

הפכו לטורפות: החברות הישראליות רכשו חברות ב-7 מיליארד דולר

הכסף הגדול שזורם והלחץ של היזמים להצדיק את שווי החברות דחפו את הסטארטאפים הישראליים לצאת למסע קניות חסר תקדים מסביב לעולם, כך עולה מנתונים שאספה חברת IVC עבור Business. היקף הרכישות של חברות ישראליות זינק פי 9 ואילו היקף הרכישות של סטארטאפים זרים זינק פי 5 ל-4.5 מיליארד דולר. בכירים טוענים כי זו רק ההתחלה. נדב צפריה, Team8: "היזמים מעדיפים להפוך למובילים"

אורי ברקוביץ' | Business | פורסם 02/12/21 17:37 | עודכן 05/12/21 23:11



צילום: SeaRick1, shutterstock

מי שהאיזו בשנים האחרונות למנכ"לים ומשקיעים בהייטק לא יכלו לפספס את ההבטחות שפוזרו מעל כל במה. חלום האקזיט ננטש, ואת מקומו תפס חלום חדש – "חברה גדולה". שוב ושוב הבטיחו המנכ"לים שהכסף הגדול פחות מעניין אותם מאשר להצמיח חברות שימציאו שווקים חדשים, יחתרו לעמדת הובלה, ישאירו חותם אמיתי, ועל הדרך גם יתרמו להחלשת בריחת המוחות לחו"ל.

מנתונים שאספה חברת המחקר IVC עבור Business שמסכמים את ביצועי ההייטק הישראלי מתחילת 2021, עולה כי המספרים תומכים בהצהרות והתעשייה הישראלית, שאופיינה בכך שהחברות שאפו להימכר לכל המרבה במחיר, התבגרה שפועלת על פי יעדים ארוכי טווח. החברות הישראליות שמו לעצמן למטרה להשתלט על השווקים ולפתח חדשים באמצעות פעילות אינטנסיבית של רכישות ומיזוגים עם חברות אחרות.

עסקאות שבהן חברות ישראליות רכשו חברות אחרות (ישראליות + חברות זרות)

שנה	מספר עסקאות	סכום עסקאות במיליוני דולרים
2021	127	7156
2020	72	1218
2019	78	1237
2018	60	3156
2017	66	1033

האינדיקציה הראשונה לשינויים המתחוללים פורסמה לפני כחודש על ידי פירמת הייעוץ PwC. על פיה, היקף האקזיטים של חברות ישראליות – המקרים שבהם חברות ישראליות נמכרו לחברות אחרות - הגיע מתחילת 2021 לשיעור שיא מרשים של 11 מיליארד דולר, וזאת עוד לפני שהסתיימה השנה. עוד גילה הדוח, כי בשליש מהעסקאות (33 מתוך 96 עסקאות) בהן נרכשו חברות ישראליות – החברה הרוכשת היתה גם כן ישראלית וכי מדובר בקפיצה של פי-3 יותר עסקאות של ישראלים מול ישראלים, לעומת השנה שעברה.

אלא שההתמקדות במקרים שבהם חברות ישראליות נרכשו, בין אם על ידי חברות ישראליות או זרות, מסתירה מהפך רחב ומשמעותי עוד הרבה יותר: בשנת 2021 נרשמה עליה דרמטית וחסרת תקדים במספר העסקאות ובהיקף של הרכישות שמבצעים סטארטאפים ישראלים לא רק בישראל, אלא בעולם כולו.

מנטרף לטורף: מ-1.2 מיליארד ב-2020 ל-7.1 מיליארד ב-2021

מהנתונים של IVC האוספת ומנתחת מידע על השוק הפרטי ותעשיית ההון סיכון בישראל, עולה כי מתחילת השנה זינק היקף העסקאות שבהן חברות ישראליות רכשו חברות אחרות פי 6: מכ-1.2 מיליארד דולר בכל אחת מהשנים 2019-2020 – ל-7.1 מיליארד דולר השנה. זאת, לצד קפיצה של פי 9 בהיקף העסקאות בהן ישראליות רכשו ישראליות אחרות (מ-280 מיליון דולר ב-2020 לכ-2.4 מיליארד דולר עד כה השנה), נרשמה קפיצה משמעותית של כמעט פי-6 בהיקף העסקאות בהן חברות ישראליות רכשו חברות זרות מחו"ל, מכ-940 מיליון דולר בשנת 2020, לכ-4.5 מיליארד דולר עד כה השנה.

עסקאות שבהן חברות ישראליות רכשו חברות אחרות לפי ישראליות / זרות

שנה	מספר עסקאות		סכום עסקאות במיליוני דולרים	
	ישראליות	זרות	ישראליות	זרות
2021	60	67	2660	4496
2020	34	38	281	937
2019	40	38	229	1008
2018	30	30	834	2321
2017	39	27	357	675

זינוק מקביל במספר המוחלט של העסקאות, מחזק את המסקנה שמדובר בעליית מדרגה, ולא בנתונים שהתנפחו רק בשל הזינוק בהערכות השווי של החברות:

מאז תחילת 2021 נרשמו 127 עסקאות בהן הצד הרוכש היה סטארטאפ ישראלי - קפיצה של 76 אחוזים לעומת 2020, וקפיצה של 62 אחוזים במספר העסקאות בהשוואה ל-2019, שנת השיא הקודם. כך על פי IVC. נתונים ראשוניים שהתקבלו מגופים נוספים, מחזקים את הממצאים. על פי נתוני SNC, סטארטאפ ניישן סנטרל, קפץ מספר העסקאות השנה לעומת השנה שעברה ב-61 אחוזים. על פי נתוני "Tracxn", שבדקה רק את היקף עסקאות הרכישה בידי חברות הרשומות בישראליות, הקפיצה היתה בשיעור של 47 אחוז.

יצוין כי רשמית, בשנים 2015-2016 נרשמו היקפי עסקאות גדולים יותר - 7 ו-45 מיליארד דולר, בהתאמה, אולם אלה נובעים מרכישות חד פעמיות שביצעה חברת הפארמה "טבע" בחו"ל. רכישות שאין בהן להעיד על שינוי מגמה רחב באקוסיסטם ההיטק הישראלי.

בין הרוכשות: פלייטיקה, איירון סורס, גלובל-אי, טאבולה, סלברייט

רק בשלושת החודשים האחרונים היינו עדים לשורה של עסקאות ענק בהם הצד הרוכש היה חברה ישראלית שהנפיקה בגל האחרון. למשל Global-e שהונפקה בספטמבר, רכשה בשבוע שעבר חברה אמריקאית בשם Flow Commerce בחצי מיליארד דולר. Taboola שהונפקה ביוני, רכשה חודש לאחר מכן חברה אמריקאית בשם connexity ב-800 מיליון דולר. Playtika (שהונפקה בינואר) רכשה את Reworks הפינית תמורת 400-600 מיליון דולר. ironSource (שהונפקה ביוני) רכשה באוקטובר את Tapjoy תמורת 400 מיליון דולר. חברת המודיעין הדיגיטלי Cellebrite (שהונפקה בספטמבר) ביצעה באוקטובר האחרון את הרכישה השנייה שלה - חברת Digital Clues. "אנחנו לא במרוץ לרכוש לפני שמישהו אחר ירכוש, ולא במרוץ להצדיק הערכת שווי גבוהה, אלא בונים חברה גדולה חזקה ומובילת שוק בעולם המודיעין הדיגיטלי", הסביר מנכ"ל ומייסד החברה יוסי כרמיל בשיחה עם Business. לדבריו, "בתעשייה שלנו יש כ-10-8 שחקנים, ולמיטב ידיעתי כולם במגמה של הרחבה על ידי מיזוגים ואני צופה שהמגמה רק תתחזק".



יוסי כרמיל, מנכ"ל סלברייט | צילום: שלומי יוסף, יח"צ

"הערכות שוויו גבוהות מהמציאות"

מיזוגים היו מאז ומתמיד אחד האמצעים הרווחים לצמיחה, אך הזינוק בהיקפים ובסוג החברות שרוכשות, מסבירים גורמים בכירים באקוסיסטם הישראלי - חסר תקדים. לדברי הגורמים את גל המיזוגים והרכישות (M&A) מזינות מגמות ארוכות טווח גלובליות, שפוגשות מגמות מקומיות חדשות.

כך, בין היתר, הם מזכירים את הכסף הגדול שמגיע מקרנות ההון סיכון, אליו הצטרף לאחרונה הכסף מהנפקות ה-SPAC בבורסת נאסדא"ק בניו יורק. אלה פגשו את המוטיבציה והניסיון המשודרגים של דור המנהלים הישראלים הצעיר, ויחד הם מאפשרים לחברות הישראליות לשנות פוזיציה - מניטרף, לטורף.

גיוסי ה-SPAC של החודשים האחרונים, טוענת ליסיה בכר-מנוח מקרן הפרייבט אקוויטי Catalyst, יצרו לחצים אדירים לבצע מיזוגים ורכישות. על פי בכר-מנוח, שברומה שלה רשומה מעורבות בעסקאות המיזוג של חברת הדשנים "ADAMA" עם ענקית הדשנים הסינית ChemChina, ורכישת קבוצת "כתר" על ידי קרן הפרייבט אקוויטי BC Partners מבריטניה, "הערכות השוויו היו הרבה יותר גבוהות מהמציאות, ואת הפער הזה החברות הישראליות מחפשות להשלים באמצעות מיזוגים ורכישות. החברות הנרכשות מעניקות לרוכשות דאטה יקר ערך שיכול לפתוח אותן לשווקים חדשים במדינות חדשות, או לספק להן מוצרים חדשים מן המוכן".



ליסיה בכר מנוח, שותפה בקרן קטליסט | צילום: יח"צ

לקונסולידציה, בין השאר בשל מיעוט לקוחות ושחקנים, אולם התהליכים שעוברים לאחרונה על כלל תעשיית ההיטק מצליחים לחדור ולהשפיע גם עליו.

"הערך של המניות עולה באופן שמאפשר גם לחברות בגודל של נובה או אפילו קטנות יותר לבצע עסקאות", הסביר מנכ"ל ונשיא נובה איתן אופנהיים בשיחה עם Business. לדבריו, "חברות שעמדו במשבר הקורונה מבינות שיש הזדמנות בשוק לרכוש את אותן חברות שלא צלחו את המשבר. כל עוד נמשך משבר הקורונה, חברות כמו זו שרכשנו לא היו מחזיקות מעמד, ולכן ב-2022 נראה הרבה יותר רכישות מאשר ב-2021. כשאני מסתכל על עצמי ושואל 'האם הקנייה הרגיעה אותי?' - התשובה 'ממש לא'".



איתן אופנהיים, מנכ"ל ונשיא נובה | צילום: בני גמזו

"היום כולם מחפשים הזדמנויות, במיוחד חברות בינוניות בשווי של מיליארד צפונה", ממשיך אופנהיים ומסביר, "משום שהרגולציה הגבילה את היכולת של הענקיות לבצע רכישות". לדבריו, מדובר בהזדמנות גדולה לסטארטאפים הישראליים החדשים בתחום השבבים והוא ממליץ להם לא למהר להימכר לחברות כמו אינטל, פייסבוק או קוולקום.

6 חברות כבר בסל של פיבר

גם Fiverr, שהנפיקה כבר בתחילת גל ההנפקות האחרון ב-2019, הספיקה לבצע לא מעט רכישות כחלק מאסטרטגיית הצמיחה שלה. בשבוע שעבר (24.11) הודיעה פיבר על רכישת Stoke Talent - החברה הישראלית השנייה שלה, והחברה השישית שהיא רוכשת בסך הכל. פיבר היא דוגמה קלאסית לחברה שבה אחר זה מציידת את הפלטפורמה שלה בשירותים חדשים המבוססים על רכישות שביצעה.

מספר וסכומי עסקאות - סייבר

שנה	מספר עסקאות	סכום עסקאות
2021	10	788
2020	7	42
2019	6	61
2018	5	327
2017	6	33
2016	3	45
2015	7	334
2014	2	68
2013	0	0
2012	1	37

כפי שניתן להבין, הפרופיל של החברה הטכנולוגית הרכשות, כבר לא מורכב רק מחברות ענק בעלות ניסיון ומומחיות במיזוגים ורכישות, כמו סיקו למשל, אלא יותר ויותר מחברות צמיחה. חלקן הנפיקו או גייסו בסכומי עתק רק לאחרונה. לצידן, אפשר להבחין בשחקן נוסף שנמצא בעליה - חברות בינוניות שרכשות סטארטאפים קטנים או סטארטאפים בינוניים כמותם.

כך למשל סטארטאפ הענן הישראלי אנודוט (Anodot) רכש בתחילת החודש (9.11) את פלטפורמת ניהול עלויות הענן "פילאוס" (Pileus), שמעסיק כעשרה עובדים, תמורת כמה מיליוני דולרים בודדים. או חברת הסייבר Checkmarx שרכשה באוגוסט האחרון את Dustico.



עמנואל בן זקן, מנכ"ל ומייסד Checkmarx | צילום: שלי אבידור, יח"צ

בשיחה עם Business, הסביר מנכ"ל ומייסד החברה עמנואל בן זקן כי כיום, "במקום ללמוד תחום חדש במשך חצי שנה, חברות מעדיפות לקנות 10-20 עובדים באותו תחום". לדבריו,

כמה עשרות מיליוני דולרים לחברות שמוכרות ב-200-100 מיליון דולר, כמו מרבית היוניקורנים הישראליים".

זינוק של פי 19 בסייבר

מאחר שתחום הסייבר הוא אחד המפותחים בהייטק הישראלי וישראל נחשבת למובילה עולמית לצד ארה"ב, חברות בתחום נחשבות המועמדות הטבעיות ביותר להפוך לחברות גדולות.

בדקנו בנפרד גם את תמונת המצב של המיזוגים והרכישות בסקטור הסייבר. לפי נתוני IVC, הזינוק היחסי בהיקף העסקאות בתחום הסייבר גדול אף יותר משיעור הזינוק הכללי. היקף עסקאות הסייבר זינק בין 2020 ל-2021 פי 19, מ-42 מיליון דולר ב-7 עסקאות, ל-788 מיליון דולר ב-10 עסקאות. בכך שברה 2021 את השיא הקודם שנקבע ב-2015 עם 7 עסקאות בהיקף של 334 מיליון דולר בלבד.

אחת החברות ששמן עלה שוב ושוב בשיחות כחברה שהנפיקה לאחרונה ושמדיניות המיזוגים והרכישות שלה עשויה לקדם אותה למעמד של מובילה עולמית היא סנטינל 1. טדי ורדי, שותף-מנהל בקרן ההון סיכון הניו יורקית הוותיקה Insight Partners, שהשקיעה בסנטינל 1, אמר בשיחה עם Business כי "כבר עתה אנחנו מבחינים בבגרות של ההייטק הישראלי, במיוחד בתחום הסייבר, וסנטינל 1 היא דוגמה מצוינת לכך. למנכ"ל תומר וינגרטן היתה שאיפה להקים חברה שתגדיר את השוק שבה היא פועלת. המסע הזה מההקמה ועד ההנפקה לקח לו שמונה שנים, אבל הסבלנות וההתמדה השתלמו, ועתה החברה היא זו שרוכשת חברות אחרות כמו למשל חברת Scalyr האמריקאית שנרכשה לאחרונה".



טדי ורדי, שותף-מנהל בקרן ההון סיכון אינסייט

עוד דוגמאות לחלחול של הנטייה להעדיף מיזוג על מכירה, מספקת קרן Team8, המתמחה נוסף להשקעות גם בהקמת וגידול חברות. אחד מראשי הקרן, מפקד 8200 לשעבר תא"ל (מיל") נדב צפרי, התייחס לידיעות שפורסמו על ניסיונה של אחת מחברות הפורטפוליו של הקרן Claroty לרכוש את חברת הסייבר הרפואי Medigate, תמורת סכום מוערך של כ-300 מיליון דולר. "אנחנו בעיצומו של תהליך מאוד מורכב באחד התחומים הכי מבטיחים ומעניינים בהגנת הסייבר – הגנה על מערכות תפעוליות ומכשירים מחוברים, שצפוי להיות אחד מ-10 התחומים המובילים בסייבר", הסביר צפרי. "זמים מבינים שיש הזדמנות לא להקים עוד חברה שתהפוך לפיצ'ר באמזון - אלא הזדמנות להפוך בעצמם למי שמובילים".

צפרי סיפר על מקרה נוסף שיכול להעיד על השתנות הלך הרוח. ב-2019 הקימה Team8 יחד עם סוכנות דירוג האשראי Moody's חברה בשם VisibleRisk, מתוך מה שצפרי הגדיר "אמביציה פנטסטית לשכפל את מה שהם עשו בעולם סיכוני האשראי לעולם סיכוני הסייבר". לפני כמה חודשים, סיפר, פנתה אליהם אחת השחקניות הבולטות בתחום, חברת BitSight והצליחה לשכנע את החברה החדשה שלא להמשיך בדרך עצמאית.



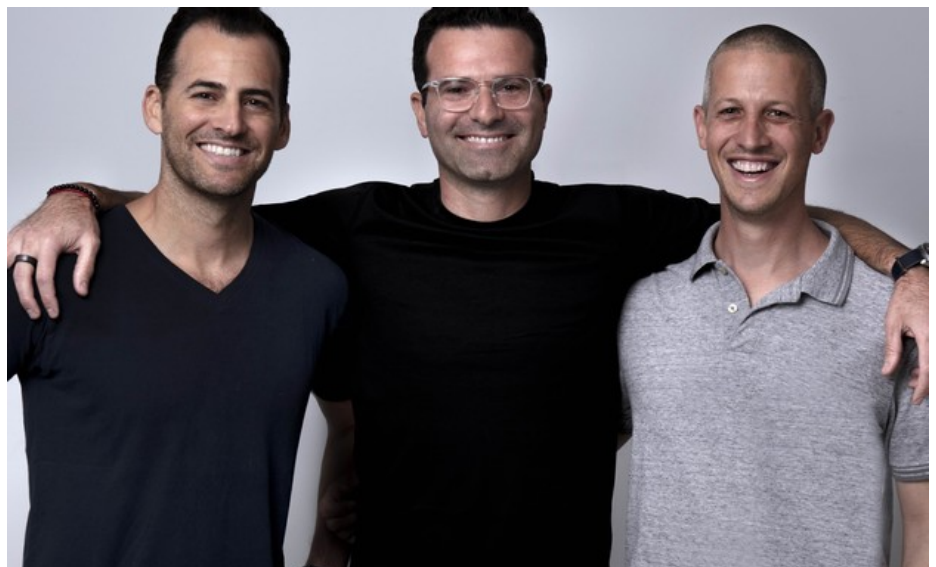
נדב צפירי, מראשי קרן team8 | צילום: team8

"ביטסייט אמרה לנו 'לא תצליחו בחיים להגיע לקו הסיום של להיות הסטנדרט העולמי לבד', אבל אז היא הציעה לנו 'בואו נעשה את זה ביחד'. ויתרנו על מכירה במזומן שהיתה מחזירה לנו את כל הקרן, לטובת הטווח הרחוק, כי רצינו להיות חתומים על סטנדרט עולמי לסיכוני סייבר", סיפר צפירי.

ביזבו: 4 רכישות תוך חצי שנה

עד כמה מדובר בשינוי דיסקט, ניתן ללמוד מעוד עסקה בשורת עסקאות עליהן הודיעו חברות ישראליות בנובמבר. הסטארטאפ הישראלי Bizzabo הודיע על רכישת חברה רביעית בתוך כחצי שנה – הסטארטאפ הקנדי Klik, תמורת 13 וחצי מיליון דולר. קליק ויצטרף לסטארטאפים קודמים שרכשה החברה, משבדיה, ארה"ב וישראל.

ארבע רכישות תוך חצי הן ללא ספק הישג לא מבוטל לסטארטאפ קטן שכמעט נאלץ לסגור את שעריה עם תחילת משבר הקורונה בשל ביטול הכנסים הפיזיים. סמנכ"ל השיווק ואחד ממייסדי החברה, אלון אלרואי, הסביר בשיחה עם "ביונס" את המהפך שעברה החברה שהפכה תוך זמן קצר לרוכשת סדרתית. "בתחילת הקורונה התמודדנו עם מציאות בעיתית - שוק האירועים העסקיים חדל להתקיים. כשהחלו האירועים הווירטואליים, רצינו לתפוס בו מעמד של מובילי שוק, אך גילינו שלשם כך יהיו אזורים שלמים שעלינו לפתח בעצמנו או לרכוש".



בוני כץ, אלון אלרואי וערן בן-שושן מייסדי ביזבו | צילום: Bizzabo

החברות שרכשה ביזבו מדגימות את ההיגיון שמאחורי הרכישות הללו, שמתמקד בהצטיידות במוצרים חדשים שישלבו באסטרטגיית המוצר הכללית של החברה. המוצרים של החברות שרכשה ביזבו יאפשרו לה להציע ללקוחותיה - מנהלי הכנסים ואירועים - סט יכולות טכנולוגיות שמתאים לעולם החדש כפי שביזבו תופסת אותו: יכולת עצמאית לשדר ישירות וידאו לעשרות אלפי צופים, מנוע מבוסס בינה מלאכותית לקביעת פגישות חכמה על פי תחומי עניין, ועוד שני כלים שנועדו להגדיל את המעורבות והעניין (אנג'לי'מנט) של הקהל בכנסים: כלי שמוסיף אפקטים של קהל, ותג שמי חכם שעליו אומר אלרואי כי הוא מזכיר את הצמידים שבהם משתמשת להקת קולדפליי, בהופעותיה. וזו כנראה רק ההתחלה. "יש אינסוף לאן להתפתח והשמיים הם הגבול", מצהיר אלרואי.

אלרואי בטוח שמדובר ברוח חדשה שנושבת בהיטק הישראלי, "זו לא תופעה זמנית אלא ממש מהפכה - מסטארטאפ ניישן, לסקייל-אפ ניישן". ישראל, צופה אלרואי, "תהפוך יותר ויותר להיות יותר בצד הרוכש".

למעבר לרכישות בתוך האקוסיסטם הישראלי ושלוחותיו, יש משמעויות רחבות ועמוקות, מסביר אייל ניב מקרן ההון סיכון פינטגו פירסט. לדבריו, "בישראל מתפתח אקוסיסטם שלם שכולל את כל השלבים בהתפתחות של חברה, מהולדה, דרך צמיחה, פיתוח ורכישה, ויכול להסתיים בתוך ישראל, כמו שהיה פעם רק בארה"ב. פתאום סומכים על היזמים הישראלים להריץ מישראל חברות גלובליות שרוכשות בקצב דומה לחברות גלובליות. זה משנה את המשחק של ההיטק הישראלי, וכמשקיעים זה עושה לנו את החיים יותר לוקליים".

מהעבר השני, היפוך התפקידים הזה צפוי לזמן להיטק הישראלי לא מעט אתגרים חדשים, מהסוג שלא פגש בעבר. גיי'זיבס, שותף בכיר וראש תכנית הסטארטאפים FUEL במקינו, מזוהר כי למרות המגמה החיובית, השאלה הגדולה והפתוחה היא עד כמה המיזוגים הללו יהיו אכן מוצלחים. ג'יבס, שעלה לישראל לפני כשנה ומוביל במקינו את פעילות Fuel לליווי של סטארטאפים, אמר בשיחה עם Business, "ליוויי מיזוגים רבים בחיי ואני יודע עד כמה מדובר במשימה קשה לכן אני גם ריאלי. במציאות, החלק הכי קל הוא דווקא המשא ומתן לעסקה, או הניסיון להבין איזו טכנולוגיה הכי מתאימה לרכישה. החלק הקשה הוא לגרום לחברות הללו להצליח באמת לפעול יחד, במיוחד בשוק של טאלנטים שבו הטאלנט פשוט יכול לקום ולעזוב בקלות. השאלה תהיה עד כמה הם יצליחו לנצח את הסטטיסטיקה שלפיה 50 אחוז מהמיזוגים - נכשלים".



ירון יונצבליט, שותף וראש אשכול ההיטק ב-PwC Israel | יח"צ: יח"צ

את ירון יונצבליט, שותף וראש אשכול ההיטק ב-PwC Israel, שהפיקה את הדוח המוזכר בתחילת הכתבה, זה לא מדאיג. לדבריו, "למרות שנדמה שיש רגיעה בהנפקות, זורם עדיין הרבה כסף בניוסים פרטיים ובעסקאות סקנדרי. אותן חברות מתכוננת להנפקה בעוד כשנתיים, אבל כבר עתה המסלול מלא בחדי קרן שמחכים להוראה ממגדל הפיקוח להמריא".

רק השבוע (29.11) הודיעה חברת הסייבר Armis על גיוס של 300 מיליון דולר, במטרה



יבנני דיברוב, מנכ"ל ומייסד-שותף, ארמיס | צילום: אלעד מלכה

"בשנה הקרובה נראה עוד ועוד חברות ישראליות שעוד בטרם הנפיקו מבצעות רכישות בכדי לייצר סיפור טוב לקראת ההנפקה", אומר עוד וינצבליט. "זו התחלה של שלב חדש בתרבות הטק הישראלי".

הצטרפו לניוזלטר שלנו

הרשמו

mail@address.co.il



הגדרות	תוכניות	ערוצים
תנאי שימוש	סדר עולמי	ביטחוני
מדיניות פרטיות	תוכנית חיסכון	פוליטי
צור קשר	שש עם	פלילי
המייל האדום	אולפן שישי	פנים
	פגוש את העיתונות	בעולם
	המהדורה המרכזית	חינוך
	חמש עם רפי רשף	פרשנות