



דו"ח האקזיטים 2024

PwC Israel

נכון לכתיבת שורות אלה, ישראל עדיין שרויה במהלכה של מערכה מהארוכות והעצימות בתולדותיה. במהלך שנה זו שברה תחושת אי הוודאות שיאים חדשים, מלווה ברצף אירועים בלתי נתפס, המשתנה ומתעדכן תדיר. לחימה רב-זירתית, שירות מילואים ממושך, אוכלוסייה אזרחית מאוימת ודעת קהל עולמית שאינה תמיד אוהדת היוו רק חלק ממכלול הנסיבות מולו ניצבה תעשיית ההיי-טק המקומית. במציאות כזו, נדמה היה כי כל תוצאה בסיכומה של שנה זו, גם המאכזבת והקשה ביותר לעיכול, הינה אפשרית. אך הנתונים עצמם, עשויים ללמד על מגמה שונה, אולי אף בלתי צפויה, לפיה הייתה זו, לפחות במבט ראשון הנוגע לכמות ושווי העסקאות, שנת התאוששות.

במהלך שנת 2024 התרחשו 53 עסקאות לעומת 45 עסקאות בשנת 2023, היינו עליה של 18 אחוזים. שווין הכולל של עסקאות אלו עמד על 13.4 מיליארד דולר, המייצג עליה של 78 אחוזים אל מול שווין בשנה הקודמת שהסתכם לכדי 7.5 מיליארד דולר. שווי עסקה ממוצעת בשנה הנוכחית רשם גם הוא עליה נאה של 51 אחוזים ועמד על 252 מיליון דולר לעומת 167 מיליון דולר לעסקה בשנה הקודמת. גם בשנה זו המשיך שוק הנפקות לדשדש עם 6 הנפקות בלבד בשווי מצרפי כולל של 781 מיליון דולר. נתון מעניין נוסף הוא כי אמנם אל מול שנת השיא, היא 2021, פחת שווין הכולל של העסקאות ב-84 אחוזים, אך במידה וננטרל הנפקות, שהתממשותן תלויה בעיקר בהבשלת תנאי מאקרו, וניותר אך ורק עם עסקאות רכישה, כי אז שווין השנה הסתכם לסכום של 12.6 מיליארד דולר לעומת 11.6 בשנת 2021, נתון המשקף עליה של 9%.

פרדוקס ההיי-טק המקומי

אם כך, איך זה יתכן כי דווקא בשנה כה תזזיתית, במציאות קשה ממשוא, בתנאי אי-ודאות בלתי אפשריים, נראה כי שוק הטכנולוגיה המקומי מגלה דווקא סימני התאוששות? בבואנו לנסות להסביר ולפרש את מה שיכול להיתפס כסתירה אפשרית אתייחס לכמה מגמות, לעיתים מנוגדות ולעיתים משלימות אך שללא ספק שזורות זו בזו.

לא ניתן להתעלם מתנאי המאקרו שנוצרו בשנים שלאחר שנות הגאות ואת השפעתם הכלכלית אך לא פחות חשוב מכך, התודעתית. אם בשנות הגאות התרגלנו לסבבי השקעה שלוו בעסקאות או בהנפקות חסרות תקדים מבחינת שווין, אין ספק שההאטה הכלכלית, סביבת הריבית הגבוהה ואי-היציבות האינפלציונית שאפיינו את השנים האחרונות הובילו להתפכחות של ממש בקרב המשקיעים, היזמים והנהלות כאחד. במציאות כזו נקודת המפגש בין רוכשים אסטרטגים לבין חברות המטרה הינה ריאלי, ממשית ואף פשרנית יותר מצד המוכרים. זו אולי הסיבה כי שיעור "עסקאות האמצע", משמע, שיעור החברות שנמכרו בשוויים הנעים בין 100 ל-500 מיליון דולר עמד השנה על 44 אחוזים, הנתון הגבוה ביותר מזה עשור. אם נוסיף לכך את מרכיב אי הוודאות המאפיינים את הכלכלה העולמית ככלל וזו המקומית בפרט, את העובדה כי אפשרויות ההנפקה הפכו רחוקות וסלקטיביות יותר ואת הרצון של המשקיעים לנהל באופן מתון ושקול יותר את מכלול הסיכונים שלהם, הרי שקיבלנו כר פורה לעסקאות בשוויים שפויים, גם במחיר של וויתור על סיכוי לפוטנציאל מימוש עתידי גבוה יותר. אמנם חלקן של העסקאות שבוצעו בשנה החולפת מייצג מחיר נמוך יותר מהשווי שיוחס להן במהלך סבבי הגיוס, דוגמאות לכך הן Own שנמכרה ל-Salesforce ו-Noname שנרכשה על ידי Akamai, אך רוב רובן של העסקאות השנה אינו עונה על הגדרה זו ואפשר תשובה מסוימת, גם אם לא במושגים אליהם הורגלנו בעבר, ליזמים ולחלק הארי בקרב המשקיעים.

אך מעל לכל אלה, אל לנו לשכוח, כי את המשקל הרב ביותר, עדיין נכון וראוי לייחס לרוח היזמית ולאיכות הטאלנט של היושבים בציון. מספר עסקאות הרכישה, בנטרול הנפקות, בשווי של למעלה מ-200 מיליון דולר הרקיע השנה והגיע ל-20, קרוב עד מאוד לשנת השיא 2021, אשר במהלכה התרחשו 21 עסקאות דומות. תחום הסייבר המשיך כמובן להוביל, אך לצידו ניתן היה לצפות בחברות במנעד רחב יותר מזה של השנה הקודמת, שכלל חברות מעולמות ה-AI, לתוכנה לתאגידים, מדעי החיים והאינטרנט. גם בשנה זו המשיכו עסקאות ה"כחול לבן", במסגרתן הן הרוכשת והן הנרכשת בעלות אוריינטציה ישראלית, להוות נדבך חשוב ושיעורן הגיע לכדי 28 אחוזים ממספר העסקאות הכולל. עוד ביטוי לחוסנה של התעשייה גם בימים אלו.

הזרעים בדמעה ברניה יקצרו

בשנה שעברה, כמה שבועות בלבד לאחר תחילת המלחמה כתבתי בפתח הסקירה כי ניתן לחלק את ההיסטוריה של מדינתנו לתקופה שקדמה לאירועי ה-7 באוקטובר 2023, ולזו שאחריה. ישראל חוותה מכה קשה ביותר, עת אפפה אש הגהנום ואחזה במפתן ביתנו, אך היום כשנה וחודשיים מפרוץ המלחמה, היא גם הוכיחה כושר התאוששות מרשים וכיום ברור שביכולתה לגבור על אתגרים שנראו בעבר כבלתי-אפשריים. נחישות, יצירתיות, דבקות ואמונה הם היסודות המצויים בבסיס קיומה, אלה אותם גורמים אשר הפכו את מדינתנו הקטנה למעצמת ההיי-טק, והם אלו המונחים הלאה לדור הצעיר שהוכיח כושר עמידות וביצוע יוצא מגדר הרגיל.

בל נטעה, הפלא שאפשר לנו לקום על רגלנו, להתאושש ולהוכיח, הינו תוצר של השקעה ותכנון שניטעו פה לפני שנים רבות. אירועי ה-7 באוקטובר היו והינם בגדר קריאת השכמה אימתנית לכולנו. על מנת להמשיך לתחזק את היתרון היחסי, לשמר את אמון המשקיעים, להפיח תקווה בדורות ההמשך כי הטכנולוגיה הישראלית עוד צפויה להישגים ולשיאים, יש מקום בהתוויות אסטרטגיה ארוכת טווח, לאומית וחברתית, שווין בנטל והשקעה במשאב האנושי הם רק חלק ממנה. אנו תקווה כי אחריות שלטונית ארוכת טווח לצד הסדרה קרובה והחשוב מכל, החזרת אחיזתנו ואחינו, במהרה בימנו, יאפשרו בשוך הקרבות, כיעד עליון, את איחוי החברה והמשכו של הפלא המקומי.

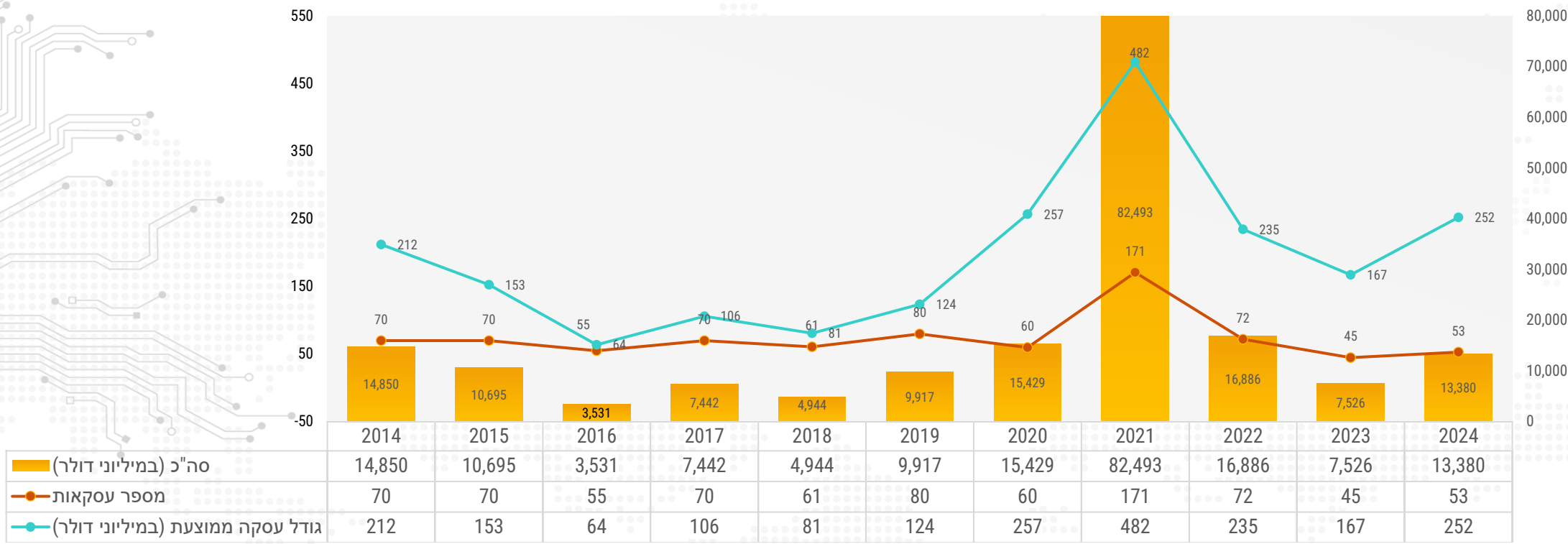
רוחות הכלכלה העולמית מבשרות על רצון המשקיעים לחזור למשחק בעוצמה ומרמזות על הבשלה איטית בצד השווקים שתאפשר את חזרתן של הנפקות הטכנולוגיה. זהו צומת חשוב, גורלי, עלינו להחליט והישגים יש למנף. הזרעים בדמעה ברניה יקצרו, שילמנו את היקר מכל, כשרון יש בשפע, זוהי השעה להיות ראויים ולהרוויחו למען הדורות הבאים.



ירון יצנבליט
שותף הייטק וראש תחום הביקורת
PwC Israel

סה"כ אקזיטים - הנפקות, מיזוגים ורכישות 2014-2024 (במיליוני דולר)

* הדו"ח מתייחס לאקזיטים של למעלה מ-10 מיליון דולר בלבד.



7 עסקאות המשך נוטרלו בניתוח הכללי של דו"ח זה. הסיבה לנטרול עסקאות אלו היא כי החברות נכללו בדוחותינו בעבר (עת נעשתה הנפקה ראשונית לציבור או מכירה קודמת). הכללתן בשנית בדו"ח זה, הייתה מעוותת את יכולתנו לבצע ניתוח השוואתי בין השנים (ניתוח הלוקח בחשבון עסקאות המשך אלה בשנה זו ובשנים עברו בוצע, ונכלל במסגרת פרק שיוחד לכך).

הסכום הכולל של עסקאות ההמשך, שאינן נכללו בדו"ח, הינו כ-3.8 מיליארד דולר - ירידה של כ-32% מהשנה הקודמת.

- WalkMe by SAP
- Plarium by Modern Times Group

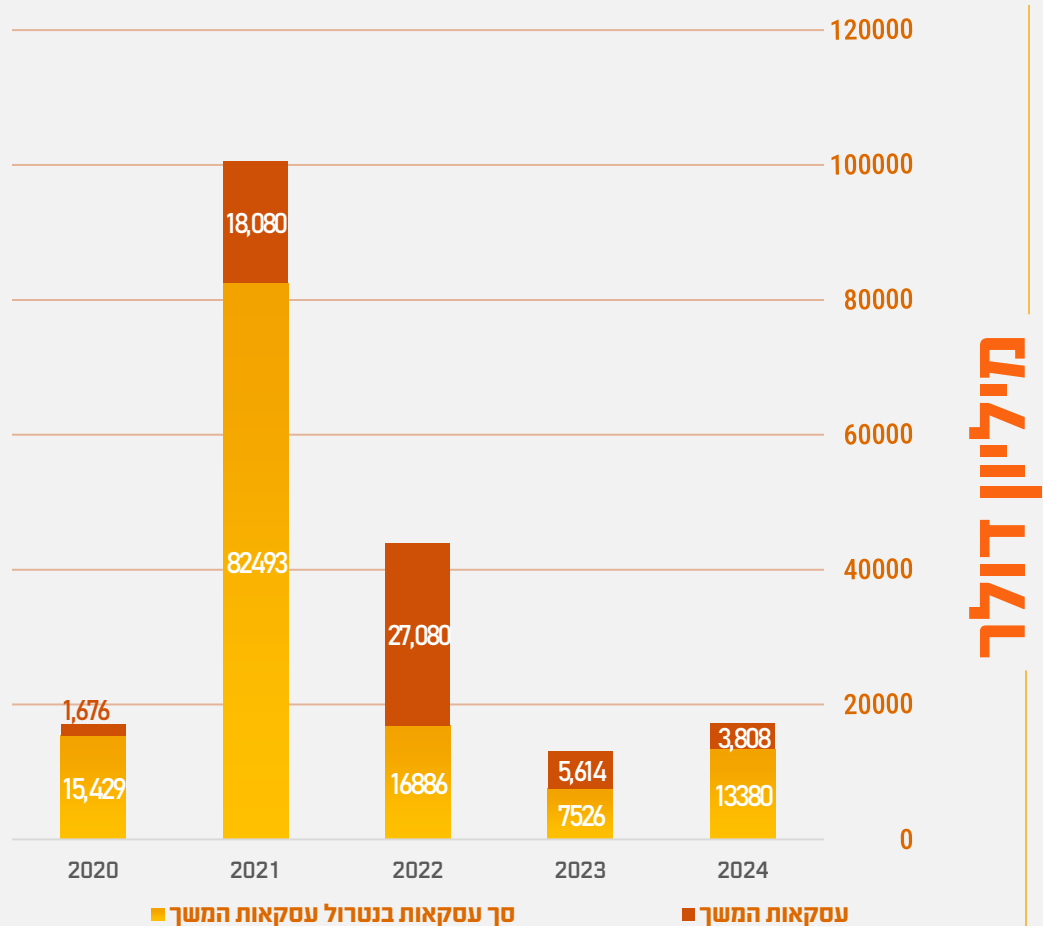
2 עסקאות ההמשך, בעלות השווי הגבוה ביותר, שלא נלקחו בחשבון בדו"ח:

בשנת 2024 עסקאות הרכישה וההנפקות הסתכמו לסך של כ-13.4 מיליארד דולר, עלייה של כ-78% מסך שווי העסקאות בשנת 2023, אשר הסתכמו בשנה הקודמת לסכום כולל של כ-7.5 מיליארד דולר. אם נבצע השוואה ביחס לשנת השיא, היא שנת 2021, מדובר אמנם בירידה של כ-84% בסך שווי העסקאות אשר הסתכמו אז ב-82.5 מיליארד דולר, אולם אם מנטרלים הנפקות, כי אז השנה הנוכחית אף משקפת עלייה של כ-9% בעסקאות רכישה אל מול שנת 2021.

53 עסקאות התרחשו בשנת 2024, בהשוואה לשנת הקודמת בה יצאו לפועל 45 עסקאות. מגמת עלייה נצפתה גם בגודל העסקה הממוצעת אשר עומדת על כ-252 מיליון דולר - עלייה של כ-51% מהשנה הקודמת.

בנטרול הנפקות, בשנת 2024 הסתכמו עסקאות הרכישה, 47 במספר, לשווי של כ-12.6 מיליארד דולר המייצגים כ-268 מיליון דולר בממוצע לעסקה. לשם ההשוואה, בנטרול הנפקות, שנת 2023 כללה 42 עסקאות רכישה בשווי מצטבר של כ-5 מיליארד דולר.

סה"כ אקזיטים – הנפקות, מיזוגים ורכישות [כולל עסקאות המשך] 2024-2020



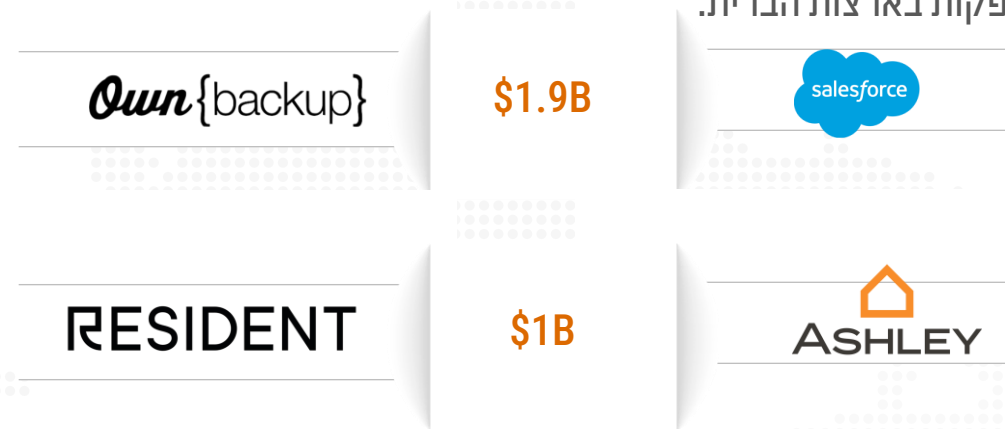
עסקאות המשך אסטרטגיות בולטות: רכישתה של WalkMe על-ידי SAP בשווי של כ- 1.5 מיליארד דולר, ורכישתה של Innovid על-ידי Mediaocean בשווי של כ- 0.5 מיליארד דולר.



רף המיליארד וניתוח כולל עסקאות המשך

רף המיליארד

בשנת 2024 חצה המחוג את רף מיליארד הדולר פעמיים [לא כולל עסקאות המשך שנוטרלו], עם רכישתה של Own בשווי של כ- 1.9 מיליארד דולר, ורכישתה של Resident Home בשווי של כ- 1 מיליארד דולר. לשם השוואה, בשנת 2023 נרשמה עסקה אחת מעל מיליארד דולר [הנפקה בארצות הברית], ובשנת 2022 נרשמו שתי עסקאות מעל מיליארד דולר - גם הן הנפקות בארצות הברית.



שווי מצרפי כולל עסקאות המשך

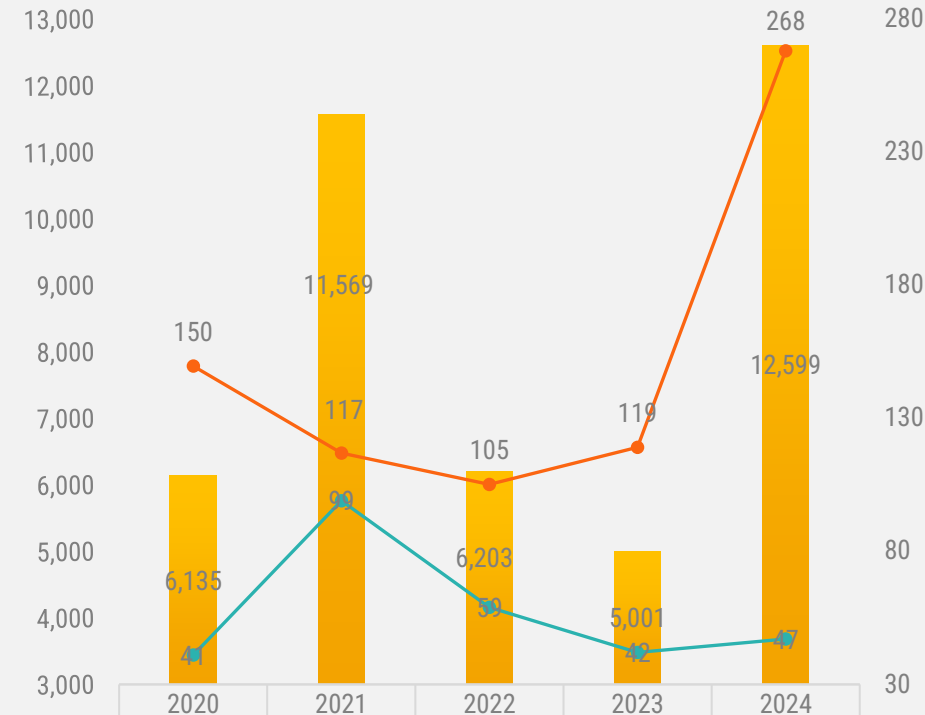
אם לוקחים בחשבון עסקאות המשך, אשר נוטרלו מהדו"ח בשל העובדה כי נכללו בדוחותינו עת נעשתה הנפקה או מכירה קודמת, הרי שעם הכללתן, יסתכמו סך העסקאות בשנת 2024 לכדי כ- 17.2 מיליארד דולר.

בשנת 2024, התרחשו 7 עסקאות המשך בשווי כולל של כ- 3.8 מיליארד דולר, זאת לעומת 11 עסקאות המשך בשווי כולל של כ- 5.6 מיליארד דולר שהתרחשו בשנת 2023.

הנפקות לעומת מיזוגים ורכישות

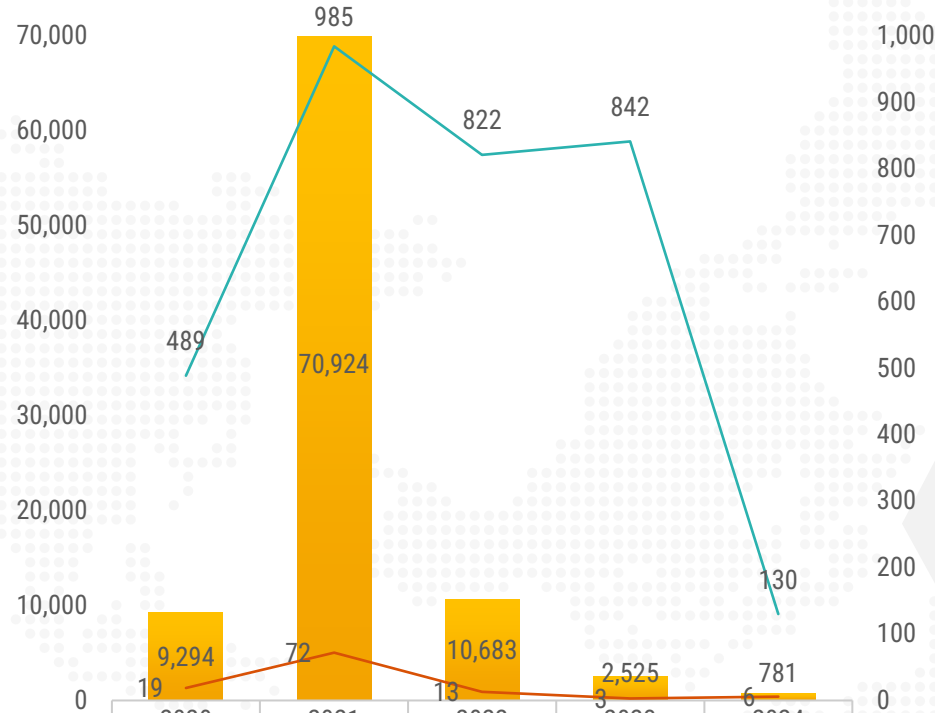
מיזוגים ורכישות 2024-2020

ערכן הכולל של העסקאות [ללא הנפקות] בשנת 2024 הסתכם לסכום של כ- 12.6 מיליארד דולר. בהשוואה לשנה הקודמת מדובר בעלייה של כ- 152%, בה הסתכמו עסקאות הרכישה [ללא הנפקות] לסכום של כ- 5 מיליארד דולר; וכן עלייה של כ- 9% בהשוואה לשנת השיא 2021, בה הסתכמו עסקאות הרכישה [ללא הנפקות] לסכום של כ- 11.6 מיליארד דולר.



סה"כ במיליוני דולר	6,135	11,569	6,203	5,001	12,599
מספר עסקאות	41	99	59	42	47
גודל עסקה ממוצעת במיליוני דולר	150	117	105	119	268

הנפקות 2024-2020



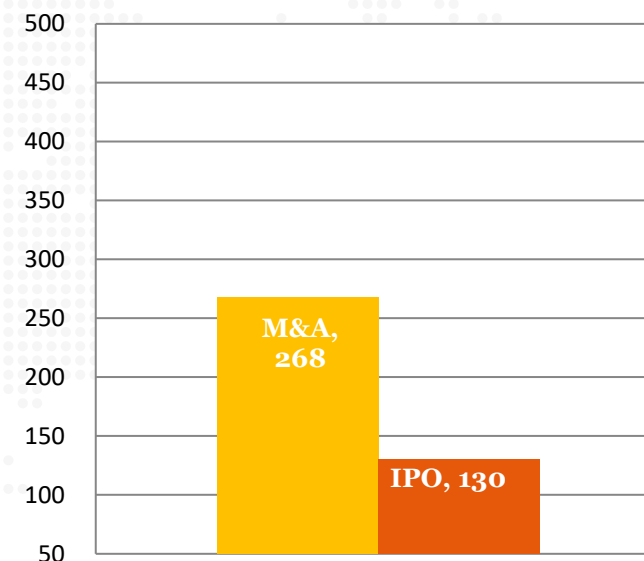
סה"כ במיליוני דולר	9,294	70,924	10,683	2,525	781
מספר עסקאות	19	72	13	3	6
גודל עסקה ממוצעת במיליוני דולר	489	985	822	842	130

בשנת 2024 נרשמו 6 הנפקות, הגדולה שבהן היא הנפקת Gauzy בשווי של כ- 320 מיליון דולר. חמש הנפקות בוצעו בבורסות האמריקאיות ואחת בבורסה הישראלית. לשם השוואה, בשנה הקודמת התרחשו 3 הנפקות, כולן בוצעו בארצות הברית [בשווי כולל של כ- 2.5 מיליארד דולר]. הממוצע להנפקה בשנה החולפת עמד על כ- 130 מיליון דולר, וזאת ביחס לכ- 842 מיליון דולר בשנה שעברה.

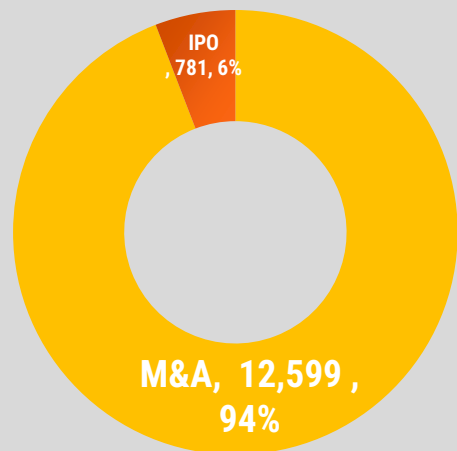
*הנפקות של שותפויות מו"פ ועסקאות SPAC נכללו במסגרת דו"ח זה בעת מיזוגן/השקעתן של חברות המטרה (De-SPAC).



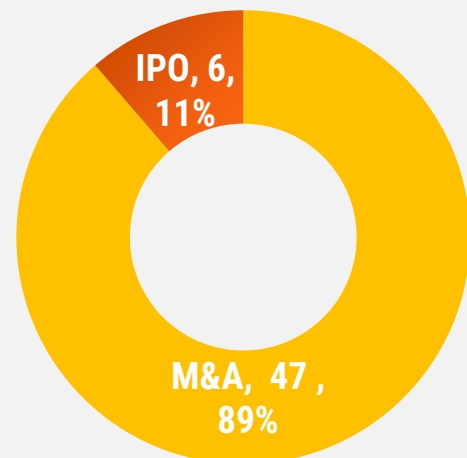
ממוצע לעסקה (במיליוני דולר)



ניכר כי השנה שווי הנפקה ממוצעת עומד על כ- 130 מיליון דולר, נתון נמוך משמעותית מזה של שנה שעברה [כ- 842 מיליון דולר]. גודל עסקת רכישה ממוצעת עלה מ- 119 מיליון דולר בשנת 2023 ל- 268 מיליון דולר בשנת 2024.

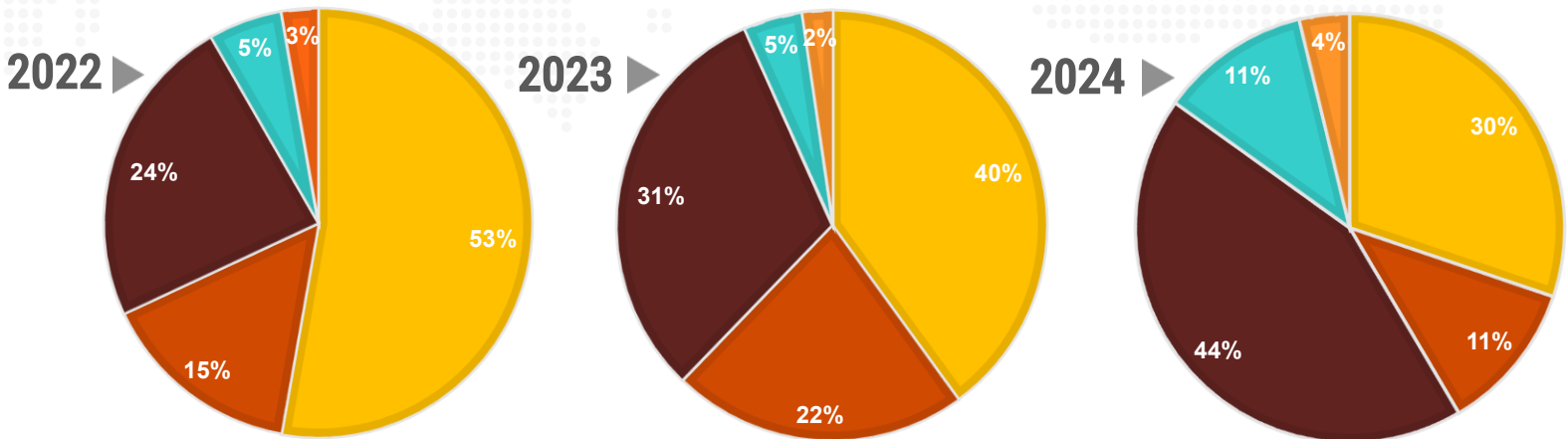
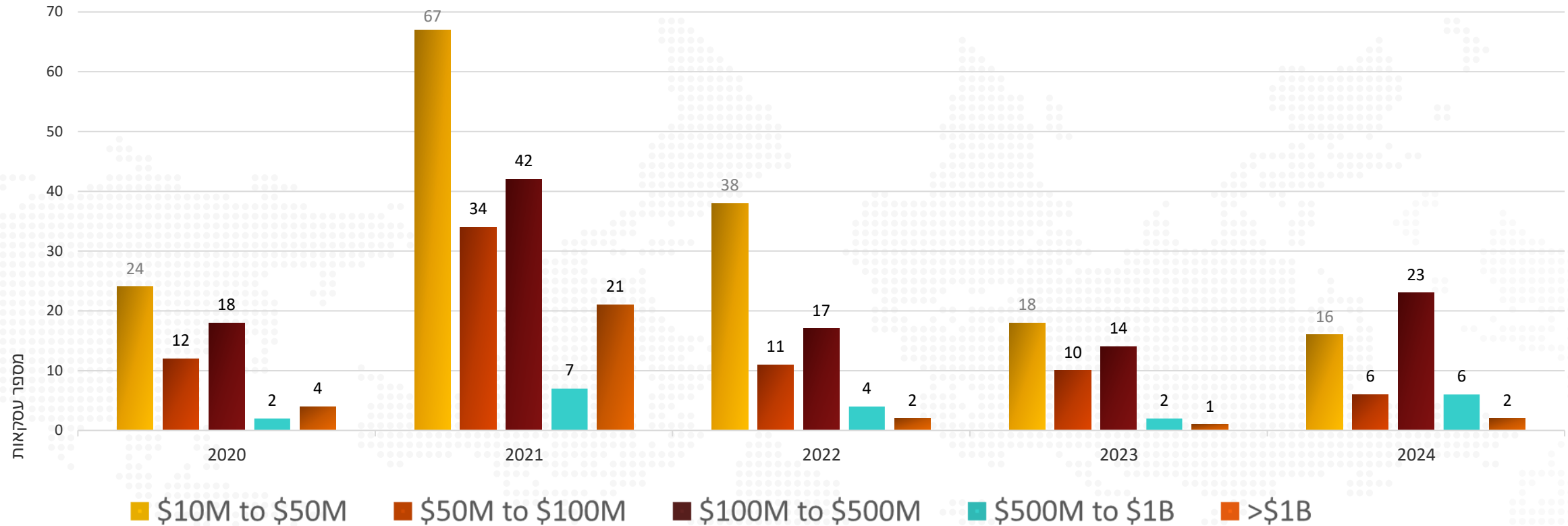


סך עסקאות
(במיליוני דולר)



מספר
העסקאות

ניתוח לפי גודל עסקה [במיליוני דולרים] – כמות עסקאות



בשנת 2024 התרחשו 8 עסקאות משמעותיות [מעל 500 מיליון דולר] בסך כולל של כ- 6.8 מיליארד דולר, וזאת בהשוואה לשנה הקודמת בה התרחשו 3 עסקאות משמעותיות בסך כולל של כ- 3.1 מיליארד דולר.

בשנה זו התרחשו 23 עסקאות בסכום של בין 100 ל- 500 מיליון דולר ובסך כולל של 5.8 מיליארד דולר, 11 מהן בתחום הסייבר ו- 4 מהן בתחום ה-AI.

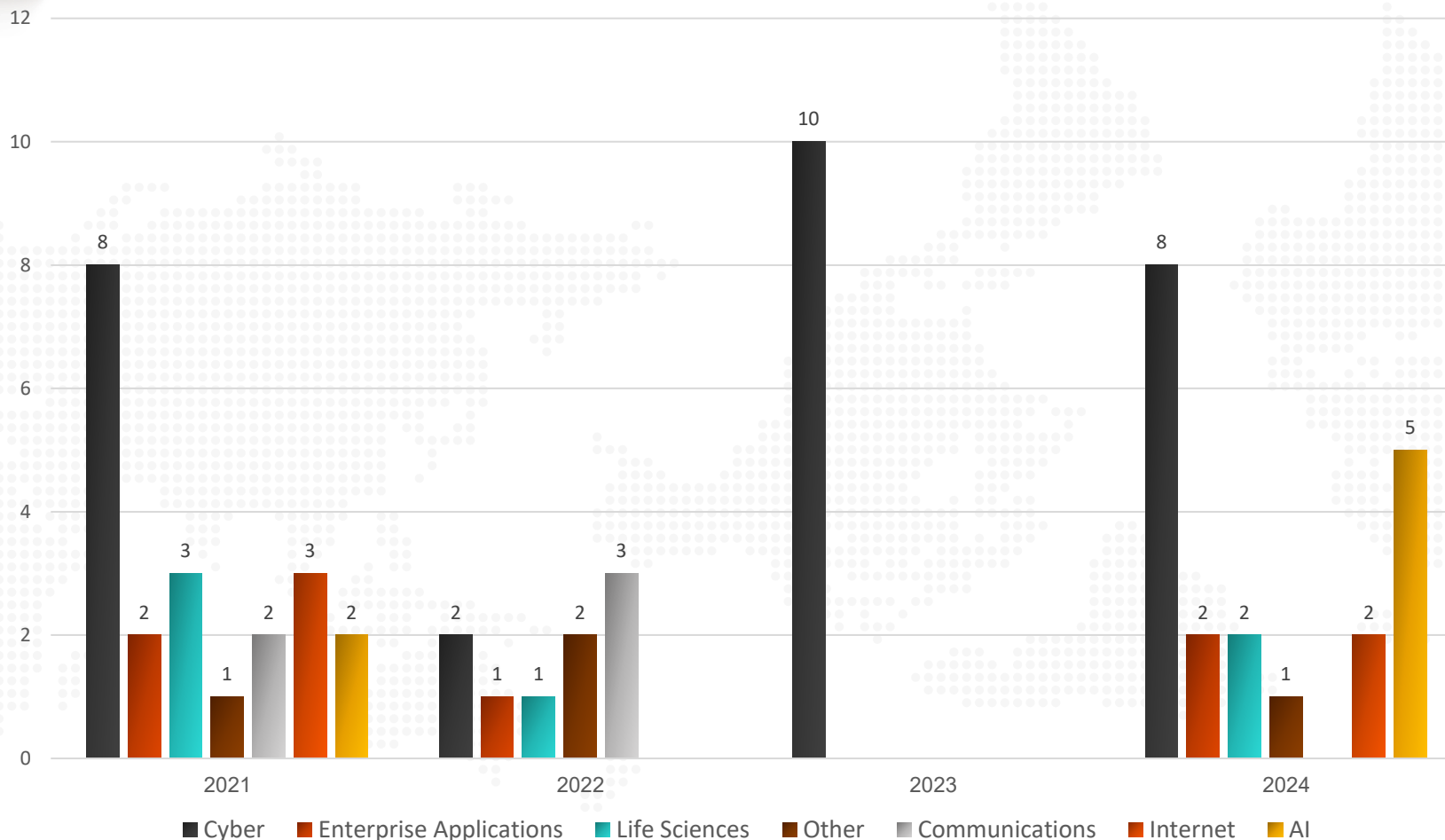
נתח העסקאות שבין 100 ל- 500 מיליון דולר מוביל השנה עם 44% מסך העסקאות.

עסקאות מעל 200 מיליון דולר

פילוח מספר עסקאות לפי תחום

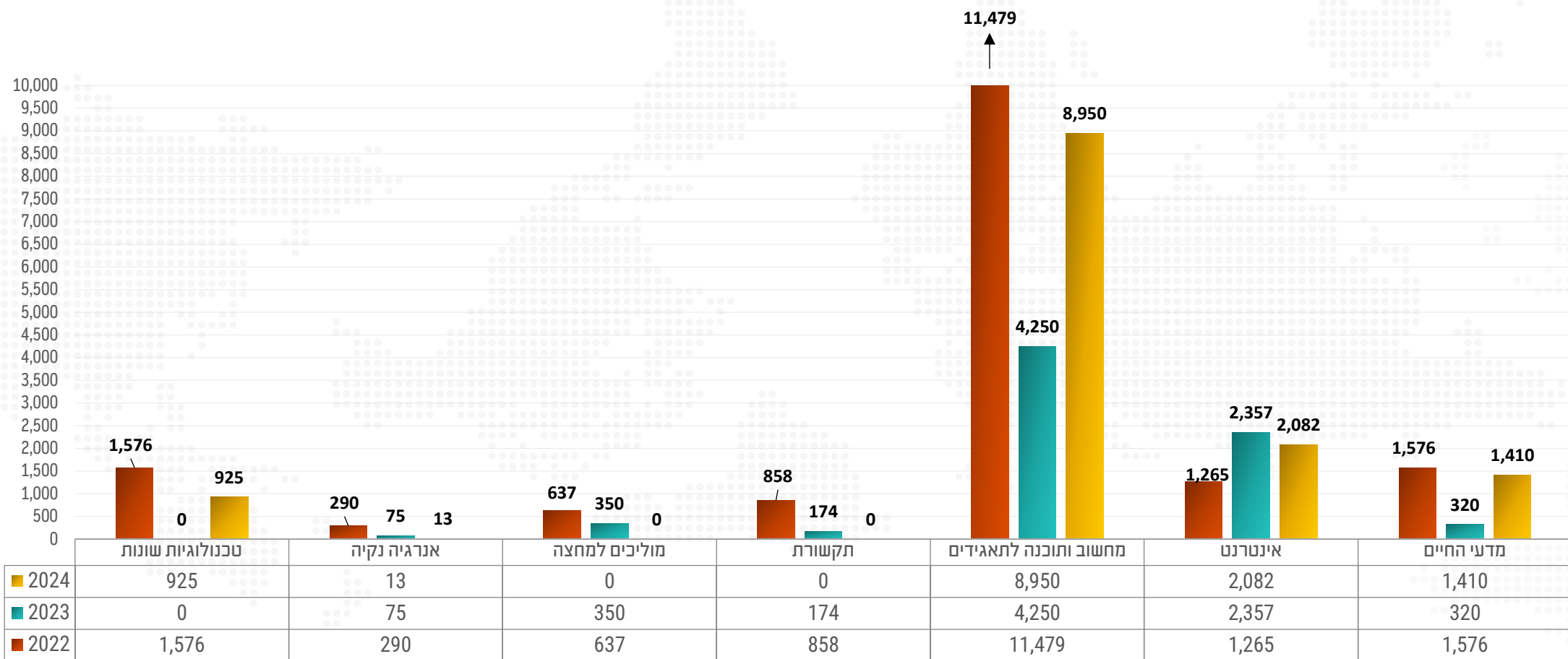
בשנת 2024 בנטרול הנפקות, התבצעו 20 עסקאות רכישה בשווי של מעל 200 מיליון דולר, זאת לעומת השנה הקודמת, במהלכה נרשמו 10 עסקאות רכישה בשווי של מעל 200 מיליון דולר.

בשנת 2021, היא שנת השיא, יצאו לפועל 21 עסקאות דומות. כמו כן, בשונה משנה קודמת, בה כל עסקאות הרכישה בשווי של מעל 200 מיליון דולר היו מתחום הסייבר, בשנה זו - בדומה לשנת השיא - ניתן לראות מנעד רחב יותר בתחומי החברות, הכולל בתוכו גם AI, תוכנה לתאגידים, אינטרנט ומדעי החיים.



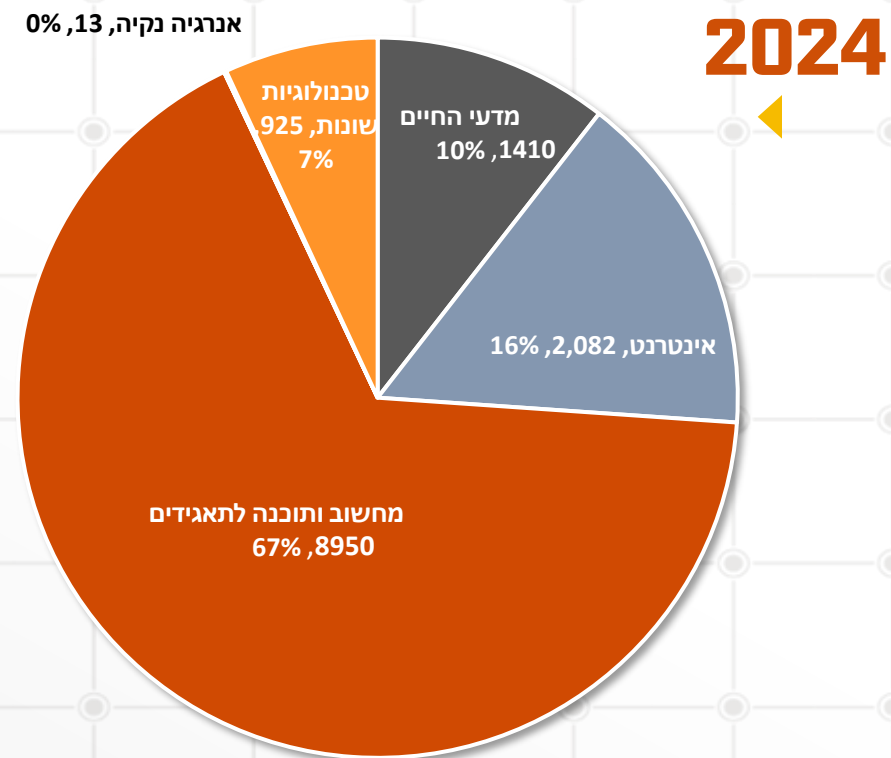
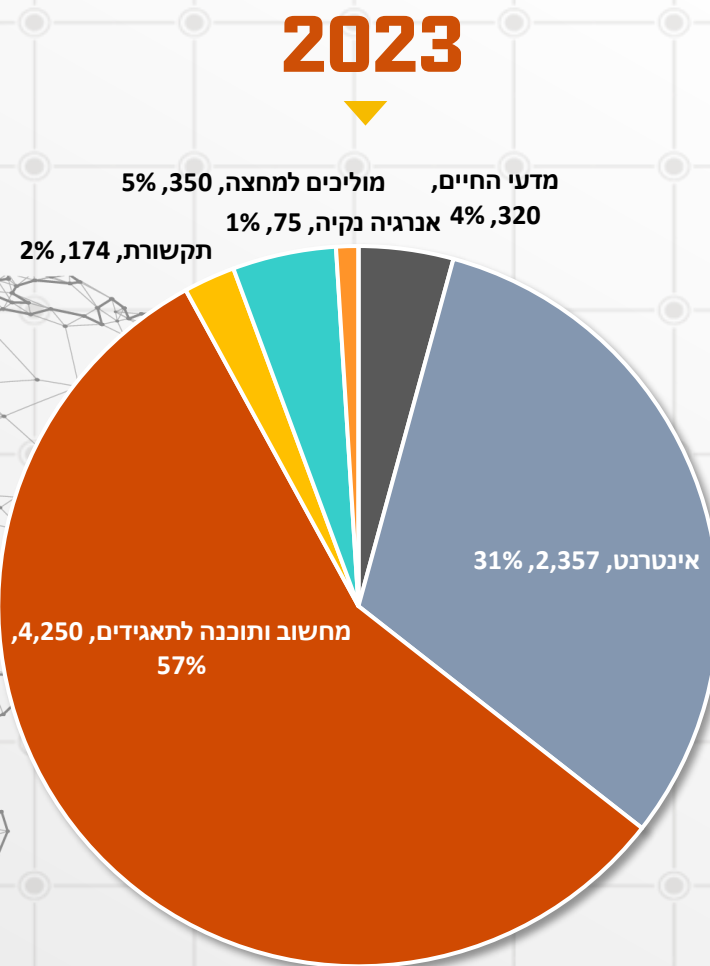
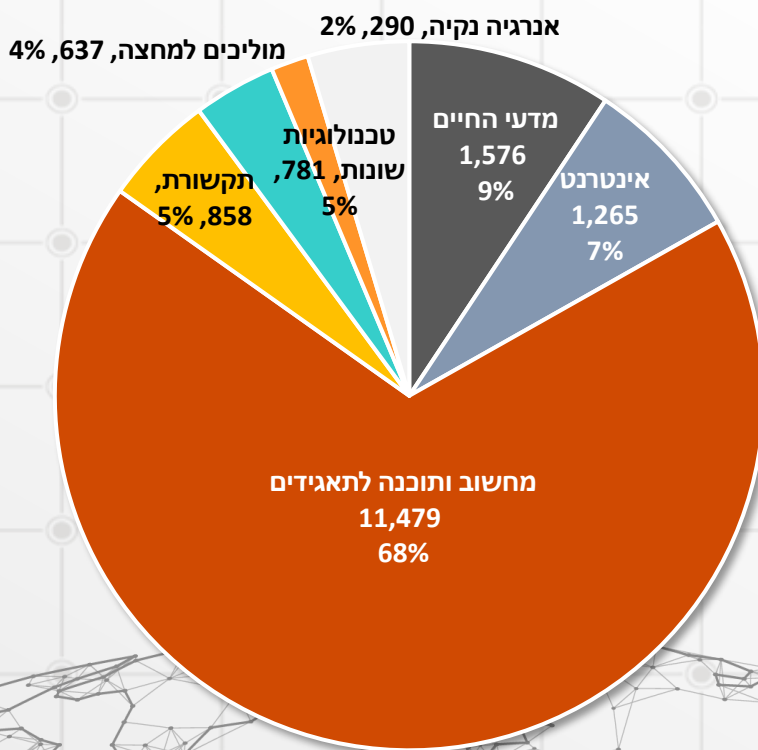


ניתוח לפי חלוקה למגזרים (במיליוני דולרים)



בשנת 2024 ניתן לראות כי מגזר מחשוב ותוכנה לתאגידים ממשיך להוביל עם מספר העסקאות הגדול ביותר ביחס לשאר המגזרים (כ- 67% מכלל העסקאות), בסך הכולל של כ- 8.9 מיליארד דולר. כמו כן, בשנת 2024 במגזר מדעי החיים נרשמו 8 עסקאות בסכום כולל של כ- 1.4 מיליארד דולר, זאת בהשוואה לשנת 2023 בה נרשמו 4 עסקאות בסכום כולל של כ- 320 מיליון דולר.

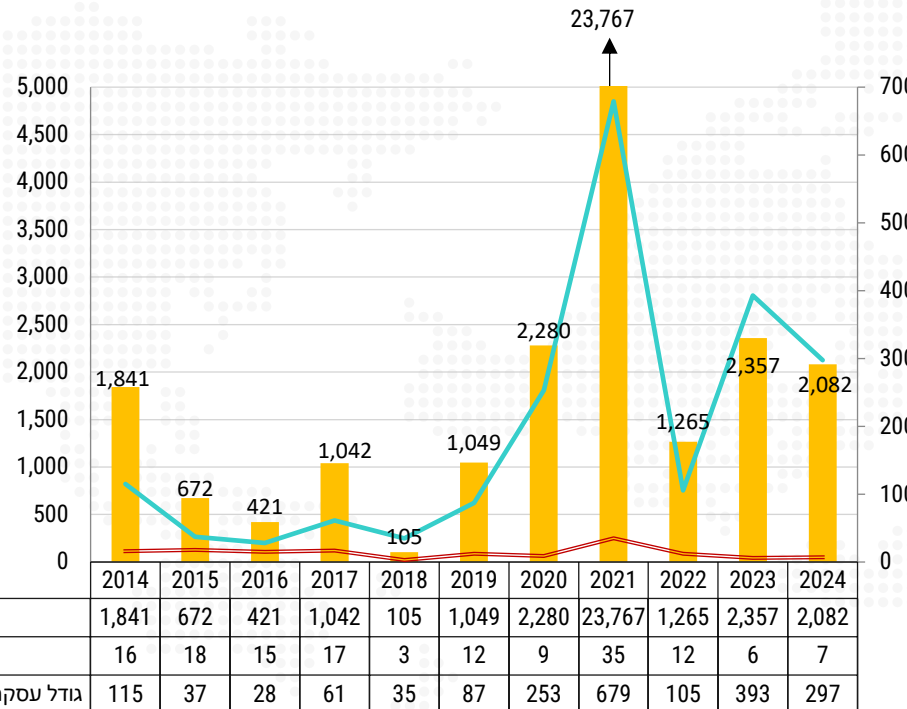
ניתוח סכומי עסקאות לפי חלוקה למגזרים (במיליוני דולרים)



ניתוח לפי חלוקה למגזרים – מחשוב ותוכנה לתאגידים ואינטרנט



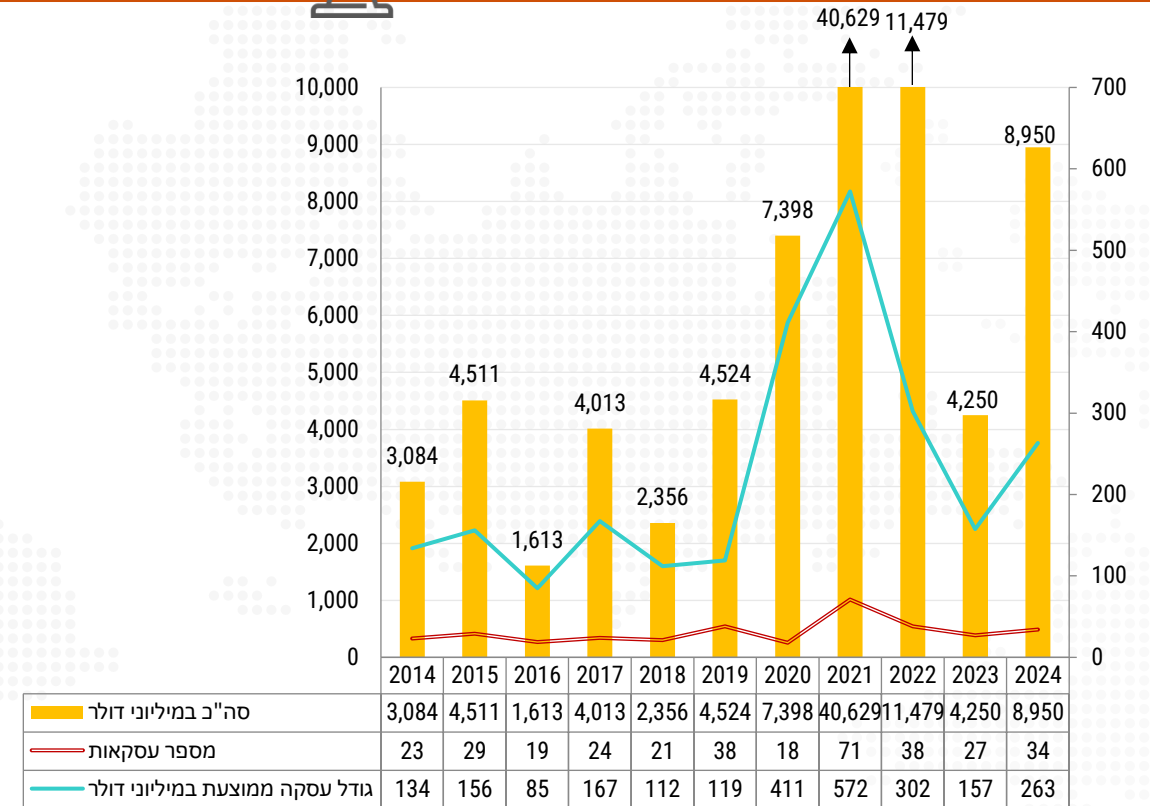
אינטרנט



במגזר האינטרנט נרשם סכום כולל של עסקאות בשווי של כ- 2.1 מיליארד דולר, לעומת כ- 2.3 מיליארד שנה שעברה. מספר העסקאות הכולל עמד על 7 עסקאות לעומת 6 עסקאות בשנה הקודמת.



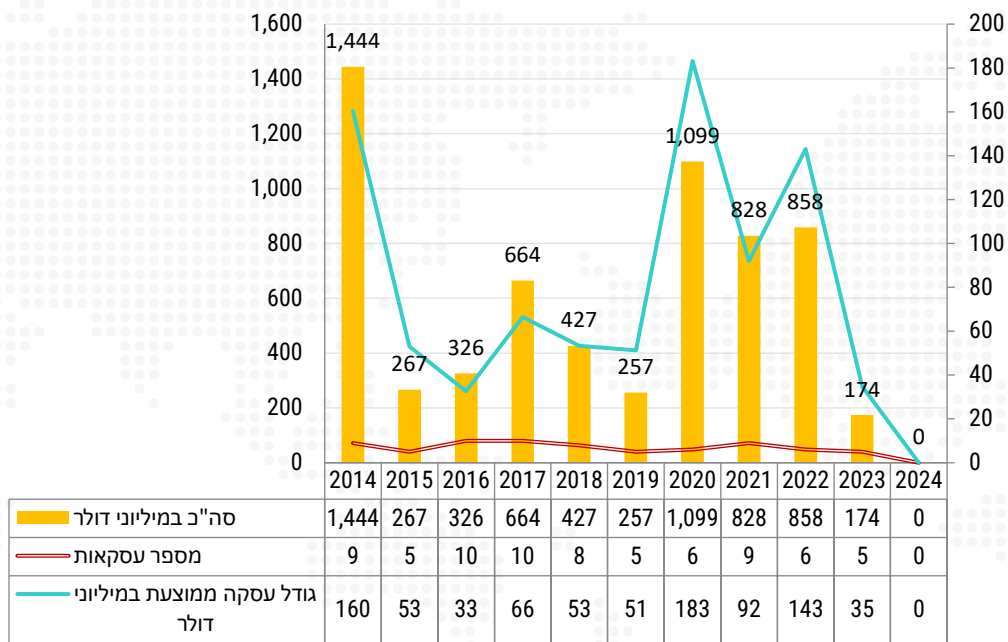
מחשוב ותוכנה לתאגידים



מגזר המחשוב ותוכנה לתאגידים ממשיך להוביל השנה עם 34 עסקאות בסך של כ- 8.9 מיליארד דולר, המהוות כ- 67% ממספר העסקאות הכולל. בין העסקאות הבולטות ניתן לראות את Own שנרכשה על-ידי Salesforce, ואת BioCatch שנרכשה על-ידי Permira.



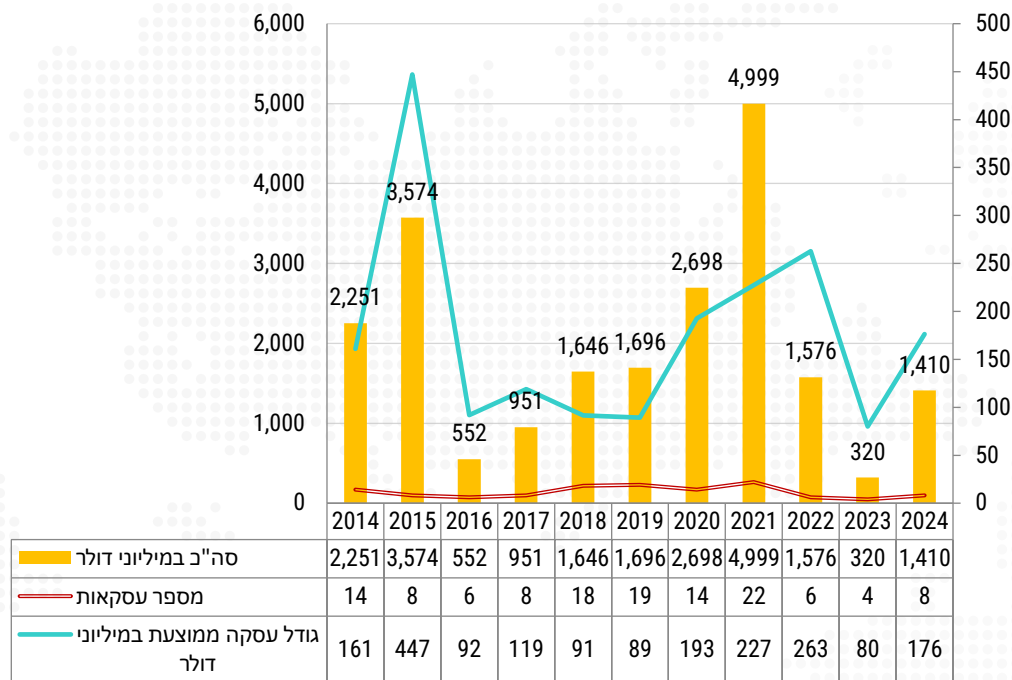
תקשורת



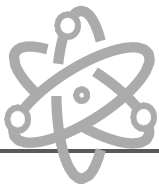
בשנת 2024 לא נרשמו כלל עסקאות בתחום התקשורת.



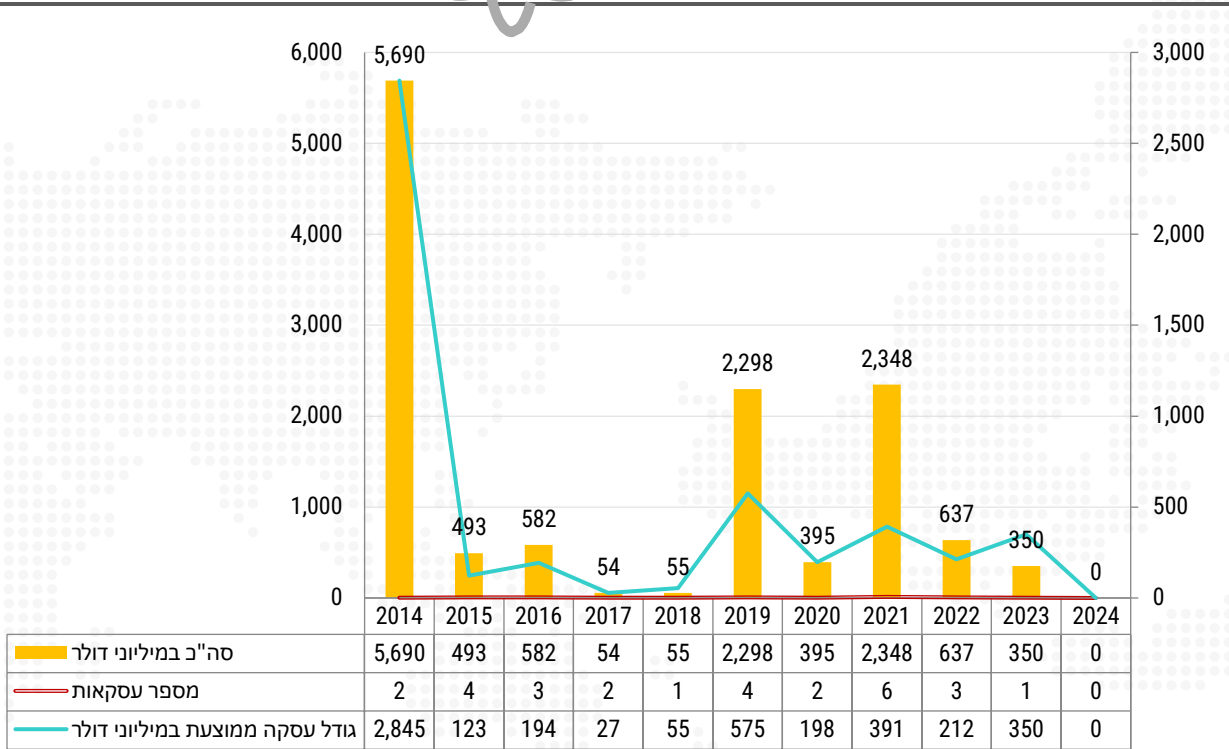
מדעי החיים



במגזר מדעי החיים נרשם סכום כולל של עסקאות בשווי של כ- 1.4 מיליארד דולר, זאת לעומת 320 מיליון דולר בשנת 2023. מספר העסקאות הכולל עמד על 8, מתוכן 2 הנפקות. מספר העסקאות הכפיל את עצמו ביחס לשנת 2023.



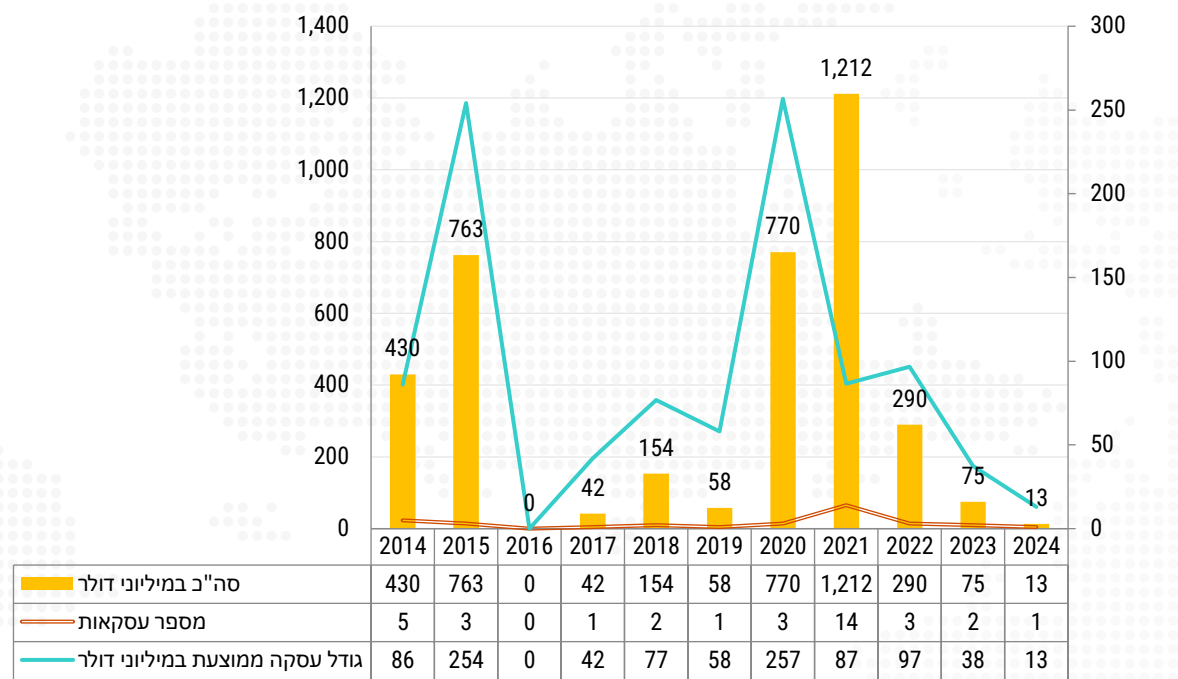
מוליכים למחצה



בשנת 2024 לא נרשמו כלל עסקאות בתחום המוליכים למחצה.



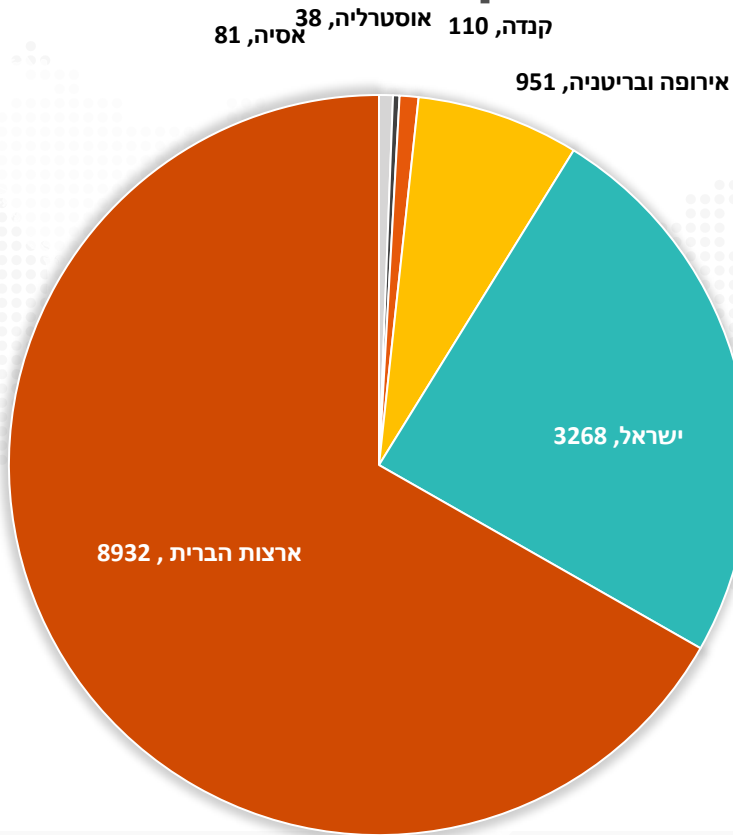
אנרגיה ירוקה



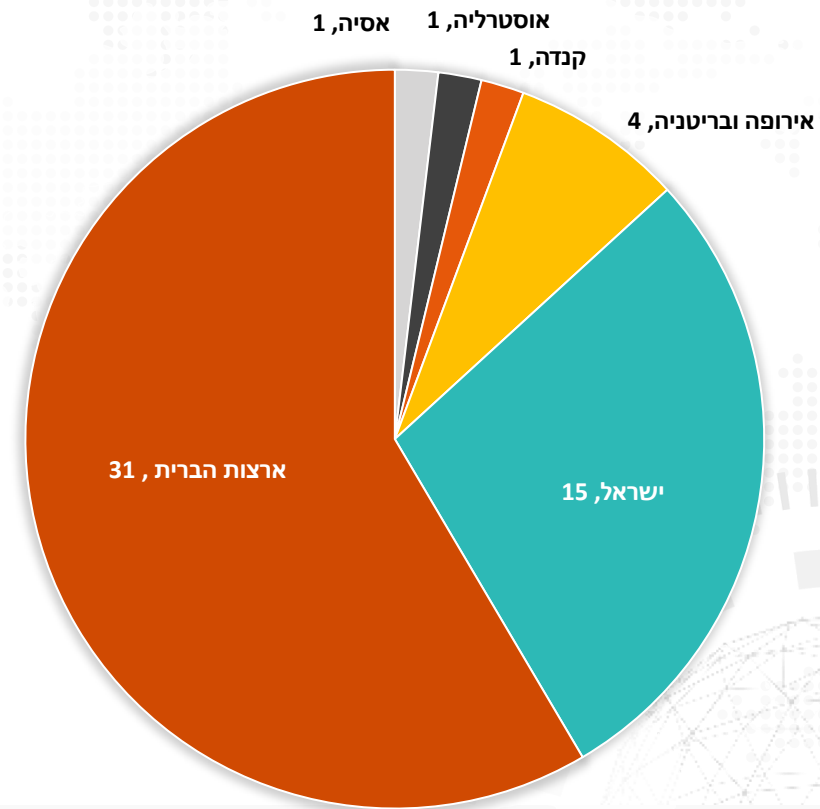
בתחום האנרגיה הירוקה נרשמה עסקה אחת בסכום כולל של כ- 13 מיליון דולר, זאת לעומת 2 עסקאות בסכום כולל של כ- 75 מיליון דולר בשנה הקודמת.

חלוקה גיאוגרפית של רוכשים והנפקות

סכום עסקאות במיליוני דולרים



מספר עסקאות



ארצות הברית הייתה ועודנה המשמעותית ביותר בהיבט של רוכשים, עם 31 עסקאות המהוות כ- 58% ממספר העסקאות הכולל (זאת לעומת 27 עסקאות המהוות 60% ממספר העסקאות הכולל, בשנת 2023).
 כמו כן נרשמו 15 עסקאות "כחול-לבן" (לעומת 11 בשנה קודמת), המהוות כ- 28% ממספר העסקאות הכולל (לעומת 24% בשנת 2023).



Top 10 Deals

IT & Enterprise Software

Own{backup}

\$1.9B

salesforce

1

e-Commerce

RESIDENT

\$1B

ASHLEY

2

Cyber

BioCatch

\$750M

PERMIRA

3

AI

run:
ai

\$720M

NVIDIA

4

Digital Media & Entertainment

SuperPlay

\$700M

Playtika

5

Medical Devices

V-WAVE

\$600M

Johnson & Johnson

6

Hardware

Variscite

\$589M

Telsys Ltd.
ELECTRONIC ENGINEERING

7

HR Tech

HiredScore

\$530M

workday

8

Cyber

DAZZ

\$450M

WIZ

9

Cyber

noname

\$450M

Akamai

10

- 
- הדוח מתייחס הן לעסקאות רכישת נכסים והן לעסקאות מיזוגים ורכישות (רכישת מניות) של חברות ישראליות או חברות שיש להן 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 ושווין בדוח זה נקבעים לפי שווי החברה המונפקת בפתיחת המסחר. הנפקות בדוח זה מתייחסות גם להנפקה ראשונית [De-SPAC].
 - הדו"ח שבנדון אינו לוקח בחשבון עסקאות של חברות שכבר נכללו בדוחותינו בשנים עברו במסגרת מכירה או הנפקה לציבור.
 - ייתכנו הבדלים מהותיים בין דוח זה לבין דוח המיזוגים והרכישות של PwC Israel. דוח זה אינו כולל מספר נתונים שנכללו בדוח המיזוגים והרכישות של PwC Israel, כגון: רכישות שביצעו חברות ישראליות מחוץ לגבולות הארץ, עסקאות שאינן מתחום ההי-טק, עסקאות בסכומים של מתחת לכ-10 מיליון דולר וכן עסקאות שנחתמו אך יתכן וטרם הגיע מועד ה-Closing בגינן.
 - נתוני המחקר נלקחו מפרסומים בתקשורת וממאגרי Reuters-Thomson והינם עדכניים ליום 8/12/2024.

Yaron Weizenbluth

Hi-Tech Partner and Territory Assurance Leader

T: +972-3-7954930

M: +972-54-6300504

E: Yaron.Weizenbluth@pwc.com

Amos Avner

Head of Hi-Tech Business Development

T: +972-3-7953887

M: +972-51-2060185

E: Amos.Avner@pwc.com

Noa Yarom

Hi-Tech Business Development

T: +972-3-5192521

M: +972-52-9530449

E: Noa.Yarom@pwc.com



© 2024 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.

This document 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.