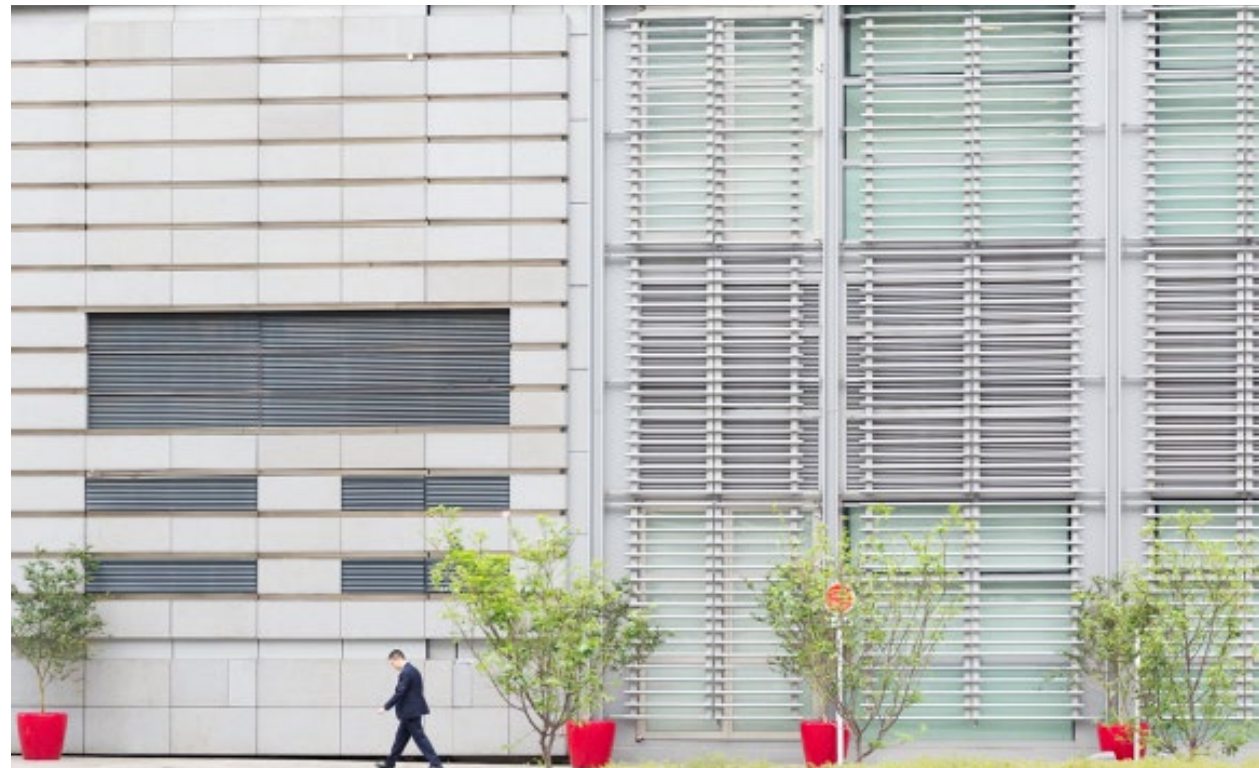


דוח האקזיטים של PwC Israel לשנת 2014 **במגזר ההיי טק:** **אקזיטים ב- 14.9 מיליארד דולר**

הנפקות לראשונה בשווי 9.8 מיליארד דולר, 5 מיליארד בעסקאות של מיזוגים ורכישות





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

עם כמעט 15 מיליארד דולר אקזיטים! שנת 2014 היא במרחק רב שנת השיא של ה"י טק הישראלי.

בשנת 2014 כל הכוכבים הסתדרו בדיוק נכון עבור ה"י טק הישראלי והביאו לשיא של כל הזמנים באקזיטים.

את שנת 2014 אפשר להסביר רק כאשר מבינים כמה גורמים פעלו יחד באותה נקודת זמן: חלון הנפקות פתוח בארה"ב ובאנגליה. בגרות של חברות ישראליות רבות ושל המשקיעים, שבין היתר נובע מ-3 שנים קודמות של אקזיטים גדולים. זמינות גדולה של כסף להי טק מצד רוכשים ומשקיעים, בין היתר, בשל חוסר אלטרנטיבות השקעה. לבסוף, עוצמתו של ה"י טק הישראלי שידע להמציא עצמו מחדש ולהתאים עצמו לזמנים.

הנפקות מובילות את המגמה

18 הנפקות במהלך השנה בסך כולל של 9.8 מיליארד דולר (לעומת 1.2 מיליארד דולר בשנת 2013) מראות לסקפטיים שבינו, שישראלים רוצים ויכולים לבנות חברות רב-לאומיות גדולות. שנת 2014 מראה כמה ה"י טק הישראלי התבגר. חברות שבעבר יכלו להימכר ולגרור רווחים נאים למשקיעים, הלכו עד הסוף להנפקה ולבנית חברות גדולות. בכדי שזה יקרה, לא די בכך שחלון הנפקות יהיה פתוח, נדרש גם שילוב של יזמים שמוכנים למשימה מורכבת זו, כמו גם משקיעים סובלניים ותומכים שבוחרים ללכת עד הסוף. מרבית החברות הללו ויתרו בשלב כזה או אחר על מכירת החברה לטובת הנפקה, ויש בכך אלמנט מסוים של לקיחת סיכון. בסוף, כולם נהנים ממגמה זו שמביאה את שווי החברות לשיאים שלא ניתן להשיג במיזוגים ורכישות בלבד. עם 13 הנפקות בארה"ב ו-5 באנגליה (AIM) נראה כי היזמים והמשקיעים כאחד מבינים זאת.

מיזוגים ורכישות בירידה ?

6.5 מיליארד דולר מיזוגים ורכישות בשנת 2013 לעומת 5 מיליארד בשנת 2014 מעידים לכאורה על

ירידה. אך מי שקורא את הנתונים יחד עם נתוני ההנפקות מבין, כי הירידה בסך המיזוגים והרכישות נובעת גם מהעובדה שחברות בוגרות רבות בחרו בהנפקה על פני מכירה. 52 חברות נמכרו בשנת 2014 לעומת 39 בשנת 2013, כך שהפעילות סך הכל הוסיפה לגדול בעוד ששווי עסקה ממוצע ירד מ-165 מיליון דולר ל-97 מיליון דולר. ניכר בשוק כי בשנת 2014 ההצלחות בנתיב ההנפקה הביאו חברות רבות נוספות להימנע ממכירה מוקדמת.

לאן ממשיכים מכאן?

בעוד שאת השנה הזו ה"י טק הישראלי יתקשה לשחזר, הרי שעדיין איננו רואים את הסוף של גל ההנפקות הנוכחי. ישנן לא מעט חברות ישראליות עם היכולת והתיאבון להנפיק ולהפוך למובילות שוק בתחומן. גם התיאבון של תאגידים למיזוגים ורכישות טכנולוגיה נותר גבוה ונראה כי פעילות זו תוסיף להיות גבוהה מהרגיל בשנת 2015. כנראה ששנת 2015 לא תעלה על קודמתה, אך אין ספק שעדיין צפויה שנה מרתקת להי טק הישראלי עם לא מעט עסקאות והנפקות.

ובעתיד היותר רחוק

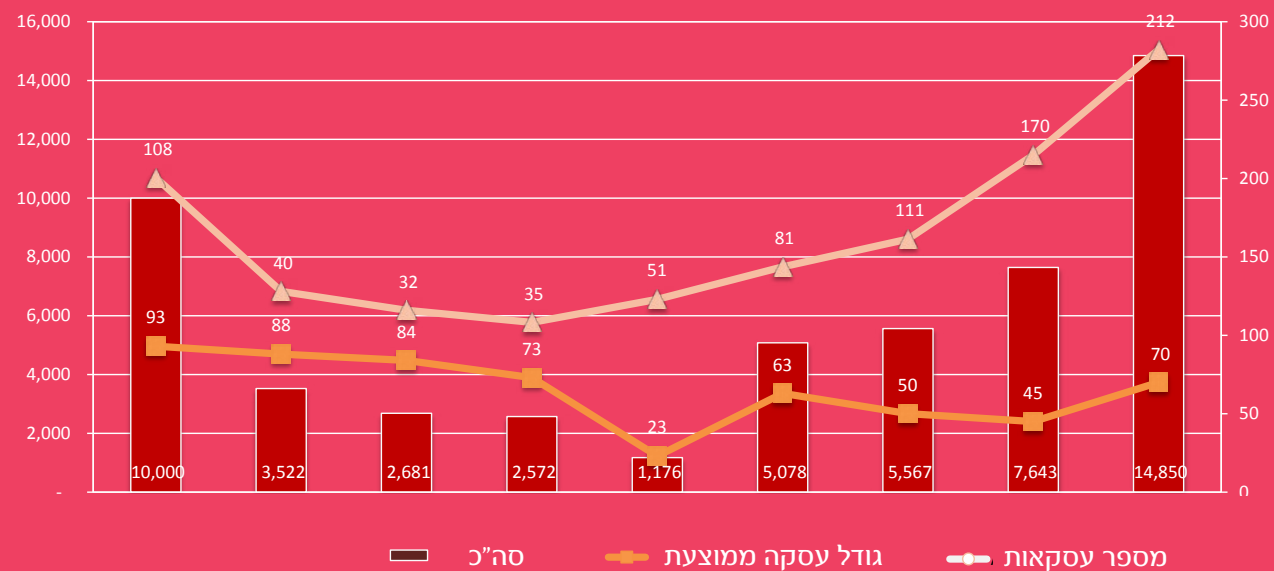
כמות ההשקעות בהי טק הישראלי גדלה בעוד קרנות רבות מגייסות כסף ומשקיעים חדשים מתווספים למעגל. חידק היזמות גם הוא מוסיף ומתפשט בארץ, כך שנראה כי בעתיד הקרוב חברות נוספות יוקמו בקצב מואץ. בטווח הרחוק לעומת זאת, התחרות אל מול הסטרטאפים הישראליים שמגיעה משווקי המזרח ואפילו מאירופה תגבר ויקומו מקומות נוספים שיכריזו על עצמם כעמקי סיליקון מקומיים. נקודת הפתיחה של השוק הישראלי היא ביתרון משמעותי. בכדי לשמר את היתרון בטווח הרחוק ישראל חייבת להדביק ולעלות על ההשקעה העולמית בלימודים ובאקדמיה הטכנולוגית וליצר את דורות העתיד של היזמים והעובדים בתחום ה"י-טק.

אנו סבורים כי דוח זה מוכיח כי זו אחת ההשקעות המשתלמות ביותר שיכולה המדינה לעשות.

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

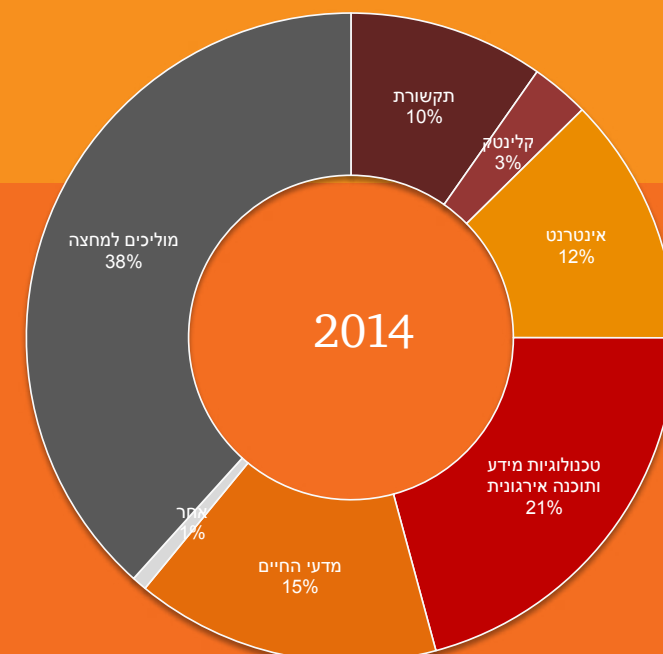
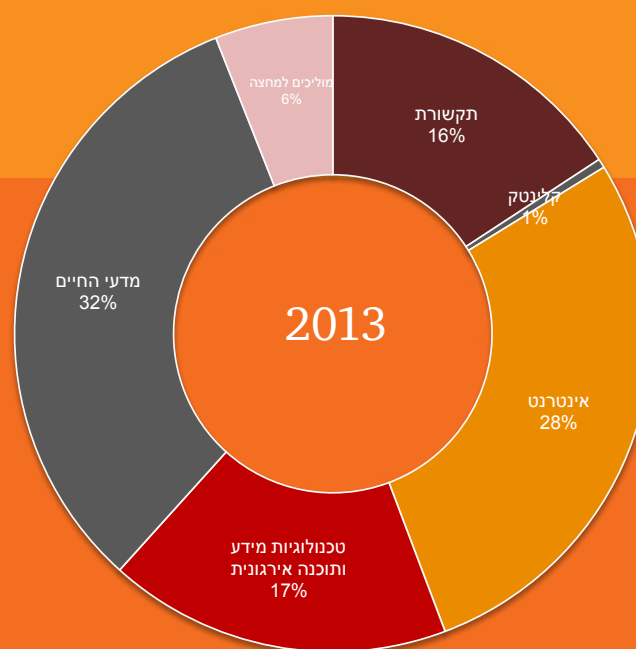
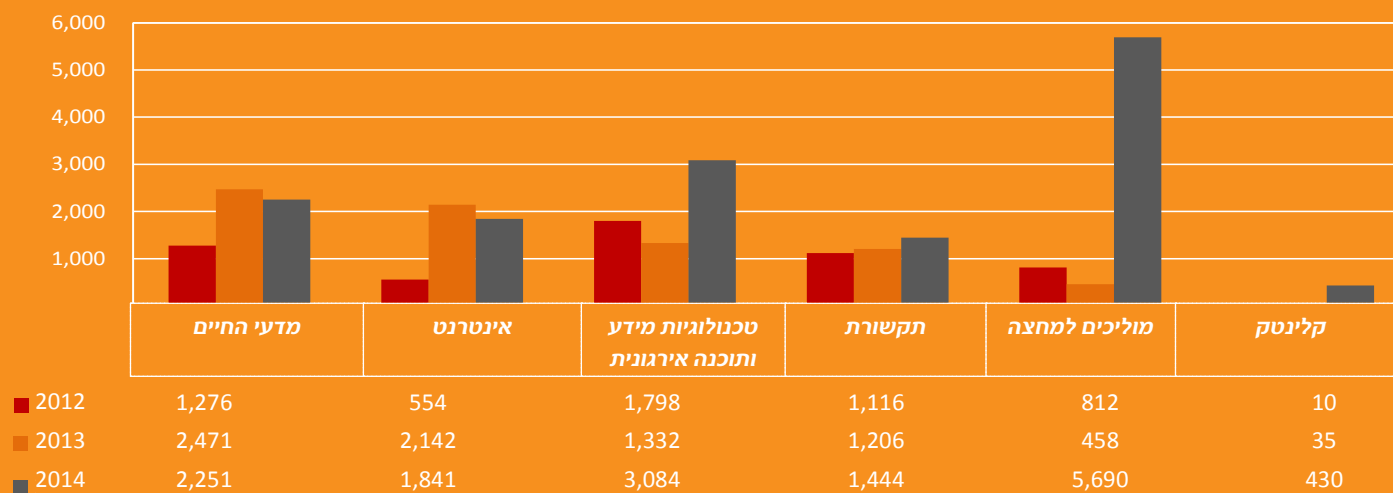


סה"כ אקזיטים לפי שנים (במיליוני דולרים)

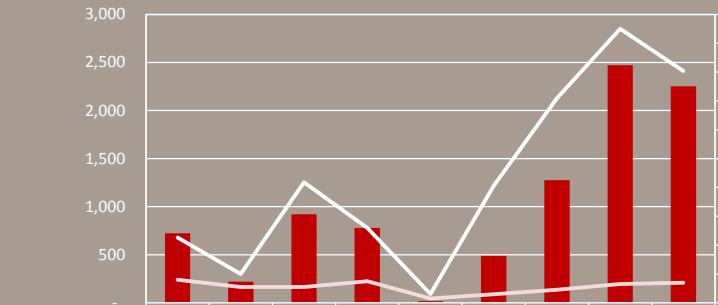


	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
סה"כ (מ' \$)	10,000	3,522	2,681	2,572	1,176	5,078	5,567	7,643	14,850
מספר עסקאות	93	88	84	73	23	63	50	45	70
גודל עסקה ממוצעת (מ' \$)	108	40	32	35	51	81	111	170	212

ניתוח לפי מגזרים:



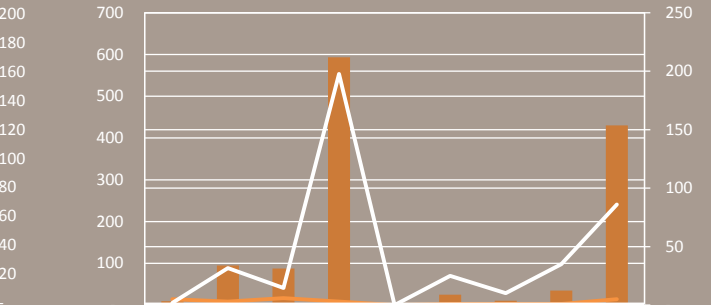
מדעי החיים



Total Amount Number of deals Average deal size

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Amount	724	220	920	778	18	488	1276	2471	2251
Number of deals	16	11	11	15	3	6	9	13	14
Average deal size	45	20	84	52	6	81	142	190	161

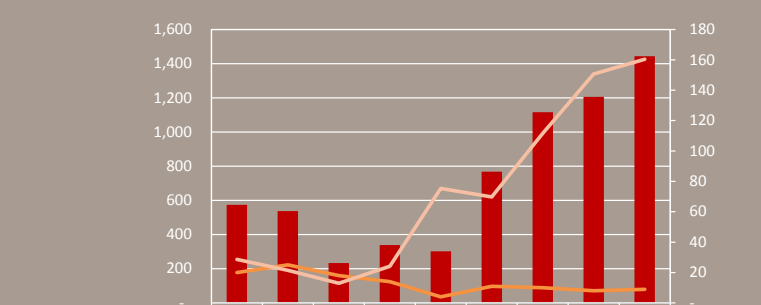
קלינטק



Total Amount Number of deals Average deal size

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Amount	9	95	87	593	0	25	10	35	430
Number of deals	5	3	6	3	0	1	1	1	5
Average deal size	2	32	15	198	0	25	10	35	86

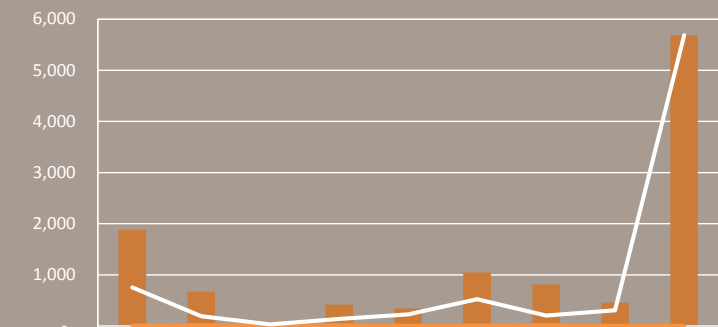
תקשורת



Total Amount Number of deals Average deal size

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Amount	574	537	234	338	302	768	1116	1206	1444
Number of deals	20	25	18	14	4	11	10	8	9
Average deal size	29	21	13	24	75	70	112	151	160

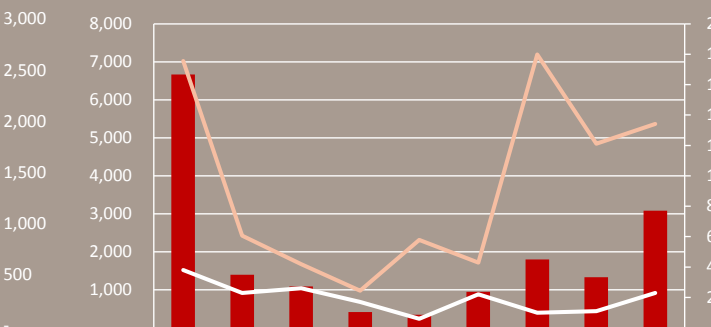
מוליכים למחצה



Total Amount Number of deals Average deal size

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Amount	1883	672	80	419	341	1046	812	458	5690
Number of deals	5	7	5	6	3	4	8	3	2
Average deal size	377	96	16	70	114	261	101	153	2845

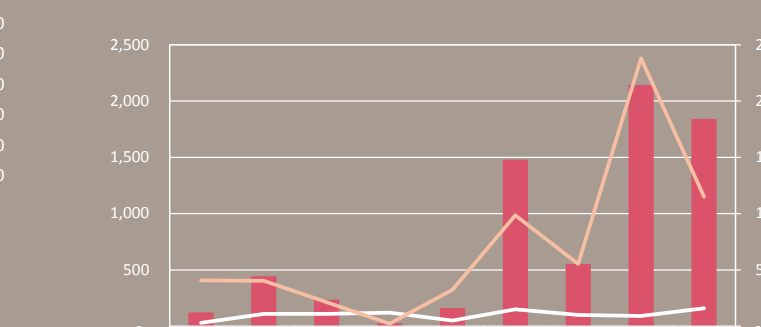
טכנולוגיות מידע ותוכנה אירגונית



Total Amount Number of deals Average deal size

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Amount	6669	1395	1088	416	347	945	1798	1332	3084
Number of deals	38	23	26	17	6	22	10	11	23
Average deal size	175	61	42	24	58	43	180	121	134

אינטרנט

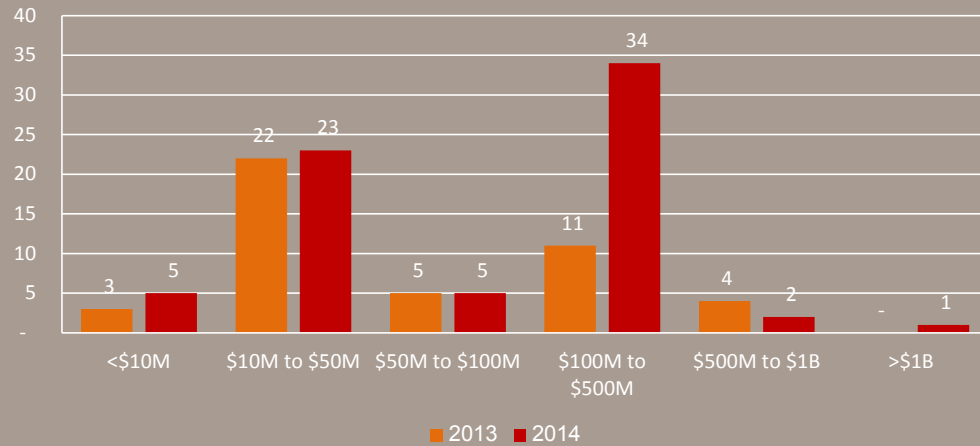


Total Amount Number of deals Average deal size

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total Amount	122	444	235	27	162	1480	554	2142	1841
Number of deals	3	11	11	12	5	15	10	9	16
Average deal size	41	40	21	2	32	99	55	238	115

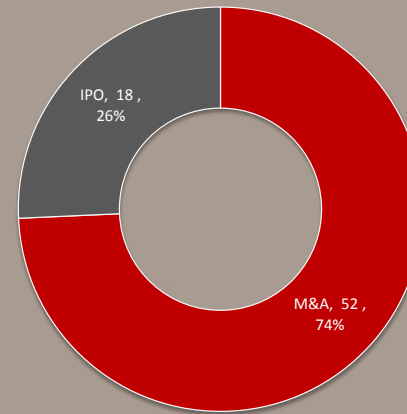
*Total Amount and Average deal size in \$M

מספר אקזיטים לפי גודל עסקה:

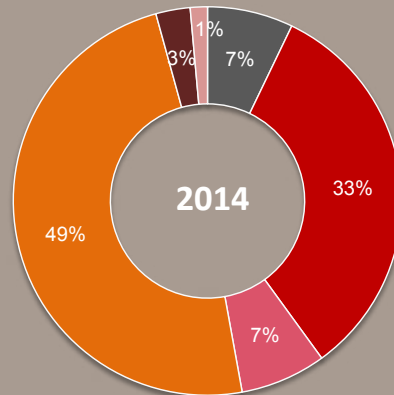
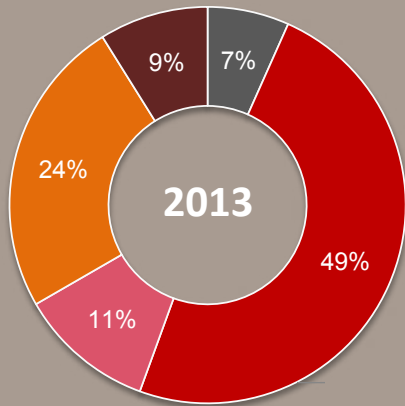
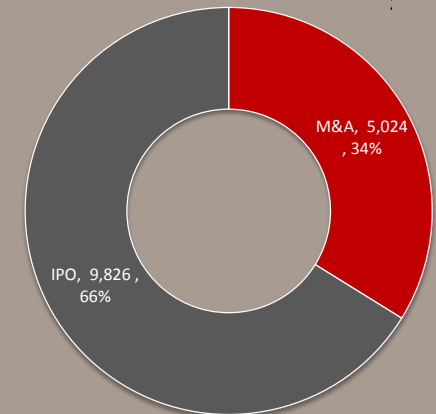


מיזוגים ורכישות מול הנפקות לראשונה

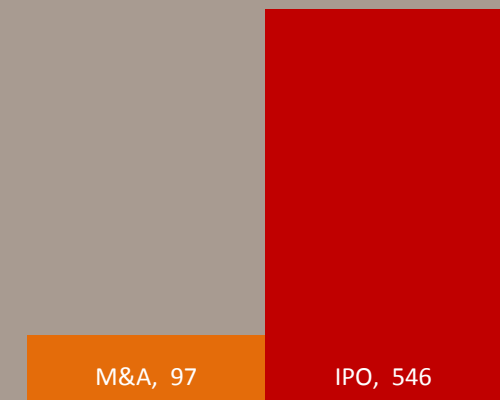
לפי מס' עסקאות



לפי סכום



גודל עסקה ממוצעת:



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

הנפקות לראשונה במהלך 2014

שם חברה	מגזר	בורסה
Borderfree	Internet	Nasdaq
Matomy	Internet	AIM
Crossrider	Internet	AIM
Marimedia	Internet	AIM
XLMedia	Internet	AIM
Varonis	IT & Enterprise Software	Nasdaq
CyberArk	IT & Enterprise Software	Nasdaq
SafeCharge	IT & Enterprise Software	AIM
Lumenis	Life Sciences	Nasdaq
MediWound	Life Sciences	Nasdaq
NeuroDerm	Life Sciences	Nasdaq
MacroCure	Life Sciences	Nasdaq
BioBlast	Life Sciences	Nasdaq
Galmed	Life Sciences	Nasdaq
ReWalk	Life Sciences	Nasdaq
Foamix	Life Sciences	Nasdaq
VBL	Life Sciences	Nasdaq
MobilEye	Semiconductors	NYSE

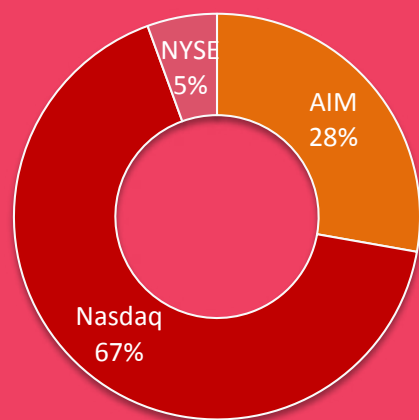
* הדוח מתייחס הן לעסקאות רכישת נכסים והן לעסקאות מיזוגים ורכישות (רכישת מניות) של חברות ישראליות או חברות שיש להן זיקה משמעותית לישראל.

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

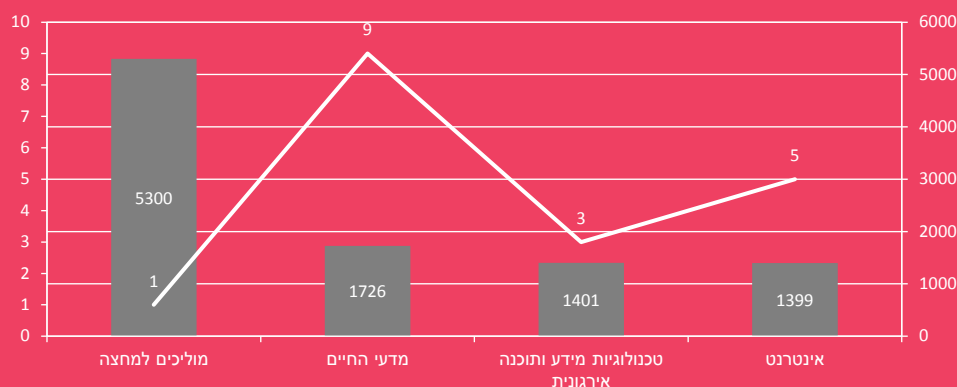
*** נתוני 2010-2005 מבוססים על מס הנתונים IVC.

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 תמחור ההנפקה. סכומי ההנפקות בדוח זה נקבעים לפי שווי החברה במועד תמחור ההנפקה.

הנפקות לפי בורסה



הנפקות לפי מגזרים



מגזר
מספר עסקאות

ליצירת קשר:

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

© 2014 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 200,000 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.

