

גיוסי ההון נפגעו משמעותית, החברות הקטנות במצב הקשה ביותר השפעות המלחמה על סטארט-אפים ישראלים

דצמבר 2023

START-UP NATION
POLICY INSTITUTE

מחקר: דני בירן

מבוא

מלחמת חרבות ברזל שפרצה ב-7 באוקטובר 2023, השפיעה מאד וממשיכה להשפיע על הכלכלה הישראלית, ובכלל זה על סקטור ההייטק. השפעות המלחמה מתווספות לקשיים המשמעותיים שההייטק הישראלי חווה ב-2023, החל מהאטה גלובלית וכלה בחוסר היציבות הפנימית בישראל עקב הרפורמה המשפטית.

כחלק מההתמודדות עם השפעות המלחמה על חברות הייטק, רשות החדשנות מפעילה ערוץ סיוע לסטארט-אפים עם runway קצר. בנוסף, הוקמו מספר "קרנות חירום" פרטיות, שמשקיעות בסטארט-אפים שנפגעו מהמלחמה ועומדים בקריטריונים מסוימים (שחלקם שונים בין קרן לקרן).

כדי לנסות ולהעריך את השפעות המלחמה על סטארט-אפים ישראליים, שיתפנו פעולה עם אחת מקרנות אלה וניתחנו את הבקשות שהוגשו על ידי כ-600 חברות. בדו"ח זה נפרט את הממצאים העיקריים מהניתוח.

- הדו"ח מתייחס לחברות שהגישו בקשה לקרן. מדובר אמנם במאות חברות, אך הן אינן מייצגות בהכרח את כלל הסטארט-אפים הישראליים. לדוגמה, סטארט-אפים שאינם זקוקים למימון בתקופה זו, או כאלה שזקוקים למימון ומקבלים אותו ממשקיעים קיימים שלהם, סביר שלא הגישו בקשה לקרן. על כן, לא קיימים בידינו נתונים לגביהם.
- הדו"ח מתבסס על הנתונים שדווחו ע"י החברות עצמן כחלק מהגשת הבקשה לקרן. עם זאת, יש לציין כי לא מדובר בסקר - אלא בבקשות שהוגשו למשקיעים - ולכן רמת האמינות היא גבוהה.

הנתונים מראים שהחברות במצב הקשה ביותר הן חברות קטנות (עד 10 עובדים), שלא גייסו הון רב לפני המלחמה (פחות מ-5 מיליון דולר). לחברות אלה יש חשיבות רבה באקוסיסטם, כי הן מהוות את הבסיס שממנו צומחות החברות הגדולות של העתיד. כל חברות הצמיחה של היום, שתרומתן למשק כה משמעותית, התפתחו מסטארט-אפים קטנים.

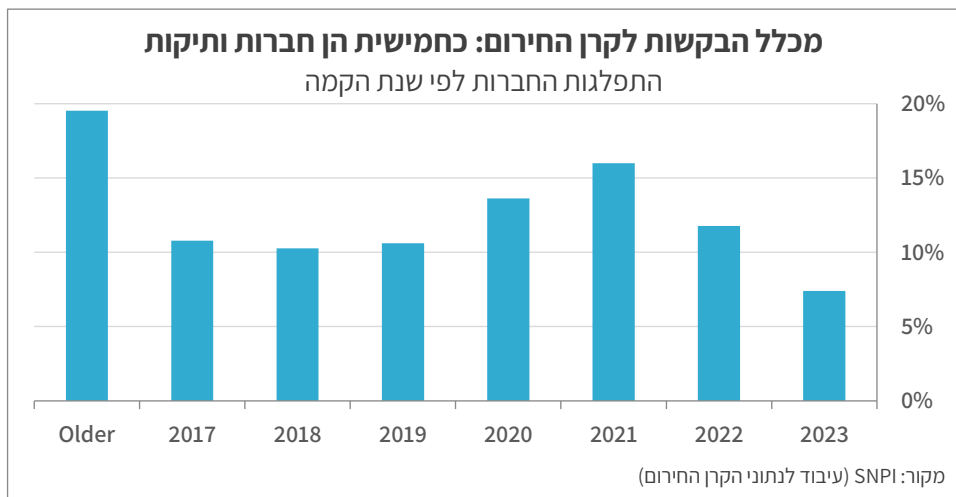
הניתוח בהמשך מראה את הצורות השונות שבהן חברות הייטק נפגעו במלחמה, ומאפיינים שונים הקושרים בין החברות (על פי גודל, סקטור תעשייה, וכו') לבין הצורה שבה הן נפגעו.

פרסומים אחרונים

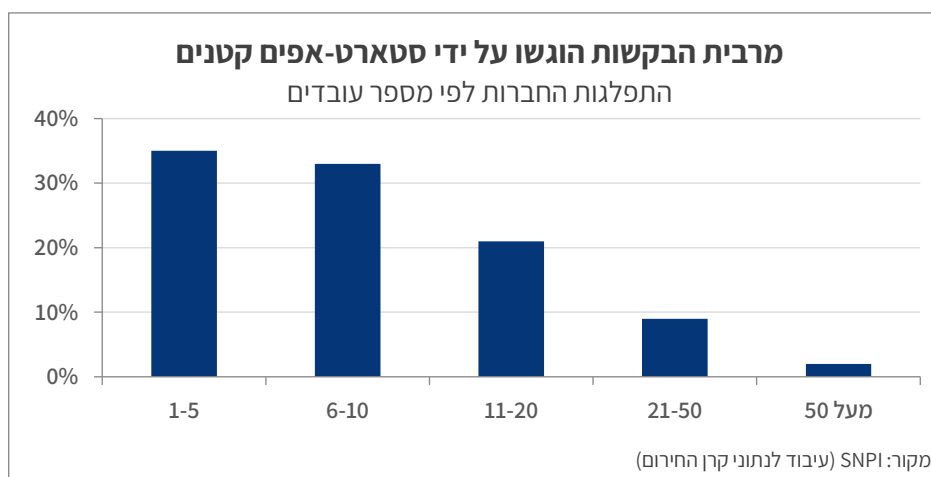
- [עמידות ההייטק והכלכלה בישראל בפני משברים ביטחוניים: ניתוח נתוני העבר כמענה לחששות משקיעים ושותפים זרים](#)
- [סקר על מצב ההייטק מאז פרוץ המלחמה בשיתוף רשות החדשנות](#)
- [המשך המגמה השלילית בהייטק הישראלי: סקירת הרבעון השלישי של 2023](#)

התפלגות החברות שהגישו בקשה לקרן

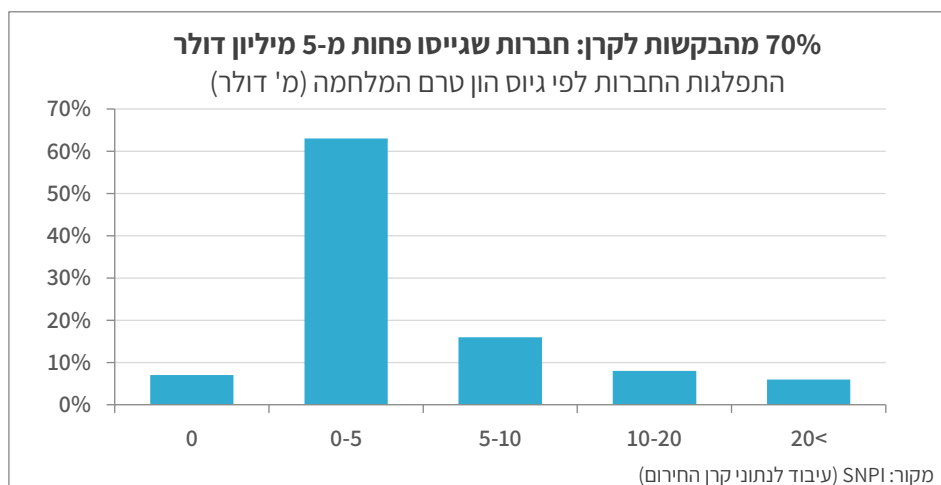
תרשימים 1-3 מראים את התפלגות החברות שהגישו בקשה לקרן עד השבוע הראשון של דצמבר 2023, בחלוקה על פי שנת הקמה, מספר העובדים, וסכום הכסף שהן גייסו בעבר.



תרשים 1



תרשים 2

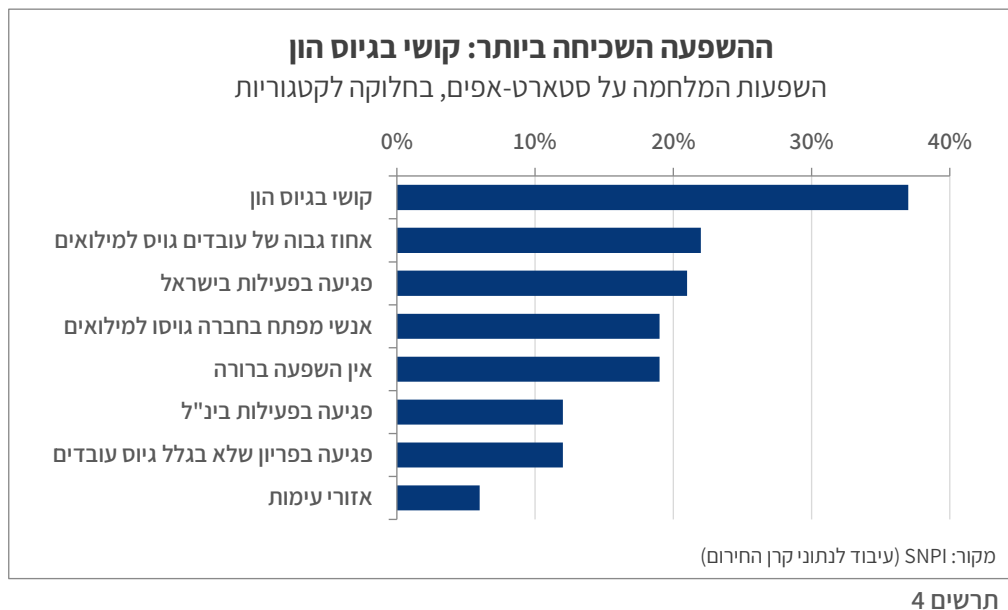


תרשים 3

השפעות המלחמה על החברות

בטופסי הבקשה לקרן, החברות התבקשו לדווח כיצד הושפעו מהמלחמה. חילקנו את התשובות ל-8 קטגוריות:

- אחוז גבוה של עובדים גויס למילואים
- אנשי מפתח בחברה גויסו למילואים
- פגיעה בפעילות בישראל (שאינה קשורה לגיוס עובדי החברה למילואים):
 - ירידה במכירות לשוק המקומי / פגיעה במאמצי שיווק לשוק המקומי שנגרמה ע"י הלקוחות.
 - הפסקה של ניסויים או פיילוטים אצל חברות או גופים מקומיים.
 - עיכובים בקבלת תשלומים מלקוחות מקומיים.
 - פגיעה כתוצאה מאי קבלת שירותים או מוצרים מספקים או קבלני משנה מקומיים.
- קושי בגיוס הון: כולל מנעד רחב מאד, החל מביטול הסכמי השקעה שכבר נחתמו, וכלה בדחיית פגישות מתוכננות עם משקיעים פוטנציאליים או חוסר יכולת לקבוע פגישות כאלה.
- פגיעה בפעילות בינלאומית:
 - ביטול הסכמים עם לקוחות ושותפים בחו"ל.
 - פגיעה במאמצי שיווק ומכירות לשוק הבינ"ל שנגרמה על ידי הלקוחות.
 - פגיעה בפגישות עם לקוחות ושותפים, השתתפות בכנסים, וכו' בגלל הפסקת טיסות לישראל.
- פעילות באזורי עימות: הימצאות החברה, עובדים, מעבדות, או אתרי ניסוי בקווי העימות בדרום או בצפון.
- פגיעה בפריון (שאינה קשורה לקטגוריות האחרות):
 - קשיים הנובעים מסגירת מוסדות החינוך, ומניעת הגעת הורים לעבודה או עבודה יעילה מהבית.
 - פגיעה ביכולת העבודה, בין אם במשרד ובין אם בבית, במקומות שסבלו מאד מהמלחמה אך אינם נחשבים קווי עימות (למשל - אשקלון).
 - שיעור ניכר של עובדים שקרוביהם נפגעו ישירות מהמלחמה (נרצחים, חטופים, מפונים, וכד').
 - התנדבות של החברה או של שיעור גבוה של עובדים לסיוע למאמצים שונים הקשורים במלחמה.
- אין השפעה ברורה



(הערה: חברות דיווחו על פגיעה ביותר מאופן אחד, ועל כן הסכום המצטבר גבוה מ-100%).

על פי הנתונים, 12% מהחברות נפגעו בשלוש קטגוריות או יותר.

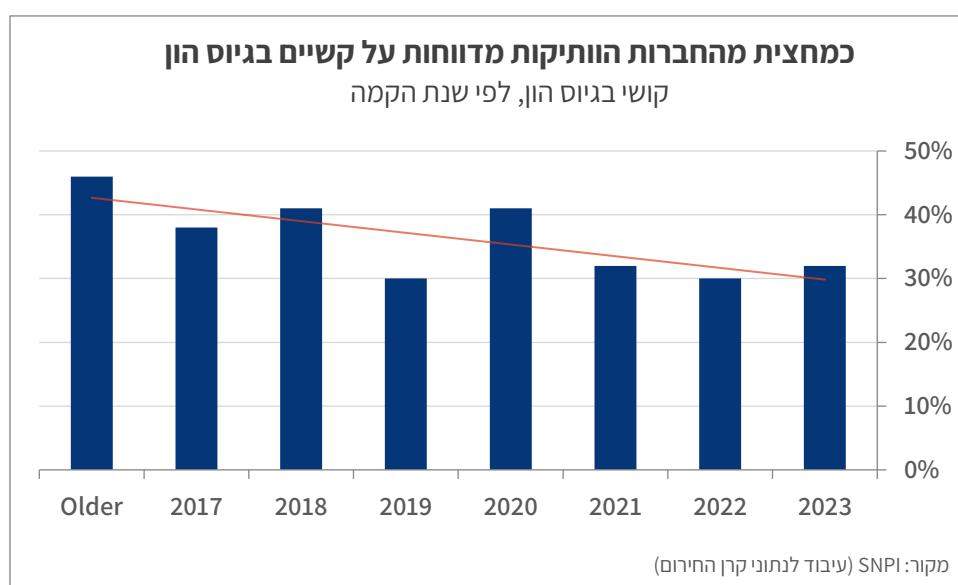
ניתוח הנתונים

קושי בגיוס הון

הקטגוריה המובילה בדיווח החברות לקרן היא קושי בגיוס הון. בהקשר לכך, חשוב לציין מספר דברים:

- קיים מנעד רחב מאד של קשיים בגיוס הון. סביר להניח שחברה שכבר היו לה הסכמי השקעה חתומים עם משקיע זר, וזה משך את ההסכם אחרי פרוץ המלחמה, אכן נפגעה מהמלחמה. לעומת זאת, קשיים אחרים בגיוס הון יכולים להיות קשורים להאטה הגלובלית שהחלה בשנת 2022, לחוסר היציבות הכלכלית והחברתית בישראל עוד לפני אוקטובר 2023 בעקבות הרפורמה המשפטית, או לכך שהחברה פשוט איננה אטרקטיבית בעיני משקיעים. קשה מאד לבדד את הסיבות לקושי בגיוס הון.

תרשים 5 מראה את שיעור החברות שדיווחו על קושי בגיוס הון על פי שנת הקמה:

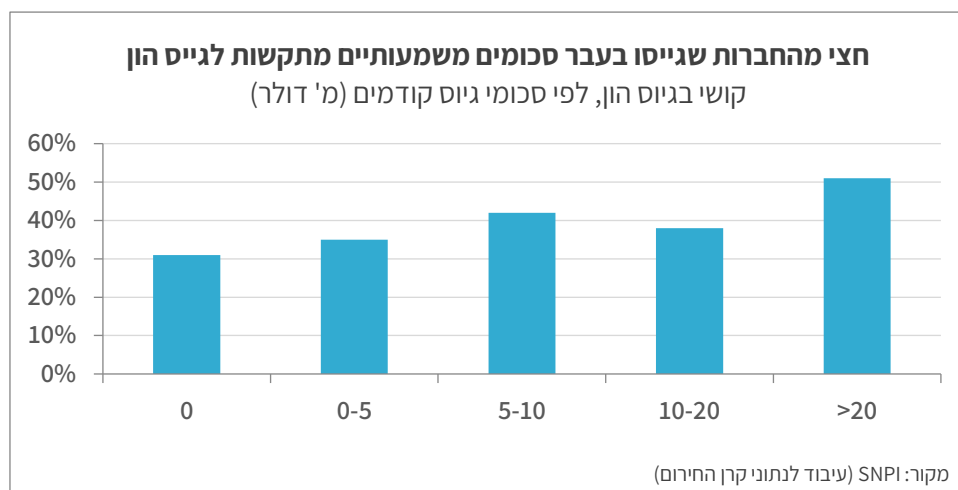


תרשים 5

אף שלא ניתן למצוא קורלציה ברורה בין שיעור החברות שדיווחו על קושי בגיוס הון לבין שנת הקמת החברה, **שיעור זה גבוה במיוחד בקרב החברות הוותיקות יותר (שקמו לפני 2017)**, שכמעט מחציתן דיווחו על קושי בגיוס. לכך יכולות להיות מספר סיבות, ובהן:

- חברות אלה צריכות לגייס סכומים גבוהים יותר מחברות צעירות, ולכן סובלות יותר מ"חוסר התיאבון" הכללי של משקיעים, בין אם בגלל המלחמה ובין אם בגלל גורמים אחרים.
- חברות ותיקות שלא הצליחו לגייס בעבר סכומים גדולים מספיק כדי להתגבר על המשבר הנוכחי, אינן אטרקטיביות בעיני משקיעים.

תרשים 6 מראה את שיעור החברות שדיווחו על קושי בגיוס הון על פי הסכום שהן גייסו לפני המלחמה (במיליוני דולר):



תרשים 6

בקרב החברות שגייסו טרם המלחמה יותר מ-20 מיליון דולר, שיעור החברות שדיווחו על קשיים בגיוס הון הוא גבוה במיוחד ועומד על יותר מ-50%. גם כאן, יתכן שחברות שגייסו בעבר סכומים משמעותיים, אבל מתקשות להתגבר על המשבר הנוכחי, אינן אטרקטיביות בעיני משקיעים.

- ניתוח מעמיק יותר של דיווחי החברות שסובלות שקושי בגיוס הון מעלה שתי נקודות מעניינות:
 - **לטענת חברות רבות, תהליכי גיוס נפסקו הן ע"י משקיעים זרים והן ע"י משקיעים ישראליים.**
 - רשות החדשנות השיקה במהירות תכנית סיוע לסטארט-אפים במצוקה. אך יש בה שתי מגבלות משמעותיות. ראשית, הרשות דורשת מהסטארט-אפים לעשות matching למענקים שלה. בימים כתקנם זו דרישה מובנת וסבירה, אך בתקופה בה כמעט כל הברזים האחרים סגורים, זו דרישה דרקונית. שנית, בהתאם לחוק המו"פ, הרשות נותנת מענקים רק למו"פ, בעוד שסטארט-אפים צריכים מימון גם לפעילויות כמו שיווק ומכירות. המשמעות של אלה היא **שהאפקטיביות של תכנית הסיוע המיוחדת של רשות החדשנות לסטארט-אפים במצוקה היא מוגבלת.**

אחוז גבוה של עובדים גויס למילואים

טבלה 1 המציגה את התפלגות החברות שדיווחו על אחוז גבוה של עובדים שגויס, על פי גודל החברה - מעלה כי הפגיעה השפיעה בעיקר על החברות הקטנות (עד 10 עובדים), ששיעורן עומד על 65%.

מס' עובדים	1-5	6-10	11-20	21-50	50<
שיעור	37%	28%	25%	8%	2%

טבלה 1

אנשי מפתח גויסו למילואים

גם פגיעה זו השפיעה בעיקר על הסטארט-אפים הקטנים. מבין כלל החברות שדיווחו על אנשי מפתח שגויסו למילואים, 39% הן חברות של 1-5 עובדים, ו-31% הן חברות של 6-10 עובדים. בין שתי הקטגוריות ישנה חפיפה מסוימת, שכן בחברות של עד חמישה עובדים, כל איש מפתח אחד מהווה אחוז גבוה של עובדים. עם זאת, **ללא קשר לאחוז העובדים שגויסו - לגיוס של מנכ"ל, מנהל פיתוח, או מנהל מכירות, יש השפעה גדולה מאד על פעילות החברה.** לדוגמא, מנכ"ל הוא האדם העיקרי שעוסק בגיוס הון, והיעדרותו פוגעת בפעילות הזו, בנוסף לכל הקשיים האחרים בגיוס הון.

פגיעה בפעילות בישראל

מקובל להניח שסטארט-אפים ישראליים מכוונים בעיקר לשוק העולמי, ולכן השיעור הגבוה יחסית של חברות שהתלוננו על פגיעה בפעילות בישראל נראה מפתיע. בחינה על פי סקטור מראה שישנם סקטורים (סייבר, מסחר מקוון, משחקים, אלקטרוניקה) שאף חברה בהם לא דיווחה על פגיעה בפעילות בישראל. על פי הנתונים, **שיעור החברות שנפגעו בקטגוריה זו גבוה במיוחד בשני סקטורים מרכזיים: תוכנה ארגונית (enterprise software) ובריאות דיגיטלית**, ש-26% ו-23% בהתאמה מתוך החברות בסקטורים אלה שפנו לקרן דיווחו על פגיעה בפעילות בישראל.

- **תוכנה ארגונית:** בעיקר חברות המוכרות מוצרים לתעשיות המלונאות, סוכנויות נסיעות, תעשייה מסורתית, תעשיות ביטחוניות, וכד', שכן מגזרים אלה הפסיקו כל תהליכי רכש.
- **בריאות דיגיטלית:** ניסויים ושינופי פעולה עם בתי חולים בישראל הופסקו, מה שפוגע ומעכב את פיתוח המוצרים שלהן.

פגיעה בפעילות בינלאומית

חברות רבות דיווחו על קושי בחתימה על הסכמים עם לקוחות, שותפים, או ערוצי מכירות בינ"ל. רבים מהגופים האלה מעדיפים לחכות להתבהרות המצב בישראל. **פגיעה אחרת היא ההשפעה של הפסקת רוב הטיסות הבינ"ל לישראל**, מה שמשדר מסר של סכנה והיעדר ביטחון. לקוחות ושותפים בינ"ל כמעט שאינם באים לישראל, וזה פוגע בפעילות העסקית של חברות רבות.

פגיעה בפריון

הפגיעה השכיחה ביותר בקטגוריה זו נבעה מכך שבתחילת המלחמה מוסדות חינוך לא פעלו, מה שהשפיע מאד על יכולתם של הורים לעבוד ביעילות, בין אם במקום העבודה, ובין אם בבית. הנתונים בדו"ח משקפים את המצב בזמן שהחברות הגישו את הבקשות שלהן, וסביר שעכשיו כאשר מרבית מוסדות החינוך חזרו לפעול, פגיעה זו הצטמצמה מאד.

ראוי לציין שבין הגורמים לפגיעה בפריון שחברות דיווחו עליהם, הוזכרו גם פעולות התנדבות שחברות אפשרו לעובדים לעסוק בהן, או שהחברות ארגנו בעצמן. היו גם מקרים שחברות השקיעו מאמץ להסבת מוצרים שלהן לשימוש גופים המעורבים במלחמה, בהסברה, בטיפול במפונים, וכד'.

אזורי עימות

מבין החברות שפנו לקרן, שיעור נמוך מאוד דיווחו על פגיעה מסוג זה, שכן עוטף עזה והאזור שלאורך גבול לבנון אינם מרכזי הייטק גדולים. עם זאת, **בסקטור הפודטק שיעור החברות שדיווחו על פגיעה עקב הימצאות באזורי עימות הוא הגבוה ביותר (כ-20% מהחברות)**. לאורך שנים הייתה תנופה של הקמת חברות פודטק באזורים אלה, ולכן לא מפתיע שסקטור זה נפגע יותר מאחרים באופן יחסי.

אין השפעה ברורה

קשה מאד להסיק מסקנות לגבי החברות בקטגוריה הזו, שכן על פניו הן לא היו אמורות להגיש בקשה לקרן כזו, שהוקמה כדי לסייע לחברות שנפגעו מהמלחמה. העובדה שכ-20% מהחברות שפנו לקרן לא דיווחו על פגיעה שנגרמה ע"י המלחמה, היא הוכחה נוספת לקושי שסטארט-אפים ישראליים חווים בגיוס הון בתקופה זו, גם ללא קשר למצב הביטחוני.

סיכום והמלצות

השפעות מלחמת חרבות ברזל מתווספות לקשיים האחרים שההייטק הישראלי חווה ב-2023, החל מהאטה גלובלית, וכלה בחוסר היציבות הפנימית בישראל בגלל הרפורמה המשפטית. הסטארט-אפים במצב הקשה ביותר הם קטנים (עד 10 עובדים) ושלא גייסו הרבה הון לפני המלחמה (פחות מ-5 מיליון דולר). השפעות המלחמה על חברות הייטק מתבטאות בצורות רבות, כולל גיוס עובדים למילואים, פגיעה בפעילויות בישראל ובחו"ל, קשיים בגיוס הון, פגיעה בפרייוו, ועוד.

חלק גדול מהקשיים הוא בבחינת "כוח עליון", ולכן לא ניתן להציע דרכי טיפול בכלל הקשיים שעולים בעקבות המצב. עם זאת, אנו ממליצים על הדברים הבאים:

תמיכה ממשלתית הולמת מעבר למו"פ

רשות החדשנות פועלת ע"פ החוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה משנת 1985. חוק זה מגדיר מגוון פעולות שהרשות יכולה לממן, אך מגביל את פעולתה במילים "והכל בדרך של עידוד מחקר ופיתוח בתעשייה". אף שמאז 1985 נוספו לחוק מספר תיקונים, הסייג הזה לא השתנה. משמעות הדבר הוא שהרשות כמעט אינה יכולה לתמוך בפעולות חשובות כמו שיווק, מכירות, תפעול, תמיכה בלקוחות, ועוד.

מגבלה זו בולטת בזמן המלחמה. הרשות הפעילה מיד מסלול תמיכה לחברות עם runway קצר. אבל סביר מאד שלפחות חלק מהחברות זקוקות לכסף לצרכים עסקיים, ולא דווקא למו"פ.

נושא הרחבת המנדט של רשות החדשנות מחייב שינוי בחוק, ויש לו השלכות מעבר לסיוע בזמן המלחמה. נעסוק בו בהרחבה במסמך אחר.

שינוי הדרישה ל-matching

מעבר לכך שרשות החדשנות מממנת מו"פ בלבד, מימון המו"פ הוא חלקי (בד"כ בין 30-50% מהתקציב). את שאר המימון החברה צריכה להביא ממקור אחר. בימים כתקנם זו דרישה מוצדקת, הן כדי להגדיל את מחויבות החברה להצלחת הפרויקט, והן מכיוון שחוסר יכולת להשיג מימון ממקורות אחרים עלול להצביע על בעייתיות. אלא שתקופת המלחמה אינה "ימים כתקנם", ויתכן מאד שמקורות נוספים של מימון אינם זמינים משיקולים שונים שאינם מעידים על טיב החברה. **המגבלה הזכרה כבעיה בחלק מהפניות לקרן, לכן מומלץ שבתוכניות סיוע החירום בלבד דרישת ה-matching תוקל משמעותית.**

טיסות בינ"ל לישראל

הפסקת הטיסות של חברות תעופה זרות רבות, משדרת לעולם מסר של סכנה וחוסר בטחון. להשוואה, בתקופת הקורונה פגישות בפועל הומרו בפגישות וירטואליות, אבל כך היה בכל העולם. כיום, הפסקת הטיסות הבינ"ל לישראל מעמידה את ישראל בכלל, וההייטק הישראלי בפרט, בנחיתות מול כלכלות מתחרות בעולם.

ממשלת ישראל יכולה להשפיע על הנושא, למשל ע"י פיצוי חברות התעופה על דמי ביטוח גבוהים. **אנו ממליצים על נקיטת פעולות מיידיות לטיפול בסוגיה זו.**