

"אנחנו רוצים לגדול בחו"ל"

"את השוק בארץ אנחנו כבר מובילים", אומר אבי קליינר, סמנכ"ל חברת ההשקעות עילדב, שרכשה את השליטה ביבואנית הציוד הרפואי מדטכניקה

אלינו מצד הספקים הענקיים הנוספים תעמוד לזכותנו".

את הרבעון הראשון של 2009 סיימה מדטכניקה עם רווח נקי של 10.5 מיליון שקל, גידול של 36% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. החברה ממומנת רובה ככולה מהון עצמי (70% מהמאזן), וכי רשותה יתרות אשראי בלתי מנוצלות, כך שאין בכוונתה לבצע גיוסי הון בעתיד הנראה לעין. מדיניות החברה היא לחלק כמחצית מהרווח שלה. מדי שנה כדיבידנד, ובמהלך 2007-2008 חולקו 90 מיליון שקל לבעלי המניות.

כחברה שעוסקת בתחום הציוד הרפואי היא נהנית מביקושים קשיחים, ופחות מושפעת מהמשבר הכלכלי.

כיצד בכל זאת המשובר משפיע?

קליינר: "משבר כלכלי משפיע מטיבו על היקף התרומות שעליהן מסתמכים מוסדות רפואיים, שהם הלקוחות שלנו. יש בתי חולים שסגרו את הדלת לרשימת ציוד חדש בתקופה כזו. עם זאת, מדטכניקה מנצלת את האיתנות ואת הניסיון שלה כיתרון על המתחרים. אני יכול להציע לבית חולים שרוצה לבנות חדר ניתוח פריסה של 60 תשלומים, או להציע לו עסקת ליסינג מימוני GE, למשל, צריכה אישורים מפה ועד הודעה חדשה בשביל לעשות עסקה כזו".

נוסף על הפעילות המרכזית של מדטכניקה, יש לה גם חברה בת, מדטכניקה הייטק, שמרכזת פעילות של פיתוח מוצרים בתחום הרפואי.

לחברה הבת שלוש חברות-בנות: פלייט, שמפתחת מכשיר רפואי בתחום ההנשמה, המאפשר ביצוע הנשמה מבית

היחידה שלה. עם בעלי עילדב נמנים רוני שטרנבך ומשפחת רוטר, הבעלים של קסטרו. "עילדב מחפשת חברות מובילות שוק, תזרימיות, מענפי התעשייה, המסחר והשירותים. נדל"ן והייטק לא מעניינים אותנו", מסביר קליינר. "חשוב לנו להיות בעלי שליטה מעורבים בחברות שבהן אנו משקיעים. בניגוד לקרנות הון סיכון, לנו אין אג'נדה של מכירה: אם העסק טוב, אנחנו איתו לנצח. זה נכון שתמיד יש מחיר שמוכיח נים לצאת בו, אבל זו לא המטרה", הוא מדגיש.

פעילותה של מדטכניקה מושתתת על מערך הסכמי שיווק עם יצרני מכשיר וציוד מהמובילים בעולם, דוגמת פיליפס ואולימפוס.

כיצד ישפיע סיום התקשרות עם אחד היצרנים הללו על החברה?

קליינר: "זה יכול לקרות. עם זאת, מערכת היחסים בינינו דומה לזו של גבר ואשה שנוח להם אחר עם השני, כך שסיכויי הפרידה נמוכים. מדיניות השוק שלנו היא כזו, שאם אחד הגדולים יעזוב – ואין ספק שתהיה לזה משמעות בטווח הקצר (בעיקר באיתור מקור חלופי למוצרים של אותה חברה – ר"ב), ההערכה

קליינר. לא מחפש אקזיט

צילום: יובל חן

מדטכניקה

המניה השבועית

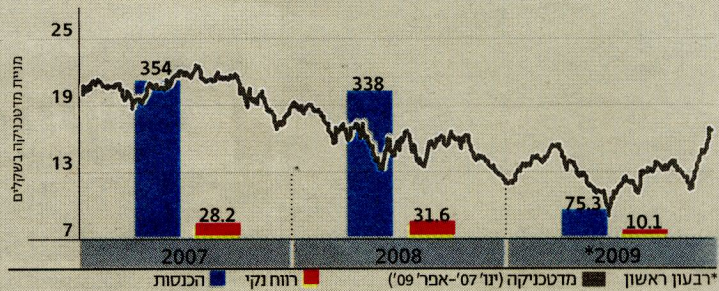
רחלי בינדמן

משקיעים המוסדיים אוהבים מאוד להשקיע בחברת מדטכניקה, אשר מקפידה לספק להם תזרים דיבידנדים יציב מדי שנה. עם זאת, שמה של מדטכניקה, העוסקת ביבוא, בשיווק ובהפצה של ציוד רפואי ומדעי, נפקד בדרך כלל מכותרות העיתונים הכלכליים.

אבי קליינר, סמנכ"ל הכספים של בעלת השליטה (42.1%) במדטכניקה, עילדב השקעות, ודירקטור במדטכניקה, מספק הזדמנות להציץ מקרוב לחברה ולהיסטוריה שלה. "ישראל תמיד אומרת: היינו מכולת לציוד רפואי, היום אנחנו סופרמרקט", מסכם קליינר את חזונו של ישראל טאובר, מנכ"ל החברה ואחיינו של המייסד, אריה אייזנשטיין ז"ל. עילדב, חברת השקעות ציבורית, רכשה את השליטה בחברה במדטכניקה ב-2007, היא לעת עתה ההשקעה הריאלית



תוצאות כספיות במיליוני שקלים



הקמה: 1958 < פעילות: שיווק והפצה של ציוד רפואי ומדעי < עובדים: 200 < בעלים: עילדב (42.1%), אקסלנס (2%), משפחת טאובר (15.3%), ד"ר הפניקס (5.2%), הפניקס (5.4%), אקסלנס קופות גמל (8.5%), הציבור (22%)

ממרתף לחברה בשווי 428 מיליון שקל

אריה איינשטיין ו"ל הקים את מדטכניקה לפני 58 שנה. הוא התחיל במ"ר תרף קטן ברחוב בלפור בת"א. כשישראל טאובר, אחיינו, השתחרר מהצבא בשנת '70, העסיק אותו ודרו בעבודות תחזוקה ושליחויות. ב-'82 מונה ישראל למנכ"ל וב-'88 נהפכה החברה לציבורית. ב-2007 רכשה עילדב את השליטה (31.3%) מידי מ.ד.ט שבבעלות קרן ההשקעות פימי, בכי-117 מיליון שקל. בהמשך העמיקה עילדב את השקעתה. הרו"חות הכספיים של עילדב ל-2008 כוללים הערכת שווי למרטכניקה, שאמדה את שווייה ב-428 מיליון שקל.

החולה וחוסך עלויות אשפוז; CDP, שפיתחה פלטפורמה לאגירת מידע רפואי דיגיטלי; ופוקרד, חברת הזנק, המפתחת מכשור רפואי מתקדם בתחום הבקטריולוגיה.

ביוני 2007 השלימה פוקרד גיוס של 10.7 מיליון דולר מקבוצת משקיעים בראשות אלרון וקרן ויטהלייף. קליינר מדגיש כי מבחינת מדטכניקה, פוקרד היא "חברת חלום", והיא ההשקעה היחידה המוגדרת כפיננסית בלבד. ביחס לשתי החברות האחרות מדגיש קליינר, כי "אין כוונת מכירה; מדובר בחברות רווחיות עם טווח השקעה ארוך".

ביוני 2008 השלימה מדטכניקה מכירתה של החברה הבת קיורלייט – שפיתחה מכשירים לטיפול אסתטי בעור – לאחר שהחברה לא התרוממה כמצופה, ורשמה רווח הון של 1.4 מיליון שקל.

בהסכם בעלי המניות שעליו חתמה עילדב עם בני משפחת טאובר קיימת אופציית Put למכירת אחזקותיהם של בני המשפחה (15.36%) לידי עילדב, אופציה שניתנת למימוש בין ינואר 2011 לינואר 2012.

האם יש סיכוי שטאובר יממש?
"ישראל הוא רק בן 61. מדובר באיש מקצוע שזוכה להערכה עצומה. כל עוד

הנפקה זו אפשרות, הגם שלא מטרה. קייבלנו הצעות למכור את מדטכניקה, אבל זה לא עומד על הפרק; אנחנו עובדים על טווח ארוך ומשקיעים משאבים".

האם לעילדב יש תוכניות לבצע רכישות נוספות?

"שנה וחצי לאחר רכישת מדטכניקה עילדב בשלה לעסקה נוספת. אנחנו לא מזהים הזדמנויות בשוק, כי מבחינתנו חברות בקשיים עם מצוקה תזרימית הן לא יעד. חברות טובות שבאות אלינו עם הצעות, דוגמת חברות משפחתיות, לא מוכנות להוריד את המחיר. יש בקופת עילדב 100-120 מיליון שקל לעשות עסקה. קיבלנו תיאבון, אבל הרכישה הבאה צריכה להיות בינגו – כי יש לנו רק כדור אחד בקנה".

raheli.bindman@calcalist.co.il

הוא בריא, אני לא רואה שהוא עוזב".

ויש לו מחליף בחברה?

"יש לנו שדרת ניהול בכירה ותיקה, עם ארבעה-שישה מנהלים שנמצאים יותר מ-15 שנה. כל אחד מהם הוא מחליף ראוי".

מה התוכניות שלכם למרטכניקה?

"אנחנו שולטים בשוק הישראלי, אבל רוצים לגדול בחו"ל. חברות בנייה פונות אלינו לאחר שהן זוכות במכרזי בניית בתי חולים בחו"ל, כדי שנאבזר להן אותם, ואנחנו שואפים לנצל את הפוטנציאל שלנו לגדול בחו"ל בצורה משמעותית".

האם מדטכניקה היתה על המדף?

"החברה הבת, מדטכניקה הייטק, היתה על המדף כשהשוק היה טוב, אבל לא הבשילה עסקה. אין לנו אג'נדה, אבל