

**Bloomberg
Businessweek**

כתבות בלעדיות והגזין
העסקי המוביל בארץ

גיליון מס' 176 | ספטמבר 2015 | המחיר: 47 שקל

TheMarker

מגזין העסקים של ישראל

100

**האנשים
המשפיעים
בישראל**



הייעוץ הנכון בדרך להצלחה

הקמת עסק חדש מתבססת על רעיון טוב, אך כדי להפוך את הרעיון למציאות יש צורך לבחון לעומק פרמטרים רבים. היועץ העסקי עו"ד נועם שפלטר מסביר את תפקידו של יועץ בתהליך הקמת העסק, מדוע הכישלונות עוזרים להצלחות ולמה חשוב להקפיד על הזמן הפנוי

מו אתר ללימוד עצמי בוידאו, וההכשרה לסוכני ביטוח הביאה אותם לפתוח סוכנות ביטוח. "דחינו עד היום שלוש הצעות רכישה מפתות מאוד מחברות ציבוריות. הנשים שלנו פחות אהבו את זה", מוסיף נועם בחיוך, "אבל זה הבייבי שלנו, עסק שאנו רוצים שימשיך לגדול ולצמוח. מאז דחיית הצעת הרכישה האחרונה לפני שנה

שעבדו עם לוח וטוש לאחר שזיהינו צורך בלימוד השכלה פיננסית". במהלך השנים המכללה התרחבה וכיום הם מכשירים יחד עם המנכ"ל והשותף, רונן נחמיאס, מנהלי תיקי השקעות, סוכני ביטוח, יועצים פנסיוניים, מנהלי חשבונות ואפילו עוסקים בהכנה לבגרויות. במהלך השנים הם הוציאו לאור שבעה ספרי לימוד, הקי-

המטרה שלי היא לתת נקודת מבט נוספת על הדברים, נקודת מבט חיצונית. לעזור ליזמים לראות ולחשוב על דברים שהם לא ראו וחשבו קודם. אדם שלא מאוהב ברעיון, קל לו להסתכל עליו בראיה ביקורתית. אבל אני גם לא תמיד צודק; גם לי היו עסקים שלא הצליחו. אבל מהעסקים שלא הצליחו למדתי יותר מכל התארים שיש לי. יזמים, כמו ילדים, לומדים מכשלונות לא פחות מהצלחות".

השקפת העולם גלוית הלב הזו היא חלק מהמאפיינים הייחודיים של האדם האומר אותם: עו"ד נועם שפלטר, בן 38, מגשר, בעל תואר MBA במנהל עסקים וברג תוכנית מיראז' למנהלים ויזמים בקליפורניה, היה ועודנו יזם פעיל במיוחד. "את העסק הראשון שלי פתחתי בגיל 16. זה היה עסק לבניית, מכירת ותיקון מחשבים. בהמשך פתחתי שירות של גיבוי עם הארד דיסק חיצוני וצורב לגיבוי נתונים. למה? כי המחשב של אבא של חבר נשרף, וכשה קרה אמר האבא שהוא מצטער שלא היתה לו דרך לגבות את המידע. זה קרה בשנת 1993, הצורב שלי היה X1 והייתי מחכה שעה שהוא יצורב, מה שלא תמיד קרה בניסיון הראשון. העניין הוא שזיהיתי צורך ופתחתי עסק בהתאם. מאז אני עושה את זה הרבה".

מספק מענה לכל הצרכים

מבין כל העסקים שלך, העסק הגדול ביותר שנועם חתום עליו הוא "מכללת אורין שפלטר השכלה פיננסית". "המכללה קמה במקרה לפני כ-14 שנה. התחלתי עם יבגני אורין, היינו שני מרצים



כיתוב תמונה | צילום: שם צלם



לעסק אני אוהב לעבוד, ולא להיות במצב בו כל רגע מישוה יכול לשנות את הכיוון או לתקוע מקלות בגלגלים ממניעים אישיים". עקרון נוסף עליו מקפיד נועם הוא גיוון בעובדי החברה. "אני מאוד אוהב עסקים שעובדים בהם צעירים ומבוגרים, דתיים וחילוניים, נשים וגברים. המגוון נותן כיווני חשיבה שונים ומגוונים. בעסקים שלי, למד של, תמיד יש נשים ועובדים מבוגרים בתפקידים מרכזיים. הם נותנים ערך מוסף לכל עסק".

אלו לא רק העסקים שמעניינים את נועם, אלא גם הצורך בחיים פרטיים. "נקודת מפנה שלי היתה לפני שלוש שנים, כאשר הבת שלי שאלה אותי איך היא יכולה להיות סטודנטית שלי. שאלתי אותה למה היא רוצה ללמוד אצלך, והיא אמרה לי שככה היא תוכל לראות אותי יותר. זה גרם לי לשנות הרגלים, ומתוך זה הבנתי שמאוד חשוב שהזימים שאני מל"וה, בעיקר בדריגים הגבוהים, יידעו לאן בין התחומים. אם יש לך נקודה שבה אתה עוצר ומתנתק קצת, זה נותן איזון. לאחר מכן אתה חוזר לעבודה כשאתה מסתכל על דב"רם אחרת וזה עוזר מאוד בפתרון בעיות".

כאשר אני מנסה להבין אם יש תחומים בהם נועם מתמקד, הוא אומר שזה תלוי באופי הזים. "זה יכול להיות בכל תחום; אני מייעץ בתחומי מיסוי, ביטוח, הפקת אירועים, רפואה, ספורט, כלכלה, דברים שלא קשורים לכאורה אבל בסופו של דבר, עסק זה עסק".

"לכל אחד שיש רעיון, מחכה דרך מאוד ארוכה וקשה עד שהוא יהפוך את הרעיון למוצר או למכירות. יש כאלה שזה בא להם בקלות אבל יש את אלה שצריכים מישוה שילווה אותם, כי אין להם מושג מה לעשות הלאה. כאשר בוחנים עסק צריך לראות את הרעיון, לבחון את השוק שלו, את הפוטנציאל שלו, לבנות תוכנית עסקית, להגדיר קהל יעד, וזה נכון גם אם מדובר בחנות לכריכים וגם אם מדובר במרכז רפואי".

הבא בעולם הסייבר בעיניי אין רעיון טפשי, אלא יותר או פחות ישים, כלכלי או לא".

למה בעצם יזמים צריכים ייעוץ?

"יזמים צריכים כל הזמן לשאול - מה אני נותן ללקוח? הרבה יזמים באים אלי עם רעיון ולא יודעים לאפיין את הצורך. באיזו דרך הרעיון שלך עוזר ללקוח? אז מה אם מדובר במשהו שלא היה לפני כן? היזמים של הכף המיוחדת לחולי פרקינסון עשו זאת בגלל שאבא של אחד מהם חלה. הם זיהו צורך ופיתחו מוצר מכריח, שנותן מענה אמיתי לצורך קיים. על בסיס זה אפשר לפתח עוד דברים ולהרחיב את המוצרים".

"פעם אחת באו אלי שני יזמים צעירי רים לייעוץ עם אמונה שהרעיון שלהם הוא הדבר הבא בתחום. אחרי שישבתי איתם שעה ויותר, הצגתי להם את התחום בו הם רוצים לעסוק, הם הבינו איך הדברים מתנהלים. לבסוף הם קיבלו את ההחלטה לפעול בדרך אחרת ממה שהם חשבו. כלומר, הם שינו את הקונספט העסקי לקונספט עם פוטנציאל להיות רווחי, גם אם הוא פחות מגניב".

אחד הדברים שנועם מקפיד עליהם הוא ההתלהבות של יזמים הרוצים עסק לטווח ארוך, שאקזיט אינו המטרה. "חלום האקזיט נהיה היום פופולארי, אבל אני אוהב עסקים שרואים בהם פוטנציאל לצמיחה, יזמים שרוצים לבנות חברה יצרנית שתעסיק עובדים, ולא כאלה שמודדים את השווי של החברה לקראת מכירה עוד לפני שייצרו מוצר אחד".

חשיבות הגיוון ושעות הפנאי

העבודה שלו כיועץ ליזמים מתבססת על מספר כללים. "אם אני לא מאמין במוצר או ברעיון אני לא אעבוד עם הזימים. גם אם הם יגידו שהם רוצים לשלם לי יותר על הייעוץ, אני אומר להם בצורה נמומסת ועדינה 'לא'. אני גם לא אתן ייעוץ לעסק שהשותפים שלו מסוכסכים או שיש ביניהם אי הסכמות מהותיות. כאשר אני נכנס

וחצי שילשנו את הגודל, המחזור הרווח. יש לנו היום בכל הקבוצה כבר מעל 100 עובדים, כלומר 100 משפחות המתקיימות בזכות העבודה שלנו. זו גאוה".

לפני כשלוש שנים נועם גם מונה לתפקיד מנכ"ל מרכז רפואי ברמת אביב. "האתגר בכניסה לתחום הרפואי כלל את גרים חדשים ושונים ממה שהכרתי, וחייב אותי לשלוט בתוך זמן קצר במונחים רפואיים מקצועיים תוך בניית התוכניות השונות כמו אסטרטגיה, שיווק ופרסום וכדומה. בניתי את התוכנית האסטרטגית ואת תוכנית הפעולה העסקית, תוכנית שיווק ופרסום, תקציב, שיפוץ ובניית המרכז החדש ומה לא. זו היתה תקופה מרתקת ומאנה עם צמיחה עסקית מופלאה למרכז, ומאוד שמחתי להיות חלק מבניית המרכז של המתחם הפלסטיקאית הטובה בתחומה, ד"ר טלי פרידמן. כיום המרכז הוא המוביל בישראל בתחומה".

טרם הקמת המכללה עבד נועם מספר שנים כמנהל פיתוח עסקי בתעשיית ההיי-טק, ובהמשך גם כמנהל ומרצה במערכות מידע, כשהוא ממשיך להיות מעורב רב בעסקים הרבים שלו, ולהרצות בתחומי הפיננסים, הניהול והיזמות העסקית, הוא החליט להיכנס לתחום הייעוץ לעסקים קטנים ובינוניים.

"ב-20 השנים בהן אני יזם, היו לי הצלחות וכשלונו. בתהליך למדתי עד כמה חשוב שליזמים צעירים יהיה ליווי - ואני יודע לתת להם את מכלול הייעוץ על כל ההבטים הנדרשים".

כל רעיון יכול להיות טוב

כאשר אני שואל אותו מדוע דווקא ייעוץ, נועם אומר "אני אוהב לפגוש חבר'ה אבודים, שבאים אלי עם רעיון מצוין אבל לא יודעים מה לעשות איתו. אני לא מזלזל באף תחום ובאף רעיון, ולכן אני פוגש הרבה אנשים. גם אם לא ייצא מזה כלום, הכי רתי עוד אדם. זה יכול להיות יזם שרוצה לפתוח חברה ניקיון או להמציא את הדבר