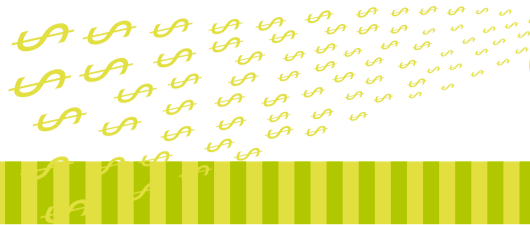


??????
???? ??????????
?????? ?????
??????

47



היזמים

www.TheMarker.com

המהפך של

סבינה בירן

סבינה בירן מאושרת. מנכ"לית ישראיר לשעבר, שפרשה לפני שנתיים, התרחקה מהביקורת והמאבקים של עולם התעופה, הקימה חברת ייעוץ ומסייעת למנהלים לבסס את העסק שלהם



סבינה בירן
וג'קי אהרון

עליה ללא שמץ של ציניות: "אני רוצה להראות לאנשים את האור", היא אומרת.

להיות תקיני של העסקים הקטנים

אם מישהו ציפה שיציאתה של בירן לעצמאות תלווה במהלך של מיליונים, ההתחלה של בירן היתה דווקא צנועה למדי. לאחר שזיהתה כי תחום העסקים הקטנים והבינוניים סובל ממחסור אמיתי בכלי ייעוץ, החליטה להיכנס לנישה לא דווקא כמנהלת המתפעלת צוות גדול, אלא דווקא כמייסדת ועובדת מן השורה. "נורא כיף לנסוע לדרום ולברוק את המלאי של הלקוח כרי

תצלום: דודו בכר

10 ו-15), היא מספרת. "אלה היו השנתיים הטובות בחיי". בין היתר, לקחה בירן קורסים בצמיחה אישית והחלה לכתוב דוקטורט בתחום התכנון האסטרטגי באוניברסיטת פורטסמות' הבריטית. מכיוון שהיעלמות מוחלטת מהשוק לא באה בחשבון, היא יושבת בכמה דירקטוריונים של חברות גדולות, כמו רפאל, ומשקיעה מכספה הפרטי בחברות סטארטאפ מתחום הביומר. באחרונה הקימה יחד עם שותפה, ג'קי אהרון, שהיה עד לפני שנה סמנכ"ל כספים בישראיר, את MVP, חברה העוסקת בייעוץ, תמיכה וליווי של עסקים קטנים ובינוניים. המטרה שלה ברורה, והיא חוזרת

מאת טלי חרותי-סובר

« במפגש עם סבינה בירן, שהיתה מנכ"לית ישראיר במושך שש שנים, עד שפרשה על רקע שנוי במחלוקת (ראו מסגרת) מתגלה אשה עליזה. לרגעים, כך נדמה, עליזה מדי. עיניה מתערפלות רק כשהיא מתארת כיצד סחט ממנה תפקודה הקודם כל טיפת כוח אפשורית.

בניגוד לקולגות שלוקחים שבועיים חופש ומסתערים על היעד הבא (בעיקר כדי שלא יצטרכו להתמודד עם העובדה שמישהו יכול להחליף אותם), החליטה בירן לשבור את הכלים. "טיילתי, נחתי, העמקתי את היכרותי עם הילדים" (בני

מבחינת בירן, המטרנה בהקמת חברה לייעוץ וליווי של עסקים קטנים ובינוניים ברורה - והיא מנסחת אותה ללא שמץ של ציניות: "אני רוצה להראות לאנשים את האור"

גמר חודש מאי יוצא לדרך עידו סולומון

100 אלף דולר פלוס



מדי חודש בוחר צוות שופטי

«

Easy Start

טלי חרותי-סובר

« רעיון ממוחזר עמית סייג, 28, סטודנט למשפטים, משוכנע שבדיוק כמו תעשיית מחזור בקבוקי הפלסטיק, גם איסוף נייר יכול להניב תשואה נאה.

בעבר חברת אמניר עשתה את המלאכה, אך כיום היא אוספת נייר רק בכמויות ענק, בעיקר ממפעלים גדולים. יש חברות נוספות לאיסוף נייר, אך גם הן אוספות בעיקר מעסקים קטנים ובינוניים. השוק הפרטי, לדבריו, עדיין לא מוצה. סייג ביקש מהמשקיעים כסף להקמת חברת עמית לסביבה, שתגיע לבתים פרטיים, משרדים וחנויות ותאסוף את פסולת הנייר מדי שבוע, שבועיים או חודש, בהתאם לכמות העיתונים הנצרכת. על פי הישגיו, עשוי מחזור המכירות של חברה כזו לגלגל כ-30 מיליון דולר בשנה.



עמית סייג

וממלגת לימודים מלאה לתואר ראשון או שני מטעם ביה"ס למינהל עסקים של המכללה למינהל, ייעוץ מקבוצת ריינהולד-כהן בשווי 10,000 דולר, ליווי בתחום לובינג קמעוני בשווי 5,000 דולר לחברת Cintera Group, ייעוץ שיווקי ופרסומי ממשרד הפרסום dlea בשווי 20 אלף דולר וייעוץ וליווי משפטי ממשרד ZEDEC. להגשת מועמדות: easystart.themarker.com



זוכי החודשים הקודמים. מימין: רונן ברמן, אסף ברזילי והדס פוסט. למעלה: מיזם פיתה'לה

ומוחזרים לקרן אחרי שנת פעילות - רק אם העסק הצליח. 12 היזמים הנבחרים מקבלים גם ליווי עסקי בשווי אלפי שקלים מבנק דיסקונט, פגישת ייעוץ בקבוצת ריינהולד-כהן עריכת פטנטים בשווי 500 דולר, הנחה של 50% על שירותי המכון הישראלי ליצוא, פגישת ייעוץ בת שעתיים מטעם משרד עורכי הדין ZEDEC וחבילת גיוס עובדים של AllJobs בשווי 3,500 שקל. "יום היזמים", שייבחר מבין 12 הזוכים החרישיים, ייהנה מהלוואה של 120 אלף דולר נוספים

SECOND LIFE
אתור לי מה יש
על שולחן העבודה
שלך

28



??????
???? ??????????
????? ?????
??????

33

MVP

תחום פעילות: ייעוץ
וליווי עסקים קטנים
ובינוניים בעלים:
סבינה בירן וג'קי אהרון
השקעה ראשונית:
200 אלף שקל מספר
עובדים: ארבעה

15 לקוחות והיא מעסיקה שני עובדים נוסף למנהלים. התשלום נעשה בשיטת הרייטינג (תשלום חודשי קבוע) - והלקוחות משלמים 5,000-25,000 שקל, על פי גודלם וסוג הבעיות שלהם. לעתים מקבלת החברה גם תמלוגי מכירות או או עמלה על בסיס הצלחה (Success fee). הם מקווים להעסיק בתוך שנתיים 20 עובדים, אך לשמור על היחס הבוטקי ללקוח.

מהו גודל השוק הפוטנציאלי? בירן: "80% מכלל 400 אלף העסקים הקטנים והבינוניים בישראל זקוקים לאנשים כמונו".

את רואה את עצמך חוזרת לתחום הניהול הבכיר?
"יכולתי לעשות את זה מזמן כי היו מספיק הצעות, אבל לא מעניין אותי לעשות עוד מאותו דבר. אולי זה נשמע הזוי, אבל אחרי עשור של 16 שעות עבודה ביום ומלחמות אין סוף, בחצי השני של חיי אני רוצה לגייס את היכולות שלי ולעשות טוב".
yazam@themarker.com

המגמות ולסייע להם. מדוברים כמה מהר מתרחש השינוי. מדובר באנשים שלעתים מנהלים את העסק כבר שנים. פתאום מישוהו מנער את האבק. גם אם לא רואים תוצאות מיידיות, כי תהליך ייעוץ וליווי עשוי לארוך שישה חודשים, אפשר לראות את השמחה, את התקווה בעיניים".

"היו לי מספיק הצעות"
המודל העסקי של בירן ואהרון כולל "וואן סטופ-שופ" (חברה המספקת מגוון גדול של שירותים בתחום מסוים) ושירותים ספציפיים בתחום האסטרטגיה, השיווק והמכירות. דבר אחד הם לא יעשו: "לא נעבוד עם לקוחות שצריכים את שירותינו רק כדי להרחיב את האשראי", אומרת בירן. "אנחנו בעסקי השבחת לקוחות. המטרה שלי היא לעזור לאחוזי ההישרדות של עסקים קטנים בישראל, שהם מהנמוכים בעולם, לגדול".
בינתיים, כמה שבועות לאחר שהוקמה רשמית, לחברה

הרבה מאוד ניסיון ניהולי וכלכלי. ישראליר היתה חברה בינונית שנהפכה לחברה גדולה - אנחנו יודעים איך לעשות את זה, ואין סיבה שלא נעזור לאחרים. המטרה שלנו היא להפוך למקבלי (חברת ייעוץ בינלאומית מוכרת, ט.ח.ס.) של העסקים הקטנים".

את אהרון, שותף מנהל, רתמה למיזם אחרי שגם הוא הכיר בקיומו של הצורך הזה. "קיבלתי מישראליר מצנח פרישה בן חצי שנה", הוא אומר. "ישבתי בכריכה עם שכנים ששאלו מה דעתי המקצועית על מהלכים עסקיים. עזרתי למי שביקש, ופתאום הבנתי שיש פה בעיה אמיתית - מדובר במגזר הגדול בישראל, שתורם 60% לתל"ג, אבל פעמים רבות לעסקים האלה אין אבא - אין מי שיעזור לחשוב, לנתח את

כבעלי מחזור מכירות של 3-30 מיליון דולר - היא שאין להם אוזן קשבת ויד מקצועית שתכוון אותם. ג'קי ואני מגיעים עם

לתת לו סקירה מקיפה על הבעיות העומדות בפניו", היא אומרת בעיניים נוצצות. שותפה אהרון, רואה חשבון מוכר ומרצה במכללה למינהל, מהנהג בראשו. "שנינו אנשי עמל", מוסיפה בירן, "גם בישראליר הייתי מעורבת מאוד בפרטים הקטנים. אי אפשר לנהל חברה בישיבה במשרד, אלא מתוך ידיעה ברורה מה קורה בשטח".

ניתן היה לצפות שתשתמשי במוניטין שלך כדי למנף את החברה החדשה, במקום ללכת עם הלקוח לבנק.
"אבל אני כל כך נהנית לנסוע ברחבי הארץ המדהימה שלנו, לפגוש עסקים שאנשים הקימו במו ידיהם ולשמוע סיפורים שמחממים את הלב - זו ציונות לשמה".

יש שיגידו שהלכת לאחור. "שיגידו. התבגרתי והכרתי האלה לא ממש מטרידים אותי. האסטרטגיה היומית שלי אומרת להתחיל בקטן. אני רוצה לעשות משהו מעניין שיעשה שינוי".

למה דווקא ייעוץ לעסקים קטנים ובינוניים?
"אחת הבעיות של עסקים מסוג זה - שאנחנו מגדירים



"עברנו את אירוע המטוס בניו יורק כמו גדולים"

מטוס ישראיר כמעט שהתנגש על המסלול במיטוס מטען בנמל התעופה קנדי שבניו יורק. התקף רית נחשפה בתוכנית הטלוויזיה "עוברת", ובנוסף, נחשף ניסיון של ראשי ישראיר לטייה את החקירה ולהטות את תוצאותיה.

בירן עצמה הכחישה בזמנו ל-TheMarker כי להתפתרותה יש קשר לאירוע. לדבריה, התפתרותה היתה מתוכננת ונקבעה מראש עם בעלי הקבוצה. "מיציתי". אני חייבת הפסקה. התעייפתי. עברתי את משבר אירוע המטוס בניו יורק, שיותר טוב שלא היה מתרחש. אבל עברנו אותו כמו גדולים", סיכמה. "היו לי הישגים רבים, ומגיע לי חופש".

זוהר בלומנקרןץ

◀ במאי 2006 התפטרה סבינה בירן מתפקידה כמנהלת חברת התעופה ישראיר במשך שש שנים.

בירן היתה חלוצת המאבק לפתיחת השמים לתחרות. היא ניצחה במאבק בחברת אל על בעניין הפי עלת קו תעופה סדיר לניו יורק כשישראיר קיבלה לראשונה אישור לטוס מישראל לארה"ב. היא הפכה את ישראיר מחברה קטנה, שעסקה בתעופה פנים ארצית וטיסות שכר, לחברת תעופה סדירה. הישג בולט נוסף שלה היה הרחבת יעדי טיסות ישראיר לאירופה ופתיחת קו תעופת שכר לבנגקוק. בירן נחשבה למנהלת מקצועית ומוערכת בענף. על עזיבתה העיבה פרשת אירוע בטיחות המור:

לקנות או לא לקנות - זו ההצגה

◀ מאיה בהיר, 43, מפעילה בארבע וחצי השנים האחרונות את "עתידי בהיר", תיאטרון להצגות ילדים מוסיקליות מקוריות הנכתבות על ידה. התיאטרון מעלה מדי חודש עשרות הצגות בפני ילדים בגנים, מתנ"סים וקניונים. כעת מבקשת בהיר להשתמש בתיאטרון כערוץ שיווקי לכל דבר. מדובר בהצגות ילדים שיסייעו לגופים מסחריים ולרשתות שיווק להחדיר את מוצריהם בקרב ילדים והוריהם המגיעים למרכזי הקניות ולסניפי הרשת. בסיוע כספי הקרן היא מקווה להעלות בעוד כשלוש שנים 200 הצגות כאלה בחודש. החברה תכלול שלושה אנשי הפקה ושיווק ושלושה אנשי תפעול. ההכנסות החודשיות מוערכות בכ-280 אלף שקל בחודש.

מאיה בהיר

סיפורי דגים

◀ שוק הדגים והאלמוגים הימיים העולמי הוא היעד שמבקשת לכבוש רותם פורת בת ה-33 מהצבה, וזו כבר הפעם השנייה שהיא מגיעה למפגש השיפוט.

המיזם מבוסס על ההנחה שבעולם גוברת המגמה להגבלת כמות הדגים, האלמוגים והיצורים הימיים שמותר להוציא מסביבתם הטבעית. לאור זאת, צופה פורת כי יחול גידול בביקוש לדגים הגדלים במים מלוחים, ולדבריה, האפשרות לגדל דגים בתנאים מבוקרים ללא מחלות בשילוב הקרבה לשוק האירופי מקנה למגדל הישראלי יתרונות בשוק העולמי. תוכניתה היא להשתמש בכסף מהתחרות להקים מבנה חדש ולרכוש מערכות לשמירה מיטבית על איכות המים ולהרחיב את "סל המוצרים" הימיים גם לאלמוגים וליצורים ימיים נוספים.

רותם ושקד פורת

הימור פרוע

◀ הישראלים אוהבים להמר, ועוד יותר מזה אוהבים להביע את דעתם - על הנחות אלה ביססו כנראה אלעד אמיר וליטל שמר-חיים את המיזם שלהם.

המיזם שלהם הוא בורסת חיווי אינטרנטית בכסף משחק, תחזיות בנושאים כמו פוליטיקה, שוק ההון ובידור ולביצוע מחקר שוק. בורסת החיווי מבוססת על פלטפורמה קיימת של חברת נימיניקס, המאפשרת לגולשים להתבטא בנושאים שונים, לקבל ניקוד ואז לעקוב אחר ה"מניה" שבה השקיעו. עו. בעתיד הם מתכננים למכור סקרים המבוססים על נתונים באתר לחברות ולארגונים עסקיים.

אלעד אמיר וליטל שמר-חיים