

ויסוניק גייסה בלונדון כ-18 מיליון דולר לפי שווי של 65 מיליון דולר



אבישי עובדיה 8/4/04 19:21

**תכננה לגייס כ-25-20 מ' ד' יעקב קוטליצקי, בעל השליטה בחברה: "יש בלונדון 10-15 חברות שמחכות להנפקה. יש תחרות על הכסף ולכן הדיסקאונט שדרשו מאיתנו היה גדול יותר ממה שהערכנו".**

ויסוניק (VSC.L), אשר מפתחת מערכות אבטחה והתראה מתקדמות לבית ולמוסדות שונים, הנפיקה אתמול בבורסה בלונדון 10.8 מיליון מניות במחיר של 88 פני ובתמורה כוללת של כ-9.6 מיליון פאונד (כ-18 מיליון דולר), לפי שווי של כ-35 מיליון פאונד (כ-65 מיליון דולר). את ההנפקה ליוו בנק ההשקעות Dawnay Day וחברת הברוקרים Durlacher, כשבנוסף נעזרה ויסוניק בבית ההשקעות קוקרמן. מניות החברה יחלו להיסחר החל ב-15 באפריל.

"בחודשים האחרונים עשינו הכנות לרוד שואו", אמר היום יעקב קוטליצקי, בעל השליטה בחברה, "התחלנו בארץ בעזרת אדי קוקרמן שהיה מעורב מאוד. עברנו לצרפת, כשם גם קוקרמן עזר לנו ועיקר הרוד שאו היה באנגליה".

קוטליצקי מרוצה מהגיוס, למרות שהכוונה המקורית הייתה לגייס סכום גדול יותר, כ-20-25 מיליון דולר, לפי שווי של 90-100 מיליון דולר. "זה היה מתחת לשווי שהערכנו מכמה סיבות", מעדכן קוטליצקי, "פיגועי הטרור בספרד גרמו לירידות בבורסות אחרי עליות בחודשים הקודמים, ורק בימים האחרונים חזרו העליות. מעבר לכך, בגלל העיכוב בהנפקות נוצר מצב שיש בלונדון 10-15 חברות שמחכות להנפקה. יש תחרות על הכסף ולכן הדיסקאונט שדרשו מאיתנו היה גדול יותר ממה שהערכנו. מבחינתנו השווי היה פחות חשוב מההנפקה עצמה. זה מהלך אסטרטגי. אנחנו לא צריכים כסף לפעילות השוטפת שלנו. אנחנו מייצרים מזומנים ומרוויחים כסף. היה חשוב לנו להפוך לחברה נסחרת ובזה הצלחנו".

- למה מיועדת תמורת ההנפקה?

"המטרות של הכסף מגוונות. זה יחזק את הבסיס הפיננסי של החברה. דבר נוסף זה לפתח את המוצרים ולחפש הזדמנויות לרכישת חברות ופעילויות. זאת לא המטרה הראשית, אבל נמשיך לחפש חברות שמתאימות לנו".

תחום הפעילות המרכזי של ויסוניק, שהוקמה לפני יותר מ-30 שנה, הוא פיתוח מוצרי אבטחה לבתים. "אנחנו מפתחים מערכות אבטחה ולא מתעסקים בהתקנות של מערכות", אומר קוטליצקי "אנחנו מספקים מערכות התראה אלקטרונית לבית וגם למוסדות. מדובר על אבטחה פיזית בבית, שמשולבת עם התקשורת הביתית לרבות אינטרנט ומשלבת גם מצלמות. דרך החברה הבת שלנו, ויסוניק טכנולוגיות, אנחנו מספקים אבטחה למוסדות גדולים כמו בתי חולים ובתי סוהר.

"אנחנו מספקים מוצרים ניהוליים שדרכם אפשר לדעת בכל רגע איפה האנשים בארגון ואיפה ממוקמות מערכות מסוימות. בנוסף יש ניהול של הציוד, כך שאין צורך לחפש את הציוד במשך זמן רב. יש לנו אפליקציה מאוד מעניינת ביחס לשמירה על תינוקות. אנחנו בולטים בתחום הזה. יש לנו תג מיוחד שנצמד לרגל של התינוק ולאמא יש כרטיס שמונע בעצם אפשרות של גניבת תינוקות".

מכירות להגנה וניהול מוסדות מסתכמות בפחות מ-10 מיליון דולר בשנה, בעוד המכירות של החברה כולה ב-2003 הסתכמו בכ-52.9 מיליון דולר. מדובר על צמיחה של כ-17% לעומת שנת 2002, בה הסתכמו ההכנסות בכ-45.2 מיליון דולר. הרווח התפעולי עלה במקביל מ-2.7 מיליון דולר ל-4.2 מיליון דולר ב-2003. קוטליצקי לא מוכן להתחייב לגבי העתיד, אבל הוא מעריך שתחום העיסוק של החברה ימשיך לצמוח.

- תמשיכו לצמוח באותו הקצב?

"אני מקווה שכן".

המתחרות הגדולות של ויסוניק, לדברי קוטליצקי, הן אדמקו, חברה בת של הוניול ו-DSC, חברה בת של טייקו. בין לקוחותיה הגדולים של ויסוניק, שמעסיקה בארץ כ-370 עובדים ועוד 72 עובדים בעולם, נמנות ענקיות תקשורת כמו בריטיש טלקום, טלפוניקה וכן חברות אחרות כמו סימנס וצ'אב. החברה מספקת מוצרים ל-70 מדינות בעולם כאשר יותר מ-60% מהמכירות הן באירופה, בעיקר באנגליה, ולכן בחרה החברה להנפיק בבורסה בלונדון.