

# "מנהל כספים נותן לעסק את הכוח לצמוח"



"ידע הוא כוח, ואני מספק לבעל עסק – קטן כגדול – את הידע שייתן לו יתרון, שיאפשר לו לשגשג ולהגשים את חלום העסק שלו", אומר ר"ח ערן צרפתי-פישר, המלווה חברות ועסקים בהצלחה כבר 11 שנה

■ רונית מורגנשטרן, בשיתוף משרד צרפתי-פישר, ניהול כספים וליווי פיננסי

"כדי שעסק ימקסם רווחים, חשוב להכיר את התזרים הצפוי, את הנתונים ואת המהלכים שיביאו להצלחת של מחר, ואת זה עושה מנהל הכספים"

לאחר מספר חודשים פתחנו לו קרן פנסיה וקרן השתלמות. הצבע חזר לו לפנינו". ר"ח צרפתי-פישר זיהה את הצורך שעלה בקרב לקוחותיו לליווי צמוד ומעמיק בנוגע להתנהלות הפיננסית של העסק. בזכות הניסיון הרב בראיית חשבון, מסים וביקורת פירמות, פיתח משרדו שיטות תכנון, פיקוח, בקרה וליווי מקצועי, והוא מציע מעטפת שירותים פיננסיים מותאמת לארגון, לצרכיו ולדרישותיו.

לדבריו, יש כמה טעויות נפוצות שעושים בעלי עסקים, לדוגמה: משיכת כספים מהחשבון העסקי לטובת הבית והמשפחה; לקיחת הלוואה כשאפשר ולא כשצריך; קביעת שכר העובדים בסכום נטו במקום ועוד.

מה מספק ליווי פיננסי מעבר לראיית חשבון? "אנשי עסקים רבים אומרים לי שיש להם רואה חשבון צמוד, ולכן הם חושבים שזה מספיק. רואה חשבון מסתכל על המספרים של החברה בעבר – דוחות תקופתיים ותשלומי מסים על תקופה קודמת, ובעיניי זה כמו העיתון של אתמול. רואה חשבון לא יודע מה מצב הלקוח בבנק, מהי מצבת ההלוואות של הלקוח, מהי נקודת האיוון של העסק, כיצד הוא מתמחר את מוצריו/שירותיו וכו'. כדי שעסק ימקסם רווחים, חשוב להכיר את התזרים הצפוי, את הנתונים ואת המהלכים שיביאו להצלחת של מחר, ואת זה עושה מנהל הכספים – פנימי בחברות גדולות, או חיצוני בחברות קטנות יותר; הוא זה שמוביל את הדרך בתיאום ובשיתוף פעולה מלא עם הבעלים. אפשר לתמצת את תפקידו בכך שעליו לסייע ככל יכולתו על מנת שבעלי העסק ישיג את יעדיהם. לא פעם הצלתי לקוחות מקריסה כלכלית, ובמקרים רבים – אני עוזר להם להגשים את עצמם ואת חלומם בעסק".



ר"ח ערן צרפתי-פישר. צילום: לילך ברעם

גובר הסיכוי לקבל הלוואה. באמצעות הכנת תוכנית פיננסית כוללת אני מאפשר לבעלי עסקים לזהות שימוש לא אפקטיבי במשאבי העסק, לחסוך ולייעל, לשפר מכירות ורווחיות, וכך לצמוח, להגשים ולשגשג".

## התנהלות פיננסית בליווי צמוד

לאחר סיום לימודי ראיית חשבון במכללת רמת גן ב-1997 (לצרפתי-פישר רישיון רואה חשבון מטעם מועצת רואי חשבון והוא חבר בלשכת רואי החשבון בישראל), העשיר צרפתי-פישר את ידיעותיו ואת ארגו הכלים שלו במשרדים שונים (ברית פיקוח, BDO וזו האפט, שרון שטיינר ושות', חייקין כהן רובין את גלבע ושות') ניסיון זה מקנה לו ערך מוסף כמלווה פיננסי של חברות, לצד רואה חשבון שלהן, ובשיתוף פעולה מלא. בשנת 2011 פתח את העסק העצמאי שלו, וכיום, ממשרדו בכפר סבא, הוא מתמחה בעיקר בליווי לעסקים ולחברות שהמחזור העסקי שלהם הוא עד 15 מיליון שקל בשנה.

צרפתי-פישר מספר: "היה לקוח שפנה אליי ואמר כי מצבו הכלכלי והעסקי מדיר שינה מעיניו. התחלנו בתהליך הבראה, וכבר לאחר כשלושה-ארבעה חודשים של עבודה מאומצת, גבייה מוגברת של חובות לקוחות, תמחור מחדש של המוצרים שלו, הוא החל לראות רווח בתזרים המזומנים שלו.

"לקוח שעבד איתי מספר שנים לפני פרוץ הקורונה וחשב לסגור את העסק פנה אליי כשהעסק נקלע לקשיים רציניים. גיבשנו יחד תוכנית חירום ומעקב לשם הישרדות העסק בתקופת המגפה המאתגרת. המלצתי לו על שינוי הפעילות העיקרית של העסק ועל לקיחת הלוואה שתתאים לעסק, ובעיקר הייתי שם, בפיקוח ובליווי צמוד. יצאנו מהתקופה הזאת על הרגליים ועם הפנים קדימה. זו המשמעות של ניהול כספים וליווי פיננסי, וכל עסק זקוק למנהל כספים שיתאים לו ספציפית את מה שנדרש כדי להבטיח שהוא יצליח, בין אם מדובר בעסק קטן או גדול". כך אומר ר"ח ערן צרפתי-פישר.

ר"ח ערן צרפתי-פישר, שנמצא כ-25 שנה בתחום העסקי, עוסק כבר 11 שנה כעצמאי בליווי פיננסי וכלכלי כמנהל כספים חיצוני לעסקים ומשמש להם רוח גבית בכל ענייניהם הכספיים. לאחרים הוא מסייע לצמוח ולהגדיל את רווחיהם.

זה מתחיל, הוא מספר, בניתוח מלא של ביצועי החברה והתנהלותה – כשהיא מפסידה, כמובן, אולם גם כשהיא מרוויחה – כדי שתרוויח עוד יותר צרפתי-פישר: "מגיעים אליי בעלי עסקים שיודעים מה איזה מחזור חודשי יש להם, אבל לא יודעים מה הרווח שלהם, כמה מס הכנסה הם משלמים, בכמה מסתכמים החזרי ההלוואות שלהם, אילו ביטוחים יש להם ועוד. ידע זה כוח – התפקיד שלי הוא לתת ידע לבעל העסק, כדי שיוכל לנהל אותו בצורה הטובה ביותר. השלב הבא הוא הצעדים שעל בעל העסק לנקוט כדי להשתקם, או להרוויח יותר; בין השאר, אני יושב מול ספקים ובודק את התנהלות העסק מולם; בודק אילו נכסים יש לבעל העסק, איך מתנהל חשבון הבנק, האשראי. אני יושב עם סוכן הביטוח לבדוק את הביטוחים של העסק, אולי חסר ביטוח חשוב ועוד", מספר ר"ח צרפתי-פישר לדבריו, "בשלב הבא אני מציע תוכנית לחילוץ העסק מקשייו או להעלאת רווחיות על ידי תוכנית עסקית המותאמת בדיוק לצרכי העסק וליכולותיו. זה יכול להיות באמצעות התייעלות של העסק, אולי קניית מכונה יעילה יותר, אולי צמצום מצבת העובדים, או שיפור חוזים מול ספקים. אפשרות נוספת היא באמצעות הלוואה שתיתן לעסק דחיפה קדימה. לעתים בעלי עסקים לוקחים הלוואות בלי פרופורציות. הלוואה צריך לדעת גם איך להחזיר, לא רק איך לקחת. כשאני מייעץ, אני מכוון את בעלי העסקים ללקיחת הלוואה הנכונה. בנוסף, כשלבכל העסק מתלווה יועץ מקצועי חיצוני שגם מראה לבנק תוכנית עסקית שתחליף אותו מקשייו,