15	198	0	25	10	35

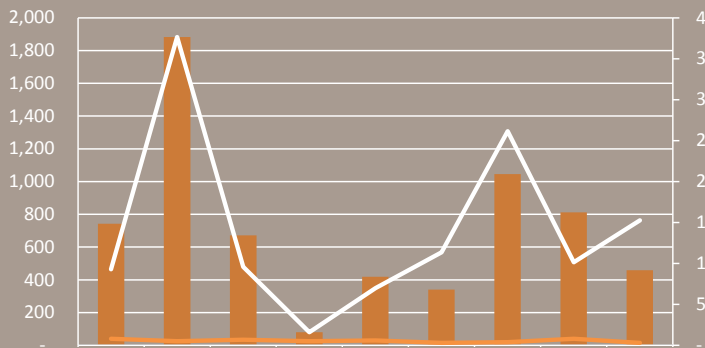
תקשורת



Total Amount ■ Number of deals ■ Average deal size ■

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Amount	268	574	537	234	338	302	768	1116	1206
Number of deals	16	20	25	18	14	4	11	10	8
Average deal size	17	29	21	13	24	75	70	112	151

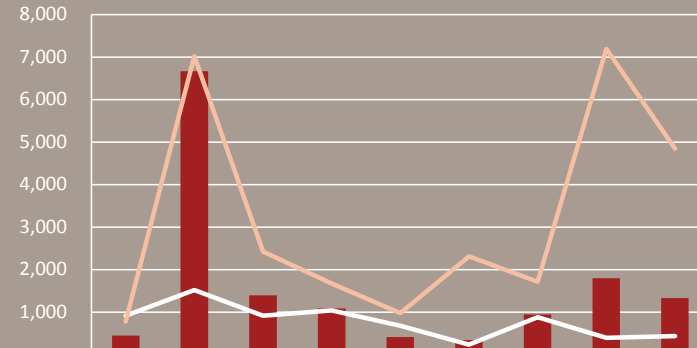
מוליכים למחצה



Total Amount ■ Number of deals ■ Average deal size ■

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Amount	742	1883	672	80	419	341	1046	812	458
Number of deals	8	5	7	5	6	3	4	8	3
Average deal size	93	377	96	16	70	114	261	101	153

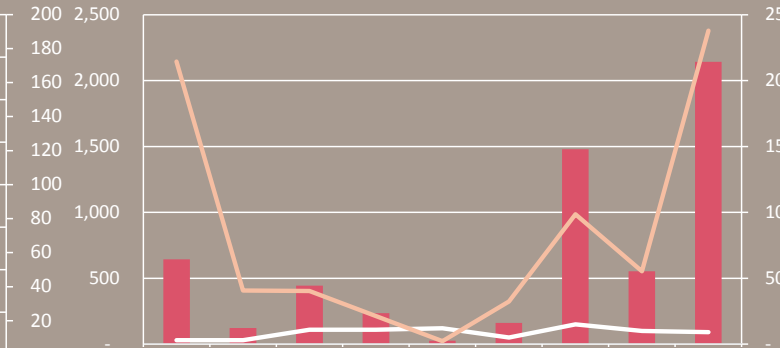
טכנולוגיות מידע ותוכנה אירגונית



Total Amount ■ Number of deals ■ Average deal size ■

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Amount	449	6669	1395	1088	416	347	945	1798	1332
Number of deals	23	38	23	26	17	6	22	10	11
Average deal size	20	175	61	42	24	58	43	180	121

אינטרנט

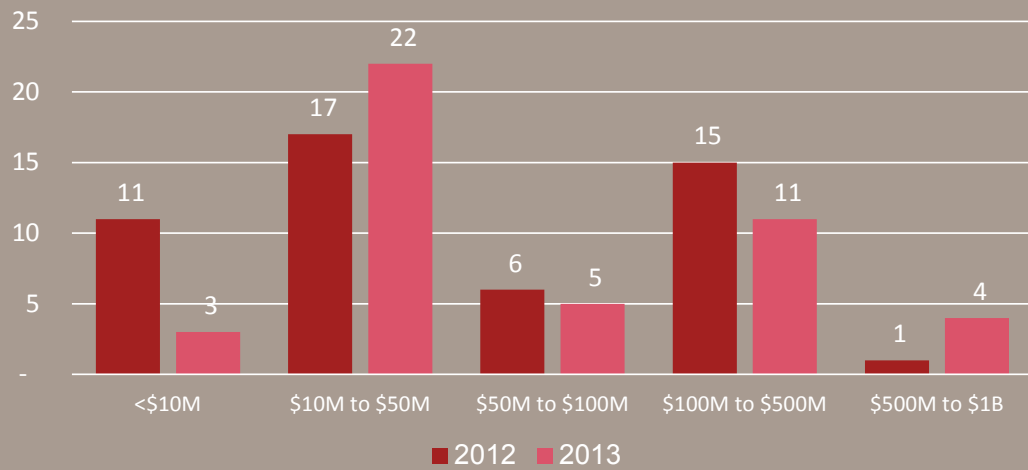


Total Amount ■ Number of deals ■ Average deal size ■

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Amount	644	122	444	235	27	162	1480	554	2142
Number of deals	3	3	11	11	12	5	15	10	9
Average deal size	215	41	40	21	2	32	99	55	238

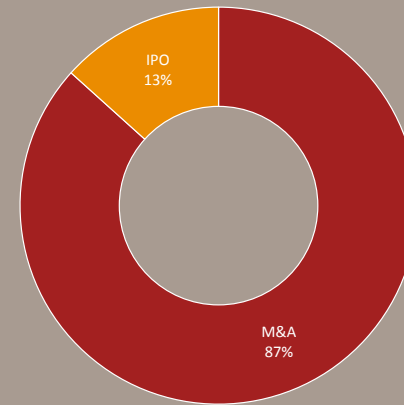
*Total Amount and Average deal size in \$M

מספר אקזיטים לפי גודל עסקה:

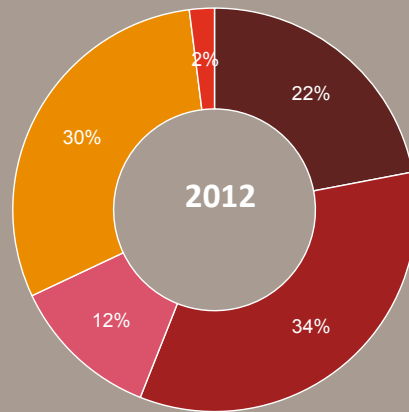
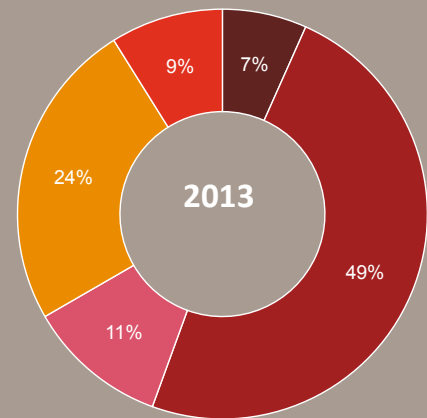
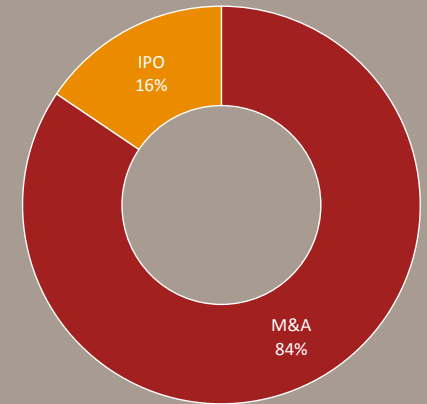


מיזוגים ורכישות מול הנפקות לראשונה

לפי מס' עסקאות

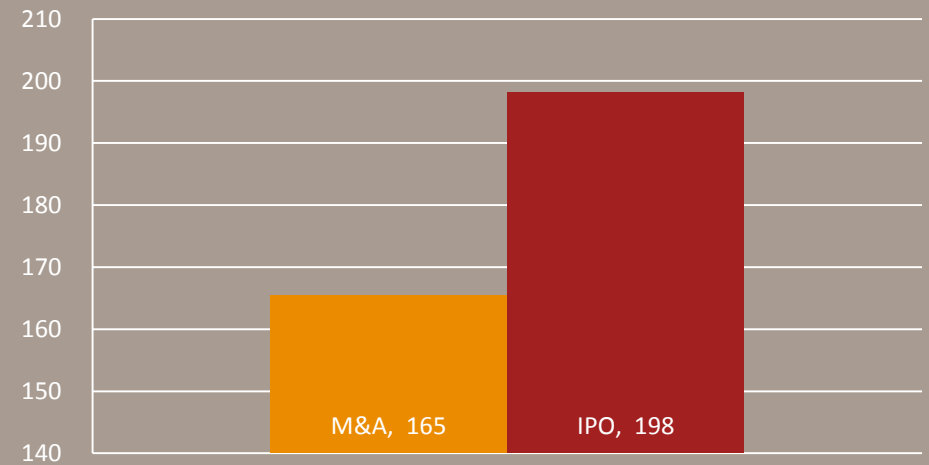


לפי סכום



Deal Size	
<\$10M	■
\$10M to \$50M	■
\$50M to \$100M	■
\$100M to \$500M	■
\$500M to \$1B	■

גודל עסקה ממוצעת:



הנפקות לראשונה במהלך 2013

שם חברה	מגזר	בורסה
Alcobra Ltd	Life Sciences	NASDAQ
Enzymotec Ltd	Life Sciences	NASDAQ
Galtronics Corporation Ltd	Communications	TMX
Kadimastem Ltd	Life Sciences	TASE
Somoto Ltd	IT & Enterprise Software	TASE
Wix.com Ltd	Internet	NASDAQ

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

**ההנפקה של חברת קמהדע בע"מ לא נכללת בדוח זה כיוון שכבר הייתה חברה ציבורית בישראל, וזאת כדי למנוע ספירה כפולה.

***הדוח מתייחס רק לאקזיטים בשווי של יותר מ-5 מיליון דולר ולאקזיטים שבהם סכום העסקה פורסם.

**** נתוני 2010-2005 מבוססים על מס הגתונים IVC.

אקזיט מוגדר כחתימת 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 תמחור ההנפקה.

ליצירת קשר:

קרין גטנו, מנהלת פיתוח עסקי
מגזר ההייטק, PwC Israel
03-7955040
karin.gattegno@il.pwc.com

אלעזר אברס, מנהל
PwC Israel
03-7954549
elazar.evers@il.pwc.com

© 2013 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 158 countries with more than 180,000 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.

