

הבכירים שחצו את הקווים

הם שימשו בתפקידים בכירים ונחשקים, תוגמלו היטב ועתידם נראה מבטיח, עד שיום אחד הם חצו את הקווים והפכו ממנכ"לים ומנהלים שכירים לבעלים של חברות. ואם כתבה זו עושה לכם פרפרים בבטן, ייתכן שאתם הבאים בתור... | אסף צור



ליאל כרמלי: בעלים ומנכ"ל חברת מ.ת.ד.

**"היעזרו בגורם מקצועי
שיסייע לכם להגיע
לתובנות, האם היעד
שאתם כל כך להוטים
להשיג, הוא היעד הנכון
ביותר עבורכם"**

אשר מנהל מזה שנים רבות קשרים אישיים עם לקוחות החברה וזוכה לנאמנות רבה מצדם. מאז כניסתו לתפקיד בתחילת שנת 2014, ליאל מצעיד את מ.ת.ד. לעבר תחומים חדשים ופועל ללא הרף לפיתוח פתרונות חדשניים עבור לקוחותיה. "מ.ת.ד. ידועה באיכות המוצרים וברמת השירות. לקוחותינו יודעים שנספק להם אך ורק פתרונות המתאימים לצרכים שלהם ולא נדחוף להם מוצרים או חומרים שאינם דרושים להם – גישה הנשמעת מובנת מאליה, אך מהווה פריצת דרך ושינוי חשיבתי בענף הסגור והמשפחתי בו מ.ת.ד. פועלת. כמו כן, החלטנו לבצע קפיצת מדרגה ולהיכנס לשוק מערכות סריקה וחריטה – הן למעבדות השיניים והן לשוק המרפאות ורופאי השיניים. במהלך 2016-2017 נשקיע משאבים כדי להפוך לשחקן מרכזי גם בפלח שוק טכנולוגי זה".

לסיכום, ליאל ממליץ לבכירים המתלבטים: "חשוב להבין שתהליך חציית הקווים הוא תהליך הדורש תקופת הסתגלות. בתקופה זו תעברו תהליך רגשי אישי שיגרור שינוי עצום באופן התנהלותכם. לכן, אל תמהרו! הביטו על עצמכם מהצד או היעזרו בגורם מקצועי ואובייקטיבי שיעזור לכם להגיע לתובנות, האם היעד שהצבתם לעצמכם ושאתם כל כך להוטים להשיג, הוא היעד הנכון ביותר עבורכם".



ברוך וייס- המוכר. עו"ד אלי בלקינד, ליאל כרמלי- הרוכש, ערן ברלינסקי- מנכ"ל עסקים4, עו"ד מיכל ליבן.

ליאל כרמלי
לשעבר: סמנכ"ל כספים - דקסל פארמה
היום: בעלים ומנכ"ל חברת מ.ת.ד. חומרים דנטליים

ליאל כרמלי כיהן במשך 16 שנה כסמנכ"ל כספים ואחראי משאבי אנוש בחברת דקסל פארמה (לשעבר חברת דקסון). לאורך שנות פעילותו, צמח היקף הפעילות של החברה פי 8, מספר המועסקים גדל פי 5 והיא הפכה מחברה משפחתית המשווקת את מוצריה בשוק המקומי, לחברה רב-לאומית. "עם כניסת דור ההמשך לחברה" מספר ליאל, "הגעתי למסקנה כי אני קרוב מתמיד לתקרת הזכויות...".

עם זאת, תהליך ההפנמה נמשך כשנתיים נוספות, בהן בחנתי בעזרת ערן ברלינסקי מחברת עסקים 4 יו בע"מ (MergePoint), אפשרות לשותפות בתאגיד גדול, אך תהליך זה לא הבשיל לכדי מעשה. למען האמת, הייתי עדיין בשלבי התפכחות ראשוניים ולא הייתי בשל מספיק לעשות את הצעד הראשון".

ההזדמנות לשינוי צצה מכיוון לא צפוי. "אש-תי יצאה לשליחות בחו"ל מטעם מקום עבודתה והחלטתי להצטרף אליה. במקביל, הקמתי עסק עצמאי לייעוץ פיננסי ותוך כדי דילוגים בין חו"ל לישראל, בחנתי הזדמנויות שונות להמשך דרכי בעולם העסקים והבנתי כי האתגר הבא שלי יתמקד בהקמת פעילות עסקית עצמאית".

כבעל עסק עצמאי וכיועץ, ליווה ליאל מספר חברות ועד מהרה הגיע לתובנה כי עליו "לקפוץ למים" כבעלים של חברה ולא כשותף. עם סיום השליחות המשפחתית, ליאל חידש את קשריו עם ערן ברלינסקי וביקש למצוא את האפשרות לרכוש עסק פעיל ויציב. "החלטתי להתמקד בעסקים קטנים-בינוניים, בהם אוכל לשמש כבעלים ומנכ"ל. צוות עסקים 4 יו בע"מ (MergePoint) התגייס למשימה וליווה אותי לכל אורך הדרך. ערן ואנשיו נכנסו לעובי הקורה ושימשו גורם פעיל ופרודוקטיבי בבחירת החברות המתאימות ביותר, בדיונים הארוכים ובחתימה לעסקה מוצלחת" בתום מספר חודשים, בחר ליאל בחברת מ.ת.ד. חומרים דנטליים.

"חברת מ.ת.ד. כחברה ותיקה ויציבה בתחום אספקת החומרים והציוד למעבדות שיניים ומרפאות, קסמה לי ממספר סיבות: החברה פועלת בתחום המשיק לתחום הרפואה בו פעלתי במשך שנים רבות והיא מציעה את מגוון הפתרונות הגדול ביותר בתחומה. מ.ת.ד. מאופיינת בביזור גבוה של מאות לקוחות ועשרות ספקים, המצמצם את רמת החשיפה והתלות בספק או בלקוח דומיננטי. כמו כן, צוות החברה הוא צוות ותיק, נאמן ומנוסה,

להם "לחצות את הקווים" ולהגשים את חלומם. בשנים האחרונות עסקים 4 יו ליוותה שורה ארוכה של בכירים ברכישת חברות ובכניסה לשותפויות בחברות פעילות, ביניהם, **אלי דויד**, לשעבר מנכ"ל יפנאוטו – יבואני סובארו, **עמוס עוזני** – לשעבר מנכ"ל חברת נמל חיפה ומנכ"ל הרכבת ורבים אחרים. לפניכם סיפורו של **ליאל כרמלי**, אחד מהבכירים שחצה את הקווים – כיום, הבכיר עלים והמנכ"ל של חברת מ.ת.ד. חומרים דנטליים.

מנכ"לים ושכירים בכירים רבים במשק הישראלי, מגיעים לנקודת זמן, בה הם רוצים "לעשות לביתם" באמצעות בעלות על חברה או עסק. בכירים אלו יוצאים אל השוק כשהם מצוידים בידע מקצועי רב, בכישורים ניהוליים מוכחים, במוניטין אישי שצברו בענף בו פעלו, בהון עצמי גבוה ובמוטיבציה עזה להצלחה. חברת עסקים 4 יו בע"מ (MergePoint) אשר זיהתה את הצורך הקיים בקרב מנכ"לים וסמנכ"לים בכירים, מעמידה לרשותם מחלקה מקצועית ייעודית, המסייעת

חציית הקווים האישית שלי

ערן ברלינסקי, מנכ"ל ומייסד עסקים 4 יו בע"מ (MergePoint)

הידע והניסיון של עסקים 4 יו בע"מ (MergePoint) בתחום ליווי הבכירים, החל בחוויה האישית של מנכ"ל החברה ובעליה, ערן ברלינסקי. "שנת 2009 הייתה עבורי שנה של מחשבות ותהיות לגבי עתיד המקצועי. בשנה זו עבדתי בתפקיד ניהולי בכיר בחברת הייטק והתחבטתי עם עצמי, האם להמשיך לתפקיד הניהולי הבכיר הבא, או להעז... ולעשות לביתי", אומר ברלינסקי. "בדיוק כמו לקוחותי, גם אני עמדתי בפתחו של 'כלוב הזהב' ותהיתי האם להישאר בסביבה המוכרת והמוגנת כשכיר בכיר, או שזאת ההזדמנות שלי לפרוש כנפיים ולעוף. אני החלטתי. מאז אותה החלטה שבעקבותיה הקמתי את חברת עסקים 4 יו בע"מ (MergePoint), זכיתי ללוות בכירים שהתלבטו בדיוק כמוני. כולם 'חצו את הקווים', עזבו תפקידי ניהול בכירים וקפצו אל המים של עולם העצמאים. עולם בו הם נדרשים, כמו תמיד, לקבל החלטות התורמות להגדלת החברה, ההכנסות והרווחים, אך הפעם – עבור עצמם ולמען עתיד משפחתם. הניסיון שצברתי על בשרי ובמהלך ליווי אותם בכירים ברכישת חברות ובכניסה לשותפויות פעילות, מאפשר לי ולצוות עסקים 4 יו בע"מ (MergePoint), לקחת אתכם, מנהלים בכירים ומקבלי החלטות, למסע מרתק, מעניין, מלמד, חווייתי ושופע הזדמנויות. מסע שבסיומו תהיו בעלי חברה משלכם או שותפים בחברות קיימות, אליהן תוכלו לצקת את הערכים המוספיים שלכם. נשמח ללוות אתכם במסע זה!".



ערן ברלינסקי- מנכ"ל עסקים4