

טאבולה נכנסת לוול סטריט בשווי של 2.6 מיליארד דולר

4 חודשים לאחר ביטול המיזוג עם אוטבריין, טאבולה בדרך להפוך לחברה ציבורית ■ החברה תתמזג עם חברת ספאק של ION ויושקעו בה עד 509 מיליון דולר, מתוכם 100 יגיעו לבעלי המניות הקיימים ■ בשנה החולפת הכנסות טאבולה צמחו ב-28% ל-375 מיליון דולר

15:10 | 25.01.2021 | מאת: עמרי זרחוביץ'

השנה החולפת היתה שנה סוערת בעבור טאבולה - המיזוג עם המתחרה הגדולה שלה, אוטבריין הישראלית, בוטל לפני ארבעה חודשים; מגפת הקורונה העבירה עסקים לפרסם אונליין והאיצה את פעילותה; וההחלטה להפוך להיות ציבורית הסתיימה בתג שווי של 2.6 מיליארד דולר. היום (שני) הודיעה טאבולה על מיזוג עם חברת SPAC של קבוצת ION הישראלית. בחברה יושקעו עד 509 מיליון דולר, מתוכם 100 מיליון דולר יגיעו לבעלי המניות הקיימים של טאבולה.

בנטרול עלויות העסקה, 389 מיליון דולר ייכנסו לקופת המזומנים של טאבולה, שתכלול לאחר השלמת המיזוג 600 מיליון דולר. סכום ההשקעה מתחלק חצי-חצי בין חברת הספאק לבין גיוס הון ממשקיעים פרטיים, בהם פידליטי, בארון קפיטל ובלאקרוק. המיזוג בין טאבולה ל-ION נחשף ב-TheMarker.

חברת ספאק (Special Purpose Acquisition Company - SPAC) היא חברה ריקה מפעילות שמגייסת הון ממשקיעים ולאחר מכן יש לה שנתיים למצוא חברה פרטית להתמזג איתה. את הספאק של ION מובילים יהונתן קולבר, גלעד שני, אברום גילברט ואנתוני רייך. המיזוג דרוש את אישור בעלי המניות של חברת הספאק והוא צפוי להיות מושלם ברבעון השני של השנה. יכול להיות שבעלי מניות מסוימים יחליטו שלא לקחת חלק בהשקעה, ואז הסכום שייכנס לקופת טאבולה יהיה נמוך יותר.

בעלי המניות יקבלו 100 מיליון דולר

טאבולה הוקמה על ידי אדם סינגולדה ב-2007 והיא פועלת בתחום הקרוי "נייטיב דיספליי" - פרסומות המשולבות בתוכן עצמו. החברה מצליחה ליצור תחרות ממשית עם ענקיות האינטרנט גוגל ופייסבוק, וכמה מהמו"לים הגדולים בעולם הם לקוחות שלה. המודל העסקי של החברה הוא חלוקת רווחים עם המוציאים לאור. על פי הנתונים שהציגה טאבולה, הנתח של המו"לים מכלל ההכנסות שלה הגיעו לכ-70%. על פי רוב, נתח ההכנסות של המו"ל הוא כ-60%. אם מדובר במו"ל גדול, חברת המלצות התוכן מעניקה לעתים התחייבות מינימלית להכנסות של גוף התוכן וחותרת עמו על בלעדיות.

במסמכים שפירסמה היום טאבולה למשקיעים נחשף כי הכנסות החברה בשנה החולפת היו כ-1.2 מיליארד דולר. בנטרול עלות רכישת התנועה באתרים (Traffic Acquisition)

(Costs), שכוללות למשל את התשלום לאתרי התוכן, ההכנסות שלה הסתכמו ב-375 מיליון דולר.

הנתונים גם יכולים ללמד מה היתה אחת הסיבות לפיהן החליטה טאבולה להתמזג עם אוטבריין, ואולי גם למה המיזוג בוטל. בשנת 2019, שבסופה הודיעו שתי החברות על מיזוג, טאבולה כמעט ולא צמחה – 5% בלבד – ואילו בשנה החולפת, שבה נהנתה החברה מהשפעות חיוביות של הקורונה היא הציגה צמיחה של 28%. בחברה צופים כי ההכנסות הללו יצמחו השנה ב-17.5% ל-445 מיליון דולר ואילו ב-2022 יצמחו ב-16% ויגיעו ל-516 מיליון דולר.

טאבולה מציגה Adjusted EBITDA של 106 מיליון דולר בשנה החולפת, שאמור לצמוח השנה ל-127 מיליון דולר. Adjusted EBITDA הוא נתון שדומה לתזרים מזומנים מפעילות, והוא מנטרל הוצאות ריבית, מיסוי, פחת והפחתות, וכן תגמול מבוסס מניות. ב-2019 הוא עמד על 34 מיליון דולר ואילו בשנה שלפני כן על 67 מיליון דולר.

בחברה ציינו כי הרווחיות ב-2019 נפגעה מ"השקעה" מוערכת של 60 מיליון דולר בקשרים ארוכי טווח עם כמה מוציאים לאור גדולים ומובילים. ככל הנראה הכוונה היא לתנאים אטרקטיביים שנתנה טאבולה לאותם מוציאים לאור כדי לשמר אותם או כדי שיעברו אליה מהמתחרים. החברה לא הציגה רווח נקי חשבונאי לשנה החולפת, וב-2019 הפסידה 26 מיליון דולר. הפער נובע בעיקר מהפחתות חשבונאיות.

סינגולדה ציין בהודעה לעיתונות כי טאבולה רוצה להתרחב בעשור הקרוב להמלצות תוכן בתחומים רבים ובכל המכשירים, ונתן כדוגמה המלצות בטלוויזיה החכמה על תוכניות שאנשים אוהבים, המלצות על תכנים שאנשים צורכים ברכב - למשל פודקאסטים - וכן המלצות בתחום המסחר המקוון, משחקים ועוד.

טאבולה גייסה כ-160 מיליון דולר מאז הקמתה. בין המשקיעים הבולטים בה נמנים הקרנות קומרה, קטליסט, פידליטי, פיטנגו ומרקר והמשקיע הפרטי אייל גורה. בעלי המניות הנוכחים של החברה יחזיקו ב-78% מהחברה הממוזגת.

בטאבולה הודיעו כי הם מתכננים לבצע רכישה עצמית של מניות (ביי באק) בסכום שעשוי להגיע ל-150 מיליון דולר. רכישה עצמית של מניות נועדה כדי לצמצם את מספר המניות וכך להעלות את המחיר של כל מניה. חברות רבות נוהגות לעשות זאת כתחליף לחלוקת דייוידנד, בגלל שיקולי מס. עם זאת, ההחלטה לבצע רכישה עצמית בשלב כל כך מוקדם היא מפתיעה, שכן מיזוג כזה מלווה בהנפקת מניות חדשות. סיבה אפשרית לכך היתה רצון של משקיעים רבים להיכנס להשקעה בחברה, דבר שמדלל את בעלי המניות, ואילו בחברה מנסים גם לצמצם את הדילול שבוצע וגם לספק למשקיעים דחיפה למניה.

תהליך מהיר יותר

ION מנהלת כ-1.2 מיליארד דולר בארבעה מוצרים. המוצר הראשון הוא קרן גידור, שהיא אחת מקרנות הגידור הגדולות בישראל; שני המוצרים האחרים ממוקדים בהשקעות בחברות טכנולוגיה (ION Tech) ובעיקר בשלבי צמיחה (ION Crossover). הקרן מושקעת בחברות כמו סימילרווב, בלו-ווין, מאנדיי.קום ואינפדינאט. בחודש אוקטובר השלימה הקרן את תהליך גיוס הספאק.

מבחינת טאבולה, התהליך של מיזוג עם חברת ספאק הוא יותר מהיר ומאפשר לה ודאות בקבלת השווי. הסיבה היא שבחברות ספאק אין צורך לנסות לשכנע משקיעים רבים להשקיע בחברה - אלא רק את מנהלי הספאק ואיתם בלבד מתבצע המשא ומתן על התנאים.

בעבר חברות שהתמזגו עם ספאק היו חברות שהתקשו לבצע הנפקה רגילה והתדמית שלהן היתה שלילית, אך בשנה האחרונה זינקו מספר חברות הספאק וסכומי הכסף שהן גייסו, וזו הפכה להיות אלטרנטיבה ראויה להנפקה.

חברה ישראלית נוספת שהודיעה לפני כמה שבועות על מיזוג עם חברת ספאק היא אינוויז, שמפתחת חיישני לידאר המסייעים לכלי רכב אוטונומיים לזהות את סביבתם. לפי דיווח בבלומברג בשבוע שעבר, חברת התשלומים פיוניר מנהלת משא ומתן למיזוג עם חברת הספאק FTAC Olympus. חברה ישראלית נוספת שבוחנת את האפשרות היא חברת REE, שפיתחה מערכת הנעה לרכב חשמלי.

הזינוק במספר חברות הספאק הוא חלק מגאות בשוק ההנפקות, שנובעת מתפיסה כי חברות ההיי-טק ייהנו ממשבר הקורונה. המשקיעים, שהסיטו כספים מתחומים שנפגעו מהמשבר, מחפשים השקעות אטרקטיביות, דבר שמוביל לעליות חדות בחלק גדול ממניות ההיי-טק. הגאות מובילה גם לרמות שווי גבוהות יותר, וחברות רבות מנצלות את האופטימיות בשוק כדי לבצע הנפקות. חברות ישראליות נוספות שבוחנות כניסה לוול סטריט, ככל הנראה באמצעות הנפקה במודל המסורתי שלה, הן אוטברייין, איירון סורס, סימילרווב, קלטורה ועוד.

קרדיט סוויס וג'יי.פי מורגן ייעצו לטאבולה בעסקה עם משרדי עוה"ד Latham, מיתר ודיוויס פולק. Cowen היה היועץ של ION עם משרד עוה"ד גולדפרב זליגמן.