

המצאתי פטנט.

הוא עדיין סודי. לא אגלה כעת את מהותו, אולי עוד יום אחד אצליח לעשות ממנו כמה פרוטות. רק אציין כי מדובר במוצר שכרוב פשטותו כך גודל גאונותו. בעתיד, כשייצרו אותו, לא יאמינו שפעם העולם היה נראה אחרת.

לא מדובר במוצר הפונה לתושבי מדינה בודדת. ודאי לא לקבוצת אוכלוסייה כזו או אחרת. המוצר הינו בעל כוח קנייה עולמי. חוצה גבולות ויבשות. כל יושבי תבל, על קרוב לעשרת מיליארד תושביו, עשויים למצוא ענין רב ברכישת המוצר.

ככל שחשבתי יותר על הפטנט, על המהפכה שאני הקטן הדר בדירה פצפונת עם משכנתא שלא נגמרת, עתיד לחולל בעולם, כך עפתי על כנפי הדמיון. לפי החישובים שערכתי, תוך נקיטת גישה הכי פסימית שהצלחתי להעלות על דעתי, הנתונים הצביעו על רווח של מאות אלפי שקלים! ועד לכדי עשרות מיליוני שקלים בשנה!!!

לא אכעס על מי שבשלב זה ירים גבה ויאמר לעצמו, נעבעך. עוד מדומיין. מה הוא חושב לעצמו. זה בסדר גמור לחשוב כך... אני במקומו, הייתי שולח לאשפוז בכפייה... אך אם יראה את קבצי האקסל המורכבים שהפקתי, את עשרות המאמרים והמחקרים שניתחתי, יבין שגם אם ראשי בשמים, עדיין רגליי נטועות עמוק בארץ.

אמרתי לעצמי, בדבר הזה צריך להיות זהירים וחכמים. חייבים להתייעץ עם מומחים ומקצוענים. אך עם מי אוכל להתייעץ ולשתף אותו בסודי הגדול. הן אני נותן בידו מידע ששווה מאות מיליוני שקלים. אולי גם מיליארדים. מי יודע, אולי יבגוד בי.

מהבירורים שערכתי, הסתבר לי שבשלב הראשון חייבים לרשום את ההמצאה כפטנט. כל עוד לא עוגנו הזכויות שלי בפטנט רשום על שמי, אני עלול להפסיד את המוצר לחברה אחרת שעוד יכולה לרשום את המוצר על שמה ולנשל אותי מכל זכות. אולי אף לתבוע אותי על הפרת זכויות יוצרים...

אך לא די לרשום כפטנט רק במדינה אחת, הן כפי שציננתי, המוצר הוא אוניברסלי. יכול להועיל לכל אדם, בכל מקום, ללא הבדל דת או גזע, מין וצבע. יש לרשום אותו גם באיחוד האירופי ובארה"ב – לפחות. עדיף אף ברוסיה, הודו, סין ויפן.

קיבלתי המלצות חמות על עו"ד ידוע המתמחה ברישום פטנטים. נקרא לו אהוד (שם בדוי).

פגישת ההכרות עם אהוד עלתה לי 500 ש"ח, אבל זה היה שווה כל שקל. מצאתי את האיש המתאים. מעבר לאישיותו הכובשת, רישום פטנטים זה המקצוע שלו. הוא עוסק בתחום כבר שנים רבות. במילים קצרות הסביר לי על החשיבות של רישום פטנט, ועבר אתי על השלבים הנדרשים.

מה שמיוחד אצלו, שהוא נותן מעטפת כוללת עד לרישום סופי ואף מעבר לכך. החל מבדיקה אם המוצר כבר קיים ומה הם המקבילים שלו. משרטט ומגיש לרשם, מסייע למקסם את הרעיון. מחבר אותך לגורמי מימון, מכין את הפטנט לקראת ייצור, יכול לעצב ולהפיק סרטון תדמית מקצועי.

בקיצור, האיש הנכון, במקום הנכון.

רק מה, כגודל מקצועיותו, כך גודל תאבוננו הכספי. כל שלב מתומחר בנפרד, ובסך הכל הסכומים נעים בין עשרות אלפי שקלים, ועד מאות אלפים.

חתמתי אתו על ההסכם. כאשר השלב הראשון כולל רק את ההגשה הראשונית לרישום הפטנט בארץ. זהו רישום זמני. מה שנקרא provisional. וככל שיושלם הרישום אשלם סכום נוסף.

לפי הכללים – לאחר רישום מלא של הפטנט, לא ניתן לשפר ולייעל את המוצר. כך שאם עלה בדעתך שכלול ושיפור למוצר, עליך לבצע רישום מחודש של הפטנט. אין אפשרות לשדרג פטנטים. לכן הצורה הנכונה היא לרשום תחילה במצב 'פרובישיונאלי', ובתוך שנה לסיים את השכלולים והשיפורים עד למוצר מוגמר.

במסגרת ההסכם חתמתי עם העו"ד על הסכם סודיות, ורק לאחריו שיתפתי אותו בפרטי ההמצאה, ובנתונים העסקיים אותם ליקטתי בכוחות עצמי.

אהוד, שכבר שמע במשך חייו פטנט או שניים, היה נראה מופתע לחלוטין. נענע את ראשו בהתפעלות, עצם את עיניו תוך כדי שריקות קצובות ורגועות, ובסיומן תופף על השולחן תפוחות רבות משמעות. "מדובר במוצר מהפכני, זה נשמע טוב מאוד" – אמר.

במיומנות ובמומחיות החל להזין נתונים לקובץ אקסל, תוך שעורך חישובים ראשוניים על גודל קהל היעד, עלות פיתוח וייצור ראשוני, הערכת עלות ייצור לפריט בודד, מחיר המוצר למכירה לספקים לפני מע"מ, הוסיף הוצאות שונות ליתר בטחון. והנה, כצפוי, השורה תחתונה מצביעה על רווח של מיליוני שקלים בכל שנה.

"עם כאלו נתונים מרשימים אוכל לחבר אותך בקלות לגורמי מימון ענקיים. אלו יזרימו כספים בלי גבול לקידום וייצור הפטנט. אמנם ייקחו אחוזים נכבדים מהרווחים, אבל שווה ביותר. אף פעם לא אוכלים את העוגה לבד", אמר אהוד.

אנחת רווה פרצה מלבי. כל כך שמחתי שגם הוא בראש שלי. פחדתי שאני נופל על עו"ד בלי מעוף וכנפיים. מאלו שסבורים שניתן להרוויח כסף רק מלהיות שכיר בסיסי. באינטואיציה שלי היה ברור לי שיש לי את זה. יש לי את הקלף המנצח. רק נותר לי לשכנע את כל העולם.

כעת, פגשתי מומחה ענק, שלא רק ש'הסכים' לרעיון שהצגתי בפניו, אלא אף הוסיף ברוחב לבו מחמאות ועידוד שהיו לי למרפא נפש. ועוד יחבר אותי לגורמי מימון!!! מי היה מאמין. כמה לבטים, רגעי ספקות ומשבר עברתי. עתה מתברר שצדקתי.

גם קובץ האקסל, הטבלאות והמספרים, נטולי רגשות ואינטרסים, מחייכים לעומתי. כאילו אומרים לי בלי קול: שמחים אתך בעושרך שכבר החל זורם לכיוונך.

סימנתי לעצמי את ה'וי' הראשון בדרך לפסגת האוורסט.

כעת נדרשתי לשלם לאהוד את המקדמה בסך עשרת אלפים שקלים שביקש. לשם כך נאלצתי ליטול הלוואה נוספת. עודי ממתינ בתור לפקיד הבנק צחקתי בלבי, דמיינתי את היום בו יראיינו אותי על עושרי האגדי, ואספר בפאתוס על הרגעים האלו בהם אני עומד כעת כעני בפתח לבקש עוד הלוואה נושאת ריבית רצחנית, ובתוך תוכי אני יודע שאו-טו-טו הגלגל מתהפך למעלה למעלה.

רעייתי, שפחות התלהבה מכל הענין, ניסתה לעצור אותי ממרוצי, אך ללא הצלחה יתירה. רק בדבר אחד הגענו להסכמה, שחובה להתייעץ עם איש שמבין בעסקים שכאלו. אני צידדתי שבהתייעצותי עם אהוד יצאתי ידי חובה, חבל לבזבז כסף על יועצים. אך היא התעקשה על גורם נוסף שאין לו קשר עסקי לקידום הפטנט.

בויכוחים כגון אלו המנצח תמיד היה – ה'צודק', שבאופן מקרי זה היה תמיד – אני.

הישועה הגיעה לרעייתי ממקום לא צפוי. אהוד בישר בשמחה שרשם אותנו ואף התקבלנו לחממה הטכנולוגיות מטעם המדען הראשי. הוא הסביר שמדובר בקרן במימון ממשלתי המסייעת ליזמים צעירים לפתח מוצרים חדשים. אך לשם קבלת מימון צריך להציג את המוצר בפני ועדה של מקצוענים בתחום הפטנטים, וככל שאלו ישתכנעו שאכן מדובר במוצר עם עתיד, ייפתחו בפנינו תקציבים בסדרי גודל שלא יאומנו. חשוב למדינת ישראל לפתח חדשנות.

כחלק מהמסמכים הנדרשים להגשת הבקשה יש להציג תכנית עסקית לפטנט. מדובר במסמך אותו כותב יועץ עסקי עם הכשרה מתאימה, בה הוא מחשב את כל ההיבטים של סיכויי המוצר להצלחה.

שכרתי את שירותיו של יועץ עסקי ידוע. נקרא לו יוסי (שם בדוי). אמרו לי עליו, שאם חברי הועדה רואים שהוא חתום על המסמך, הם כמעט תמיד מאשרים את המוצר. נחשב למומחה ובר סמכא.

היה קצת קשה להגיע אליו, הוא עסוק מאוד ולא מתעסק ב'קטנות'. אבל כבר אמר מי שאמר – 'אלו שרוצים, טובים יותר מאלו שיכולים'.

הגעתי מצוייד בכל האנרגיות והבטחון עצמי, בתוספת התרשימים וקובץ האקסל שהכין לי עו"ד אהוד – המומחה ברישום פטנטים. תיק מלא חומר המשכנע גם את הפסימיסטים הרואים את העולם רק בצבעי הנשר והאפר בכדאיות ההשקעה בפיתוח הפטנט.

הצגתי את מרכולתי באריכות. את המוצר. את קהל היעד. את עלויות הייצור ואת הרווחים הצפויים.

יוסי שמע, הקשיב בדומיה, האזין בכובד ראש, שרבת לעצמו נקודות למחשבה, אך פניו נותרו חתומות. המתנתי לראות אותו קולט נכון את התמונה, מצטרף לצוות השותפים להצלחה, אבל רגע זה בושש מלהגיע.

עם סיום דברי, חיך אלי באדיבות, יישר אלי את מבטו, חיך בגרונה, ואמר: "הרעיון גדול, הברקה גאונית, אבל... אבל לא נראה שתוכל להרוויח ממנו שקל".

כמעט התעלפתי. הרגשתי כאילו חטפתי סטירת לחי.

יוסי הוסיף – "אסביר לך למה אני חושב כך. זה לא בגלל שהרעיון לא טוב. רק השחקנים הקיימים בשוק יאכלו אותך. אתה תיפול בשיווק."

תעבוד במשך שנים לייצר את המוצר, תשקיע מאות אלפי שקלים ברישום הפטנט בייצור ובפיתוחו, לאורך השלבים השונים עד להבאת המוצר לגמר תידרש להעסיק עשרות אנשים שיגבו ממך כספים לא מבוטלים על שירותיהם, ומי יודע אם לא יהיו בהם רמאים שאף יעקצו אותך. אבל כל זה עוד נסבל והגיוני.

הבעיה הגדולה, ברגע שתגיע לשיווק. ישנן חברות בסין ובעוד מקומות בעולם שעיסוקם זיוף וגניבה. אלו עוקבים בדרכות אחר כל מוצר שיש לו סיכוי. מהרגע שהם מחליטים לייצר עד שהמוצר בשיווק לא עובר חודש ימים.

הם מומחים לעקוף את הבעיות החוקתיות שיש ברישום פטנט. הם מייצרים את אותו מוצר בשינוי קטן המספיק בשביל להגדיר זאת כמוצר שונה. מספיק גודל או עיצוב מעט שונה וכבר הפטנט לא עוזר לך כלום.

גם אם ייצרו העתק מדויק, תאלץ לשכור סוללה של עו"ד שתפקידם לאתר מתוך שני מיליארד סינים מי הוא זה שגנב את זכויות היוצרים שלך. הם מקימים 'חברת בת' של 'חברת בת' של 'חברת בת', עם כמה בעלים שקשה לדעת מי קשור להפרת הזכויות. וגם כשיאתרו, תמיד ימצאו שזה איש קש שאין לו כל נכס שיהיה ניתן לגבות ממנו את הקנסות.

המחירים שהם יגבו על המוצר הזה יהיו כל כך נמוכים, שלא תוכל בשום אופן לעמוד בתחרות. הם ישווקו את זה ברבבות באתרי אינטרנט פופולריים, עד שתתארגן לנסות לאתר ספקים ואנשי מכירות, תמצא רשת שיווק מרושתת ומיומנת שעוקפת אותך בכל צומת שרק תתקרב.

המוצר גדול – אבל מי שירוויח ממנו אלו יהיו הסינים. שמע לי – רד מזה. המשחק הזה לא בשבילך".

חזרתי הביתה מטושטש לגמרי. כזו מקלחת צוננים לא תכננתי. לא יכולתי להתאפק, הרמתי טלפון לאהוד, סיפרתי לו על השיחה עם יוסי.

לא ידעתי שדרכתי לו על יבלת. הוא כל כך נפגע. "למה הלכת ליוסי הזה? הוא לא נורמאלי, ידוע כחולה פראנויה. אם תשמע לאנשים האלו תישאר עני ואומלל כל החיים. אני אומר לך שמדובר ברעיון גאוני וצריך להפסיק לחשוש ולפחד. חייבים לקפוץ למים".

הצעתי לו להיפגש עם יוסי. אמרתי לו: "אני לא יכול להסביר לך את מה שיוסי אמר כל כך טוב. דבר אתו ישירות".

"מה פתאום שאני אלך ליוסי?! אולי שהוא יבוא אלי? מה הוא מבין בתחום של פטנטים."

אני אמצא לך יועצים עסקיים שישמחו להכין לך תכנית עסקית מקצועית והגיונית, הם יציגו את הסטארטאפ שלך כראוי בועדה של החממה, אין לי ספק שיאשרו אותך. ואם הם לא יאשרו, יש עוד הרבה קרנות הון סיכון שודאי ישתכנעו מהמוצר".

לא היה צריך להשקיע הרבה כוחות לשכנע אותי שוב. קיבלתי את דבריו שנאמרו בבטחון רב, וביקשתי ממנו שימצא עבורי את היועץ המתאים.

נפגשתי עם מאיר. הצגתי את הרעיון. את הכדאיות. את קובץ האקסל של אהוד. ומה אומר לי מאיר?

"אם אתה רוצה תכנית עסקית לחממות, אני מוכן להכין לך, אבל אני מתנה אתך שלא תתשמש בה לצורך גיוס משקיעים פרטיים".

והוא הסביר: "כל עוד מדובר בכספים ממשלתיים, אשר חברי הועדה של החממות בוחנים זאת ומאשרים את ההשקעה, אני מוכן לחתום על היתכנות כלכלית של המיזם. אבל אני חושש שהם לא יאשרו. ואז תעשה מה שלצערי עושים רבים אחרים, משווקים את הסטארטאפ שלהם לציבור הרחב והתמים. לזה אני לא מוכן להיות שותף".

מוצר סטארטאפ שלא קיבל את המימון מהמדען הראשי, זהו מוצר שאין לו סיכוי. כשם שלא תחפש יהלום באשפה, הגם שיתכן ואחד למיליארד חיפושים יימצא יהלום שהושלך בטעות, כך אל תשקיע ברעיונות ובפטנטים של פרטיים שלא אושרו וקודמו ע"י מומחים בתחום. הכסף לא נמצא שם.

זה לא שהרעיון לא נכון, הוא פשוט לא יצליח בגלל תנאי השוק והתחרויות הלא הגיוניות.

מי שכן מרוויחים מהפטנטים, ומרוויחים טוב, אלו הם רושמי הפטנטים. הם משדלים את הלקוחות התמימים כאילו אם רק יבצעו רישום יהפכו לאחד מעשירי תבל. אני רואה בזה סוג של רמאות בהיתר".

מאיר כתב לי תכנית עסקית. תכנית סבירה והגיונית, פחות מרשימה מזו של אהוד, אבל בכל אופן כמה עשרות אלפי שקלים בחודש, מה רע? שילמתי עליה עוד 5,000 ₪. הגעתי לוועדה של החממה, הצגתי את הפטנט שלי בפני הגורמים המומחים.

ומה היתה התשובה? – לא התקבלת. אנחנו לא מוכנים להשקיע במוצר הזה.

חזרתי לאהוד. והוא, שאני לא מקטלג אותו כנוכל, לאורך החודשים האחרונים עשה מאמצים גדולים שאתקבל לחממה ואצליח לקדם את הפטנט, אבל הוא כל כך בוטח בעצמו. מה הוא יעני לי – "תפרסם בעיתונות על הסטארטאפ שלך, תגייס משקיעים פרטיים. זו לא בעיה. מעצבים מודעה מרשימה, מציגים למשקיעים את המוצר, הם משתכנעים ומשקיעים. יש לי הרבה נסיון בזה".

זה כבר לא הייתי מסוגל לעשות. גם בגלל ההתניה של מאיר, אבל גם בגלל הישרות של עצמי.

היה לי קשה לעצור. אחרי הכל השקעתי כבר עשרות אלפי שקלים שהלכו לטמיון. שלא לדבר על השעות, שבחישוב מצטבר נראה לי כבר הגיעו לכמה חודשים מלאים שאבדו לטמיון. היה לי חשוב לנסות להציל משהו.

אבל הבנתי שעדיף להיות עני קטן, מאשר עני עוד יותר גדול. צריך לעצור בזמן. אם הפסדתי כסף, לא אקנה כרטיס הגרלה בשביל לכסות על ההפסד. אולי אלך ברגל במקום באוטובוס. באוטובוס במקום במונית, אבל לא אשקיע עוד כספים לכסות את ההשקעה שאבדה.

בתקופה שבה עסקתי סביב הפטנט, פגשתי והכרתי הרבה מפתחי פטנטים. קשרתי עמם לא מעט קשרים. לעיתים אני רואה פטנטים המתפרסמים בעיתונות, כאשר אני יודע בוודאות שהם היו בוועדות ונדחו, ואני מתפוצץ.

התקשרתי לאחד המפרסמים לאחרונה, שאלתי אותו למה הוא פונה לציבור ולא לגורמי מימון מוסדיים, הוא ענה לי – בגלל שרוצה לחסוך בעלויות. הקרנות גובים אחוזים גבוהים והוא נותן למשקיעים פחות. נשמע טוב. אבל ברור לי שהוא משקר. אף אחד לא פונה לפרטיים לפני שמציג את המוסדיים.

העלות לגייס משקיעים פרטיים, גבוהה יותר מאחוזי רווח הכי גדולים שיבקשו המוסדיים. שלא לדבר על הקושי הטכני והאנרגיות האין-סופיות לשכנע עוד ועוד משקיעים קטנים.

צריך שיהיה ברור. כשם שאף אדם לא ישקיע את כספו בפיתוח תרופה למחלת הסוכרת שהמציא איזה פועל בנין פשוט ללא הכשרה מתאימה, כך אל תשקיע במוצר חדשני שלא עבר את תהליכי הבקרה המקצועיים. צריך להכיר את השוק היטב בשביל לדעת היכן למצוא את הבאגים.

אין בנק שנותן ליווי בנקאי לסטארטאפ. כי רוב הסטארטאפים לא מצליחים.

אין לי ספק שכל הצעה להשקעה בסטארטאפ המשווקת בעיתונות עמדה קודם לכן במבחן של מומחים ואנשי מקצוע מעולים שאם היו מאמינים במוצר, היה בידם את היכולת לממן את כל ההשקעה הנדרשת, ולא היה נדרש הקמפיין הפרסומי לגייס פרטיים. אם המומחים לא מוכנים להניח על זה כסף, ודאי שאדם פרטי לא אמור להניח על זה כסף.

שאלו עשיר אחד: כיצד נהיית עשיר? – הוא השיב: בגלל ההחלטות הנכונות.

שאלו בשנית: אבל איך ידעת לקבל את ההחלטות הנכונות? – הוא השיב: מהנסיון של ההחלטות השגויות.

המסקנות שלי:

1. לא להשקיע לפני שמתיעצים עם יועץ מקצועי שהוא נטול אינטרסים לעסקה.
2. אם יש לך 100,000 ₪ להשקעה, עדיף להוציא 5,000 ₪ מתוכם ליעוץ ולהישאר בהשקעה של 95,000 ₪, מאשר להשקיע את כל המאה אלף ולהישאר בלי כלום.
3. לא להתקרב להשקעה בסטארטאפ מכל סוג שהוא.
4. מוצר סטארטאפ הוא כמו ילד קטן. צריך כל הזמן השקעה ותחזוק. זה לא מוצר מדף שאתה מייצר ופורש למנוחה. כל הזמן צריך שיפורים ועדכונים. לעדכן רישום פטנט ולשלם אגרות.
5. גובה השכר בעולם ההייטק גבוה מאוד. כך שאם אתה מחפש אנשי מקצוע טובים העלויות הפעלה והתחזוק יקרים מאוד.
6. גם אם מספרים לך על אדם שהשקיע בסטארטאפ והתעשר, אל תתפתה. חריגים יש תמיד. על כל הצלחה יש עשרות ואולי אף מאות כישלונות.
7. כשהעסקה טובה, לא צריך לרדוף אחרי משקיעים. ודאי לא צריך לפרסם בעיתונות. הכסף מגיע בשיטת החבר מביא חבר. יש הרבה קרנות שמחפשים את ההשקעות הטובות.
8. לא ליצור יחסי חברות עם שותף לעסקה. אני יצרתי סוג של יחסי חברות עם אהוד, וכמעט נפלתי רק בגלל שלא היה נעים לי לאכזב אותו.
9. זכור. השוחד מעוור עיני חכמים. תאוות הממון, והחלום על העושר, עלולים לעוור את עינינו ולסמא את שכלנו.
10. אם כבר נפלת בסכום של כסף, תכיל את הכשלון ותתקדם הלאה. אל תנסה להרוויח את מה שהפסדת. זה עלול להיות על חשבון אחרים.

לרכישת סדנה דיגטלית לניהול תקציב המשפחה

מאת אריה ליבוביץ

הקישו כאן: <https://my.schooler.biz/s/23430/niul-taktziv-amshpacha3->

במייל: al0548542628@gmail.com

או בטלפון: 054-8542628



ספרך עזר לנו מאוד מאוד, כפי שכבר ציינתי פעם בפניך, וכן פגישה חד פעמית שקיימתי איתך בזמנו.

אנחנו כעת בעיצומו של תהליך מתקדם (!) אנו חותרים ומקווים שיסתיים בקרוב ובהצלחה רבה בעז"ה. התהליך התחיל אז על ידי הספר שלך, המשיך בפגישה איתך, ולאחר מכן בליווי אישי של עמותת 'חסדי לב' כאן בצפת.

שלום וברכה ר' ארי'!

מוקיר ומכיר את פועלך ומקצועיותך, עוקב כבר תקופה ארוכה.

ישר כוח.

בברכה מרובה,

חבר בקהילת "יד שמשון" שנים רבות.

אנחנו היינו אצלכם בפגישה אישית פעם -1,

וקבלנו כלים פשוטים ושימיים.

אנחנו משתמשים בזה כבר למעלה משנתיים ב"ה.

פתחתם לנו את העיניים!

תודה רבה!

שלום וברכה,

בעלי היה אצלך בקורס לפני כ-5-6 שנים.

מאז אנחנו מאד משתדלים לעבוד לפי התקציב ורואים ברכה וסדר ויציבות ב"ה.

גם תקופת הקורונה ומכירה וקניית דירה עברו ב"ה בשלום וללא חובות שלא יכלנו לעמוד, בזכות תכנון נכון וכלים שרכשנו אצלך.

כמו כן, התחלנו להפקיד בגמ"ח המדהים שפתחת פקדונות אפילו קטנים המחולקים לפי קופות בנוחות מירבית לפי תכנון (כגון: תפילין לעוד 3 שנים וכו')

והגדול מכולם שפתאום ב"ה לאחר שנים שלא גמרנו חודש אנחנו יכולים לתת מעשרות.

ישר כח גדול!!!

שלום ר' אריה

אני אברך תושב העיר, וכחבר בגמ"ח יד שמשון מקבל את המיילים של רשימת התפוצה שלך באופן קבוע.

ב3 שנים האחרונות, [מאז שחיתנתי בת] אני לא מצליח לאזן את התקציב שלנו.

כבר הרבה זמן שחשבתי להיעזר בך ולא מצאתי את הזמן.

הרעיון של סדנא דיגיטלית מאוד מוצא חן בעיני.

האם לדעתך התועלת שלה פחותה מזו של הסדנה הרגילה?

תשובה:

לסדנה פרונטלית יש בהחלט מעלה גדולה, הן בגלל המפגשים הקבועים והמחייבים, והן בגלל היכולת לשאול, להתייעץ ולקבל משוב פרטי. גם התמיכה הקבוצתית חשובה מאוד.

אך גם לסדנה דיגיטלית יש מעלות. הן בגלל שכך יכולים שני בני הזוג להשתתף ולדון ביחד על הדברים, הן בנוחות והפרטיות, והן בנגישות של המוצר.

בשביל לקיים סדנה קבוצתית צריך הרבה תנאים שהם ממש לא זמינים. בייחוד סדנה מקיפה בת 10 מפגשים.

אך חשוב להדגיש. מדובר במוצר חדש שטרם קיבלתי עליו משוב מספק.

הסיפור המצורף אמיתי? כי כבר זמן רב אני חושב איך להגדיל את ההכנסות, והרעיון לגדל משהו בבית נשמע מבטיח...

ישר כחו של המספר על ששיתף אותנו בתובנות החשובות (יתכן שיהיה לנו נפק"מ מהן בהמשך), ובנוסף - בתיאור (עי' רש"י ריש אחרי-מות).

אני מקוה שהיה המשך לסיפור שהוא לא ראה צורך לספר, שהוא שיתף תובנות אלו גם עם אותו זוג צעיר, ואם אכן הם מחפשים פתרונות לחובות - הוא הציע להם לפנות לייעוץ כלכלי.

תזכו למצוות!!!

ושנשמע רק בשורות טובות (בחסדי השי"ת יש לאנשים כמותכם חלק בכך)!

השתתפתי אשתקד בסדנא מטעם חסידות ...

מאוד נהנתי מהסדר והארגון של הדברים.

משום מה הכתיבה היתה מחולקת אצלי לשני חלקים:

1. הקבועות והאשראי היה בקובץ אקסל.

2. שאר הדברים היו בפנקס ובחשבון שבועי/חודשי.

ניסיתי כמה וכמה פעמים לרשום הכל רק בקובץ אקסל משום מעלותיו הרבות, מחושבן מיד, וקל יותר לעקוב אחרי תשלומי אשראי - מתי נגמרים התשלומים וכדו' אך ללא הצלחה.

מאידך הרישום בשני קבצים שונים מתיש ומייגע.

אשמח מאוד לראות ולקבל את הקובץ שערכתם - אם זה אפשרי כמובן...

שלום הרב ליבוביץ

אין על הספר והשיטה שלך!! אני עוד לפני החתונה שלי [לפני 4 שנים] מאד היה חשוב לי לדעת איך לא מגיעים לחובות ואיך משיגים רוגע בנושא הכלכלי.

חיפשתי המון ולא מצאתי משהו שעשה לי טוב, עד שחבר המליץ לי על הספר שלך ומאז אני רגוע מצאתי את מה שחפשתי.

מקיף את הכל בצורה ברורה, חודשי, שנתי, התארגנות להוצאות עתידיות, לא צריך כל החודש לרשום קטנות [מה שלי מאד הפריע] רק לאפיין כמה חודשים ולהשאר עם יד על הדופק התקציבי פעם בחודש...

מאד מאד עזרת לי בחיים!!

אשמח מאד לדעת היכן ניתן להשיג את קובץ האקסל שבנית ומה מחירו.

תודה רבה

אחד שכל מי שמדבר איתו על התנהגות כלכלית אני מספר לו עליך ועל שיטתך...

שלום וברכה,

יש סוג אנשים ואחד מהם זה אני שאם צריך לקרוא משהו בשביל לעשות שינוי אז זה יותר קשה ואם יש משהו מוכן לצפיה זה יותר מעניין, לכן אם יש כבר חומר מוכן לצפיה אעדכן אותי בבקשה.

ר' אריה היקר

ייש"כ על הסיפור המחכים לא תאמינו מה גידלו בבית שלנו אני מכירו מבעל המעשה על כל שלביו ויכול להעיד על הדילמות והקושי בהחלטה כל פעם לא להתפתות להצעות השכירות הנוצצות.

אחי קנה דירה במחיר מציאה באחת מערי הפריפריה באיזור שעל פניו אינו בעייתי כ"כ. אבל אחרי הרכישה התברר שהשכן ממול בוגר בית כלא, ומסומם, והשכונה הזו ספציפית, סובלת מבעיות פשיעה רבות.

אחרי שנתיים של שוכרים עם כל הסיפורים האפשריים צ'קים חוזרים/ עזבו בלי לשלם/תביעות מומצאות בבית משפט, מכר אחי את דירתו ברווח (הייתה עליה חדה במחירים) של 130 אלף ש"ח ממחיר הקניה.
אולם לדבריו היה מעדיף שלא לעבור את כל הסאגה הזו ואפ' תמורת רווח שכזה. (טוב פת ושלווה מבית מלא).
נב. זמן רב חיכיתי להוצאת קובץ האקסל כיוון שאין לי ניסיון בתוכנה.
כמו"כ אני מצפה בכליון עיניים להוצאת הסדנא הדיגיטאלית כיוון שרבים וטובים שצריכים ויכולים להתנהל נכונה כלכלית נמנעים מחמת הבושה (הלא מוצדקת לטעמי) או מחוסר זמן ומעטה אוכל להמליך להם על אופ' זו.
ושוב יישר כח.

1. לגבי הסיפור של הסמים.
אני אישית מכירה זוג שהשכיר את הבייסמנט שלהם לבחורה (חרדיה ע"פ הגדרתה)
והתברר שהיא הפכה את זה לחממה של סמים.
2. לגבי התמימות של החמוד הזה שהגיב בהתנגדות לגבי הסיפור עם השווער.
זו שליחות להזהיר על זה!!!!!!
אני אישית מכירה מכלי ראשון ארבע סיפורים כאלו.
ועוד בסיפור לא נכתב כמה זה יכול להביא נזקים בשלום בית וכד' כאשר נכנסים למערבולת הכספית הזו.
ועם קצת אסרטיביות/ עזרה מקצועית היה ניתן למנוע את זה מראש.
ומי שכתבה שהם הללו והחזירו להם הכל כמו שצריך, שתדע שזה פחות מצוי מהצד השני.....

שלום רב
קנינו את הספר לפני כשלוש שנים
עבדנו לפי הספר. תקופה יפה זה החזיק אח"ז קצת פחות.
בזמן האחרון רצינו לחזור לזה ובמקביל התחלנו לקבל ממך את השיעור השבועי במייל.
הצלחנו מאוד בחלק הראשון, החלק של הנתונים אבל וכאן האבל הגדול.....
כנראה שתוכנית היישום חוצצת בינינו להצלחה. בעבר ובהווה.
כ"ז אני כותב לבקשתך למשוב ובנוסף נשמח לדעת איך מתגברים ע"ז מודים מאוד מאוד מאוד.
תשובה: הבשורה המשמחת הראשונה – אם קשה לכם היישום וההתמדה, סימן שאתם בני אדם. הכל תקין.
אכן, אנו חושבים על פתרון לבעיה זו שהיא נחלת רבים. נעדכן בהמשך בעז"ה.

נהננו מאוד מעבודה לפי ספר "תקציב המשפחה".
היום רווחת מאוד הגישה שבה הדרך להגיע לאיזון כלכלי היא ע"י הגדלת הכנסות.
לפי שיטה זו, יגדיל אדם את הכנסותיו בסכום שחסר לו לחודש ויפתרו כל בעיותיו.
אנחנו לא אוהזים מהשיטה הזו. הגם שהגדלת הכנסות יכולה להיות חלק משמעותי באיזון התקציב, עדיין אנשים שביססו עליה את כל האיזון והמשיכו לחיות בלי ערך לכסף, נכנסו לאחר תקופה בחזרה למעגל המינוס והחובות.
כיון שהגדלת הכנסות גם היא כדי להגיע לאיזון בתקציב יוצרת לאדם אשליה של יכולת. וגם צריך "לפצות" את עצמו על כך שעובד כ"כ קשה ועושה הרבה מאמצים.
גם הבעיה שהרבה פעמים זה מוציא אברכים שהיתה להם נכונות להמשיך ללמוד לשוק העבודה, בזמן שאם היו מתנהלים ביעילות יותר בהוצאות שלהם היו יכולים להמשיך לשקוד על התורה והעבודה.
בתקציב המשפחה מצאנו שיטה מתאימה לציבור, יעילה, חכמה וניתנת ליישום במאמץ סביר מאוד.
מצד אחד בודקים את אפשרות הגדלת הכנסות וההתייעלות בהן, ומצד שני ההתייעלות בהוצאות תופסת חלק משמעותי ובלתי נפרד מהאיזון הכלכלי.
ההשקעה במחשבה ובבניית התקציב מונעת את הצורך לחסוך דברים חשובים ולהתנהג בדקדוקי עניות.

לכבוד הרב ליבוביץ

תודה על הכתבות המעשירות

בקשר לסיפור "לא תאמינו מה גדל לנו בבית". הסיפור הזה קורה גם עם חרדים ולכן יש להיזהר גם ממי שמכירים.

לקרובי משפחתנו יש דירה בחיפה בשכונה חרדית. הדירה עמדה ריקה זמן מה.

שכן, אברך הנראה הגון מבחינה חיצונית 'הציע לתווך לה שוכרים.

כשרצו לבקר בדירה, הם לא הסכימו שתגיע לשם אלא השכן יכנס ויוציא מה שהיא צריכה משם ואחרי שהיא התעקשה הם פינו את הבית במהירות.

כשהיא הגיעה לשם היא ראתה שהחליפו את המנעול והשכן בא לפתוח לה הם לקחו את כל האדניות אך נשארו ווים שתלויים בתקרה ודפי הדרכה לגידול הסם.

דווקא בסיפור הזה המשטרה לא עלתה על זה.

תודה רבה