**חברת XXX – ח.פ. XXX**  - (נתוני בנקים מעודכנים ל- XXX)

**תיאור הפעילות העסקית** –

* החברה הוקמה בשנת 2008 ע"י שני יזמים ומתמחה בייבוא ושיווק גבינות איכותיות, שרובן אינן מיוצרות בישראל ומוצרי חלב והפצתם בישראל וברשות הפלסטינאית. בחברה עובדים 22 עובדים.
* החברה היא הנציגה הבלעדית של מעל 20 מותגים בתחום הגבינות האיכותיות ומוצרי החלב והיא מפיצה ומשווקת בישראל. בעקבות הקמת המרכז לוגיסטי במרכז אירופה החברה תחתום בשנת 2022 עם כ-10 יצרנים אירופאים על הסכם בלעדיות להפצת חמאה וגביניות פרמיום בישראל.
* **החברה הקימה בימים אלה מרכז לוגיסטי בפולין לקליטת מוצריה. דבר שיחסוך בעלויות הפעלה של אחסנה ושילוח וחסכון במלאי ו/או מלאי נגיש למכירה דבר שיגדיל את הרווח הגולמי בלפחות 3%-5%.**
* **מוצרים עיקריים** -

מתמחים בייבוא (בבלעדיות) ושיווק גבינות איכותיות ומוצרי חלב והפצתם בישראל וברשות הפלסטינית.

מעל 200 סוגי גבינות ומוצרי חלב איכותיים וייחודיים המשווקים באופן בלעדי בישראל.

* החברה מייבאת את מוצריה מאירופה (דנמרק, הולנד, ספרד, צרפת, פולין, ליטא, לטביה ורוסיה) בתנאי תשלום מזומן.

זמן הגעת הסחורה מיום ההזמנה כ- 3 חודשים ולאחר מכן נמכרת ללקוחות החברה (בהתאם לצורכי הלקוח לחברה יכולת עיבוד – חיתוך, גירוד וכדומה)

* לקוחות החברה מגוונים וכוללים בין היתר מפעלים, רשתות שיווק, סיטונאים, מסעדות, מאפיות, מעדניות ועוד.

לחברה מעל 400 לקוחות פעילים – הלקוחות הבולטים הם: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

* כמות הלקוחות גדלה באופן משמעותי בשנתיים האחרונות. 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 בשכירות בדרום הארץ בשטח של 470 מ"ר כאשר בסביבתה יש חצר תפעולית בשטח של 250 מ"ר. המתחם כולל - מחסנים, חדרי קירור, מקפיאים בטכנולוגיות חדשות וממוחשבות עם רמת ניקיון וסטריליות גבוהה מאד שמאפשרת לשמור על איכות וטריות המוצרים.
* בשנת 2018 החברה השלימה את המעבר למשרדים החדשים הכוללים מחסנים, חדרי קירור, מקפיאים בטכנולוגיות חדשות וממוחשבות עם רמת ניקיון וסטריליות גבוהה מאד שמאפשרת לשמור על איכות וטריות המוצרים.
* בנוסף בשנת 2018-2019 הוקם מפעל עיבוד ואריזה חדש שכולל בתוכו תהליכי פריסה, גירוד, חיתוך ואריזתם בטכנולוגיות מתקדמות ומפותחות של מוצרים המיובאים ע"י החברה.

הקמת המפעל וחדרי העיבוד אפשרו לחברה להיכנס לשווקים נוספים כולל השוק הכשר.

* מנוע צמיחה נוסף – מוצרים כשרים וכשרות בד"צ – מנוע גידול של מאות אלפי ש"ח בחודש.

ליין המוצרים הולך וגדל, יותר ויותר יצרני גבינות איכותיות ומוצרי חלב פונים לחברה על מנת שנייצג אותם ונפתח להם את הדלת לשוק הישראלי והפלסטינאי.

* החברה שמה לעצמה מטרה ברורה מאד וזאת להרחיב את המגוון הקיים של המוצרים הכשרים שיש ברשותה להציע, על מנת להרחיב את קהל היעד הרלוונטי ולהפיץ את הגבינות האיכותיות ומוצרי החלב לקהל שומר המסורת במדינת ישראל
* בנוסף בסוף שנת 2021 התחילו להכשיר צוות מכירות ואספקה קוו רביעי ע"י קליטת שני עובדים חדשים שצפי הגידול במכירות ע"י בניית צוות אספקה שלישי יביא לגידול מינמלי של מחזור
* המכירות ב- 500,000 ש"ח בחודש ולראיה מכירות החברה גדלו בכמעט 7 מיליון ₪ בשנת 2021 ע"י קליטת צוות אספקה שלישי בשנת 2020.
* החברה השקיעה ומשקיעה משאבים רבים על מנת להגיע בדיוק למוצר הסופי והמתאים לפי דרישות הלקוח.

**היתרון היחסי של החברה**

אספקה ושיווק גבינות ומוצרי חלב איכותיים ומגוונים באופן בלעדי בישראל עם תאריך פג תוקף של שנה של מעל מעשרים הייצרנים הטובים באירופה. ובשנת 2022 תרחיב את סל המוצרים, כולל כניסה למוצרי תחליפי גבינה ייחודיים, שלא קיימים בישראל.

בעתיד הקרוב מאד החברה תחל באספקה של תחליפי חלב וגבינה ויחודיים באופן בלעדי בישראל.

שירות מקצועי ואמין ביותר.

עמידה בזמנים היא דגל ראשון ליסודות החברה.

שני הבעלים עובדים רק בחברה ויחד עם שאר העובדים, הם צוות מקצועי ביותר בתחום ובנוסף משתמשים במפעל וציוד המתקדם ביותר הקיים היום בישראל.

החברה היא חברת בוטיק מקצועית לייבוא, עיבוד, שיווק ואספקה, בענף הגבינות והחלב הנותנת שרות אישי ומקצועי לחברות גדולות וקטנות.

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

**בעלים ראשון**

סיים תיכון 1995.

מגיל 20 עובד כעצמאי ובעלים בענף המזון הקמעונאי בישראל.

בגיל 20 פתח מעדניה שהיה הבעלים מיום פתיחת המעדנייה. לאחר 4 שנים מכר את המעדנייה ברווח ניכר ופתח בשנת 2004 סופרמרקט פרטי באשקלון לאחר הצלחת הסניף הראשון פתח סניף שני בתחילת 2007 בסוף שנת 2015 מכר את הסופרמרקטים ברווח.

בשנת 2008 יזם את פתיחת החברה בע"מ שעובד ומנהל בה מאז פתיחתה.

שפות: רוסית, עברית ואנגלית.

**בעלים שני**

סיים בי"ס תיכון בשנת 1999 ושירות צבאי מלא בשנת 2002.

מיד לאחר השחרור החל לעבוד כסוכן מכירות בוילי פוד.

בשנת 2008 יזם את פתיחת החברה שבה משמש מנכ"ל ומתמקד בפיתוח עסקי של החברה, שיווק ומכירות.

שפות: רוסית, עברית, אנגלית.

**לקוחות מרכזיים**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| שם הלקוח | לקוח 1 | לקוח 2 | לקוח 3 |
| היקף רכישות שנתי ל- 2020 | 2 מיליון ש"ח | 1.8 מיליון ₪ | 1 מיליון ש"ח |
| היקף רכישות שנתי ל- 2021 | 2 מיליון ש"ח | 1.8 מיליון ₪ | 1 מיליון ש"ח |
| תנאי אשראי | שוטף + 60 | שוטף + 65 | שוטף + 70 |
| חו"ל/מקומי | מקומי | מקומי | מקומי |

ספקים עיקרים

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ספקים מרכזיים | ספק 1 | ספק 2 | ספק 3 |
| שם הספק | 1 | 2 | 3 |
| תחום אספקה | גבינות | גבינות | תחליפי גבינות וגבינה מגוררת בכשרות בד"צ. |
| היקף קניות ממוצע חודשי | 250,000 ש"ח | 400,000 ₪ | 250,000 ש"ח |
| תנאי אשראי | בעת הגעת הסחורה לארץ | ביציאת הסחורה לנמל | בעת הגעת הסחורה לארץ |

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

תיאור השוק והתחרות

**השוק הרלבנטי** - ע**נף המזון מגמות בענף-**

ענף המזון בישראל מרכז בשנים האחרונות עניין רב ודיון ציבורי, בשל חשיבותו למגוון הפעילויות הכלכליות בענפי המשק: יוקר המחיה והצריכה הביתה, הייצור התעשייתי, המסחר הקמעונאי והחקלאות.

סך ההוצאה לצריכה פרטית של מזון הינה מעל 120 מיליארד ש"ח לשנה, ומהווה כ- 17% מההוצאה הפרטית לצריכה ביתית.

ניתוח המגמות ארוכות הטווח בהוצאה על צריכת מזון בישראל מראה כי היקף ההוצאה על צריכה פרטית של מזון במונחים ריאלים, גדלה ב- 16 השנים האחרונות בשיעור ממוצע של 4%, המהווים גידול שנתי ממוצע של 1.5% לנפש בהוצאה על צריכת מזון.

## ענף המזון והמשקאות – סקירת כלכלני בנק לאומי מרץ 2021 -

https://www.leumi.co.il/static-files/10/LeumiHebrew/Press\_Releases/march21.pdf

**ענף המזון – יבוא מקביל –**

**הגברת התחרות בענף המזון באמצעות יבוא**

**שיעור יבוא מוצרי מזון מסך הצריכה נמוך בהשוואה לקטגוריות צריכה אחרות, אך הוא**

**מצוי בעלייה ע"י הורדת מכסים ומיסים והקלות במכסות על מנת להוריד את יוקר המחייה בישראל.**

**לאור האמור, אין ספק שהחברה נמצאת בענף שהנתח מכירות, שלו עולה משנה לשנה. והגודל שוק צריך לגדול לפחות ב- 100% לעומת המדינות המתפתחות ללא לקיחה בחשבון בגידול האוכלוסיה.**

**היתרון היחסי של החברה הוא במגוון המוצרים שמייבאת ומשווקת, שרובם אינם מיוצרים וקיימים בישראל ואיכות המוצרים בשילוב מקצועית ללא פשרות.**

**מחירים אטרקטיבים - מאחר ואין צורך בפיקוח כשרות על המוצרים המיובאים ולאור העובדה כי עלויות המוצר נמוכות ממוצרים מקומיים המחיר לצרכן נמוך משמעותית ללא פגיעה באיכות ועמידה בתקני משרד הבריאות.**

**המוצרים הכשרים יהיו במחירים אטרקטיבים מכיוון, שעובדים ממרכז שילוח ומפעל אחד ללא הוצאות תקורה גבוהות.**

**איכות, שירות והבנה עמוקה בתחום.**

**טובת הלקוח עומדת תמיד לנגד עיני הבעלים, אפילו ע"ח רווח. ההסתכלות היא לטווח רחוק.**

החברה עובדת עם ספקים בלעדיים אמינים, שעברו את כל הבדיקות והאישורים הרגולטרים בתחום ייצור ואספקת מזון. מספקים סחורה איכותית. מייבאים מאירופה בלבד.

המתחרה הגדול ביותר הם:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ וקיימים עוד מספר מתחרים קטנים המייבאים גבינות ומוצרי חלב מאירופה לא בבלעדיות ואינם יכולים לספק מגוון רחב של מוצרים.

תיאור ההתנהלות הבנקאית

אובליגו בנקאי וחוץ בנקאי



**בקשת האשראי:**

על מנת להגדיל את היבוא ומגוון המוצרים ולפתור את בעיית ההון החוזר (פערי העיתוי) של החברה:

* **מסגרת עו"ש בסך 200,000 ₪**
* **מסגרת הלוואות יבוא מתחדשות בסך 2,000,000 ₪.**
* **הערה:** קיימים הפרשי עיתוי בין התשלום לספקים מהתקבול מהלקוחות – לאור הגדלת מחזורי העסק ושהעסק משלם ליצרנים/ספקים בחו"ל בעת יציאת הסחורה מנמל המוצא או בעת ההגעה לנמל בארץ בעוד שהתקבול מלקוחות מתקבל בשוטף +60 עד 90 יום.

**בטחונות מוצעים:**

1. ערבות אישית של הבעלים
2. שעבוד שלילי
3. פיקדון בסך 175,000 ₪ עד 200,000 ₪.

**העברת פעילות ל\_\_\_\_\_\_:**

1. תשלומים לספקים בארץ בהעברות בנקאיות.
2. הפקדת ותשלום בשיקים.
3. ביצוע חלק מהיבוא של החברה דרך בנק לאומי.

**נתוני הרווח בשלוש שנים האחרונות**



החברה באופן עקבי עולה, מידי שנה, בכל הפרמטרים החל ממחזור ההכנסות ועד הרווח הנקי הן בסכומים והן באחוזי הרווח הגולמי, תפעולי ונקי באופן משמעותי.

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



**תזרים מזומנים**



**EBIDA וניתוח יכולת החזר**



**פירוט הלוואות**

**פירוט לתחזית:**

ההכנסות

בשנת 2021 ההכנסות הגיעו ל- 24.330 מיליון ₪ בהתאם לדוחות המע"מ של החברה.

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

1. החברה הגדילה את מצבת העובדים המקצועי ומונה היום 22 עובדים. בנוסף הגדילה צוות מכירה וחלוקה נוסף בסוף שנת 2021, שיגדיל במינימום את מחזור המכירות השנתי ב- 5 מיליון ₪.
2. החברה פועלת בתחום אשר נמצא בצמיחה לאורך שנים וזאת לאור המגמות בצריכת המזון בארץ וע"י הרחבת מגוון המוצרים המיובאים על ידי החברה בבלעדיות.
3. בניית חדר עבודה לביצוע פריסה, גירוד, הכנת תערובות/עירובים ללקוח הסופי וכו'.
4. החברה בנתה מרכז לוגיסטי במרכז אירופה בפולין, לשילוח באופן מרוכז את כל המוצרים שקונה באירופה, דבר שיאפשר לחברה מלאי שוטף לאספקה למוצריה.
5. החברה הכשירה בסוף 2021 צוות עבודה נוסף לחלוקה, דבר שיאפשר למכור מוצרים, שיש להם היום דרישה במינימום 500,000 ₪. כמו כן הגדילה את צוות השיווק והמכירות ל-5 אנשים מקצועיים. צוות העובדים המקצועיים בחברה היום מהווים פלטפורמה להגדלת היקף המכירות לסך של 2.75-3 מיליון ש"ח בחודש.
6. בהתאם לדרישת הלקוחות החברה (כגון: נטו) החברה נכנסה לשוק כשרות בד"צ בשנת 2020 והחלה לייבא חמאה כשרה בד"צ. כמו כן החברה נמצאת בתהליך כשרות למוצרים נוספים (גבינות קשות) מהלך זה יגדיל את מגוון המוצרים, קהל הלקוחות ומחזור המכירות.
7. החברה תכנס בשנת 2022 לייבוא מוצרי תחליפי חלב וגבינה.

בשנת 2022 ההכנסות הצפויות הן בסך מינימום של 30 מיליון ₪. ובשנת 2023 יגיע למינימום של 35 מיליון ₪. ובשנת 2024 ההכנסות יגיעו למינימום 40 מיליון ₪ .

**עלות המכר**

בשנת 2021 עלות המכר הגיע ל- 16,258,856 ₪ בהתאם למאזן הרוח"ס של החברה.

בשנת 2022 העלות חושבה על פי פרמטרים של שנת 2021 ביחס ישיר למכירות. עלות הקניות כוללת את כל הוצאות קניית המוצרים, ייבוא שילוח, מכסים, שחרור וכו'.

מטעמי שמרנות לא חושבה ירידה בהוצאות אחסנה ושילוח בעקבות המעבר למחסן שילוח אחד בפולין שיחסוך הוצאות של 3-5% בהוצאות המכר.

בשנת 2023 חושבה ירידה של 1.5% ובשנת 2024 חושבה ירידה נוספת של חצי אחוז והוצאות המכר יגיעו ל- 65% מסה"כ המכירות ועדיין חושב מרווח בטחון של 1-3% בהוצאות מטעמי שמרנות.



**הוצאות מכירה הנהלה וכלליות**

הוצאות מכירה הנהלה וכלליות לשנת 2021 הגיעו ל- 6,161,643 ₪ בהתאם לדוחות הרוח"ס של החברה.

בשנים 2022-2024 מטעמי שמרנות ובטחון חושבה עליה של 10% בכל סעיפי ההוצאה בכל שנה בתחזית לעומת השנה הקודמת.



**הוצאות המימון**

בשנת 2021 ההוצאה הגיע ל- 288,911 ₪.

הוצאות המימון הצפויות לשנת 2022 הן בסך של 382,177 ₪ וכוללים אשראי חדש לז"ק מבנק לאומי בסך 2,000,000 מיליון ₪ הלוואות ייבוא מתחדשות לז"ק.

בשנת 2023 ההוצאה תגיע ל –363,718 ש"ח. בשנת 2024 עם הגידול ברווחיות ופירעון חלק מההלוואות הוצאות המימון צפויות להסתכם בסך של 346,999 ₪.

**הרווח הנקי**

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

