

19.92x28.47	31	2 עמוד	כלכלה -	מקור ראשון	05/03/2010	21766804-4
השמיני 15.3 אדוארד קוקרמן איש עסקי GO4EUROPE כנס - 84330						

# האם זה הזמן להצטייד באירו?



מאז המשבר ביוון האירו איבד גובה מול הדולר והשקל. אדוארד קוקרמן, בעל בית השקעות המתמחה בשוק האירופאי, אומר למקור ראשון שהוא מצטייד באירו, "כי המשבר יחלוף והאירו יתאושש". אחרים בעולם מתחילים להספיד את הרפתקת האיחוד ■ **שוק חופשי**, עמ' 2

25.43x31.39	32	2	עמוד	כלכלה	מקור ראשון - כלכלה	05/03/2010	21766807-7
השמיני 15.3 אדוארד קוקרמן איש עסקי GO4EUROPE כנס - 84330							

ערן בר-טל



# שוק חופשי

## "למרות המשבר, אי אפשר להרכיב תיק השקעות בלי אירו"

ראשה עומד יאיר שמיד, בפרויקטים התנדבותיים. אחד הפרויקטים שמרכז שמיד, הוא מיזם במסגרת עמותת שר"אל המביאה לארץ מדי שנה 4,000 מתנדים מחו"ל למחנות צה"ל. מאז 1982 הפרויקט הזה הביא לארץ 127,000 מתנדבים, המשלמים על כל ההוצאות שלהם בעצמם. כך שברור שלא רק כסף מעניין אותנו בעשייה הזו. אבל מבחינה עסקית, קוקרמן מתגאה בכך שמאז תחילת פעילותו בשוק היקף הגיוסים באירופה עלה על היקף הגיוסים בא"ר. "מאז 2005 יש יותר כסף המגויס לטובת חב"רות ישראליות מאירופה, מאשר מארה"ב. העובדה היא שכיום לישראלים קל יותר להנפיק באירופה מאשר בארה"ב".



אדוארד קוקרמן

המשבר החמור ביותר, ספרד ופורטוגל, המתווסף למשבר בו נתונות כלל מדינות האיחוד, הביא ללא מעט פרשנויות בעולם שתמכו בתחזיותיו של מילטון פרידמן, שטרם מותו בשיבה טובה הימר שייתכן שעוד בתקופת חייו האיחוד האירופאי יקרוס.

אך דווקא קריסת כלכלת יוון, שהביאה לצניחת האירו מול הדולר, השקל וסל המטבעות בכלל, גר-אתה לספקולנטים רבים הזדמנות פז להצטייד באירו, בשער נמוך. לדעתם, המשבר הנקודתי ביותר לא יהיה הקש שישבור את האיחוד, ולכן כשימצא הפתרון למד שבר המקומי הזה, האירו ישוב לזקוף ראש מול הדולר וסל המטבעות.

כך חשב ועשה בית ההשקעות קוקרמן ושות', המתמחה בגיוס הון, השקעות ויעוץ לחברות ישראליות מול השוק האירופאי. קוקרמן רכש עשרות אלפי אירו, מתוך ביטחון בכך שהוא יניב תשואה יפה כבר בטווח הקצר.

ניצלנו את ההזדמנות הזו, ואת העובדה שב-15 בחודש זה, בית ההשקעות יקיים כנס אליו יוזמנו בכריים משוק ההון ומשקיעים אירופאים ויפגשו יזמים ובעלי מניות בחברות ישראליות, כדי לראיין את אדוארד קוקרמן, מייסד בית ההשקעות.

"ייסדנו את הפעילות ב-93 עם חזון שצריך להיות בית השקעות בישראל שממוקד בשוק האירופי. עד אז השוק הישראלי כמעט לא פנה לאירופה", אומר אדוארד קוקרמן.

מה הביא אותך לעסק הזה?

קוקרמן, בעל מבטא צרפתי הינני וגנינים אירופאים, מסביר שהיה ברור לו שהמצב לפיו השוק הישראלי עובד בעיקר מול ארה"ב, מצביע על פוטנציאל לא ממומש מול אירופה. אך הוא חושף גם רקע אישי יותר: "אבא שלי היה עובד של בנק רוטשילד בפריז, שהודיע שיש לישראל היה 'בנק כללי' (לימים אינווסטק וכיום U-Bank). הוא מילא שורה של תפקידים בבנק משנת 1957 ועד לפני כעשור. בתפקידו האחרון הוא שימש גם יו"ר של בנק כללי בישראל. אנחנו ראינו שתי קבוצות של שחקנים: כאלו שהתמקדו בשוק התל-אביבי וקבוצה של שחקנים אמריקנים, כמו להמן ברדרס ואחרים, אבל אף אחד לא התמקד בשוק האירופאי".

קוקרמן מספר שב-97 הוא חיפש חברה ישראלית המתאימה להנפקה באירופה אך לשווא. "לכן הנפקתי חברה של עצמי בדצמבר 1997. זה יצר תפנית. זה אפשר לי לחשוף הייטק ישראלי לאירופאים. הנשיא של דויטשה בנק אמר בזמנו שכל החברות שם מקר מיות, ואנחנו עשינו היסטוריה בכך שהיינו הזרים הראשונים. בהמשך הנפקנו את אלקטרוניקס ליין ועוד" נזכר קוקרמן.

מוזר שדווקא הישראלים היו הזרים הראשונים בגרמניה...

"כן... אבל למה לא בעצם?"

יצא לי לעיין בסקר של הליגה נגד השמצה של בני אשונגים. בהמשך הנפקנו את אלקטרוניקס ליין ועוד" נזכר קוקרמן.

ובכל זאת, בכנות, האם האירו היום הוא לא הימור מסוכן מדי, גם בהשוואה לדולר?

"המשבר הזה באירופה הוא ברי-חלוף. הגירעון התקציבי בארה"ב הוא הרבה יותר גדול מאירופה. קצב הצמיחה בצרפת, למשל, הוא קצב טוב יחסי, והגירעון שלהם הרבה יותר נמוך מארה"ב. אי אפשר להתעלם מהמטבע הזה והוא מהווה אלטרנטיבה לכל הבנקים המרכזיים בעולם. אני לא אומר שהאירו צריך להחליף את הדולר בתיקי ההשקעות, אבל לא הייתי בונה תיק רק עם דולרים, או רק עם אירו, וכך עושים כל המשקיעים הגדולים בעולם".

איך האיחוד יוכל להישאר עם מדינות כמו יוון? מה הקשר בין היווני לגרמני, חוץ מהמטבע?

"ומה הקשר בין איש העסקים מטקסס לאיש העסקים קים מניו-יורק? גם ביניהם יש הבדלים עצומים..."

כן, אבל להם יש ממשלה אחת שקובעת את החוקים...

"זו באמת בעיה. הבעיה של האיחוד היא שהם לא מאוחדים מבחינה פוליטית ומדינית..."

למרות שביחודי אני מעדיף לראות אותם לחדר... "אני חושב שגם כיהודים טוב לנו שהם יהיו מאוחדים. הם לא היו יכולים לצאת בעמדה רש-מית מאוחדת בעד איראן. עכשיו הם נהנים מחופש בעניין ומעלימים עיין מחברות שעושות עסקים עם איראן ומדינות טרוור".

למי מקוראינו יכול להיות מעניין להגיע לכנס שלכם באמצע החודש?

"לכל מי שרוצה לחשוף את עצמו לשוק האי-רופאי. לכל מי שמחפש שותפים שם, ולמי שחושב להנפיק את החברה שלו באירופה. גיוס אג"ח לא מעניין את האירופאים, אבל הנפקת מניות מע-ניינת אותם, אם החברה בעלת פוטנציאל. יגיעו לכאן נציגים מכל הבורסות של אירופה, נציגים של חברות תרופות ועוד".

לכנס הראשון שעשינו, ב-99, הצלחנו להביא 50 אנשים. לפני שנתיים השתתפו בו 800 איש. בכנס הבא שתקיים ב-15 במרץ יהיו כ-1,000 איש. מחצית המשתתפים מגיעים במיוחד מאירופה. אנחנו עובדים קשה כדי להראות להם את הכד-איות הכלכלית של העבודה עם חברות ישראליות. הקמנו צוות

הכי גדול בישראל בתחום הייעוץ הפיננסי המורכב (Corporate Finance) - מחלקה של 27 אנשים. תחומי הפעילות שלנו מגוונים והם כוללים נדל"ן, שוק הון, ייעוץ וליווי פיננסי. אנחנו מבצעים עסקאות בשווי של יותר מ-3 מיליארד אירו.

ומה בעיניך נחשב להישג הגדול ביותר שלכם? "יש בעשייה שלנו הרבה מעבר לפן העסקי. כשהיהודים עובדים בחו"ל חשוב להם למכור את התרומה של ישראל. אנחנו גם מסייעים רבות לע-לייה. אנחנו מראים ליהודים שגם מבחינה כלכלית כדאי להם לעלות ארצה. אנחנו מותנים שירותים למשפחות עולות. המעבר לישראל חוסך להם כסף בתשלום מס, בהשוואה למס שהם חייבים באירופה. כעולם חדשים הם זכאים לפטור ממס ל-10 שנים. אנחנו נותנים את שירותי הייעוץ האלה. אנחנו פו-עלים יחד עם קרן 'קטליסט', השותפה שלנו, שבי-

רמניה, בצרפת ובמדינות נוספות באירופה סבור שהמשבר העולמי הנוכחי קשור אף הוא ליהודים. שהיהודים מרכזים כוח רב מדי. וראה זה פלא, דווקא בישראל המצב טוב, יחסית לעולם. זה עלול להגביר אצלם את החשש...

"כן, אבל אנחנו דווקא חושפים צד אחר של ישראל. הם כל הזמן שומעים על ישראל בהקשר של מלחמות וסכסוכים עם הערבים. אנחנו חושפים אותם לישראל של יזמות, של קדמה. אנחנו מראים להם פוקוס אחר. השנה אנחנו מקיימים את הכנס 'גו פור יורופ' השמיני. אנחנו מביאים לכאן בכירים בשוק ההון האירופאי שמעולם לא היו כאן. בפעם שעברה הגיע לכאן אחד הבכירים מבנק גרמני, שהיה בטוח שהוא הולך לטייל על הריסות של בתים, ברחובות בהם כדורים שורקים מעל הראש. הוא היה בהלם להסתובב ברחוב באווירה נורמאלית. צריך לחשוף אותם למציאות, ולא להתמקד בשיח הזה שהם שומעים כל היום בחיזיונות".

איך אתם מצליחים ליצור עניין בישראל. זה לא מפתיע את האירופאים להסתכסך עם הערבים? "יש חברות שלא יתקרבו לכאן - חברות שיש להן הרבה מה להפסיד בשוק הערבי. אנחנו לא מתעסקים אתן. אבל חברות אחרות מבינות את הפוטנציאל, ובסופו של דבר השיקול הוא איפה אפשר להרוויח כסף".