

שלושת הרגליים המייצבות בשגרה ובמצבי משבר

משאבי אנוש, שיווק ומכירות וניהול פיננסי הם שלושת 'רגלי השולחן' המייצבות את העסק. לדברי אמיר פרידברג, מייסד ומנכ"ל חברת ניהול נכון: התנהלות נכונה ומושכלת בכל אחד מהשלושה מאפשרת לעסק להתייצב ולהצליח // דניאל דותן

מהם השירותים החשובים והקריטיים שבעל עסק צריך כדי להתייצב ולהצליח?
"ראשית, העסק צריך לנהל תקציב חודשי. עליו לעבוד לפי תכנית תקציב מובנית ולבדוק את עצמו מידי חודש - ביצוע מול תכנית בכל סעיף הוצאה וסעיף הכנסה. שנית, תמחור נכון של המוצרים או השירותים שהעסק מוכר. זה נושא קריטי שרבים מבעלי העסקים לוקים בו. ולבסוף, ניהול תזרים מזומנים. לא חייבים תוכנות מסובכות ויקרות, גם טבלת אקסל פשוטה עושה את העבודה".

מה כולל שירות ניהול כספים במיקור חוץ?

"מנהל כספים במיקור חוץ בניגוד ליועץ חיצוני, הופך להיות 'חלק מהעסק' וככזה הוא מלווה אותו ברמה יומית. על מנת להבטיח ניהול כספים תקין שישקף למנהל העסק, להנהלה ואפילו לבנק, בכל רגע נתון את המצב הכלכלי".

"תקציב: אני בונה תקציב שנתי וחדשי לעסק שנגזר מבחינה מדוקדקת של סעיפי הכנסות והוצאות צפויות ובהתאם למטרות והיעדים של העסק לפי תחומים. מעבר לבניית התקציב, הכרחי כמובן, לעקוב אחרי הביצוע. כמנהל כספים במיקור חוץ אני מפיק דוחות ברמה חודשית, ומנתח אותם על מנת שניתן יהיה לעשות תיקונים והתאמות בעסק בזמן אמת".

"ניהול תזרים המזומנים של העסק ברמה יומית הכולל תחזיות תלת חודשיות והתאמתן לתוצאות בפועל".

"ניהול תחום האשראי לרבות גיוס אשראי מהבנקים והתאמתו לצורכי העסק".

"בניית תוכניות עסקיות לצורך כניסה לפעילות חדשה או התרחבות לתחומים נוספים. "ללא קיום של מערך מעקב ובקרה על ההתנהלות הפיננסית, יש סיכון שדברים יצאו מכלל שליטה ואת זה צריך למנוע".



אמיר פרידברג | צילום: פרטי

ניהול עסק עשוי להרגיש לעתים כמו מערבולת מטלטלת של החלטות ופעולות שקשה לדעת כיצד הן ישפיעו בהמשך. הדבר נכון בימי שגרה, על אחת כמה וכמה בתקופת משבר כגון משבר הקורונה.

"כשאתם מסתכלים על העסק שלכם, נסו להתסכל עליו כשולחן בעל שלוש רגליים המאפשרות לו להתייצב" אומר **אמיר פרידברג, מייסד ומנכ"ל חברת ניהול נכון**. "לכל אחת מהרגליים יש תפקיד חשוב והכרחי בהחזקת העסק וצמיחתו ואי אפשר לוותר על אף אחת מהן".

מהן אותן רגליים?

"רגל משאבי אנוש: גיוס העובדים האיכותיים והפיכתם לשגרירי המותג של העסק תוך תגמול עבור הצלחה. רגל שיווק ומכירות: העסק צריך שהמוצר שלו יהיה בעל 'קול' ייחודי ויספק לו יתרון יחסי, בהתאם להבנה לאן השוק הולך וכיצד להתאים לו. הרגל השלישית היא ניהול כספים, התחום הפיננסי: החל מתמחור נכון של המוצר/השירות, דרך ניהול אפקטיבי של תזרים מזומנים ועד למבנה נכון של מימון העסק - זה תחום ההתמחות שלי", פרידברג מציין.

אמיר פרידברג, בעל תואר ראשון במנהל עסקים מאוניברסיטת CONCORDIA במונטריאול- קנדה, מילא במשך כ-15 שנים תפקידים בכירים במערכת הבנקאית בארץ ובחו"ל, בהמשך ניהל חברה עסקית-יצרנית שעסקה בייצור ומכירה ב-18 מדינות וייצג בישראל חברות שונות מחו"ל.

את הניסיון שצבר לאורך השנים במערכת הבנקאית ובשוק הפרטי עסקי, הוא רתם להקמת חברת 'ניהול נכון' המספקת מזה 20 שנה מגוון שירותים פיננסיים, ביניהם: גיוס אשראי לחברות, ניהול כספים במיקור חוץ לעסקים קטנים, ייעוץ ליבואנים בתחום הסחר הבינלאומי, וגיוס אשראי מקרנות המדינה.

”מנהל כספים במיקור חוץ בניגוד ליועץ חיצוני, הופך להיות 'חלק מהעסק' וככזה הוא מלווה אותו ברמה יומית. על מנת להבטיח ניהול כספים תקין שישקף למנהל העסק, להנהלה ואפילו לבנק, בכל רגע נתון את המצב הכלכלי.”

מדוע עסקים קטנים ובינוניים זקוקים לשירות ניהול פיננסי מעבר לרואה החשבון?

"בעלי עסקים קטנים או בינוניים נוטים לחשוב שאם הם שוכרים את שירותיו של רואה חשבון מצוין ויש להם הנהלת חשבונות מתפקדת, הם 'מכוסים' מבחינת הניהול הכספי. ברוב המקרים הם פשוט לא יכולים לממן עלות של נושא משרה בכירה בדמות מנהל כספים.

"שירות של ניהול כספים במיקור חוץ עונה באופן מיטבי גם על הצורך האקוטי בניהול כספים מקצועי ומבחינת העלות זהו שירות שהם יכולים להרשות לעצמם".