



חזי רותם



ניר יצחק

מקצוענות תמיד מתחילה מהבסיס

GONOGO בחרה להתמחות בתכניות עסקיות הבונות תשתית בריאה לצמיחה עסקית. הצבת מטרות ריאליות, ברורות, מדידות ותחומות בזמן- מגדילה באופן משמעותי את הסיכוי להגשמתן. **נועה כהן**

מאוד. ישנם יזמים המגיעים אלינו באופוריה, מאוהבים ברעיון של עצמם: ואנו אומרים להם: no go! היות ואין שם באמת היתכנות עסקית.

האם תוכנית עסקית לא יכולה לקבע את הלקוח ליעד עסקי קשיח מדי?

רותם: "אנו מודעים בהחלט להיבט הזה. כשיזם יוצא לדרך אנו מכינים עבורו את התוכנית העסקית האופטימלית לאותו רגע.

מאד ייתכן שלאחר תקופה מסוימת הנתונים בשוק או אצלו משתנים, מה שמחייב עזירה, בדיקה, וריענון של התוכנית העסקית. אני מעריך שבעסק חדש, תדירות הריענון הינה אחת לחצי שנה, ובעסק קיים-אחת לשנה. ב-GONOGO התוכנית העסקית נבנית מלכתחילה כך שניתן לערוך בה שינויים עתידיים ללא מאמץ-יתר."

לאן נושבת הרוח בכל הנוגע לצריכת תוכניות עסקיות בישראל?

יצחק: "אני מעריך שהצורך בתוכנית עסקית יתחזק מתוך המודעות ההולכת וגוברת של היזמים כי השקעה בתוכנית עסקית מצמצמת סיכונים ומייצלת את התנהלות העסק. במקביל גם גורמי המימון (בנקים, קרנות וכדומה) יתייעלו וילמדו להבחין בין תוכניות עסקיות שנעשות כלאחר יד לבין תוכניות עסקיות מקצועיות."

היכן בתוך המגמה הזו משתלבת GONOGO? איך אתם רואים את עסקכם חמש שנים מהיום?

רותם: "אנו מעריכים שבטווח הזמן הזה נשקיע בחברות אותן נמצא מעניינות. כבר היום אנו משקיעים בלקוחות שבעסקיהם מצאנו פוטנציאל גדול במיוחד. על פי חזוננו, 25% מרווחי החברה יוקצו להשקעות במיזמים מבטיחים כאלו."

מה מבדל את חברתכם לעומת אחרות בתחום כתיבת תוכניות עסקיות?

רותם: "היתרון היחסי הכי משמעותי טמון בהיותנו חברה המתמקדת אך ורק בכתיבת תוכניות עסקיות. בשונה מארגונים אחרים כמו משרדי רו"ח שמציעים סל נרחב אחר של שירותים הרי שב-GONOGO יושבים אנשים שכל תפקידם הוא לנתח את עסקי הלקוח, להיכנס לעובי הקורה עד לפרטים הכי קטנים, ולכתוב עבורו תוכנית עסקית. כתוצאה מההתמחות בתחום הזה בלבד, צברנו כאן ידע מקצועי על מגוון רחב של מגזרים וענפים, מה שיתבטא בסופו של יום בתוכנית עסקית ריאלית, מחוברת למציאות ואמינה יותר. במילים אחרות, הידע המקצועי שהצטבר אצלנו במשך השנים פועל לטובת הלקוח."

כיצד מתרחש תהליך כתיבת התוכנית העסקית ב-GONOGO?

יצחק: "הכנת תוכנית עסקית אינה אירוע נקודתי קצר-טווח של כתיבת מסמך והנחתו על השולחן. זהו תהליך אינטראקטיבי עם הלקוח שנמשך כחודש-חודשיים. בתקופה זו, אנשינו מצויים במגע אינטנסיבי עם הלקוח, לומדים את העסק שלו לפני ולפנים, מנהלים עימו סיעור-מוחות משותף ורק לבסוף מניחים לפניו תוכנית סופית. למעשה כל תוכנית עסקית שיוצאת כאן כמוה כ"עבודת יד" חד פעמית. מתוך ההבנה הזו שמדובר בתהליך מקצועי מאד - ישנם רואי חשבון שמפנים את לקוחותיהם אלינו."

יזם קטן שעומד להקים עסק על בסיס רעיון או פטנט מבקש לעיתים לחסוך בעלויות, ולכן הוא מוותר על כתיבת תוכנית מקצועית וכותב תוכנית עסקית לעצמו ובעצמו. האם יש בזה בעיה?

רותם: "הייתי אומר ליזם כזה: "אמנם תוכל להכין תוכנית עסקית לבד, אבל הסיכויים לצמצם סיכונים ובמקביל לגייס יותר מימון יגדלו משמעותית בליווי תוכנית עסקית מקצועית."

יצחק: "הסיכוי שיזמים מתחילים כאלו, יהיו אובייקטיביים - ושתוכניתם העסקית אכן תשקף את המציאות הוא קטן

בעל עסק המלווה בתוכנית עסקית מקצועית, המגדירה לו יעדים, הופך ממוקד ומחודד יותר. עצם הכנת התוכנית העסקית מכריחה את היזם לשבת ולחשוב על כל אותם פרטים קטנים שבלהט ההתלהבות הראשונית עלולים להיזנח. בסופו של דבר, אפשר להגיד שעסק הנבנה בלי תכנית הוא בית בלי יסודות. לא היינו רוצים לגור בבית כזה.

האופי הישראלי, המאלתר, 'המתקדם תוך כדי נועה' נוטה לעתים לעקוף את כתיבת התוכנית העסקית. מסיבה זו נכתבות בארץ פחות תוכניות עסקיות ביחס לשיעור פתיחת החברות השנתי העומד על כ-45,000 עד 60,000 בשנה.

את הפער הזה מתכוונים לצמצם חזי רותם וניר יצחק, המייסדים והמנהלים של חברת GONOGO, המתמחה בתחום כתיבת תוכניות עסקיות.

בשנים האחרונות, אומרים השניים, חל שינוי מהותי בתפיסת משמעותה של התוכנית העסקית בארץ, וחשיבותה כמפתח קריטי להצלחה.

"הדרישה בארץ לתוכניות עסקיות", אומר רותם, "הלכה וגברה בשנים האחרונות, כאשר הבנקים מבקשים היום תוכנית עסקית מלקוחות עסקיים הפונים אליהם בבקשת הלוואה. היום כדי להעניק אשראי של עשרות אלפי שקלים, הבנק כבר לא מסתפק בבטחונות אלא דורש בנוסף תוכנית עסקית ממנה ילמד על תזרים המזומנים הצפוי ועל איתנות העסק."

"לא רק עסקים חדשים, הזקוקים למימון מבנקים קרנות ומשקיעים אחרים - נדרשים לתוכנית עסקית", מוסיף יצחק. "על חלק מלקוחותינו נמנות חברות קיימות אשר נקלעות למבוי סתום ומבקשות מאיתנו להכין עבורן תוכנית עסקית פנימית אשר תאפשר להן לצאת מהמצב אליו נקלעו. יותר ויותר עסקים ישראלים מן הסוג הזה מגיעים אלינו. הם חשים תקועים ומחפשים עין בוחנת נוספת, או מבט-על מקצועי שיכוון אותם כיצד להשתמש במשאבים העומדים לרשותם בצורה יעילה הרבה יותר. תוכנית עסקית שנכין לעסק כזה תאפשר לו להכיר את הסביבה העסקית שלו מחדש, ולהשתחרר מפרדיגמות תוקעות."

לקבלת מידע נוסף:
אתר אינטרנט: gonogo.co.il
כתובת: רח' אבא הלל 7, בית סילבר, רמת גן
טלפון: 03-6120020
פקס: 03-6120023

GONOGO
רפ תכניות עסקיות