

## בעסקים יש לבדוק היטב את השותף

המזכירה התפרצה לחדרו של שמוליק באמצע ישיבת הדירקטוריון. "זה חשוב", היא אמרה. היא נתקלה בשולחן, אבל המשיכה לדבר כשהיא נסערת כולה: "ואל עזב היום אחר הצהריים את הארץ במפתיע, ועמו כל הכסף שנשאר בחשבון".

ישיבת הדירקטוריון של חברת "ש.י.טק" נסתיימה באחת, ושוב לא היה צורך לחדשה: החברה פשטה את הרגל תוך מחצית השנה מיום זה. אבל רגע, נתחיל מן ההתחלה. בעיתון גלובס של תחילת שנת 2000 הופיעה מודעה קטנה: "לרעיון חדשני בתחום ההייטק דרוש משקיע. בואו להיות שותפים להצלחה". באותה שעה ממש סיים שמוליק את ארוחת הצהריים שלו. הוא מיהר אל רואה החשבון שלו, הציג בפניו את המודעה ושאל: "נו, מה אתה אומר? שווה להיכנס לתחום?" רואה החשבון, איש לא צעיר ובעל ניסיון רב, המליץ לבדוק את המספרים: "סטארט-אפ זה יופי, אבל כרואה החשבון שלך זה שנים אני מפציר בך: בדוק את המספרים. בקש נתונים ממחצית השנה האחרונה, ואם אפשר – גם תוכנית עסקית. ובאותה הזדמנות נקה גם את הטחינה מהסנטר". למחרת נפגש שמוליק עם יואל, וגילה שלפניו בחור צעיר ונמרץ. יואל הגיע לפגישה עם נייר אחד ועליו כמה מילים בכתב-יד, אבל לשמוליק הגישה ה"חפיניקית" כלל לא הפריעה. נהפוך-הוא: הוא אהב את הנמרצות, והגישה ה"לא מעונבת" של הבחור שלפניו קסמה לו.

הוא לא בזבז זמן ופנה אל יואל, כשהוא אינו מסתיר את התרגשותו: "תגיד לי, מה הפוטנציאל של הדבר הזה שאתה עושה?". יואל צחק בביטחון וענה, כשהוא מניח יד על כתף שמוליק: "איזה פוטנציאל? איזה פוטנציאל?" שאל כשהוא מושך את המילה כמו מביע את תמיהתו בקול, "שמואל, שמוליק, תרשה לי. הרעיון שלי – הנה הוא כתוב על נייר, וזה הדבר הבא: על חברת 'תוכי-טק' שמעת? על שלושת החבר'ה ממעלות שהפכו למיליונרים בן-לילה, קראת? איזה פוטנציאל הוא שואל אותי!" שמוליק בלע את הרוק עודף המרץ של הבחור הצעיר שמולו קצת בלבב אותו. על-כן מיהר להשיב מבולבל כולו: "נו כן, ודאי, 'מוקי-טט' ושלושת החבר'ה משדרות וודאי ששמעתי עליהם". שמוליק שלנו גייס 250,000 ₪ ממשקיעים שעמם עבד כל השנים, הוסיף סכום דומה מכיסו, והיזמה החדשה יצאה לדרך.

חודש לאחר מכן כבר התנוסס שלט מתכת בגון שמפניה על המשרד החדש שבמתחם הבורסה ברמת גן: "ש.י.טק" נכתב שם, ולצד שם החברה: "עתידי מבטיח".

יזמת הסטארט-אפ החדשה בלעה עשרות אלפי שקלים בחודש הראשון לפעילותה, כמו גם בחודש שלאחר מכן ובחודשים הבאים.

יואל מיעט להגיע לישיבות הדירקטוריון, אך שמוליק מיהר להרגיע את המשקיעים שהכניס בסוד העניינים: "סטארט-אפ זה העתיד של המדינה, ואנחנו, כולנו, נחייך כל הדרך אל הבנק. ואז הוסיף: יואל לא הגיע, כיוון שהוא בפגישה חשובה מול לקוחות פוטנציאליים".

באותה שעה ממש בקצה אחר של העיר נאם עוזר של שר חשוב, ובין השאר אמר: "רבותי, בועת ההיי-טק

התנפצה, ועמה ירדו לטמיון עשרות מיליוני דולרים של משקיעים, שלא בדקו היטב את התחום..."  
באותם רגעים ממש נכנסה מזכירתו של שמוליק, ודיווחה לחברי הדירקטוריון הנדהמים כי "ואל עזב היום..."

---

## ויש גם מסקנות

באנגלית אומרים: TALK BULLSHIT TALK MONEY, ובעברית – "לדבר לא עולה כסף". לשני המשפטים אותו פירוש: בעסקים הדיבורים יפים, אך המעשים הם שקובעים.

לכן בדקו כל עסקה ועסקה שאליה אתם מעוניינים להיכנס מול המספרים האמיתיים. מי שאינו יכול, רוצה או יודע לספק מספרים, אינו מספיק רציני עבורכם.

בנוסף על המספרים בקשו תוכנית עסקית, תקציר מנהלים או לכל הפחות תוכנית עבודה. ושוב: מי שאינו יכול להגיש משהו מאלו אינו ראוי לנהל עסק של ממש.

מסקנה נוספת: אין "כסף קל". אומנם יש הברקות של רגע, הזדמנויות פז ואחרות אך רוב העסקאות והעסקים מצריכים מאמץ, התמדה וסבלנות אמיתית.

מטרתה העיקרית של השקעה היא לגרום לעסק להצליח – ולא לממן גחמות כמו רכבי פאר, מסעדות

יוקרה וכיוצא באלו.

מספרים כי פעם פגש בעל ממון בבעל ניסיון, והשניים החליטו להיכנס לעסק משותף. כעבור שנה לא מוצלחת נשאר בעל הניסיון עם הממון, ובעל הממון – עם הניסיון.