

לפני 20 שנה פתחתי את ניהול נכון אחרי 20 שנה בהן שימשתי.....

אחרי למעלה מ-40 שנות ניסיון בתחומי הפיננסים, השיווק והפיתוח העסקי, במהלכן שימש בתפקידים בכירים במערכת הבנקאית, בחברות פרטיות וכדירקטור בגופים גדולים, החליט אמיר פרידברג שהגיע הזמן לעשות שינוי. פרידברג לקח את כל היכולות המקצועיות שצבר במהלך העבודה מול המערכת הבנקאית וגיוס האשראי, ופתח את חברת "ניהול נכון" שבראשה הוא עומד.

"מי ששוכר את שירותי מקבל מהניסיון שצברתי לאורך השנים ומהידע שקשה מאוד ללמוד אותו היום", מודה פרידברג, "מדובר בידע שרק האוניברסיטה של החיים יודעת ללמד. צברתי אותו בשלל התפקידים שמילאתי החל מניהול בנק לאומי בקנדה, דרך תפקידי דירקטור בחברות שונות ועד למנכ"ל חברה יצרנית". (ליווי עסקי זה מה שאני עושה עכשיו)

מה בפועל השירות שאתה מציע לעסקים?

"עסק שעובד איתי מקבל ממני את כל ההתנהלות מול הבנקים, ניהול תזרים המזומנים, הפקה של דוחות כלכליים/פיננסים שמיועדים להנהלה או לבעלים. לדוגמא, דוח תקציב ברמה חודשית שמשווה בין תכנון לביצוע ומאפשר פעולות בעסק לשיפור ותיקון במידת הצורך. בנוסף אני בודק את הרווחיות של העסק על בסיס קבוע על פי אמות מידה שנקבעו מראש על מנת להשיג רווחיות מרבית. לכן אני לא מגדיר עצמי כיועץ, כי אני בפועל אני זה שמבצע את הפעולות הנדרשות בתחומי, בין אם זה לטפל בתחום האשראי של החברה, ניהול תזרים המזומנים או בחינת התכונות ליזמויות חדשות של ההנהלה או הבעלים. במרבית המקרים אני נוכח בישיבות הנהלה על מנת להציג את הדוחות הניהוליים, ולהתריע בזמן אמת על שינויים במצב הפיננסי והכלכלי של העסק ולא רק אחרי זמן ממושך לאחר קבלת הדוחות המבוקרים מרו"ח".

לפרידברג ישנם מספר סוגי לקוחות: יש את אלו האינטנסיביים אצלם הוא מבקר אחת לשבוע אך הטיפול הוא ברמה היום יומית, ויש לקוחות שעמם הוא נפגש אחת לחודש. לקוחות שמבקשים רק טיפול בגיוס האשראי הוא פוגש לרוב פגישה אחת או שתיים, ומהן מתקדם להשגת הכסף הדרוש.

"עסקים קטנים או בינוניים מתקשים מבחינה כלכלית להעסיק מנהל כספים במשרה מלאה, ולכן בעשירית המחיר הם מקבלים מישהו עם ידע של מנהל כספים בלי עלויות גבוהות וגם לא בהעסקה מלאה", מבהיר פרידברג, "את רמת המינון שייקבע מולי אני קובע עם הלקוח באופן שיענה על הצרכים המיוחדים שלו".

איך הניסיון הרב שצברת עוזר היום ללקוחות שמגיעים אליך לליווי עסקי?

"קודם כל למדתי מהניסיון שלי להיות זהיר, להשגיח. לפקוח עיניים כל הזמן ולסמן אופק ורוד ולצידו לבדוק גם מה יקרה אם לא נגיע לשם ואיזה סיכון עסק מוכן לקחת. במידה והסיכון לא יהרוג אותי, אפשר לקחת אותו. בניהול סיכונים, בפרט בעסק, צריך לקחת הכל בחשבון ולא תמיד יש לנו את הזמן או את האנרגיה והמיקוד לכך. אבל צריך להקפיד כל העת לקיים ניהול סיכונים".

מה אתה הכי אוהב במקצוע?

"שלקוח מרגיש את השינוי שאני מעביר אותו ואומר לי 'אני לא אז בלעדיך. הצלת לי את החיים'. הפידבק מהלקוחות והשינוי שאני רואה בעצמי, בדוחות שלהם, וגם התגובות מרואי החשבון ומהבנקים, בהחלט עושים לי את זה. זה המנוע שנותן לי להמשיך".

מהם מקורות ההשראה שלך?

"יש את ההשראה שקיבלתי במקום שגדלתי בו, קיבוץ חמדיה. שם מלמדים אותך מגיל צעיר שאדם צריך לקום ולהתפרנס ולעבוד. אני אוהב לעבוד. את ההשראה הנוספת במובן הפילוסופי אני מקבל מהתחביב שלי - אני חובב את תחום הציפורים ועופות המים. אני מסתכל עד כמה הציפורים לא מוגבלות, יכולות לעוף, לשחות, ללכת, הן יודעות לנווט אל המטרה שלהן בצורה מדויקת והן נורא חרוצות".