# תקציר מנהלים ותובנות מרכזיות: סיכום שנת 2022

שנת 2022 הייתה שנה שבה חזרו המשתנים העסקיים של ההייטק הישראלי למגמות ארוכת הטווח (בניכוי הנתונים החריגים של שנת 2021):

· סך **השקעות ההון סיכון** המשיכו באותו קו מגמה של השנים 2014-2020 והסתכמו ל-15 מיליארד דולר.

· **מספר** **העסקאות** היה נמוך במקצת מהשנים 2018-2020, אך בהינתן שחלק מהסבבים מתגלים באיחור, השנה צפויה להיסגר עם כ-800 עסקאות, בדומה לממוצע הרב שנתי.

· 89 **מיזוגים ורכישות** של חברות ישראליות מהווים ירידה קלה מהמגמה הרב שנתית שעומדת על כ-100 בממוצע בשנה.

· 16 **ההנפקות** (כולל ספאקים) של חברות ישראליות הן חזרה לטווח (10-20) של השנים הקודמות.

אך לכל מי שעוקב אחר המגמות הכלכליות העולמיות ואחר ההתפתחויות של ההייטק הישראלי ברור **שהסיפור מורכב יותר**. למעשה 2022 מכילה שתי תקופות שמתחלקות באופן גס לשתי המחציות של השנה. המחצית הראשונה הייתה ההמשך של שנת השיא 2021 עם גיוסי הון גבוהים, הערכות שווי אסטרונומיות, ביקוש גבוה לעובדים ושכר עולה; המחצית השנייה כבר עמדה בסימן הירידות בשווקים הפיננסיים והחשש ממיתון עולמי עמוק. במחצית זו היינו עדים לירידה במספר העסקאות ובסכום הכולל שלהן, כמות אקזיטים נמוכה, ירידה חדה בשווי חברות הטכנולוגיה הציבוריות, והתמתנות עד כדי עצירת תופעת ה "שוק של עובדים" שאפיינה את תקופת הפריחה האחרונה.

לכאורה הקשר ברור – ההאטה העולמית השפיעה באופן ישיר הן על שווי השוק של החברות והן על הנכונות להשקיע בהייטק הישראלי, והביאה לאותן ירידות שצויינו לעיל. אך בדוח אנחנו מביאים **הסבר נוסף לירידה בפעילות במחצית השנייה**. על בסיס מודל סטטיסטי הבוחן את פרק הזמן שחולף בין כל שני סבבי השקעה (בין סיד לA, בין A לB וכו'), נמצא כי לפחות בחלק מהמקרים מדובר **בגיוסי הון שהוקדמו, ולא על ירידה בכמות הגיוסים.** כלומר, חברות שלפי נתוני העבר היו צפויות לגייס השקעה במחצית השנייה של 2022, הקדימו את הגיוס לתקופת הפריחה של 2021 והמחצית הראשונה של 2022. ומהכיוון השני, המודל מציע את ההסבר לפיו חלק לא מבוטל מהירידה בהשקעות נובע מכך שמשקיעים שחיפשו להשקיע במחצית השנייה של 2022 בסבבי A, לדוגמה, מצאו שהיצע החברות שמחפשות השקעה כזו קטן יחסית.

ייתכן שחלק מהמשקיעים האלה פנו להשקיע בסבבי הסיד, שכן זהו שלב **ההשקעה היחידי בו אנו רואים עלייה בהשקעות גם במחצית השנייה של 2022** – תופעה שמוסברת, בנוסף, על ידי מעבר משקיעים מ-Late stage לסיד, ועל ידי עלייה חדה בכמות המשקיעים הממוצעת בכל סבב סיד.

אין בכך לטעון שלמיתון הגלובלי המסתמן לא הייתה השפעה על ההייטק ב-2022. הירידות בשווי השוק נובעות באופן ברור מהעלאת הריבית של הבנקים המרכזיים והצפי למיתון, והפיטורים הנרחבים ועצירת גיוסי העובדים בחברות רבות ודאי נסמכים על ההבנה ש"המסיבה הפרועה", לעת עתה, נגמרה. אך כאמור, בדוח זה אנו מציעים הסבר משלים לפיו הזעזוע המקרו כלכלי העולמי לווה בירידה טבעית לאחר כשנתיים של פעילות מוגברת.

# מבוא

בבואנו לסכם את שנת 2022 עלינו לחלק את השנה לשני חלקים. תחילת השנה היתה במידה רבה המשך ישיר של המגמות ששררו בהייטק במהלך 2020-2021, תקופת שיא מבחינת גיוסי הון, גיוסי עובדים וכיו"ב. השינויים המאקרו-כלכליים הגלובליים (עליית האינפלציה ומחירי האנרגיה, הירידות בשווקי ההון), שהתחילו בתחילת 2022, השפיעו על ההייטק הישראלי רק לקראת אמצע השנה, ובמחצית השניה כבר ראינו ירידה משמעותית בגיוסי הון, פיטורי עובדים, ועצירה של גיוסי עובדים חדשים.

בדוח זה נבחן את כלל הפעילות בשנת 2022, אך נתמקד בניתוח ההשפעות של ההאטה במחצית השנייה על ההייטק הישראלי.

## הסביבה המאקרו-כלכלית

החל מתחילת 2021 אנו עדים לעלייה באינפלציה ברוב הכלכלות המפותחות, אשר הגיעה לקראת סוף אותה שנה לרמות גבוהות בהרבה מהגבולות העליונים של יעדי האינפלציה בארה"ב, בגוש היורו, ובמקומות נוספים. גם בישראל נחזתה תופעה דומה, אם כי בעוצמה פחותה.

הנזק הישיר של האינפלציה על סקטור ההייטק נמוך יותר מאשר על שאר הכלכלה: אינפלציה פוגעת בראש ובראשונה במכירות של חברות שלא יכולות לעדכן מחירים בקלות (קשיחויות מחירים). ההייטק הישראלי, לעומת זאת, מורכב מחברות שעוסקות בעיקר בפעילות מו"פ (ופחות תלויות בהכנסות נוכחיות ממכירות), וגם בקרב החברות שכן תלויות בהכנסה ממכירות, הרוב מוכרות שירותים מקוונים שסובלים פחות מקשיחויות מחירים. יתר על כן, מכיוון שהשכר בסקטור קפץ בצורה חסרת תקדים בשנתיים האחרונות, השחיקה בשכר שנגרמת מאינפלציה עשויה לעזור לחברות לשרוד מיתון פוטנציאלי.

במקביל, שנת 2022 התאפיינה בירידות חדות בשוקי ההון ברחבי העולם. את הירידות הללו ניתן ליחס למספר גורמים: ראשית, האינפלציה (והציפיות להימשכותה) הביאה בנקים מרכזיים להתחיל להעלות את שערי הריבית הנומינלית באופן משמעותי במהלך 2022; שנית, גורמים נוספים כגון המלחמה באוקראינה והשפעותיה על מחירי האנרגיה, מעלים את רמת אי-הודאות לגבי מצב הכלכלה בשנים הקרובות, ובפרט, מגבירים את ההסתברות למיתון בעתיד הקרוב; ושלישית, בשנתיים האחרונות רבים דיברו על כך שערכי הנכסים בשווקי המניות מנופחים, ויש תחושה שמשקיעים רבים "התכוננו" לתיקון.

לירידות בשווקים יש השפעות משמעותיות על ההייטק הישראלי, בעיקר מכיוון שהן מקשות על חברות לגייס הון. כמובן שגם למיתון גלובלי, שיביא לירידה בביקושים למוצרי הייטק ישראלים, יש השפעה שלילית על החברות, אבל, כפי שהסברנו לגבי האינפלציה, תופעה זו דווקא פוגעת בהייטק פחות מאשר בסקטורים מייצאים אחרים, שכן ההייטק פחות מבוסס על הכנסות ממכירות. כפי שנראה בהמשך, חברות הייטק ישראליות ציבוריות אכן איבדו מערכן בשנה האחרונה, אבל ללא קשר לביצועים האינדיבידואלים של החברות. כלומר, ירידת הערך מוסברת על ידי גורמי מאקרו המשפיעים על השוק כולו.

# הערות מתודולוגיות

* ניתוח הפעילות בסקטור דינמי כמו ההייטק הישראלי סמוך כל כך לסיומה של השנה, מהווה אתגר מבחינת עדכניות הנתונים. בפרט, נתונים לגבי גיוסי הון בסטארט-אפים בשלבים מוקדמים מתקבלים באיחור של מספר חודשים ולכן נתונים אלה צפויים להתעדכן בהמשך.
* כל הנתונים בדוח זה, למעט אם צוין אחרת, מתבססים על מאגר המידע Start-Up Nation Finder . מאגר זה התחיל לפעול ב-2014, ולכן נתונים שנתיים בדוח זה מתחילים בשנה זו.

# השקעות ומשקיעים

שנת 2021 הייתה שנה חריגה בעולם בפעילות הסקטור הטכנולוגי, וגם בישראל הושקע בחברות טכנולוגיה סכום חסר תקדים של למעלה מ-27 מיליארד דולר. בשנת 2022 ההשקעות צנחו בכמעט חצי לכ 16 מיליארד דולר. תופעה זו אינה ייחודית לישראל, ולשם ההשוואה, בעמק הסיליקון ההשקעות בחברות טכנולוגיה ירדו בכ-42% (תרשים 1). מספר הסבבים ירד בהתאם בכשליש הן בישראל והן בעמק הסיליקון, כך שבישראל מספר הסבבים הכולל בשנת 2022 עמד על 727 לעומת 1,067 בשנה שלפניה (תרשים 2).

כאמור, בחינת נתוני השנה כולה אינה מספרת את הסיפור באופן מלא, וככל שמסתכלים על השנה ברזולוציה גבוהה יותר ניתן לראות את התחלת סימני המיתון (תרשים 3). המחצית הראשונה של 2022 הייתה המשך ישיר לשנת 2021 ובה גוייסו כ-10 מיליארד דולר המהווים שני שליש מסך הגיוסים בכל השנה. אמנם נתון זה נמוך יחסית למחצית השנייה של 2021 ב-31%, אך 482 עסקאות מעידות כי ההייטק הישראלי היה עדיין בתקופת פריחה. במחצית השנייה של 2022 בוצעו רק כ-260 עסקאות, המספר הנמוך ביותר מאז תחילת הנתונים של Finder. על אף הירידות הנ"ל, סכום ההשקעות במחצית השנייה היה הגבוה ביותר אי פעם למעט ארבע המחציות שקדמו לה.

## השקעות לפי סבב

לאור הירידות בשווקים הפיננסיים ב-2022 לא מפתיע שנרשמה ירידה בסך ההשקעות ברוב סוגי הסבבים. נתון חריג ומפתיע הוא שהשקעות ה-Seed דווקא רשמו עלייה ב-2022 . בתרשימים 4 ו-5 ניתן לראות את הסכומים האבסולוטים של ההשקעות, בחלוקה לפי שנות השקעה, ובתרשים 6 ניתן לראות את השינוי באחוזים שנה אחרי שנה, בחלוקה לפי סבבי השקעה.

**עלייה בהשקעות** Seed

השקעות ה-Seed בסטארט-אפים ישראלים עלו ב-2022 ביחס ל-2021 בכ-65%, מ-1.3 לכ-1.6 מיליארד דולר (נתון זה עוד צפוי לעלות בשל עיכוב בקבלת הנתונים לגבי עסקאות שטרם התגלו). נתונים אלה מפתיעים במיוחד כאשר לוקחים בחשבון את הירידה במספר הסטארט-אפים (עליה דיווחנו [בדוחות קודמים](https://view.storydoc.com/nC6GTH3Y)) שניתן היה להניח כי תוביל **לירידה** בסכומי ההשקעות הכוללים בסבבי Seed

שני גורמים תרמו לעלייה בסבבי ה-Seed:

1. ***מעבר של משקיעי*** *late stage* ***לשלבים מוקדמים יותר***

חלק מהגידול בהשקעות ה-Seed נגרם ממעבר להשקעות בשלבים מוקדמים יותר של משקיעים שבאופן מסורתי השקיעו רק בשלבים מאוחרים. לפי ניתוח שעשינו על כלל המשקיעים בהייטק הישראלי משנת 2014, 16 משקיעים שונים שהשקיעו עד שנת 2021 רק בסבבי A ומעלה לקחו חלק בשנת 2022 ב-21 עסקאות Seed. בעוד שעשויות להיות סיבות מגוונות לתעדוף של השקעות Seed על פני עסקאות מאוחרות יותר, ככל הנראה סיבה מרכזית לכך היא הערכות שווי גבוהות מאוד בסבבים מאוחרים. לשם ההמחשה, קרן הענק Tiger Global השתתפה עד סוף שנת 2021 ב-23 השקעות late stage ורק השקעת Seed אחת. לעומת זאת בשנת 2022 הקרן השקיעה בישראל שלוש השקעות Seed בהשקעה ממוצעת של כ-50 מיליון דולר.

1. ***עלייה במספר המשקיעים פר סבב***

מספר המשקיעים הממוצע בכל סבב בסבבים מוקדמים נמצא במגמת עלייה, ובסבבי הSeed מגמה זו בולטת אף יותר. בין 2019 ל-2022, מספר המשקיעים הממוצע בכל סבב בשלב זה כמעט הכפיל את עצמו. הגידול המשמעותי ביותר התרחש בשנת 2022 כאשר בממוצע נוסף עוד משקיע אחד בכל עסקה ביחס לנתון משנת 2021 (תרשים 4).

השפעת הירידה בגיוסים על הסטארט-אפים

כפי שראינו, המחצית השנייה של שנת 2022 התאפיינה בירידה במספר הסבבים, מלבד סבבי ה-Seed. מאידך, מחצית זו מגיעה אחרי שנתיים בהן ההשקעות הגיעו לשיא הן מבחינת מספר הסבבים והן מבחינת סכום ההשקעה. לכן,שאלה מתבקשת היא מה מצבם של סטארט-אפים שנוסדו בשנתונים שונים - האם הם פספסו את רכבת ההשקעות או האם, ההיפך הוא הנכון, והם פשוט קפצו עליה מוקדם יותר? האם סטארט-אפים צעירים יותר, שלא הספיקו לגייס "בתקופה הטובה" נמצאים כעת במצוקה? בפרק זה ננסה לענות על שאלות אלה.

מסבב Seed לסבב A:

נתחיל את הניתוח במאפייני המעבר של חברות משלב גיוס ה-Seed לגיוס סבב A.

על בסיס נתונים היסטוריים, בנינו מודל סטטיסטי המתאר את התפלגות משך הזמן בין גיוס Seed לגיוס A, תוך שאנו לוקחים בחשבון שתי עובדות חשובות:

(1) רק כ-40% מהחברות מצליחות לגייס סבב A (נתון זה כמעט ואינו משתנה בין קבוצות הגיל).

(2) לסטארט-אפים שכן מצליחים לגייס סבב A לוקח בממוצע כ-3 שנים להגיע לאבן דרך זו, אבל השונות גדולה (סטיית תקן של 32 חודשים).

כלומר, המודל צריך להתמודד עם העובדה שכאשר אנו רואים חברה שלא גייסה סבב A עד היום, יש הסתברות מסוימת שהיא לא תגייס לעולם, שתלויה במשך הזמן שעבר מאז גיוס Seed. [[1]](#footnote-1)

אמדנו את המודל על אוכלוסיית כל החברות שגייסו סבב Seed בין השנים 2014 ו-2017. ולאחר מכן, השתמשנו במודל הנאמד על מנת להשוות בין הגיוסים בפועל לבין תחזית המודל לכלל החברות שגייסו Seed משנת 2014 ועד 2022. תוצאות המודל מובאות בתרשים 5

ניתוח תוצאות המודל

תרשים 5 מלמד כי בעוד שעד שנת 2021 תחזית המודל התאימה היטב לגיוסי A בפועל הרי **שבשלוש המחציות שמתחילות ב-2021 קצב גיוסי סבבי** A **היו גבוהים מהצפוי**. בעיקר נכון הדבר לחברות שגייסו Seed בשנים 2020 ו-2021 ושבממוצע גייסו סבבי A מוקדם מהצפוי לפי המודל. בהתאם, **חברות אלה לא גייסו סבב** A **במחצית השנייה של 2022 פשוט משום שהם גייסו סבב זה מוקדם יותר** – ב-2021 ובמחצית הראשונה של 2022. בנוסף ניתן לראות בבירור כי עודף הגיוסים שנוצר בשלוש המחציות שמתחילות ב-2021 עולה על "הגירעון" במחצית השנייה של 2022.

**השורה התחתונה** אם כן, היא שבסך הכול שיעור הסטארט-אפים שגייסו סבב A בקרב כל קבוצות הגיל **עדיין דומה או גבוה** לצפי על בסיס נתוני עבר, כפי שניתן לראות בטבלה להלן:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| שנת השקעת ה- Seed | מספר  חברות | מהן גייסו סבב A עד לסוף 2022 | | |
| מודל | בפועל | הפרש |
| 2014 | 299 | 117.1 | 109 | 7%- |
| 2015 | 380 | 146.2 | 149 | 2% |
| 2016 | 356 | 133.4 | 135 | 1% |
| 2017 | 328 | 117.9 | 119 | 1% |
| 2018 | 373 | 125.1 | 117 | 6%- |
| 2019 | 330 | 97.0 | 108 | 11% |
| 2020 | 275 | 61.9 | 81 | 31% |
| 2021 | 296 | 36.3 | 55 | 52% |

הסבר חלופי לקיצור הזמנים בין סבבי ה-Seed לסבבי ה-A הוא שהייתה עלייה בשיעור החברות "המוצלחות" (במובן של יכולת הגעה לסבב A). [[2]](#footnote-2) עלייה בשיעור החברות המגייסות יכול לנבוע מכך שחברות בשנתונים האחרונים איכותיות מקודמותיהן, ולכן סיכויי ההצלחה שלהן גבוהים יותר, או מכך שסף האיכות שקובעים המשקיעים ירד. רק בעוד מספר שנים ניתן יהיה להבחין מי מההסברים האלה נכון יותר, אך בעת הזו, אין סיבה להניח שבניגוד ליציבות של נתון זה בעבר, לפתע שתי קבוצות גיל רצופות יהיו מוצלחות משמעותית מהשנתונים שקדמו להן. כמו כן, אם הייתה ירידת בסף האיכות הדרוש להשקעה, היינו מצפים לראות עלייה בשיעור החברות המגייסות גם בקרב סטארט-אפים שנוסדו בשנים 2018 ו-2019 (יש עדיין 200 חברות בכל אחת מהקבוצות שטרם זכתה לסבב A).

נקודה נוספת שעולה מהניתוח היא **הירידה במספר הסטארט-אפים שנפתחים בישראל בשנים האחרונות** (בתרשים זה בא לידי ביטוי בירידה של הקו האדום שמצביע על כך שהמודל חזה פחות סבבי A בשנים האחרונות, עקב ירידה במספר הסטארט-אפים שהגיעו מלכתחילה לשלב ה-Seed). הזהרנו מפני מגמה זו בדוחות קודמים שפרסמנו (אחד מהם ביחד עם רשות החדשנות).[[3]](#footnote-3)

מסבב A לסבב B

ביצענו ניתוח זהה גם עבור המעבר בין סבב A לסבב B. ניתוח זה קשה יותר לפירוש שכן מספר החברות שמגייסות סבבי A קטן בהרבה: 228 חברות בשנים 2014-2017 (לעומת 1333 שגייסו Seed והיו הבסיס לניתוח בסעיף הקודם), ומתוכן רק 54% גייסו סבב B עד היום. הזמן הממוצע בין סבבי A ל-B קצר במעט מהזמן בין Seed לסבב A (31 חודשים עם סטיית תקן של 25 חודשים), אבל עדיין לא באופן שמאפשר להתגבר על בעיית התצפיות החסרות.

עם זאת, התוצאות שמתקבלות עבור הניתוח הזה דומות לאלו שהתקבלו בסעיף הקודם אבל בגלל המספרים הקטנים האומדנים פחות הדוקים.

גם במקרה זה הניתוח מצביע על "עודף" השקעות (ביחס לתחזית המודל) בשלוש המחציות שהתחילו ב-2021 הגדול מהמחסור במחצית השנייה של 2022. ניתן לראות את הנתונים המלאים של הניתוח בנספח.

## **אקזיטים -** מיזוגים ורכישות

ביחס לשנה הקודמת, בשנת 2022 חלה ירידה של 40% הן בסכום הכולל והן במספר המיזוגים והרכישות, כפי שניתן לראות בתרשים 6. 89 חברות נמכרו בסכום כולל של 4.9 מיליארד דולר כאשר הרכישות הבולטות (כולן קרו בין מרץ למאי) היו:

* Granulate שנרכשה בסכום של 650 מיליון דולר ע״י אינטל
* Finaro שנמכרה בסכום של 575 מיליון דולר ל-Shift4
* Zimperium אשר נמכרה לLiberty Strategic Capital עבור 525 מיליון דולר

ניתן גם להתרשם ממספר האקזיטים בחלוקה למחציות. בפרט בולטת ההאטה במחצית השנייה של 2022: מספר המיזוגים והרכישות במחצית האחרונה היה הנמוך ביותר בשנים האחרונות והסכום הכולל שלהם היה השלישי הכי נמוך מאז תחילת תיעוד הנתונים ב Finder בשנת 2014.

## אקזיטים- הנפקות לציבור

בשנת 2022, 12 חברות הונפקו לציבור ואליהן נוספו עוד ארבע חברות שהונפקו דרך ספאקים (תרשים 11). מחד זוהי ירידה דרסטית יחסית למספר השיא של 76 הנפקות (כולל ספאקים) שהיו ב-2021 ומאידך חזרה למספרים "הרגילים" (בין 10 ל-20 הנפקות חדשות בשנה) אותם הציג ההייטק הישראלי בשנים האחרונות (למעט 2021 כאמור).

גם בהקשר זה, שנת 2022 לא הייתה שנה אחידה - מספר ההנפקות במחצית השנייה (תרשים 12) הסתכם לשלוש הנפקות בלבד (מתוכן ספאק אחד). נתון זה איננו מפתיע לאור החולשה של השווקים הפיננסיים והעלאות הריבית על ידי הבנקים המרכזיים.

# חברות ציבוריות

השינוי בשווי החברות הציבוריות אל מול השינוי בהכנסות

בהינתן הירידות בשווי החברות בכל הבורסות החשובות, שהתבטאו ביתר שאת בחברות הטכנולוגיה, בחנו האם ירידת השווי קשורה גם לביצועי החברות ולא רק למצב המאקרו כלכלי. עפ״י הדוחות הכספיים של החברות, בחנו את השינוי בהכנסות שלהן בין הרבעון האחרון של שנת 2021 לבין הרבעון השלישי של 2022 (הנתון העדכני ביותר שזמין לנו בעת כתיבת הדוח). ניתן לראות את פיזור החברות בתרשים 13, כשהציר האופקי מציג את השינוי באחוזים בשווי השוק (Market Cap) והציר האנכי מייצג את השינוי בהכנסות באחוזים, בין הרבעונים המדוברים.

מבין החברות שנבדקו, **רוב החברות**, 69 לעומת 50, דווקא **חוו עלייה בהכנסות** בין הרבעונים המדוברים בעוד **שרוב מוחלט,**107 לעומת 12, של החברות הציבוריות הישראליות רשמו **ירידה בשווי השוק שלהן**.

לא מצאנו קורלציה בין משתנים אלה, עובדה שמצביעה על כך **שהירידה בשווי השוק נבעה מגורמים מקרו-כלכליים ולא מביצועי החברות**.

# השקעות לפי סקטור

כלל הסטארט-אפים הנמצאים בFinder מחולקים ל11 סקטורים. גרפים X ו Y מציגים את השקעות ההון סיכון בשנת 2022 בחלוקה לסקטורים אלה.

גם השנה הסקטורים המובילים מבחינת השקעות היו מבוססי תכנה ובעיקר: Enterprise software, Security tech ו Fintech. ניתן לזהות כי ברוב הסקטורים ישנה התאמה בין חלקם מתוך סך הכסף שגויס לבין חלקם מסך מספר העסקאות. בפינטק לעומת זאת בעוד שרק 10% מסך כל העסקאות, מעל 15% מסך ההון משויך אליו. לצד זה, בסקטור הAgri & Food Tech, ישנה תמונה הפוכה, לפיה 10% מהעסקאות מסתכמות לכ-5% מהשקעות ההון סיכון.

## Life Sciences & HealthTech

**1,578** חברות פעילות נכון לשנת 2022 בתחום ה- "Life Sciences & HealthTech". חברות אלה נחלקות לשלושה תת-סקטורים מרכזיים (חלק מהחברות שייכות ליותר מתת סקטור אחד):

* בריאות דיגיטלית (בעיקר שירותי תוכנה ופלטפורמות לבריאות) – 707 חברות
* פיתוח וייצור מכשור רפואי- 608
* פארמה וביו-רפואה- 452

בשנת 2022, סטארטאפים בסקטור זה גייסו כ- 2.3 מיליארד דולר, ירידה קטנה יחסית של כ17% משנת 2021. עם זאת, מספר סבבי הגיוס היה הנמוך ביותר מאז שנת 2016, בעיקר בשל המחצית השנייה עם מספר הסבבים הנמוך מ-2014.

**חמשת המשקיעים הגדולים** ביותר בסקטור זה בשנת 2022 כוללים שניים בעלי התמחות ספציפית בסקטור הבריאות, אשר השתתפו בתשע השקעות שונות כ״א, והם aMoon Fund ו- eHealth Venturs. אחריהם קרן Peregrine הישראלית שלקחה חלק בשמונה השקעות שונות שגם בפורטפוליו שלה לא מעט חברות בריאות ישראליות, וסוגרים את החמישייה OurCrowd ו Insight Partners האמריקאית. חמישה **אקזיטים** נרשמו בסקטור זה ב-2022, כשהבולטים שבהם היו Shamir Optical Industry, Perflow Medical והנפקתה של Stickit Labs.

## סייבר

נכון לסוף 2022 ישנן 676 חברות פעילות בתחום הסייבר בישראל הנחלקות לתתי-הסקטורים הבאים ( חלק מהחברות שייכות ליותר מתת סקטור אחד): אבטחת מידע, אבטחת רשתות, אבטחת ענן, אבטחת אפליקציות, אבטחת תחנות קצה, אבטחת פגיעויות וסיכונים.

בהסתכלות שנתית על סכומי הגיוסים הכוללים בסקטור זה. נראה כי בסקטור זה מספר הגיוסים ירד משמעותית בין שנת 2021 ל2022, ומגלם ירידה של מעל 60%. זאת בעוד הירידה השנתית בכל האקוסיסטם עומד על כ42%. עם זאת, מספר סבבי הגיוס, שעלול להיות נתון בעל משקל גדול יותר יחסית יציב גם בהשוואה לשנת 2021, ועשוי להצביע על איכותן של החברות בסקטור זה.

החלוקה לחציונים מסייעת להבנה במגמה זו, כך שבשני החציונים של שנת 2022 הייתה ירידה משמעותית בסכומים הכוללים המגויסים. מספר סבבי הגיוס במחצית הראשונה של שנת 2022 היה גדול יותר מאלו השייכים לשנת 2021 כך שהירידה במספרם התרחשה במחצית השניה של השנה.

בין ה**משקיעים הבולטים** בסקטור זה בשנת 2022, ניתן למצוא את Gliliot Capital Partners קרן ישראלית ותיקה שמשקיעה בסקטורים שונים אשר ביצעה 11 השקעות השנה; Kmehin Ventures קרן ישראלית חדשה יחסית באקוסיסטם שהשתתפה בתשע השקעות; Tiger Global ו Insight Partners הוותיקות עם שמונה השקעות כל אחת; ו- Team8 הישראלית עם שבע השקעות בחברות סייבר.

בשנת 2022 היו 20 אקז**יטים** של חברות סייבר ישראליות. הרכישה הגדולה ביותר הייתה של חברת Zimperium ל קרן ההשקעה הבריטית Libery Strategic Capital עבור 525 מיליון דולר. השנייה בגודלה בוצעה ע״י חברת הסייבר הישראלית Claroty שרכשה את Medigate בעבור 400 מיליון דולר והשלישית בוצעה ע״י Palo Alto שרכשה את Cider Security עבור 300 מיליון דולר.

## חקלאות ומזון

סקטור זה הינו קטן באופן יחסי אך נמצא בצמיחה בשנים האחרונות. נכון לסוף 2022 ישנם 624 סטארט-אפים פעילים באקוסיסטם הישראלי בסקטור זה, אשר מחולקים לתחומים הבאים (עלולה להיות ספירה כפולה עקב סטארט-אפים המשויכים ליותר מתחום אחד):

* 167 סטארט-אפים עוסקים בחדשנות בהשקיה
* 160 סטארט-אפים Yield Optimization Harvest
* 104 סטארט-אפים בתחום המזון אלטרנטיבי
* 72 סטארט-אפים עוסקים בשרשרת הייצור של מזונות
* 64 סטארט-אפים ב Pests Pathogens
* 63 ב-Agricultural Inputs
* 45 ב Produce Preservation and Trade

בהתאם לגודלו היחסי של סקטור זה באקוסיסטם הישראלי, מספר סבבי הגיוס והכמות הכוללת שלהם קטנה משמעותית מהשאר. עם זאת, ההבדל בין שנת 2022 לשנת 2021 הוא הקטן ביותר מבין כלל הסקטורים שבחרנו להציג בדו״ח זה, כאשר ישנו רק 7% הבדל במעבר בין השנים. בעקבות האפשרות של סבבי גיוס נוספים שטרם התגלו, ישנה אפשרות כי סך כל ההשקעות יעלה על השנה הקודמת. אותו כנ״ל גם לגבי מספר הסבבים שעומד על 74 בשנת 2022.

בהסתכלות על חציוני השקעה, ניתן לראות את הקפיצה בסכומים כבר מהמחצית השני של שנת 2020. למרות ההבדל הגדול בין החציונים בשנת 2022, נראה כי הקפיצה המתוארת בסכומי ההשקעה ובמספרי הסבבים יחסית יציבה, גם לאור המשבר הנוכחי.

בין **המשקיעים הבולטים** בסקטור זה ניתן למצוא את OurCrowd שמובילה את מספר הסבבים בשנת 2022 עם השתתפות בעשרה סבבי גיוס שונים. באופן לא מפתיע נמצאות שתי חממות מוכרות, The Kitchen ו Fresh Start עם השתתפות ב6 ו4 השקעות בהתאמה. אחריהן קרן השקעות ממלטה בשם Peak Bridge, המתמחה בחברות הפועלות בתחום ה Food Impact, וקרן ישראלית בשם-Smart Agro הפועלת משנת 2020 ומשקיעה בעיקר בחברות בתחום החקלאות. בשנת 2022 לא נרשמו **אקזיטים** בסקטור זה.

## פינטק

נכון להיום, ישנן 441 חברות בסקטור זה, המחולקות לפי התחומים הבאים (עלולה להיות ספירה כפולה עקב סטארט-אפים המשויכים ליותר מתחום אחד):

* 139 סטארט-אפים בתחומי המסחר וההשקעות
* 126 בהעברות כספים
* 82 סטארט-אפים עוסקים באופטימיזציה ומתן הלוואות
* 79 ניהול פיננסי עצמאי
* 62 Insurtech

כאשר משווים בין נתוני ההשקעות בין השנים 2021 ו 2022, ניתן להתרשם כי הירידה בסכומים הכוללים במעבר בין השנים עומדת על 47%, ירידה דומה לזו בכלל האקוסיסטם ולמרות ירידה דומה גם במספרי הסבבים בהשוואה ל2021, הוא נותר פחות או יותר זהה לשנים 2019-2020.

בהסתכלות על שני החציונים בשנת 2022, נראה שיש הבדל יחסית קטן מבחינת הסכומים הכוללים, בניגוד למגמה בסקטור החקלאות או בסקטור הסייבר.

בין חמשת **המשקיעים הבולטים** בשנת 2022, ניתן למצוא את Viola (כל הקרנות) עם השתתפות ב14 סבבי גיוס לאורך השנה, Team8 שגם הייתה משקיע מוביל בסייבר עם 4 השקעות, LightSpeed האמריקאית עם השתתפות ב4 השקעות ואחריהם Our Crowd וHanco עם השתתפות בשלוש השקעות כ״א. בשנה זו היו סה״כ 4 **אקזיטים**. כאשר הבולטים ביניהם הייתה הנפקתה בספאק של פאגאיה בחודש יוני, ומכירתה של חברת Finaro ל Shift4 הציבורית ב-575 מיליון דולר.

Climate Tech

סקטור זה אינו נמצא בחלוקת הסקטורים הכלליים בFinder, בעיקר כיוון שהחברות העוסקות בו פועלות בתחומים שונים. נכון לסוף שנת 2022, מספר החברות הפעילות בתחום זה עומד על 899. בשנת 2022 הייתה ירידה בסכום הגיוסים הכולל ל-1.7 מיליארד דולר ב-104 סבבי גיוס . אמנם מדובר בירידה של 20% בהשוואה לשנה שעברה בה גויסו 2.1 מיליארד דולר, אך עדיין מדובר במגמת עלייה כללית כבר משנת 2014 (להוציא את שנת 2019), בו תחום הקליימט טק החל להיות מדובר ולקבל תשומת לב עולמית. בהשוואת שני חצאי שנת 2022 עולה כי במחצית השנה הראשונה סכום ההשקעות היה גבוה מהממוצע ובעצם היה המשך ישיר של 2021, ואילו במחצית השנייה של השנה צנח בכ60%.

בין **המשקיעים הבולטים** בשנת 2022, היו Insight Partners ו- Capital Nature עם 7 השקעות כל אחת, אחריהן OurCrowd ו-Mobilitech Capital עם 6 השקעות כל אחת ו-Pitango VC עם 5 ההשקעות.

בשנה זו היו סה״כ 5 **אקזיטים**, כאשר הבולט מביניהם היה המכירה של חברת Seebo ע״י סטאר-טאפ ישראלי, Augury בעבור 100 מיליון דולר.

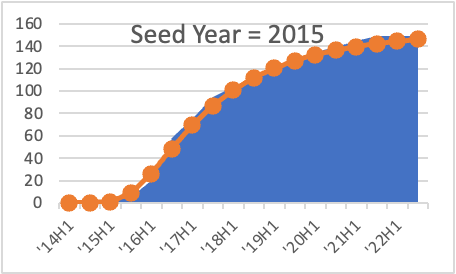
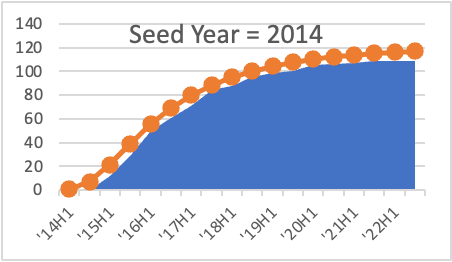
# נספחים

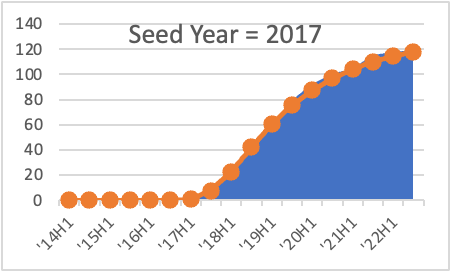
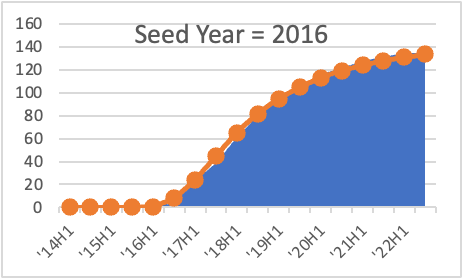
נספח 1 - השפעת הירידה במספר הסבבים על הסטארט-אפים

הטבלה שלהלן מסכמת את הפער בין כמות הגיוסים הצפויה, לכמות בפועל בכל קבוצת גיל נכון למועד שליפת הנתונים. הנקודה הראשונה שעולה בבירור מן הטבלה שלעיל היא שלמרות מיעוט הגיוסים בחציון השני של 2022, שיעור הסטרטאפים שגייסו סבב A בקרב כל קבוצות הגיל עדיין זהה או גבוה בהשוואה לשנים קודמות. הדבר נובע כמובן מהכמות הגבוהה של הגיוסים בקבוצות גיל אלו בשלושת החציונים 21H1-22H1.

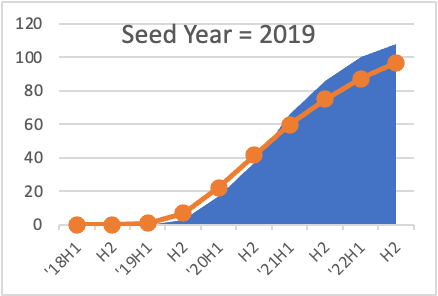
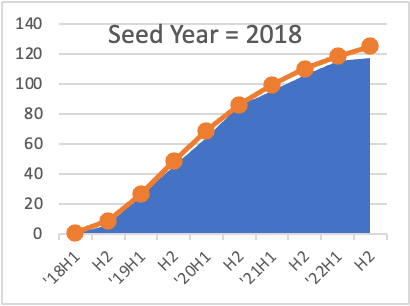
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| שנת Seed | מספר  חברות | מהן גייסו סבב A עד לסוף 2022 | | |
| מודל | בפועל | הפרש |
| 2014 | 299 | 117.1 | 109 | -7% |
| 2015 | 380 | 146.2 | 149 | 2% |
| 2016 | 356 | 133.4 | 135 | 1% |
| 2017 | 328 | 117.9 | 119 | 1% |
| 2018 | 373 | 125.1 | 117 | -6% |
| 2019 | 330 | 97.0 | 108 | 11% |
| 2020 | 275 | 61.9 | 81 | 31% |
| 2021 | 296 | 36.3 | 55 | 52% |

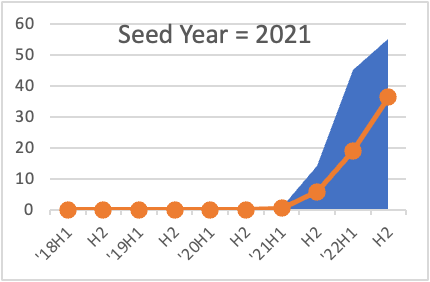
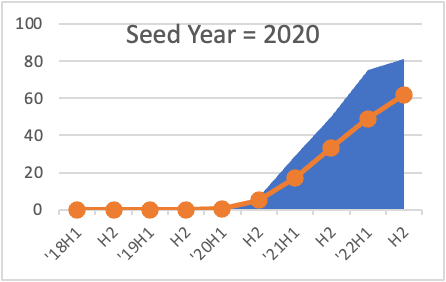
כמות מצרפית של גיוסים לפי זמן לחברות שגייסו סבב Seed בשנים 2014-2017 (האוכלוסייה שעליה נאמד המודל)





כמות מצרפים של גיוסי לפי זמן לחברות שגייסו סבב Seed בשנים 2018-2021 (out-of-sample)



גכ

מספר סבבים צפויים מול סבבים בפועל במעבר בין סבב A לסבב B:

1. המודל מניח שלכל חברה יש הסתברות קבועה להיות חברה "לא מוצלחת", כלומר כזו שלא תגייס לעולם, ובהסתברות המשלימה היא תגייס סבב A לפי התפלגות לוג-נורמלית. פרטים נוספים על המודל ועל האמידה ניתן למצוא בנספח. [↑](#footnote-ref-1)
2. המספרים הקטנים ומשך הזמן הקצר שבהן חברות אלה נצפות לא מאפשר לאמוד את הפרמטרים של המודל בנפרד לכל קבוצת גיל באופן שיתן אומדנים שימושיים. [↑](#footnote-ref-2)
3. לעניין זה ר׳ הירידה במספר [הסטארט-אפים](https://view.storydoc.com/nC6GTH3Y) [↑](#footnote-ref-3)