



קוקרמן הנפקות

אדוארד קוקרמן השתלט על שוק ההנפקות והגיוסים של חברות ישראליות באירופה. אחרי שסגר עסקאות למוטי זיסר, לאלפרד אקירוב ולאחים עופר, הוא מתפנה לחפש הזדמנויות עסקיות בעקבות המשבר ביוון וחושף קשר מפתיע בין הביזנס ובין המילואים שלו בדובר צה"ל

« פוריה גל » צילום: אסף לב



דוד קוקרמן, "כל חברה ישראלית שרוצה לגייס כסף מאירופה תפנה קודם כל אלינו"



קוקרמן. "מאז 2005 היתה תפנית ויש יותר כסף שמגויס באירופה מאשר בארצות הברית"

למה החלטת להקים חברה שתגייס כסף אירופאי עבור חברות בישראל?

"כשהקמנו את החברה, היו בשוק הישראלי שני סוגים של בתי השקעות. היו גופים שהתרכזו בשוק התל אביבי והיו גופים ישראליים שהתרכזו בשוק האמריקאי וניסו לגייס כספים משם. אנחנו זיהינו שיש כאן חסר ושיש כאן אפשרות להתפתח, כי בעצם לא היה כאן בכלל בית השקעות שהתרכז בגיוס כספים מהשוק האירופאי. זה דבר שלא היה בדיוק פופולרי בזמנו. עם השנים התברר לנו יותר ויותר שיש הזדמנות אמיתית לפתח פעילות פיננסית בין ישראל לאירופה.

"התפנית המשמעותית קרתה ב-1997. הנפקנו בצרפת קרן הון סיכון בשם אסטרה, שאני ניהלתי, לפי שווי של 8 מיליון יורו. זו היתה ההנפקה הראשונה שעשינו של חברה ישראלית באירופה והעסקה הראשונה שלנו. המהלך הזה פתח את הדלת להנפקות נוספות של חברות ישראליות באירופה."

איך הצלחתם לשבור את הקרח?
 "באותו זמן גם אבא שלי וגם דוד שלי היו נשיאים של בנקים בצרפת. אמרנו 'בואו נעשה עסקה ראשונה של הנפקה של חברה ישראלית באירופה'. חיפשתי ולא מצאתי אף מועמדת להנפקה כי לא היתה אף חברה ישראלית שבכלל התעניינה בהנפקה באירופה. משלא מצאתי, הצעתי שננפיק את החברה שאני מנהל. כך נוצרה ההזדמנות. בסוף בנק רוטשילד אמנם לא השתתף, אבל ככה התחלנו את המהלך.

"מאז עשינו לא מעט הנפקות ועסקאות בהיקף כולל של כ-3 מיליארד יורו. את רוב הסכום גייסנו באירופה עבור חברות ישראליות בעסקאות של גיוס הון, בהנפקות ציבוריות או פרטיות או בעסקאות של רכישות. הצוות שלנו שעוסק במימון מונה שבעה אנשים, וזה היום הצוות הכי גדול בארץ בנישה הזו."

יש לכם תחרות?

"האמת היא שאין אף שחקן ישראלי רציני שמתחרה בנו היום בנישה של הנפקות בשוק האירופאי. מצד אחד יש הרבה שחקנים ישראלים שמתחרים זה בזה בשוק הישראלי ומצד שני יש שחקנים אמריקאים

הגורו יוסי ורדי אמר באחרונה שנצרת רחוקה יותר מבחינתו מסן פרנסיסקו. עבור רוב החברות הישראליות, לונדון, ברלין או פריז רחוקות יותר מניו יורק. עשרות רבות של חברות ישראליות נסחרות בנאסד"ק בארצות הברית, הרבה יותר ממספר החברות הישראליות שנסחרות בבורסות השונות באירופה. מרחק, מתברר, הוא לא רק פונקציה של גיאוגרפיה.

מי שמנסה לגשר על הפער הזה הוא אדוארד קוקרמן, שמכהן כמנכ"ל קוקרמן ושות' וכחבר הנהלה בקרן קטליסט. המשרדים של קוקרמן, ברחוב דובנוב בואכה אבן גבירול, מדיפים ניחוח אירופאי. המזכירות דוברת צרפתית, הסודה מיובאת מחו"ל והברושרים כתובים בלעז. אירופה מעולם לא היתה קרובה יותר.

בית ההשקעות של קוקרמן מצייע לחברות הישראליות שער לאירופה. מאז שנת 1993 עברו דרך השער הזה לא מעט חברות, בהן אסטרה, אלקטרוניקס לייזר, ויקון, ויסוניק, וויזקום וסאמיט. קטליסט עוסקת בו בזמן בניהול נכסי נדל"ן באירופה עבור ישראלים. כסף אירופאי לא ממהר להגיע להשקעות לישראל בגלל סיבות היסטוריות ופוליטיות, אבל קוקרמן, ציוני יליד צרפת שעלה לירושלם בגיל 18 כדי להתגייס לצה"ל, מנסה לשנות את התמונה.

קוקרמן שייך לדור השני שמנסה לחזק את ישראל בעזרת השקעות מאירופה. אביו, רוג'ר, שימש נשיא בנק רוטשילד בצרפת וחי

על קו ישראל-פריז. "בשנות השישים", מספר קוקרמן, "אבא היה הבנקאי האירופאי היחיד שהיה פעיל גם בישראל. הוא שימש נציג של ארמונד רוטשילד בישראל והיה מגיע לכאן פעם בחודש. זו היתה ממש פעילות היסטורית בזמנו. בשבילי זה הטריגר לכל העשייה שלי, זה חזון שרץ במשפחה הרבה מאוד שנים."

לפני כמה חודשים ביצע קוקרמן צעד נוסף בדרך למימוש החזון – הוא ערך את הכנס השמיני במספר של Go for Europe. בכנס השתתפו נציגים של יותר מ-50 חברות אירופאיות ששוקלות להשקיע בארץ הקודש, בהן חברות ענק כמו נוברטיס, מרק, פרנס טלקום, דויטשה טלקום ונוקיה.



מוטי זיסר, נדל"ן במזרח אירופה

כשאנחנו עושים הנפקה, אנחנו לוקחים PR לחברה המונפקת, לא לנו. העבודה שלנו סולידית, דיסקרטית, בלי הרבה רעש. מה שמעניין אותנו זה לבצע את העסקאות, לגייס את הכסף ולשכנע את האירור פאים להשקיע בישראל. זו עבודה סיוזיפית שאתה לא יכול לבצע אותה על ידי פרסום המוני. אתה צריך לפנות לאנשים הרלוונטיים. כל אחד מהאורחים שלנו מאירופה שהגיע לכנס, הזמנו אותו באופן אישי כי יש לו עניין להשקיע בישראל."

איך אתם מוציאים חברות שמחפשות מימון?

"הרבה מפה לאוזן. כל חברה ישראלית שרוצה לגייס כסף מאירופה תפנה קודם כל אלינו, כי אנחנו רדי היחידים בתחום הזה. בדיוק כמו שמי שרוצה לגייס כסף בישראל או בארצות הברית לא יגיע אלינו."

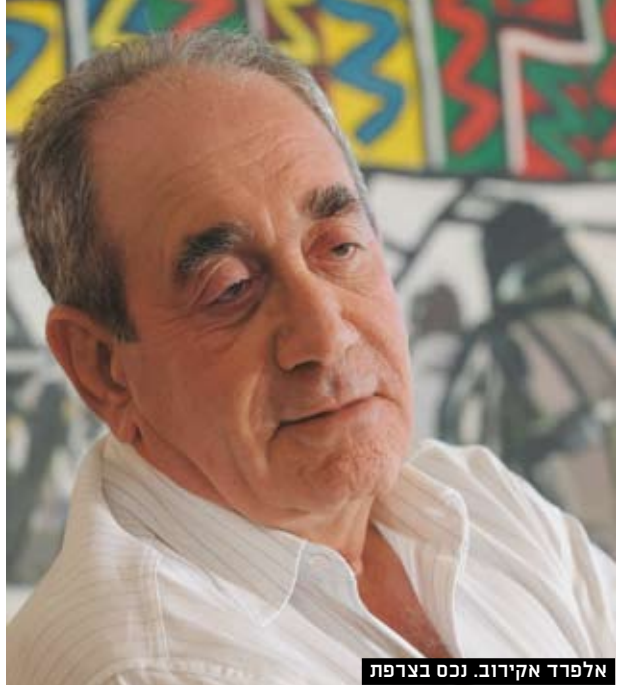
למה להשקיע בישראל?

המעמד הבינלאומי המעורער של ישראל גורם ללא מעט חברות מקומיות להצניע את ארץ מוצאן, אבל קוקרמן, שאחד השותפים שלו הוא יאיר שמיר, בנו של ראש הממשלה לשעבר יצחק שמיר, מקפיד לתבל את העסקים שלו בציונות.

הדימוי של ישראל ברוב מדינות אירופה בעייתי בלשון המעטה. איך מתגברים על זה?

"עשינו את רוב ההנפקות שלנו עד עכשיו בצרפת, בשווייץ ובאנגליה וצברנו עם השנים הרבה ניסיון בלמכור את ישראל לאירופאים. לא קל לעשות את זה וזו אולי הסיבה שאנחנו היחידים בינתיים, כי אנחנו יודעים כמה זה לא קל. בכל הנפקה שגייסנו אליה כסף נתקלנו באותן שאלות, כמו למה בכלל להשקיע בישראל. להרבה אנשים יש בעיה של ריוזיקה פוליטית, אבל בסופו של דבר הייחוד של אותן חברות ישראליות הוא שמנצח. בשנים האחרונות פתחנו משרדים עם שותפים בפרזי, בלזואן, בלונדון וברומא, ואנחנו מתרחבים למרות הקושי."

"אפשר להגיד שהניסיון שצברנו בלהנפיק חברות ישראליות בשווקים האירופאיים מאוד ייחודי. כך למשל כשהנפקנו את החבי רה הישראלית הראשונה בגרמניה, וויזקום, במרץ 1999, לא היתה אף חברה לא גרמנית שנסחרה בבורסה הגרמנית. מה שבטוח הוא



אלפרד אקירוב, נכס בצרפת

שמתעסקים בהנפקות המועטות יחסית של חברות ישראליות בשוק האמריקאי. בנישה האירופאית אנחנו פחות או יותר פועלים לבר."

קנו ב-100, מכרו ב-130

הגלובליזציה לא משנה את התמונה?

"מאז 2005 היתה תפנית ויש יותר כסף שמגויס באירופה מאשר בארצות הברית, גם מבחינת מספר ההנפקות וגם מבחינת סכומים. הרבר הזה איפשר לנו להגדיל את נתח הפעילות. יש לנו צוותים שעובדים בכל מיני תחומים, אחד המרכזיים שבהם הוא נדל"ן באירופה. מכרנו את הנדל"ן של מוטי זיסר במזרח אירופה לגוף צרפתי, מכרנו נכסים של האחים עופר בהונגריה לגוף צרפתי, מצאנו נכס בצרפת עבור אלפי רד אקירוב ועשינו גם עסקאות עבור הקבוצה של שרגא בירן. כמו כן קנינו נכסים בצרפת ביותר מ-100 מיליון יורו ומכרנו אותם לפני כמה חודשים ביותר מ-130 מיליון יורו."

מה כולל הנוסטרו שלכם?

"מלבד קרן אסטרטגיה, הקמנו בשנת 2000 את הקרן קטליסט ועכשיו הקמנו גם קרן המשך, קטליסט 2. אנחנו משקיעים בחברות בשלות ישראליות, חלקן חברות ציבוריות וחלקן פרטיות, בתחומי מדיה, הייטק וביו טק. באחרונה השקענו בחמש חברות ציבוריות, ואנחנו מאוד פעילים בבורד שלהן. הפרטפוליו שלנו כולל למשל את קומטק, שנסחרת בנאסד"ק, דורי מדיה, שנסחרת בלונדון, ו-BOS, שנסחרת בניו יורק."

למרות ההצלחה העסקית, קוקרמן נותר אלמוני יחסית בשוק ההון המקומי. "בחודשים האחרונים עשינו שלוש עסקאות גדולות", הוא אומר, "בכולן נכנסו סכומי כסף גדולים מאירופה לחברות ישראליות ובכל זאת אף אחת מהעסקאות לא פורסמה בעיתונות. אנחנו בית ההשקעות הכי גדול בארץ בנישה שלנו, אבל מעט אנשים מכירים אותנו. אני לא חושב שבית השקעות חייב את זה. הפעילות שלנו מסוּרת באירופה יותר מאשר בישראל."

למה בעצם אתם לא מייחצנים את עצמכם?

"כי בתי השקעות אחרים פונים לקהל הרחב בישראל ואילו אנחנו לא עוסקים בוזה כל כך. אנחנו עוסקים במימון תאגידי מאירופה."



צילום: אימג'בנק / Gettyimages

"יש תגובה מאוד חריפה של התקשורת למה שקורה כרגע באירופה. אם מסתכלים על הדברים בפרספקטיבה רואים שיוון מהווה פחות מאחוז אחד מהמסחר של ישראל באירופה ופחות מ-2 אחוזים מכלכלת אירופה. בעיניי, התקשורת מייצרת הרבה רעש בהתחשב במצב, שרחוק מלהיות חמור. מה שכן, המשבר יוצר הרבה הזדמנויות השקעה בגוש היורו"

תחבר לאנשים מאוד איכותיים מחו"ל ולאנשים נשים מחו"ל יש אפשרות לתרום הלכה למעשה ולהכיר מקרוב חיללים, שגרה צבאית, הווי של בסיסי צה"ל."

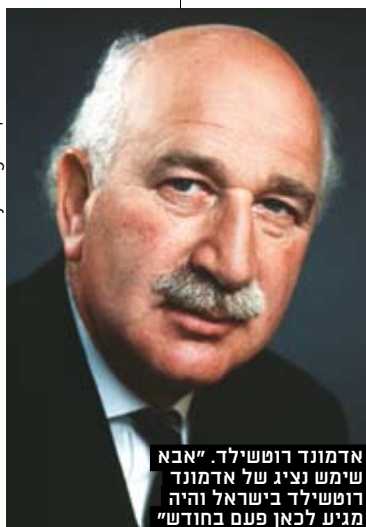
אי אפשר להתעלם מכך שדווקא בארץ המולדת שלך, צרפת, ישראל לא פופולרית. "יש תופעה קשה באירופה שבמסגרתה האוכלוסייה המוסלמית הולכת ומתחזקת. רואים את זה במדינות כמו צרפת והולנד, שבה 50 אחוז מהלידות בעשור האחרון הן של מוסלמים. גם בכלגיה הנתונים גבוהים. זה נותן אינדיקציה שבעוד כמה דורות יהיה רוב מוסלמי במדינות האירופאיות האלה ובינתיים הכוח הפוליטי שלהם הולך וגובר. מאוד קשה לגייס כספים לישראל בסביבה הזו, אבל זה בדיוק האתגר שלנו."

אפרופו צרפת, מה אתה חושב על העלייה של השנים האחרונות? "זה עוד לא מסיבי, אבל זה יכול להיות מסיבי, ואני מקווה שזה אכן יהיה. בינתיים זה עדיין כמו טפטוף, אבל חסר משוהו כדי להפוך את הטפטוף הזה לעלייה הרבה יותר גדולה. צוואר הבקבוק לעלייה גדולה מצרפת ובכלל לעלייה ממדינות כמו אנגליה וארצות הברית הוא לדעתי מקומות תעסוקה. העולים רוצים להתפרנס בכבוד בישראל."

איך אתה מתייחס למשבר שפוקד את יוון וככלות נוספות באירופה?

"יש תגובה מאוד חריפה של התקשורת למה שקורה כרגע באירופה. אם מסתכלים על הדברים בפרספקטיבה רואים שיוון מהווה פחות מאחוז אחד מהמסחר של ישראל באירופה ופחות מ-2 אחוזים מכלכלת אירופה. הכסף שנשפך ביוון הוא טיפה בים לעומת מה שמדינות מערב אירופה השקיעו במזרח אירופה ולעומת מה שגרמניה המערבית השקיעה במסגרת איחוד שתי הגרמניות. בעיניי, התקשורת מייצרת הרבה רעש בהתחשב במצב, שרחוק מלהיות חמור. מה שכן, המשבר יוצר הרבה הזדמנויות השקעה בגוש היורו."

צילום: אימג'בנק / Gettyimages



אדמנד רושילד. "אנא שימש נציג של אדמנד רושילד בישראל והיה מגיע לכאן פעם בחודש"

שכשאתה מנפיק חברה לא ישראלית, אנשים מסתכלים על הנכס עצמו, על ההודות מנות העסקית נטו, בלי כל המטען הפוליטי הנלווה."

יש מדינות באירופה שבהן העבודה קלה יותר?

"אפשר לומר שרוב הכספים שגייסנו באירופה הגיעו דווקא מגרמניה או ממדינות אנגלו-סקסיות. אצל הצרפתים קצת קשה יותר לגייס כסף לישראל. אמנם גייסנו הרבה כסף מצרפת במיוזגים ורכישות, אבל עשינו את זה עבור חברות שהנכסים שלהן לא בישראל אלא באירופה, וזה הופך את זה לקל יותר. אצל הצרפתים המשקל הפוליטי מאוד כבד והנושא הפוליטי תמיד חוזר וממלא תפקיד. הגרמנים רגישים יותר, אולי גם בגלל הנסיבות ההיסטוריות."

מילואים בדובר צה"ל

בעצם הפכת לשגריר לא פורמלי של ישראל. זה לא קצת מתיש?
"מבחינתי זה חלק מהחזון שלי. עליתי בגיל 18, שירתי בצבא ביחידה קרבית ולמדתי כאן בטכניון. אני עושה מילואים עד היום בדובר צה"ל ועובר בעיקר מול התקשורת האירופאית בעתות משבר. זה אגב די דומה למה שאני עושה בפעילות העסקית, כשאני מוכר את ישראל באירופה. בכל הנפקה שעשינו צברנו המון ניסיון מול המדיה האירופאית ואני משתמש בניסיון הזה כשאני במילואים. אמנם לא מדובר באותם נושאים, אבל זו עבודה מול אותם גופי תקשורת."

"חוף מזה, חשוב לי לתרום גם בתפקיד המנהל העסקי של עמותת שר-אל, שמביאה 400 מתנדבים בשנה מכל העולם לעבודה בכסיסים צבאיים. אנשים מחו"ל מתחברים לצעירים הישראליים, ונוצרות הרבה חברויות. אם המפקדים עולים אחר כך לארץ, נוצר גם סוג של נטוורקינג. לישראלים זה נותן הזדמנות לה-