**חברה XXX – ח.פ.XXX** - (נתוני בנקים מעודכנים ל- \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

**תיאור הפעילות העסקית** –

**70 שנות פעילות ויצירה -**

* החברה הוקמה בשנת 1958 ע"י אביו של הבעלים הנוכחי מר XXX ז"ל, שהתמחה בייצוא ספרי קודש לקהילות מעבר לים. XXX שכלל את הדפוס והחל להדפיס גם ללקוחות מקומיים, שדרשו עבודה באיכות יצוא.
* בשנת -1987 XXX, בנו של XXX, הצטרף לXXX שהוסיף להתרחב ולהתפתח. ב-1992 ‏נרכשה כריכייה, ב-2010 הוחל בייצור אריזות, ובשנים האחרונות ניתנים גם שירותי לוגיסטיקה. שינוע והפצה לענף הדפוס.
* כיום, אחרי למעלה משבעים שנות פעילות, הדפוס מנוהל על ידי XXX ורעייתו XXX, וידוע באיכותו ובקפדנותו; זו מתאפשרת בזכות ניהול משפחתי ותיק ומנוסה, צוות עובדים מיומן ואכפתי, וציוד ברמה הגבוהה בעולם.
* חברת XXX היא אחד מבתי הדפוס הוותיקים בישראל ויצואן מוסמך מאז שנות השישים של המאה העשרים. בית הדפוס מנוהל על ידי הדור השני לבעליו כמפעל משפחתי-אנושי שמקפיד על רמה מקצועית גבוהה מאוד. בזכות גודל הביניים שלו, לXXX יש את הגמישות הנחוצה לעבוד עם לקוחות בגדלים שונים ומתחומים שונים. בזכות הציוד המעודכן ואהבת המקצוע של הבעלים והצוות יש לXXX- מוניטין של מוסד שמחבר בין אמנות ותעשייה.
* לXXX הסמכה של ISO 9001:2015..

**יתרונות הדפוס היום**

### **ותק ומקצועיות -** למעלה משבעים שנות פעילות מקנות לדפוס יציבות וניסיון רב.

### **מגוון התמחויות -** מאפשר שילוב של עבודות שונות (הדפסה, אריזות, קיפולים) ואספקת מוצר סופי מורכב.

### **דפוס בוטיק בגודל בינוני -** מאפשר גמישות בביצוע עבודות ללקוחות עסקיים ופרטיים; ביצוע עבודות גדולות ומורכבות, שמעבר ליכולת של בתי דפוס קטנים, וביצוע עבודות קטנות, שבתי דפוס גדולים מאוד אינם ערוכים לטפל בהן.

### **ציוד ברמה הגבוהה בעולם -** שתי מכונות היידלברג XL 4 ו-XL5+L, ושתי מכונות אופסט שני צבעים ספידמסטר P; מכונות אלה מאפשרות ביצוע עבודות מורכבות באיכות מוזיאלית, בדיוק רב, במהירות גבוהה ועל חומרים מגוונים.

### **בעלות וניהול משפחתיים -** באים לביטוי במחויבות לעסק, באכפתיות כלפי הלקוחות וכלפי העבודות, ובקשר לא אמצעי בין ההנהלה והלקוחות.

### **צוות מקצועי -** האופי המשפחתי והמקצועי של בית הדפוס הוביל לגיבוש צוות עובדים מיומן, אנושי ומחויב.

### **איכות יצוא -** בית הדפוס נפתח במטרה לייצר לשם יצוא; אוריינטציה זו מכתיבה את רמת הביצוע של העבודות, לרבות ספרים, אריזות, משחקים וכן הדפסות מיוחדות על פוליפרופילן.

**הדפוס בשנים 2022-2025**

* **החברה קנתה בשנה האחרונה שלוש מכונות לגימורים.**
* **מכונה אחת - למינציה (ציפוי ניילון על נייר)**
* **מכונה שנייה – לוחות (גלופות)**
* **מכונה שלישית – ביגים קיפול וכריכת סיכות.**

**על מנת להחזיר עבודה שתתבצע "בבית" ולא ע"י קבלני משנה וזאת על מנת :**

* **ביצוע עבודה באיכות גבוהה יותר ושירות טוב יותר ללקוח.**
* **הגדלת מחזור המכירות לפחות ב- 15%-20%.**
* **הגדלת הרווח הגולמי והתפעולי בלפחות 10%-15% בשנה.**
* **חסכון במלאי ו/או מלאי נגיש.**
* **מוצרים עיקריים** –

**- שירותי הדפסה כגון קטלוגים, ספרים, ספרי לימוד, ספרי קריאה, ספרי קודש.**

**- הדפסת אריזות לתרופות, קוסמטיקה, אוכל ועוד.**

**מוצרי נייר ואריזות ממוחזרים – מחלקות חדשות.**

**- מחלקת למינציה – ציפוי ניילון על נייר. (מחלקה חדשה)**

**- מחלקת הטבעות – זהב וכסף**

**- מחלקת קיפול וכריכת סיכות (מחלקה חדשה).**

**- מחלקת לוחות. (מחלקה חדשה)**

* **לקוחות החברה מגוונים וכוללים בין היתר –**

לחברה מעל 150 לקוחות פעילים – הלקוחות הבולטים – שירותי מתמטיקה משבצת בע"מ, דפוס יזרעאל, שובה XXX, נירלוג, יואל גבע יזמות, כתר, שמורה ביתן כנרת ולקוחות מחו"ל ועוד.

כמות הלקוחות גדלה באופן משמעותי בשנה האחרונה. החברה הגיעה לפיזור לקוחות גדול ורב יותר, כאשר המכירות מתפזרות על פני יותר לקוחות ואינן מתבססים על לקוחות מרכזיים, דבר המקטין את הסיכון לחברה.

* החברה ממוקמת במפעל בשכירות ברחוב XXX בעיר XXX בשטח של 2000 מ"ר כאשר 700 מטר מושכרים לXXX בנוסף יש חצר תפעולית בשטח של 350 מ"ר.
* בנוסף בשנת 2021-2022 הוקמו מחלקות הגימור והכריכייה שמאפשרים לחברה להיכנס לשווקים נוספים כולל ובנוסף בוצעה עלית מחירים בשיעור ממוצע של 15% לכל הלקוחות והמוצרים.
* החברה שמה לעצמה מטרה ברורה מאד וזאת להרחיב את המגוון הקיים של ההדפסות והמוצרים על מנת להרחיב את קהל היעד הרלוונטי ולייצר את המוצרים האיכותיים בהדפסת צבע בשתי משמרות דבר שיגדיל את הרווח הנקי בעוד 5% לפחות.
* החברה השקיעה ומשקיעה משאבים רבים על מנת להגיע בדיוק למוצר הסופי והמתאים לפי דרישות הלקוח.
* בעל החברה ואשתו עובדים רק בחברה ויחד עם שאר העובדים הם צוות מקצועי ביותר בתחום ובנוסף משתמשים במפעל/בית דפוס וציוד המתקדם ביותר הקיים היום בXXX.
* החברה היא בית דפוס בוטיק מקצועי לייצור ואספקת מוצרי דפוס ואריזות שונות הנותנת שרות אישי ומקצועי לחברות וגופים גדולים וקטנים.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **פרטי בעלים** | 1 | 2 |
| שם ומשפחה | **XXX XXX** |  |
| % בעלות | 100% |  |
| מס' ת.ז. | XXX |  |
| תאריך לידה | XXX |  |
| תאריך עליה | --- |  |
| שם בן/ בת הזוג | XXX |  |
| ת.ז. בן/ בת הזוג |  |  |
| עיסוק בן/ בת הזוג | מנהלת לוגיסטיקה ואדמיניסטרציה |  |
| כתובת מגורים | XXXX |  |
| האם הדירה בבעלות היזם | כן |  |
| גובה משכנתא בגין הדירה | XXX מיליון עבור דירות השקעה ביפו |  |
| דוא"ל (Email) | XXX |  |
| טלפון |  |  |
| טלפון נייד | XXX |  |
| מקצוע | מומחה דפוס, מנכ"ל ומנהל פיתוח עסקי. |  |

* **הדו"ח אשראי צרכני של החברה ובעליה נקי**

**קו"ח בעלי החברה:**

**XXX XXX**

סיים תיכון ב- 1984 – בגרות מלאה.

לאחר הצבא למד תואר ראשון במנהל עסקים במכללה למנהל.

בשנת 1988, לאחר שנת לימודים ובמקביל ללימודי התואר ראשון במנהל עסקים התמחות מימון ושיווק אותם סיים בהצלחה, התחיל לעבוד בדפוס בתור עוזר שוליה לדפס ומשם לעבוד וללמוד במקביל בכל מחלקות ועבודות הייצור בדפוס עד לתפקיד מנהל הייצור ומשנת 2000 מנהל את המפעל והפיתוח העסקי בחברה.

בשנת 1992 קנה את כריכיית XXX שהיא מפעל משלים לדפוס שכורך את הספרים, הקטלוגים וכו' שהדפוס מייצר ומדפיס. בשנת 2000 הכניסו שותף, דפוס XXX, לכריכיית XXX בשיעור 50%.

שפות: עברית ואנגלית.

**לקוחות**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| שם הלקוח | לקוח 1 | לקוח 2 | לקוה III |
| היקף רכישות שנתי ל- 2021 | 1,600,000 | 1,500,000 | 1,000,000 |
| היקף רכישות שנתי ל- 2022 | 2,000,000 | 2,000,000 | 1,500,000 |
| תנאי אשראי | שוטף + 120 |  |  |
| חו"ל/מקומי | חו"ל ומקומי | מקומי | מקומי |

ספקים

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ספקים מרכזיים | ספק 1 | ספק 2 | ספק 3 |
| שם הספק | XXX | XXX | XXX |
| תחום אספקה | ניר | תחזוקה וחומרי גלם למכונות | כריכה רכה של ספרים (דבק חם)  ספרי קריאה, הדרכה וקטלוגים |
| היקף קניות ממוצע חודשי |  |  |  |
| תנאי אשראי | שוטף + 90 | שוטף + 120 | שוטף + 90 |

**אין תביעות משפטיות או התראות, הגבלות, עיקולים, נגד החברה או בעליה.**

תיאור ההתנהלות הבנקאית

אובליגו בנקאי וחוץ בנקאי



**בקשת האשראי:**

**שנת 2021 ותחילת שנת 2022 התאפיינו בהשקעות בציוד ומכונות ובמיוחד בתחום גלופות ומחלקות עבודות הגמר (למינציה טיפול וכריכת סיכות), שגרמו לגירעון תזרימי וקשיים זמניים בתזרים המזומנים של החברה, כמפורט להלן.**

**מצד שני ניתוח הדוחות הכספיים של שנת 2022 וקדימה מצביע חד משמעית על עליה משמעותית ברווחיות של חברת XXX וזאת כתוצאה ממספר אלמנטים :**

1. בשנת 2022 נקנתה מכונה לגלופות/לוחות שלא הייתה קיימת בפעילות בשנים קודמות. המכונה עלתה 420,000 ₪ ומכניסה מחזור מינמאלי של 105,000 ₪ בחודש.
2. במחלקת הגימורים הושקעה בשנת 2021 370,000 ₪ ברכישה של שתי מכונה (מכונת הטבעות 100,000 ₪ ומכונת אלימינציה 270,000 ₪). בשנת 2022 הסתיימו רכישות המכונות בתחום זה והחברה מצליחה להשיג רווחיות גולמית של 25%-30% לפני פחת. יש לציין כי היקף העבודה גדל מאד במגזר זה בשנת 2022 ומהווה כ- 20% מהמחזור.
3. החל ממרץ-אפריל 2022 החברה העלתה מחירים בשיעור דרסטי של בין 10%-20%.
4. במחלקת גימורי הכריכייה במהלך פברואר-מרץ 2022 נרכשה מכונה בסך של 180,000 ₪, לצורך כריכת פרוספקטים וחוברות וקיפול בעזרת סיכות. עבודה זו נעשתה בחוץ ע"י קבלני משנה עד היום. יש לציין כי עלויות האחזקה של המכונה הן מינמאליות ועלות הסיכות אפסית והמכונה פועלת ע"י עובד אחד בלבד. כך שמחלקת גימורי הכריכייה מכניסה כעת כ- 5% מהכנסות החברה בלבד.
5. מחלקת הדפוס כאמור ועליית המחירים הדרסטית כמו בכל התעשייה, תשפר את הרווחיות ותתחיל להיות מורגשת החל מחודש יוני-יולי 2022.
6. "הכנסת" מחלקת הגימור לבית הדפוס תחסוך לפחות 15%-20% בהוצאות קבלני משנה.

**+**

**לאור האמור לעיל החברה "קצרה" במזומנים בחודשים הקרובים ועל כן אנו מבקשים מבנק XXX מימון ספקים בסך של לפחות XXX אלפי ₪ כדי לאפשר לחברה מצד אחד לממן את הקניות מהספקים בעלויות יחסית נמוכות יותר ומצד שני להגדיל את הרווחיות הגולמית שלה.**

**פירוט הלוואות**



**בטחונות מוצעים:**

ערבות אישית של הבעלים

'

**נתוני הרווח וההפסד החזויים ל-3 השנים הקרובות**



**תזרים מזומנים**



**EBITDA וניתוח יכולת החזר**



**פירוט לתחזית:**

**הכנסות**

בשנת 2021 ההכנסות הגיעו ל- 15,325,904 מיליון ₪ בהתאם לדוחות החברה.

**הסבר לגידול במחזור הכנסות שנים 2022-2024**

1. החברה קנתה 3 מכונות נוספות ו"החזירה" שתי מחלקות גמר לעבודה בדפוס החברה. עבודה שנעשתה בשנים האחרונות אצל קבלני משנה. הדבר מאפשר לחברה לקחת יותר עבודות, שבעבר לא יכלה לבצע.
   * בניית מחלקות גמר להטבעות זהב וכסף וגימורי כריכה בסיכות.
   * בניית מחלקת למינציה – ציפוי ניילון על נייר.
2. עליית מחירים –החברה העלתה מחירים ב- 10%-20% ובממוצע עליה של 15% במהלך חודשים מרץ-אפריל 2022.
3. קליטת 3 עובדים מקצועיים לתפעול המכונות והמחלקות הנוספות, שהוכנסו לדפוס, הדבר יגדיל במינימום את מחזור המכירות השנתי בכ- 1.5-2 מיליון ₪.
4. החברה התאימה וביצעה את השינויים הנדרשים להתפתחות ודרישות השוק בנושא דפוס ע"י הרחבת אפשרות ייצור למגוון מוצרים.

בשנת 2022 ההכנסות בחישוב שמרני הצפויות הן בסך מינימום של 18 מיליון ₪. ההכנסות בחישוב נומינאלי לחודשים ינואר-יוני (שהם החודשים החלשים בענף) הגיעו ל – 18,025,460 מיליון ₪ וברובן עדיין לא מושפעים מעליית המחיר, שבצעה החברה בחודשים מרץ-אפריל 2022. ובשנת 2023 יגיע למינימום של 20 מיליון ₪. ובשנת 2024 ההכנסות יגיעו למינימום 21 מיליון ₪ גידול שמרני של 5% בלבד לעומת שנת 2023.

**עלות המכר**

בשנת 2021 עלות המכר הגיע ל- 13,335,377 ₪ בהתאם למאזן הרווח והפסד של החברה.

בשנת 2022 ההוצאה תגיע ל 14,916,185 ₪ והיא מחושבת לפי ההוצאות לחודשים ינואר-יוני 2022 בנרמול שנתי, כולל הוצאת פחת שנתית בגובה 1 מיליון ₪.

כפי שניתן לראות יש עליה בהוצאות השכר בעקבות קליטת 3 עובדי דפוס מקצועיים למחלקות החדשות אך במקביל יש ירידה של 12 אחוז בהוצאות חוץ קבלני משנה, שבפועל תהייה ירידה של לפחות 20% בהוצאה זו.

בשנת 2023 עלות המכר תגיע ל- 15,399,980 ₪ וחושבה לפי הפרטמרטים הבאים:

* שכ"ע – עליה של 5% לכל העובדים ובנוסף קליטת עובד מקצועי נוסף, ששכרו חושב על פני שנה מלאה.
* הוצאות חרושת – עליה של 5% לעומת שנה קודמת.
* עבודות חוץ ק.מ – ירידה קלה של 2.5% בפועל תהייה ירידה גבוהה יותר, מכיוון שהרבה מעבודות החוץ הועברו לעבודה בתוך החברה ע"י עובדי החברה וציוד של החברה.
* קניות – אותו שיעור עלות ביחס למכירות כמו שנה קודמת.

בשנת 2024 העלות תגיע ל- 16,166,559 ₪ והיא כוללת עליה של 5% בהוצאות החרושת ושכ"ע ובנוסף קליטת עובד מקצועי נוסף ששכרו חושב על פני כל השנה. בהוצאות הקניות וק.מ ההוצאה חושבה בהתאם לשנת 2023 ביחס למחזור המכירות.



**רווח גולמי**

הרווח הגולמי יוכפל תוך 3-4 שנים מפחות מ- 10% בשנת 2021 ל- 23% ונובע משלוש סיבות עיקריות:

* הקמת 2 מחלקות נוספות בארגון לעבודת גמר למוצרי החברה.
* העלאת מחירים בשיעור של 10-20% שבוצעה בחודשים מרץ-אפריל 2020 לכל לקוחות החברה.
* הפסקת עבודה עם לקוחות שאין הצדקה כלכלית לעבוד איתם.



**הוצאות מכירה הנהלה וכלליות**

הוצאות מכירה הנהלה וכלליות לשנת 2021 הגיעו ל- 2,007,405 ₪ בהתאם לדוחות הרוח"ס של החברה ובשנת 2022 יגיעו ל- 1,977,826 ₪ העליה בהוצאות המכירה נובעת מתשלומי הובלה, שעד היום שולמו ברובם ע"י ספקים סופיים, שעבדו איתם והיום העבודה מתבצעת כולה בבית הדפוס לכן ההובלה ללקוח משולמת ע"י החברה.

בשנים 2023-2024 מטעמי שמרנות ובטחון חושבה עליה של 5% בכל סעיפי ההוצאה בכל שנה בתחזית לעומת השנה הקודמת.



**הוצאות המימון**

בשנת 2021 ההוצאה הגיע ל- 256,151 ₪.

הוצאות המימון הצפויות לשנת 2022 הן בסך של 380,000 ₪ בנרמול שנתי להוצאות שהיו לחברה בחודשים ינואר-יוני 2022.

בשנת 2023 ההוצאה תגיע ל –274,276 ש"ח.

בשנת 2024 עם הגידול ברווחיות ופירעון חלק מההלוואות הוצאות המימון צפויות להסתכם בסך של 228,332 ₪.

**הרווח הנקי**

הרווח הנקי חושב בהתאם למס החברות בשיעור 23% הידוע היום. סכום הרווח יכפיל עצמו בתוך שלוש שנים ובשנת 2024 הרווח הנקי יגיע לפחות ל- 10% ממחזור המכירות.

