מעודכן לאסיפה

**דף לאסיפה החלטה על רכישת אובל מאי 2014**

לחברי הקיבוץ שלום  
בעקבות השינויים בשוק העולמי, כניסת מתחרים חדשים והצורך במענה מקיף במגוון המוצרים הנהלת א.ר.י מחפשת מזה זמן תשובה הולמת להמשך ההתפתחות של המפעל.

לאחר תהליך בדיקה של מגוון הצעות מו"מ עם מספר חברות מובאת בזאת הצעה לרכישת חברה על ידי א.ר.י. .

ההצעה לאחר דיונים בהנהלת א.ר.י ובדירקטוריון שלה הוצגה בפני וועד ההנהלה ומובאת לאישור האסיפה.

לפניכם הסיבות העיקריות לביצוע הרכישה , עיקרי העיסקה והציפיות ממנה.

**מדוע לבצע רכישה?**

הצורך בצמיחה –   
הנהלת כפר חרוב, הבעלים של ארי, העמידה יעד של צמיחה. בשנים האחרונות הצמיחה כמעט ולא קיימת מכמה סיבות: משבר עולמי, ירידת שער הדולר, כניסת מתחרים לגומחת השוק של א.ר.י.   
נוצר מצב בו כאשר יש גידול בייצור ובכמות המכירות, אין גידול בהיקף הכספי של המכירות.

הצורך במענה לתחרות -    
מחסומי הכניסה לתחום שלנו אינם גבוהים, מענה לתחרות על ידי הורדת מחיר אינו מענה יעיל. למתחרים יש סל מוצרים מגוון ועלינו להתחיל להרחיב את הסל שלנו.  
  
צמיחה פנימית וצמיחה חיצונית -   
בעבר צמחנו צמיחה פנימית, על ידי פיתוח שלנו. היום יש צורך בצמיחה גדולה יותר, ולכן אנו זקוקים לפיתוח על ידי רכישה.

הצורך בסל מוצרים –  
כאמור יש לנו צורך בסל מוצרים לטובת התחרות , וגם מכוון שחברות הבת שלנו דורשות עוד מוצרים. מאחר ולנו אין יכולת פיתוח אינסופית – הפתרון הוא לרכוש יצרן נוסף שיכול לספק עוד קו מוצרים שכבר מוכן.

הרחבת היכולת של א.ר.י -  
אילו יכולנו לצמוח בתוך הגומחה הקטנה שלנו בשוק יכולנו להסתפק בטכנולוגיה שלנו, של שסתומי אוויר. מאחר והגומחה שלנו די מיצתה את עצמה, עלינו להרחיב את היכולת הטכנולוגית ולרכוש עוד יכולת טכנולוגית. הרכישה תוסיף לנו קו של מגופי בקרה.  
  
**מהי השפעת הרכישה על א.ר.י?**שיטות של התרחבות -  
ניתן לרכוש ולמזג את המפעלים, ניתן לשלוט מבחוץ במפעל שרכשנו, ניתן לשלב את שני הכיוונים.  
רכישת אובל -  
בשלב הראשון שליטה מבחוץ, אנו שולטים ב 70%. בשלב השני מיזוג המרכיבים שיש הגיון כלכלי למזגם. במקרה של רכישת מניות המיעוט – בחינת כדאיות של מיזוג מלא.  
  
אפשרויות לשילוב ומיזוג בין שתי החברות-  
נושאים עיקריים שיש לבחון כדאיות מיזוג: רכש. תפעול. שיווק. כלומר מתי נכון למזג את המרכיבים האלו.   
  
תפוקות-השקעות הנובעות משילוב -  
צורך בכוח אדם מקצועי נוסף. רכישת ידע נוסף, גידול במכירות, הכנסות, רווחים (בעקיפין דרך אובל, או דרך חברות בנות). מוניטין ומעמד בשוק.  
  
מידע לגבי העיסקה -  
 התקיים מו"מ עם הבעלים של רוב המניות, הלל צ'רני המחזיק ב 70% מן המניות.  
התקיימה 'בדיקת נאותות' חשבונאית על ידי משרד עובד גובי מכפר-סבא, שבחן את כל הפרטים והמסמכים הקשורים בצד החשבונאי של החברה, והתקבל מסמך הנאותות.  
התקיימה 'בדיקת נאותות' משפטית על ידי משרד שיבולת שעבר על כל ההסכמים והמסמכים הקשורים לעניין זה.

הוסכם עם הבעלים על סכום של 10 מ' ₪ (המחיר ירד מ 11.5 מ' ש"ח). כרגע עובדים על פרטי הסכם כולל כל התנאים.   
דירקטוריון א.ר.י. אישר עקרונית את העיסקה ויקבל פרטים על ההסכם המפורט, ועד הנהלת הקיבוץ ממליץ לאסיפה לבצע את הרכישה .   
  
לפניכם, דף המפרט יתרונות וחסרונות של ההצעה העומדת על הפרק:

**עסקת אובל יתרונות וחסרונות מאי 2014**

**יתרונות –**

סיכון נמוך: כשלון אינו מסכן את א.ר.י. השקעות המשך נדרשות מצומצמות יחסית. מערכת שיווק מוכנה. השקעה לא גדולה. ניתן לבצעה בהון עצמי.

היקף עסקה בגודל אופטימאלי: יכולות א.ר.י. מתאימות לטפל בגודל של החברה. בנושאי: מימון, תפעול, שיווק, פיתוח, רכש.

עסק פעיל ומוכר: לא חברת הזנק ולא מוצר לא ידוע. החברה כבר מוכרות לכמה לקוחות מרכזיים בעולם (נטפים, יורודריפ ).

עסק בצמיחה: שלב הצמיחה והגידול במכירות בקפיצות של עשרות אחוזים.

הרחבת הסל באופן סינרגי: ח' הבת ונציגי השיווק בחלקם יכולים לייצג מידית את המוצר.

מענה חלקי לתחרות: התחרות מתמקדת מול חברות מגופי בקרה.

חיזוק מעמד א.ר.י אצל הלקוחות בעולם: מבנה התחרות מציע להם היום פתרון של מגוף בקרה + שסתום אוויר. מה שלנו אין. חיזוק א.ר.י. בסל של הלקוח האסטרטגי נטפים, שם יש איום עלינו מצד מתחרים (הכניסו לסל קו משני של שסתומי אוויר המתחרה בנו).

**חסרונות –**

חברה קטנה: תוספת עסקית קטנה לא.ר.י, בשלב הראשון לארי.

קו חלקי: לאובל 3 קווים. קו חקלאות והשקיה יצא לשוק. קו כיבוי אש ניתן כקו מותג מתורת תמלוגים. קו מים ותעשייה בפיתוח.

עלות עיסקה: גבוהה יחסית לעומת ערך כלכלי של החברה. הערכה: החזר השקעה ארוך.

שוק תחרותי: המתחרים פועלים באווירה של מלחמת מחירים, תקנים, מהירות אספקה, עומק מלאי, כמות היישומים, כושר הכנת היישומים על ידי כוח עבודה מקומי.

צמיחה מתמשכת: כניסה לשוק כיבוי האש, כניסה לשוק המים אלו פעולות עתידיות. מחייבות גם השקעות לאורך זמן.

שותפים שנשארים במערכת: שותפי המיעוט חשובים מחד (בעלי ידע) ומצד שני יש להתחשב בהם בהחלטות, עשוי להקשות על הפעלת סינרגיה מידית.

**בברכה**

**יוסי וייס – מנהל כספים א.ר.י.  
אריאל שגיא – מנכ"ל א.ר.י.**