

למכור, בשיא ההצלחה!

מצב זה היה עלול לסכן את ההון שצברתי ולהוריד את כל מה שפעלתי למענו לטמיון".

לאחר התלבטות והתייעצות עם רעייתו נילי, בעלת משרד לעריכה לשונית ופרסום ואשת סודו בכל ההחלטות המשמעותיות הנוגעות לניהול העסק מאז הקמתו, החליט דוד למכור, כל עוד יש לו חופש בחירה – הן בתהליך המכירה והן בהחלטות מה לעשות בהמשך חייו.

יוצאים לדרך!

למסע המרתק והמרגש של מכירת העסק, צירף אליו דוד את ערן ברלינסקי, מנכ"ל עסקים 4 יו בע"מ, העוסקת בייעוץ ובליווי מקצועי של תהליכי מיזוג ורכישה בקרב עסקים משפחתיים.

"תהליך המכירה של א.ד. סינון בע"מ ארך זמן רב" מציין ערן ברלינסקי ומפרט: "מדובר בעסק מורכב המחזיק מלאי גדול, עשרות עובדים ומכיל עשרות שנות ידע מקצועי.

בנוסף, בפני הרוכש הפוטנציאלי ניצב הצורך החיוני להקים בית חדש למפעל". "מנקודת המבט שלי, מדובר היה בתהליך מרתק וחוויתי", מסכם דוד. "זו הייתה התנסות ראשונה במשא ומתן מול גורמים בעלי כוח כלכלי לא פחות משלי ואין לי ספק שההחלטה לשכור חברת ייעוץ מקצועית בתחום המיזוגים והרכישות, היתה גורם מכריע בהצלחת המהלך כולו.

שירותי הייעוץ והליווי שקיבלתי לכל אורך הדרך הפיגו את החששות הכבדים שהיו לי ועזרו לי להכין את החברה למכירה ולאתר את הרוכש המתאים ביותר. בנוסף, הליווי הצמוד, הסבלני והמיומן, הוכיח עצמו בנבכי המו"מ העיקש וסיפק פתרונות יצירתיים בנקודות המשבר, אשר סייעו בחילוץ התהליך והובילו להשלמתה המוצלחת של העסקה".



כל אחד מאיתנו המשמש כבעליו של עסק פעיל, מתלבט מידי פעם האם למכור, להכניס שותף או למצוא משקיע. מדובר בהחלטה מורכבת ובעלת השלכות דרמטיות על העתיד האישי ועל הביטחון הכלכלי של המשפחה. סיפורו של דוד אושרוב, מוכיח שהתנהלות נכונה וליווי מקצועי צמוד, הופכים את מכירת העסק לחוויה חיובית ומשתלמת.

מר דוד אושרוב הוא תעשיין אשר החל את דרכו בעסק המשפחתי אותו ייסד אביו. בשנת 1988 יצא דוד לדרך עצמאית והקים את א.ד. סינון בע"מ, חברה בתחום הסינון התעשייתי. לאחר 20 שנות פעילות והתמסרות טוטאלית לעסק, הרגיש דוד שהוא הגיע לצומת דרכים. "הייתי מתחיל את יום העבודה בחמש וחצי בבוקר ועוזב בערב אחרי אחרון העובדים" מספר דוד ומוסיף: "בגיל 60 נהניתי לראות את יציר כפיי - עסק בריא, השוכן במבנה המשתרע על 3000 מ"ר, מעסיק עובדים ותיקים ומיומנים, עם מחזור של מעל 20 מיליון ₪ ללא חובות לבנקים והכי חשוב – עסק שמעניק למשפחתי ביטחון כלכלי".

להתרחב או למכור?

בנקודה זו, הבין דוד כי לעסק שלו יש פוטנציאל התרחבות לתחומי פעילות נוספים, אך מימוש הפוטנציאל דורש הקמת מבנה נוסף, שינוי המבנה הארגוני של החברה, העסקת מנהלים מקצועיים וביזור הסמכויות. ואז החלו המחשבות... "אף אחד מבני משפחתי לא הביע עניין לשמש דור המשך לעסק, קפיצת המדרגה המתבקשת הייתה דורשת ממני השקעת משאבים עצומים והגיל שלי גם שיחק תפקיד..."

דוד הבין שעליו לקבל החלטה. אומנם העסק היה רווחי אך חלק משמעותי מההון היה בחובות לקוחות ובמלאי. "היה ברור לי שההתנהלות שלי מעכשיו תקבע את עתידו ובמצב שאינו נתון לשליטתי (כמו תאונות, מחלות וצרות נוספות) לא יהיה מי שייקח את המושכות וינווט את העסק.

**"החלטתי למכור את העסק המצליח שלי
כל עוד יש לי חופש בחירה - הן בתהליך המכירה
והן בקבלת ההחלטות מה לעשות בהמשך חיי"**

מדוע כדאי להיעזר ביעוץ וליווי מקצועי בתהליך מכירת חברה או מציאת שותף ומשקיע?

1 ידע רב-תחומי מכירת חברה דורשת ידע והבנה במגוון תחומי ניהול: שיווק, חשבונאות, מימון, משפט, משאבי אנוש, רכש וכו'... ייעוץ וליווי מקצועי יאפשר לך להציג את החברה בצורה המיטבית ולהשיג תמורה טובה יותר במכירה.

2 רשת קשרים: לחברות הייעוץ המובילות בתחום המיזוגים והרכישות רשת קשרים ענפה, המאפשרת לך לאתר את הרוכש, המשקיע או השותף הנכון בזמן קצר יותר.

3 מומחיות בניהול מו"מ: לחברת ייעוץ ניסיון בהובלת מו"מ דינאמיקה נכונה, תוך בניית אמון בין הצדדים, פתרון משברים וקבלת החלטות מושכלות.

4 חיסכון במשאבי ניהול: מכירת חברה או מציאת שותף ומשקיע גוזלים זמן רב. חברת ייעוץ תאפשר לך להמשיך להקדיש את מירב משאביך לניהול העסק, על מנת לשמור ולהשביח על ערכו לקראת המכירה.

אני מתלבט אם למכור, לגייס שותף או למצוא משקיע. מה לעשות?

קח יועץ מקצועי שיסייע לך לגלות מה שוויו הריאלי הנוכחי של העסק שלך, לאתר את האיש הנכון לשותפות או להשקעה ולהכין את העסק לצורך מיקסום התמורה במכירה עתידית. בבוא העת, כשתגיע להחלטה, תוכל להתבסס על הנתונים שצברת ולפעול בנחישות.

איך אפשר לזהות את הרוכש הנכון לעסק שלי?

לפני כניסה לתהליך המכירה, חברת הייעוץ תסייע לך להגדיר פרופיל לרוכש הפוטנציאלי: מאיזה רקע ניהולי הוא צריך לבוא? האם הוא מתאים לנהל סוג עסק כמו שאני מוכר? מה היכולות הפיננסיות שלו? האם ניתן יהיה לגייס עבורו את הבנקים למימון חלק מהעסקה ועוד.

אני עומד בפני הכנסת שותף לעסק.

איך אדע אם הוא המתאים ביותר?

לפני סינון המועמדים לשותפות, חברת הייעוץ תסייע לך לבנות פרופיל לשותף הפוטנציאלי: האם המטרה היא שותף אסטרטגי או אופרטיבי? האם על השותף להיות בעל רקע ניהולי? טכנולוגי? ואולי שיווקי? מה הן הפשרות שאתה כבעל העסק מוכן לקבל בהכנסת שותף? ועוד.

אני נמצא בתהליך מכירת עסק ואני מתחיל להסס...

בתהליך מכירת העסק, בעיקר בעסק מצליח ורווחי, יוצפו בפניך נתונים מחמיאים על הפוטנציאל הגדול של העסק שיצרת במו-ידיך. אל תתאהב בעסק וזכור שהצלחתו היא הסיבה לכך שאתה מוכר! מכירת עסק מצליח קלה יותר וכמוכר אתה נהנה מעמדת מיקוח טובה יותר.

המידע באדיבות ערן ברלינסקי - מנכ"ל עסקים 4 יו בע"מ

בית השקעות למיזוגים ורכישות מהמובילים בישראל, המתמחה בחברות בינוניות וקטנות ובעסקים משפחתיים ומעניק ללקוחותיו ייעוץ וליווי מקצועי, אישי, אמין, יצירתי ודיסקרטי.

"כיום, כשנה לאחר המכירה, אני יכול לומר בוודאות שללא ייעוץ מקצועי לצד, ייתכן ולא הייתי מצליח למכור את העסק, לממש את הרווחים ולהעביר לרוכש עסק מניב שבניהול נכון ימשיך לשגשג ולהצליח..."

ומה איתי? לאחר שאסיים את התחייבויותי כלפי העסק, אוכל לשקול בנחת את המשך פעילותי בתחום העסקי, בלי לחצים ובלי חרדות..."

"אין לי ספק שההחלטה לשכור חברת ייעוץ מקצועית בתחום המיזוגים והרכישות הייתה גורם מכריע בהצלחת המהלך כולו"



CLOSING! חתימת העסקה בין מר דוד אושרוב, לרוכש מר אלי דויד מימין לשמאל: עו"ד יצחק רייס- משרד שלמה נס ושות', הרוכש- מר אלי דויד- לשעבר מנכ"ל יפנאוטו - יבואני סובארו, מר ערן ברלינסקי, מנכ"ל עסקים 4 יו בע"מ, עו"ד טוביה נבנצל, המוכר- מר דוד אושרוב - א.ד. סינון בע"מ