

## סקר ראשוני על מצב ההייטק מאז פרוץ המלחמה:

### יותר מ-80% מהחברות מדווחות כי נפגעו עקב המצב

מלחמת "חרבות ברזל" שפרצה לפני יותר משבועיים כבר החלה לתת את אותותיה בכלכלה הישראלית. בהמשך לתנודות הרבות שאפיינו את השנה האחרונה, היחלשות השקל והכנסת ישראל למעקב שלילי על ידי סוכנויות הדירוג עלולות להעיד על תחילתו של משבר כלכלי שעוצמתו עדיין לא ידועה. תפקידה הקריטי של תעשיית ההייטק בכלכלה הישראלית הופך לחשוב יותר מתמיד בזמנים אלו - הן לבלימתו של המשבר והן למהירות ההתעצמות ביום שאחרי.

ההייטק הישראלי נכנס לתקופה זו כאשר הוא נמצא בשפל שלא נראה שנים. עוד טרם לפרוץ המלחמה, ולאורך השנה וחצי האחרונות, נרשמו מגמות שליליות בפעילות תעשיית ההייטק הישראלית, על שלל היבטיה, לרבות גיוסי הון והקמת חברות חדשות. זאת, הן בעקבות ההאטה הגלובלית והן כתוצאה מאי היציבות הפוליטית והחברתית בישראל. המלחמה הנוכחית מוסיפה מטבע הדברים לאי הוודאות באקוסיסטם החדשנות הישראלי, ומאיימת לפגוע ביציבות ובחוסן הכלכלי של מדינת ישראל כולה.

#### סקר מצב ההייטק

בכדי לזהות את הצרכים של חברות ההייטק והסטארט-אפים בישראל להתמודד עם הקשיים העולים בעקבות המלחמה, רשות החדשנות ומכון המדיניות והמחקר SNPI ערכו סקר ראשוני הצהרתי הבוחן את האתגרים עמן מתמודדות החברות וצרכיהן בעת הזו. הסקר דומה יופץ מדי גם בהמשך, במטרה לנטר את מצב התעשייה ולגבש מענים מתאימים להייטק הישראלי.

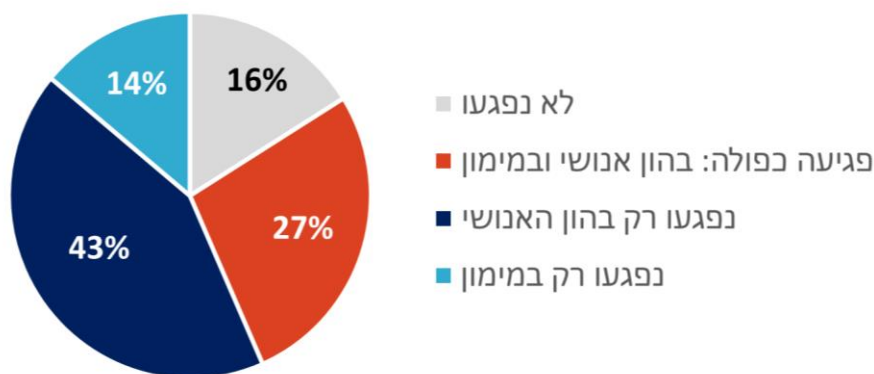
על הסקר השיבו באופן מלא כחמש מאות חברות הייטק וסטארט-אפים, בסקטורים ובשלבי גיוס שונים. חשוב לציין שהסקר איננו מדגם אקראי של חברות: כלל חברות ההייטק הוזמנו להשיב, וסביר להניח שהמוטיבציה להשיב עולה ככל שהחברה נמצאת במצוקה קשה יותר. יחד עם זאת, המשיבים כן מהווים מדגם מייצג של ענף ההייטק מבחינת גודל החברה ושלב הגיוס, כך שניתן ללמוד ממנו על מגמות ועל סוג המצוקות שהחברות סובלות מהן וכיצד מצוקות אלו משתנות בין חברות בשלבי גיוס שונים.

## ממצאי הסקר

במסגרת הסקר נשאלו החברות על האתגרים המרכזיים עמן הן מתמודדות בעקבות המלחמה, אותם ניתן לחלק למספר קטגוריות מרכזיות. הקטגוריה הראשונה, אתגרי הון אנושי, התמקדה בפגיעה ברציפות התפקודית של החברות בעקבות גיוס עובדים משמעותיים למערך המילואים. קטגוריה נוספת, מימון, התמקדה בביטול ועיכוב הסכמי השקעות, וקושי להגיע אל משקיעים.

הצלבה בין דיווחי החברות על אתגרי הון אנושי ומימון מעלה תמונה של פגיעה רוחבית בהייטק הישראלי - יותר מ-80% מהחברות דיווחו על פגיעה בעקבות המצב. מעל לרבע מהחברות דיווחו על פגיעה כפולה, הן בהשגת מימון והן בהון אנושי.

### מעל 80% מהחברות בהייטק הישראלי דיווחו על פגיעה בעקבות המצב 507 חברות

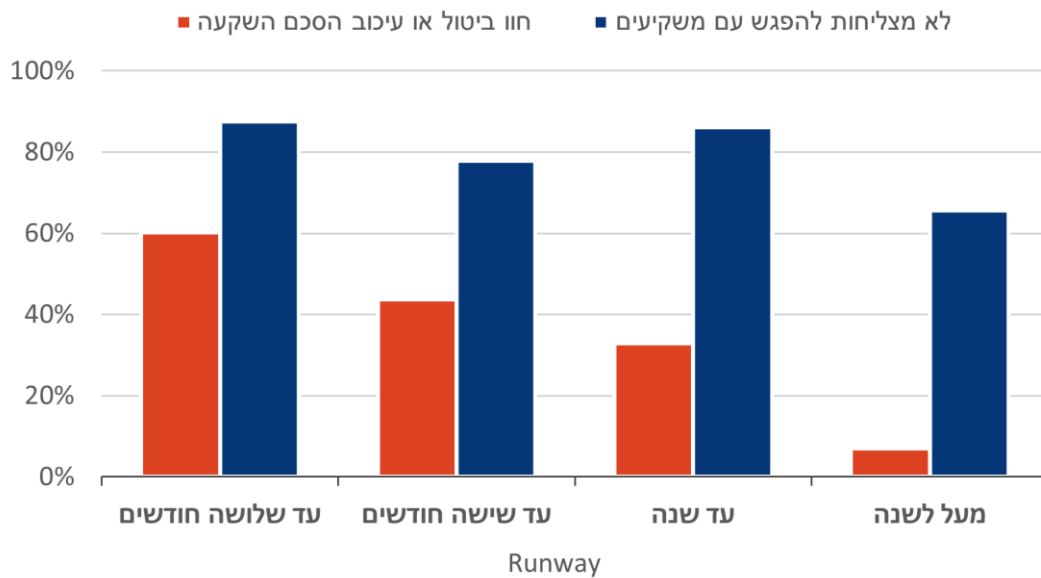


הפגיעה המשמעותית ביותר היא בעובדים: 70% מהחברות מדווחות על פגיעה ברציפות התפקודית בפעילות החברה בעקבות גיוס עובדים משמעותיים למילואים. ישנה התייחסות חוזרת לירידה בתפקוד גם של עובדים שאינם במילואים, אם בשל היעדר מסגרות לילדים או היעדר פניות רגשית.

ההייטק הישראלי חווה גם פגיעה משמעותית במימון, משאב הכרחי לקיומן של חברות. מעל ל-40% מהחברות המקומיות דיווחו על ביטול או עיכוב הסכם השקעה. השיעור גבוה עוד יותר בקרב חברות הנמצאות בסכנת סגירה מיידית (עד שלושה חודשי Runway), שם מעל ל-60% דיווחו על פגיעה במימון, ורק כ-10% מצליחות לייצר פגישות עם משקיעים. כמובן שיש לקחת בחשבון כי ככל שה-Runway של החברה קצר יותר כך היא נוטה לקיים פגישות תכופות יותר עם משקיעים, ובהתאם עולה הסיכוי לביטול פגישות בשל המלחמה.

חוסר הוודאות והבחירה של משקיעים רבים "לשבת על הגדר" בעקבות המצב מגיעה לאקוסיסטם שמלכתחילה התקשה לגייס, בין השאר בעקבות אי היציבות הפוליטית ערב פרוץ המלחמה לצד האטה הכלכלית הגלובלית.

## שיעור גבוה של חברות בסכנת סגירה חוו ביטול או עיכוב הסכם השקעה ולא מצליחות להפגש עם משקיעים



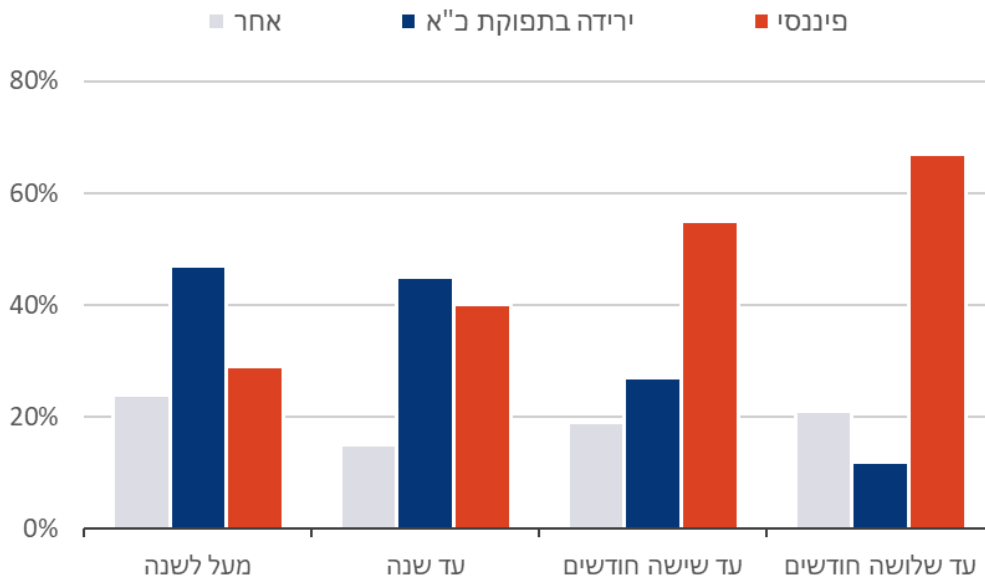
בחינה לפי שלב ההשקעה האחרון של החברה אומנם מראה, כצפוי, שיעור גבוה יותר של חברות Early-Stage שחוו ביטול או עיכוב עסקת השקעה בעקבות המלחמה (47%), אך מצביעה על תופעה לא מבוטלת גם בחברות Late-Stage. כ-30% מהחברות עם סבב B ומעלה דיווחו על אתגר דומה, זאת למרות היותן חברות בשלות יותר, עם סיכון מופחת ועבר עשיר יותר של השקעות.

כמו כן, מעל ל-70% מהחברות שהשיבו על הסקר דיווחו על דחייה או ביטול פרויקטים משמעותיים והזמנות. היעדר יכולת לבצע פיילוטס וניסויים קליניים, לקדם פרויקטי מו"פ חשובים, לצד קשיים ביצוא ויבוא מחו"ל, מעידים על פגיעה רוחבית במנעד המגוון של חברות ההייטק הישראלי. כשני שליש מהחברות דיווחו על בעיות טכניות ואופרטיביות הקשורות למצב המלחמה. חברות רבות מעידות כי האתגר אינו רק מול לקוחות ושותפים מחו"ל, אלא בעיקר מול לקוחות ישראלים, המקפאים את פעילותם בעצמם.

הסקר כלל גם אפשרות למענה חופשי, כאשר קרוב למחצית מהחברות המקומיות (46%) עשו בכך שימוש. מניתוח מענים אלו, בדומה לניתוח השאלות הסגורות שהוצג לעיל, עולה כי קשיים פיננסיים (קושי בגיוס הון וירידה בהכנסות) הם הקושי העיקרי של חברות בשלבים מוקדמים, כאשר למעלה ממחצית מהחברות ציינו קשיים אלו. לעומת זאת, חברות בשלבים מאוחרים הדגישו את הירידה בתפוקת כוח האדם כגורם מרכזי (54%) בעוד שנושאים פיננסיים אוזכרו על ידי 31% מהחברות בלבד.

בחינה של התשובות המילוליות לפי אורך ה-Runway של החברה מעלה כי, כצפוי, ככל שתקופת המזומנים של החברה מדולדלת יותר נושאי יכולת הגיוס וההכנסות קריטיים יותר, לעומת הירידה בתפוקת כ"א:

### התפלגות בעיות מרכזיות לפי קבוצות יתרת Runway תשובות מילוליות, חברות מקומיות בלבד



לסיום, נציין כי קיים הבדל בין דיווחי חברות בבעלות מקומית (75%) לבין חברות רב-לאומיות (54%) באשר לאתגרי הפרויקטים וההזמנות, הנובע ככל הנראה מקיום הפעילות העסקית של חברות האם של האחרונות בחו"ל. עם זאת, רוב ניכר של החברות הרב-לאומיות (80%) דיווח עדיין על פגיעה ברציפות התפקודית של החברה בעקבות הוצאת עובדים משמעותיים למילואים.