



"מוניטין של עסק - לא מה שחשבת!"

מעריך השווי [רועי פולניצר](#) מסביר אלו סוגי מוניטין קיימים וכיצד מפצלים מוניטין של עסק לסוגיו השונים.

• **שקילת תנאי המכירה** - יש לחפש מאגרי מידע המפרטים גם את פרטי הסכמי העסקה, הייעוץ או אי התחרות שנקבעו בין הקונה והמוכר כתנאי למכירה. השווי שעסקים דומים מייחסים להסכמים שכאלה יכול לשמש כבסיס להערכת המוניטין האישי בר-ההעברה. זהירות!!! יש לתת את הדעת על כך שהסכמים אלה עשויים להיות מבוססים על תחושות בטן או מונעים משיקולים של תכנון מס, ולא משיקולים כלכליים טהורים.

• **הערכת עלותו של "מעבר עסקי מסודר"** - כאמור ניתן להעביר חלק מהמוניטין האישי לבעלים החדש באמצעות מעבר עסקי מסודר. הבעלים המוכר יכול להישאר במשך תקופה מסוימת בעסק רק כדי להראות נוכחות, להציג את הבעלים החדש, ולאפשר תוכנית לבניית יחסי ידיות עם העובדים, או מערכת יחסים עם הלקוחות והספקים. העלויות המשוערות של התגמול לבעלים המוכר בתוספת הוצאות ישירות אחרות במהלך המעבר העסקי עשויות לשמש אומדן אינדיקטיבי לשווי המוניטין האישי. לשם ההגיונות, יש לציין שגם בעת מעבר עסקי מסודר, חלק מלקוחות העסק עלולים "ללכת לאיבוד", ועל כן חשוב ביותר להביא בחשבון גם את אובדן ההכנסות הצפוי כתוצאה מנטישת לקוחות. חלק מהלקוחות פשוט אינם ניתנים למעבר לבעלים החדש, לא משנה כמה הקונה והמוכר מתאמצים לשמר אותם אצלם. זהירות!!! יש לתת את הדעת על כך שהפסד מסוים של לקוחות עשוי לנבוע דווקא משינויים תפעוליים שביצע הבעלים החדש, כך שניתן לטעון שאובדן ההכנסות ארע כתוצאה משינויים אלו אשר אינם קשורים למוניטין אישי של הבעלים המוכר.

לסיכום

על אקטואר גירושין (שטרוב מדובר בסטטיסטיקאי בכלל שאינו מבין מאום בעסקים, כלכלה וחשבונאות - דבר שאיננו מפריע לו לקבל מינויים גם כמעריך שווי עסקים ומוניטין) לדעת להבחין בין מרכיבי המוניטין השונים כמו גם לדעת להעריך את שוויים לצורך איזון משאבים בין בני זוג עקב הליך גירושין.

פיצול מוניטין של עסק אמנם נראה כמו פיצול שיער (תלוי איהם), אבל עדיין הוא צריך להיעשות בצורה הגיונית על ידי מעריך שווי מימון תאגידי שמנוסה בהערכת שווי נכסים בלתי מוחשיים בכלל ושומבין בהערכת שווי של מרכיבי מוניטין בפרט (לרבות כל הקשרים ההדדיים וההשלכות).

הכותב הינו מעריך שווי מימון תאגידי המתמחה בין היתר בהערכת שווי נכסים לא מוחשיים (כגון: הסכמי אי תחרות, קשרי לקוחות, נכסי קריירה, מוניטין, הסכמים/חוזים, פטנטים, מותגים וכו').

"אנחנו רוצים שליאת תנהל את תיק הזה בבית המשפט, כי אנחנו יודעים איזה תותחת היא ומיה שווה בדיני עבודה. אנחנו לא מוכנים שאף עורך דין אחר מלבדה ייצג אותנו."

"גד פיתח קשרים הדוקים עם חברת הביטוח שלנו והוא זוכה לאמון מלא מצידנו ולכן אנחנו מוכנים לקנות חוות דעת אקטואריות בנוף גוף רק ממנו."

כאשר עסק כלשהו נמכר, הקונה לא יהיה מוכן לשלם עבור המוניטין האישי הטהור של המוכר אפילו אגורה שחוקה אחת, הואך ומדובר בנכס ש"ייצא מהדלת" ביחד עם המוכר עצמו.

◀ **מוניטין אישי בר-העברה** - זהו מוניטין שהוא אמנם אישי באופיו, אך עדיין ניתן להעברה לישות כלשהי או לאדם אחר על ידי תכנון נכון ובפרק זמן הולם. מוניטין אישי בר-העברה יכול להיות להיות קשרים אישיים או ידע מיוחד שניתן להעביר באמצעות הכשרה או פיתוח של אנשים אחרים. מוניטין אישי בר-העברה יכול לכלול גם רשימות אנשי קשר שפתחו לאורך תקופה או קשרי לקוחות (או ספקים) הניתנים להעברה בהיתן מאמץ וזמן.

כיצד ניתן לפצל מוניטין?

נשאלת השאלה, עד כמה אישי הוא המוניטין האישי של בעל עסק מסוים? הקצאת המוניטין בין שלושת מרכיבי השונים: מוניטין עסקי, מוניטין אישי טהור ומוניטין אישי בר-העברה - דורשת שיקול דעת מקצועי ובחינה מדוקדקת של העובדות העומדות על הפרק.

על מנת לפצל את המוניטין, מעריכי שווי של נכסים בלתי מוחשיים עשויים לבצע ניתוחים שונים הכוללים:

• **בחינת עסקאות דומות** - יש לחפש מכירות עסקיות דומות במסדי נתונים קנייניים של עסקאות. תיאורטית, עסקאות אלו אינן אמורות לכלול מוניטין אישי טהור, מכיוון שאף קונה רציונלי לא ישלם עבור נכס ש"יוצא מהדלת" ביחד עם המוכר. זהירות!!! יש לתת את הדעת על כך שעסק "דומה" יכול להישען יותר (או פחות) על מוניטין אישי טהור מאשר העסק נשוא הערכת השווי. למשל, למשרד ראי חשבון בינוני עם 10 שותפים ו-100 עובדים הממוקם בתל אביב יש סיכוי גבוה יותר להיות בעל מוניטין עסקי או מוניטין אישי בר-העברה מאשר למשרד רו"ח קטן עם שותף אחד, מזכירה ומנהל חשבונות הממוקם ביישוב קדימה. הלקוחות של משרד רו"ח הקטן מקדימה עשויים להיקשר דווקא לבעל העסק ולמוניטין שלו, בעוד שהלקוחות של משרד רו"ח הבינוני מתל אביב עשויים להיקשר דווקא למיקום המשרד, למוכרות של שם המשרד ולצוות המגוון של עורכי הדין המיומנים שהמשרד מעסיק.

◀ **פרק 2** בעונה 4 של הסדרה "רמזור", אומר אלון גל, המגלם את עו"ד בני שטיין (עו"ד של לילך אישתו של איצקו), לעו"ד של איצקו (צ'אנג המתייש) את המשפט הבא: "ולכן אני תובעים את כלל הנכסים המשותפים של בני הזוג, לרבות בית עסק ומיטלטליו וכן זכויות בנכסי הקריירה והמוניטין של מרשך...". בכתבה זו אני רוצה לתרום לקורא מהידע שלי בנושא מוניטין כמעריך שווי נכסים בלתי מוחשיים (מותגים, סימני מסחר, שמות אתרי אינטרנט, מאגרי מידע, פטנטים, הסכמים, חוזים, קשרי לקוחות, טכנולוגיה, הון אנושי מימון ועוד).

איש לא יכול לגעת במוניטין, אבל זה עדיין אחד הנכסים בעלי הערך הרב ביותר במספרים שירותים (עו"ד, רו"ח, רופא שיניים, עצמאיים וכו'), אך הוא גם יכול להתקיים בקרב יצרנים, קמעונאים, קבלנים וסוגים אחרים של עסקים. הערכת שווי נכסים בלתי מוחשיים, לרבות מוניטין, מחייבת התקשרות עם מעריך שווי מימון תאגידי שהוסמך להערכת שווי נכסים לא מוחשיים (כגון: פטנטים, סימנים מסחריים, קשרי לקוחות, נכסי קריירה, מוניטין וכו').

אלו סוגי מוניטין קיימים?

כאשר אני מדבר עם עצמאיים (כגון: עו"ד, רו"ח, אקטוארים, מעריכי שווי, רופאי שיניים וכו'), כמעט תמיד אני שומע את אותה מנגינה: "העסק שלי לא יוכל להחזיק מעמד אפילו דקה אחת בלעדיו". ובמרבית המקרים זהו אכן המצב.

מסורתית, המוניטין מתחלק לשני מרכיבים:

◀ **מוניטין עסקי** - זהו מוניטין השייך אך ורק לעסק ולא לאדם מסוים. מוניטין עסקי יכול לנבוע ממקורות רבים, כגון: מותג, סימן מסחרי, שם דומיין (כתובת אתר אינטרנט), מספר טלפון, מאגר מידע, פטנט, הסכמים/חוזים, מיקום העסק, מאפיינים מיוחדים (למשל פריטי תפריט או מתכונים מיוחדים במסעדה) וכו'.

◀ **מוניטין אישי** - זהו מוניטין שניתן לייחסו ישירות למאפיינים או לתכונות של פרט בודד. מוניטין אישי כולל לא רק את הכישורים, הידע והמוניטין של בעל העסק, אלא גם את אנשי הקשר שלו והקשרים שלו.

גם את המוניטין האישי ניתן לחלק למוניטין אישי טהור ולמוניטין אישי בר-העברה.

◀ **מוניטין אישי טהור** - זהו מוניטין אישי אשר איננו ניתן להעברה לא לישות כלשהי ולא לאדם אחר בשום נסיבות.

למעשה מדובר בקשרים אישיים אמיתיים, כמו שניתן להיווכח מהאמירות הבאות: