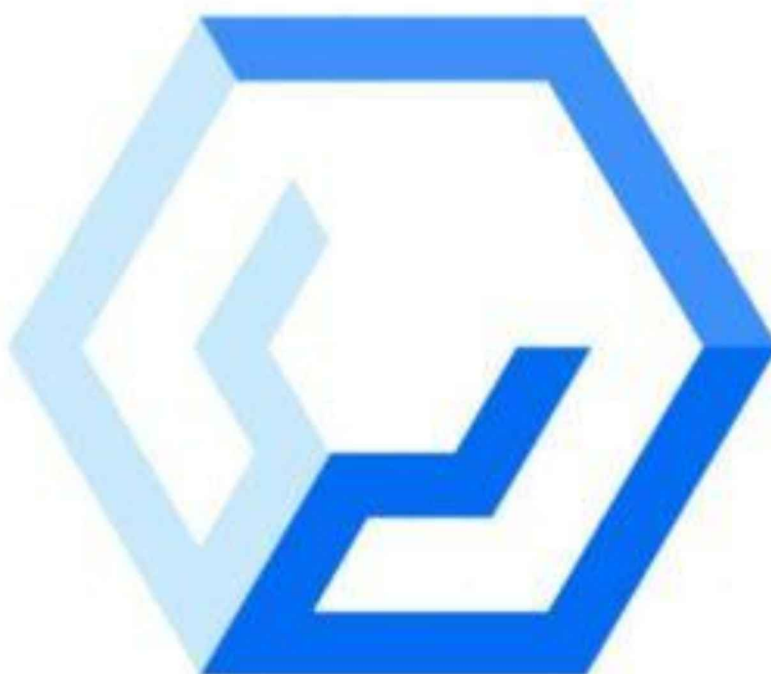


הערכת שווי - חברת קוויקליק בע"מ



הוכן ע"י "התנופה" – יעוץ וליווי עסקי

תוכן עניינים:

1.	הקדמה	4.....
1.1	כללי	4.....
1.2	מתודולוגית העבודה	4.....
1.3	נתונים	4.....
1.4	הבהרות	5.....
2.	תמצית מנהלים	6.....
2.1	אודות הערכת השווי	6.....
2.2	תמצית הערכת השווי	6.....
2.3	עיקר הנחות העבודה	6.....
3.	תיאור החברה	7.....
3.1	כללי	7.....
3.2	מבנה בעלות קוויקליק בע"מ	8.....
3.3	שירותים	8.....
3.4	לקוחות	8.....
3.5	מתחרים	8.....
4.	סקירת הסביבה העסקית	9.....
4.1	מבוא כללי	9.....
4.2	תיאור השוק ומאפייני ביקוש	9.....
4.3	חסימי כניסה וסיכונים תפעוליים	10.....
4.4	ניתוח S.W.O.T	11.....
4.4.1	חוזקות	11.....
4.4.2	חולשות	12.....
4.4.3	הזדמנויות	12.....
4.4.4	סיכונים	12.....
4.4.5	סיכום SWOT	13.....
5	הערכת שווי	13.....
5.4	מתודולוגית הערכת השווי	13.....

13	עקרונות שיטת DCF	5.5
14	קביעת מחיר ההון המשוקלל (שיעור היות)	5.6
14	סיכום והתאמת השיטה לקוויקליק בע"מ	5.7
15	תיאור הערכת השווי	6
15	חישוב הכנסות החברה	6.4
16	עלויות הנהלה וכלליות	6.5
17	שינוי בהון חוזר	6.6
18	CAPEX – השקעות החברה	6.7
18	מיסים	6.8
18	תזרים מזומנים חופשי	6.9
19	היוון לאינסוף	6.10
19	עודף (גירעון) נכסים פיננסיים נטו	6.11
19	סיכום הערכת שווי פעילות חברת קוויקליק בע"מ	6.12
20	ניתוח רגישות	6.13
21	תרחישים (אופטימי, פאסימי, סביר)	6.14
22	סיכום הערכת שווי	7
23	מקומה של קוויקליק בעסקה הכוללת	8

1. הקדמה

1.1 כללי

נתבקשנו על ידי בעלים של חברת קוויקליק בע"מ (להלן: "קוויקליק בע"מ" או "החברה") (ח.פ.: 517006227), לבצע הערכת של שווי פעילות עתידית של החברה. מטת החברה ממוקם בעיר עפולה. היא הוקמה בסוף 2024. החברה הינה חברת בת של חברת בילקליק בע"מ, כאשר לבילקליק בע"מ יש 100% ממניות. החברה נותנת שירותי תחזוקה של בתים משותפים ובניינים מסחריים עבור ועדי בית ועבור לקוחות פרטיים.

1.2 מתודולוגית העבודה

עבודתנו כללה שימוש בנתונים שנמסרו על ידי חברת קוויקליק בע"מ. שיטת העבודה כללה מספר שלבים בבניית המודל להערכת שווי של החברה, להלן שלבי העבודה:

- ✓ שלב ראשון - פגישות ואיסוף אינפורמציה מהגורמים הרלוונטיים בחברה.
- ✓ שלב שני - בחירת שיטת הערכת השווי.
- ✓ שלב שלישי – סקירת הפעילות הקיימת ובניית תחזיות.
- ✓ שלב רביעי – קביעת שיעור ההיוון המתאים.
- ✓ שלב חמישי – חישוב הערך הנוכחי לתזרים המזומנים החופשי.
- ✓ שלב שישי – הוספת נכסים עודפים לתוצאה שהתקבלה בשלב לפני זה, והורדת התחייבויות פיננסיות.
- ✓ שלב שביעי – ביצוע מבחני רגישות.

1.3 נתונים

עבודתנו כללה איסוף נתונים אודות החברה:

- מאזנים לשנים 2024-2025 – לא מבוקרים.
- דוחות ניהוליים ונתוני פעילות החברה.
- נתונים כספיים שונים נוספים.

בנוסף, לימוד פעילות החברה ותוכנית העסקיות ע"י קיום שיחות ופגישות עם מנהלי החברה.

1.4 הבהרות

בעת גיבוש חוות הדעת הנחנו והסתמכנו על דיוק, שלמות ועדכנות המידע שהתקבל מהחברה לרבות הנתונים הפיננסיים ולרבות תחזיות ואומדנים. לא ערכנו בחינה עצמאית בלתי תלויה של מידע זה, למעט מבחני סבירות כלליים על פני הדברים. אם הערכות ההנהלה, אותן אימצנו, לא תתממשנה, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה, ככל שנעשה בו שימוש בחוות הדעת. בנוסף, הערכת השווי כשלעצמה, מכילה הערכות ותחזיות, המשקפות את הערכתנו לגבי פרמטרים שונים, בהתבסס על מידע שהיה בפנינו. אם הערכות אלה לא תתממשנה, התוצאות בפועל עשויות להיות שונות.

הערכה כלכלית אינה מדע מדויק ואינה מתיימרת לכלול את המידע Due-Diligence, ההערכה הכלכלית אמורה לשקף בצורה סבירה והוגנת מצב נתון בזמן מסוים, על בסיס נתונים ידועים, הנחות יסוד שנקבעו ותחזיות שנאמדו. שינויים במשתנים העיקריים ו/או במידע, עשויים לשנות את הבסיס להנחות היסוד ובהתאם את המסקנות.

יודגש כי אין בחוות הדעת משום ייעוץ או חוות דעת משפטית. פירוש מסמכים שונים, שבהם עיינו, נעשה אך ורק לצורכי חוות דעת זו.

בהזדמנות זאת ברצוננו להודות לאנשים אשר סייעו לנו בהבהרות ואינפורמציה בדבר הערכת השווי:

- מר יהונתן יפרח – מנכ"ל החברה ובעלים.
- גב קטי זגורי - רואה חשבון של החברה BDO.

לצורך ניתוח הנתונים, הנחנו כי המידע שנתקבל מהגורמים המוסמכים דלעיל, הינו מידע שלם, מדויק ומעודכן. לא ביצענו בדיקה עצמאית בלתי תלויה של המידע הנ"ל, מלבד בדיקות סבירות.

בכבוד רב,

התנופה – יעוץ וליווי עסקי

2. תמצית מנהלים

2.1 אודות הערכת השווי

חברת "קוויקליק בע"מ" הינה חברה העוסקת בתחום תחזוקת בתים משותפים עבור לקוחות: וועדי בתים, לקוחות פרטיים ולקוחות עסקיים. הערכת שווי החברה בוצעה נכון ליום 15/12/2025 ומסתמכת על הערכות ותחזיות, על הדוחות הכספיים הלא מבוקרים לשנים 2024 – 2025 וכן על נתוני פעילותה של החברה עד לסוף חודש 11/2025. בנוסף לכך, מבוססת הערכת השווי על בסיס תחזיות הצמיחה אשר ניתנו על ידי בעלי החברה. הערכת שווי בוצעה בשיטה של היוון תזרים מזומנים החופשי, שמיוצר על ידי פעילות החברה (DCF).

2.2 תמצית הערכת השווי

כאמור הערכת השווי בוצעה בגישת הערך הכלכלי, לפי שיטת היוון תזרים מזומנים לא ממונף (DCF). על פי שיטה הנ"ל שווי כלכלי של החברה הינו: 5,696,932 ₪.

2.3 עיקר הנחות העבודה

- חברת "קוויקליק בע"מ" הינה חברה אחזקת בתים משותפים.
- מתוך הסתכלות על החברה כ-"עסק חי" התבצעה הערכת השווי בהתאם למתודולוגית שיטת היוון תזרים המזומנים (DCF), נחזה והיוון תזרים המזומנים לשנים 2026-2032.
- החל משנת 2032 נערך היוון לאינסוף.
- בהתאם לרמת סיכון החברה נקבע שיעור ההיוון של 25%.
- הצמיחה השנתית נלקחה על פי תחזית שמרנית של בעלים החברה, כאשר שנים 2026-2027 אלו שנים של צמיחה מוגברת, הנובעת בהשקעה בחברת האם "בילקליק בע"מ", לה יש השפעה גבוהה על ביצועים של חברת "קוויקליק בע"מ". שנים 2028-2030 שנים של SCALE. שנים 2031 ו-2032 אלו שנים של התייצבות, צמיחה של החברה תהיה יציבה.
- שיעור מס חברות צפוי להיות בהתאם לשיעור מס החברות הרגולטורי נכון להיום.

להלן ניתוח רגישות לשווי החברה תחת שינויים בהנחות הבסיס העיקריות - שינוי בשיעור ההיוון ובשיעור הצמיחה של החברה.

טבלה מס' 1: ניתוח רגישות לשווי החברה תחת שינויים בשיעור הרוון

שיעור הרוון							שיעור הצמיחה לאינסוף
27%	26.0%	25.0%	24.0%	23.00%	22.0%	21.0%	
4,999,713	5,285,615	5,598,956	5,943,474	6,323,583	6,744,530	7,212,595	
5,074,647	5,371,148	5,696,932	6,056,129	6,453,646	6,895,358	7,388,345	
5,155,576	5,463,809	5,803,428	6,179,025	6,596,097	7,061,268	7,582,595	
5,243,249	5,564,528	5,919,605	6,313,626	6,752,793	7,244,643	7,798,428	
5,338,545	5,674,402	6,046,847	6,461,688	6,925,983	7,448,393	8,039,654	
							0.0%
							1.0%
							2.0%
							3.0%
							4.0%

3. תיאור החברה

3.1 כללי

חברת קוויקליק בע"מ הוקמה בשנת 2024. היא חברה בת של חברת "בילקליק בע"מ" כאשר היא בעלת 100% מניות, למעשה בוצע פיצול של פעילות בחברה. בילקליק בע"מ מנוהלת על ידי שני שותפים – יהונתן יפרח ויעקב שושני.

יהונתן יפרח – יזם, כלכלן בכיר, התעסק בייעוץ כלכלי, ניהול דוחות פיננסיים, מעל 5 שנות וותק בחברת הייטק גדולה בישראל.

יעקב שושני – יזם, איש עסקים, משקיע, בעל קשרי לקוחות מסחריים רחב.

קוויקליק בע"מ היא חברה שמתעסקת בתחזוקה של בתים משותפים, נותנת שירותים בעיקר לזוגות בתים.

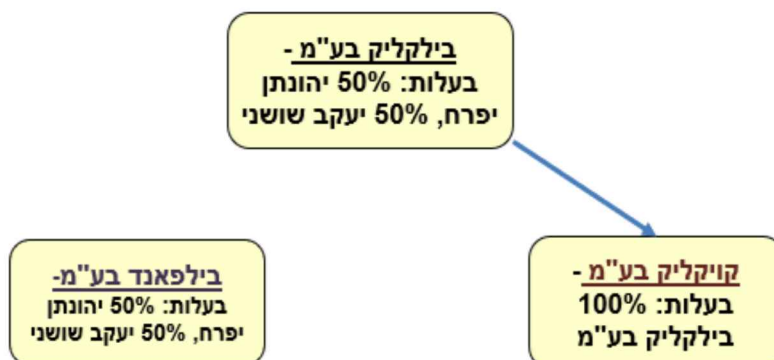
בנוסף, שירותי החברה מתרחבים לענפים שונים, אוכלוסיות ותעשיות שונות ובמקביל מספקים כלים לכלל נותני השירותים.

נציין כי חברת קוויקליק בע"מ אינה עומדת לבד, אלא נהנית מסינרגיה ישירה עם חברת בילקליק בע"מ:

- לידים
- טכנולוגיה
- גב פיננסי
- מותג

3.2 מבנה בעלות קוויקליק בע"מ

תרשים מס' 1: מבנה חברות



3.3 שירותים

השירותים המוצעים על ידי החברה הינם: תחזוקת בתים משותפים עם אפשרות להרחבה לשירותים בבתי פרטיים ומוסדות, גינון, אחזקת מעליות, שירותי הדברה, שירותי מצלמות אבטחה ועוד. המטרה הינה לתת ללקוח את כלל השירותים הנדרשים תחת קורת גג אחת ולהגיע להתנהלות יעילה וטובה ביותר.

3.4 לקוחות

הלקוחות של החברה הינם: לקוחות פרטיים: דיירים, שוכרים, בעלי נכסים למגורים ומסחריים. וועדי בית בבתי משותפים, חברות ניהול של נכסים מסחריים.

3.5 מתחרים

השוק בישראל נחשב מפוצל ותחרותי, וכולל:

- **חברות ניהול קטנות/מקומיות** * לרוב פעילות באזור גיאוגרפי מצומצם, עם יתרון של קשר אישי וגמישות, אך לעיתים תלות גבוהה בבעלים/מנהל אחד.
- **חברות בינוניות עם מערך תפעולי** - מנהלות עשרות/מאות בניינים, עם מוקד שירות, מערכות ניהול קריאות ומנגנוני בקרה פיננסיים.
- **שחקנים גדולים ומתחמי מגורים** - בעיקר במגדלים/פרויקטים חדשים ומתחמים עם "חברת אחזקה" כחלק ממעטפת רחבה.

התחרות מתבטאת במחיר, באיכות השירות, בזמינות, בשקיפות, וביכולת להציג "שקט תעשייתי" לדיירים (פחות תקלות, פחות הפתעות תקציביות, ויכולת טיפול יעילה באירועים חריגים).

היות וחברת קוויקליק בע"מ הינה חברת בת של חברת בילקליק בע"מ, היא אינה מתחרה "ראש בראש" בשחקן אחד, אלא נהנית מהזדמנות של איחוד ושילוב כוחות טכנולוגיה ומתן שירות תחת קורת גג אחת.

4. סקירת הסביבה העסקית

4.1 מבוא כללי

קוויקליק בע"מ פועלת בשוק ניהול ואחזקת נכסים, שוק המאופיין בביקוש יציב ומתמשך, הנשען על מגמות דמוגרפיות, אורבניות ורגולטוריות ארוכות טווח. פעילות החברה מתמקדת במתן פתרונות בתחום תפעול שוטף של נכסים, עבור לקוחות פרטיים ומוסדיים כאחד.

הסביבה העסקית בה פועלת החברה כוללת שלושה פלחי שוק מרכזיים:

- בתים משותפים קיימים.
- נכסים מסחריים ומניבים.
- התחלות בנייה של בתי מגורים חדשים.
- בתים פרטיים ולקוחות פרטיים.

להלן סקירה של כל אחד מהפלחים, והזדמנות הצמיחה הגלומה בהם.

4.2 תיאור השוק ומאפייני ביקוש

שוק תחזוקת וניהול הבתים המשותפים בישראל כולל מגוון שירותים שמטרתם לשמור על תפקוד רציף של בנייני מגורים, על איכות חיי הדיירים ועל ערך הנכס לאורך זמן. השירותים מתחלקים לרוב לשני אשכולות:

- **ניהול אדמיניסטרטיבי/תפעולי:** גביית ועד בית, תקציב שנתי, הנהלת חשבונות, התנהלות מול ספקים, טיפול בגבייה/חובות, קיום אסיפות דיירים והכנת פרוטוקולים, ביטוחים וטיפול בתביעות.
- **תחזוקה ושירותי שטח:** ניקיון, גינון, חשמל/תאורה, מעליות, משאבות, מערכות כיבוי אש, אינטרקום/מצלמות, טיפול בתקלות שוטפות, אחזקה מונעת, ותיאום קבלנים לשיפוצים/שיקום.

בפועל, השוק נע על הרצף שבין "ועד בית עצמאי" לבין מיקור - חוץ מלא לחברת ניהול, כאשר בשנים האחרונות ניכרת מגמה של מעבר לניהול מקצועי – בעיקר בבניינים חדשים, רבי - קומות ומתחמים בעלי מערכות מורכבות.

הביקוש לשירותי ניהול ואחזקה מושפע בעיקר ממספר גורמים מבניים :

- **גידול בבנייה רוויה ועלייה בבניינים גבוהים :** בישראל שיעור משמעותי מהבנייה החדשה הוא בבניינים משותפים, עם מערכות יקרות ומורכבות (מעליות, מערכות בטיחות, חניונים תת - קרקעיים, חדרי משאבות וכד'), מה שמחייב תחזוקה מקצועית ומתועדת.
- **ציפיות שירות גבוהות :** דיירים מצפים לזמני תגובה מהירים, שקיפות כספית, זמינות דיגיטלית (אפליקציה/וואטסאפ/מערכת קריאות שירות) וניהול ספקים איכותי.
- **סיכון ותלות ברגולציה/תקינה :** תחומים כמו מעליות, כיבוי אש, בדיקות תקופתיות וביטוח – מגבירים את הצורך בניהול מסודר, תיעוד ובקרה.
- **עליית עלויות תשומות :** התייקרות כוח אדם, חומרי ניקיון, שירותי קבלנים, אנרגיה וכדומה מגדילה את חשיבות המו"מ של חברת הניהול מול ספקים ואת היכולת לבצע אופטימיזציה תקציבית.
- **מורכבות חברתית וניהול קונפליקטים :** בבניינים גדולים יש יותר דיירים, יותר אינטרסים, ולעיתים חובות/סכסוכים - מצב שמגדיל את הערך של גורם מקצועי ניטרלי שמנהל את התהליך.

4.3 חסמי כניסה וסיכונים תפעוליים

חסמי הכניסה הפורמליים אינם תמיד גבוהים (אפשר להקים פעילות גם כעסק קטן), אך קיימים חסמים מעשיים משמעותיים :

- **אמון ומוניטין :** זהו שירות שמבוסס על יחסי אמון ארוכי טווח - פגיעה אחת באמון יכולה להוביל להחלפה.
- **יכולת תפעולית :** מוקד שירות, זמינות 24/7 (לפחות למצבי חירום), ניהול ספקים, ותיעוד תקלות.
- **מערכת פיננסית מסודרת :** הפרדה ברורה בין כספי דיירים לכספי החברה, דוחות, שקיפות ויכולת ביקורת.
- **תלות בכוח אדם :** מנהלי בניינים איכותיים, אנשי שירות ומפקחים הם משאב קריטי, ושחיקה/תחלופה פוגעת באיכות.
- **סיכונים אחריות :** תקלות בטיחותיות, רשלנות תחזוקתית, או אירועים כמו הצפה/שריפה יכולים לייצר חשיפה משפטית ותדמיתית.

לסיכום :

ענף ניהול ותחזוקת בתים משותפים בישראל מאופיין בביקוש יציב יחסית (צורך בסיסי ומתמשך), אך בתחרות גבוהה ובחשיבות שימור בניינים. הערך הכלכלי של חברה בענף נגזר בעיקר מ :

- ✓ מספר הבניינים/יחידות מנוהלות והכנסה חודשית חוזרת,
- ✓ איכות השירות ושיעור נטישה,

- ✓ יעילות תפעולית (עלות שירות לבניין),
- ✓ יכולת Upsale פרויקטים חד - פעמיים ושירותים משלימים,
- ✓ מערכות ניהול, בקורות ושקיפות, שמקטינות סיכון ומשפרות רווחיות לאורך זמן.

4.4 ניתוח S.W.O.T

ניתוח ה-SWOT מהווה ניתוח פנימי וחיצוני לארגון, הניתוח מתמקד בגורמים ובהשפעות הסביבה הפנימית של החברה אשר מהווים את חוזקותיה וחולשותיה אל מול הסביבה החיצונית - ההזדמנויות והאיומים המתרחשים בסביבת הפעילות.

תרשים swot		
גורם / השפעה על ארגון	חיובי	שלילי
פנימי	חוזקות	חולשות
חיצוני	הזדמנויות	איומים

4.4.1 חוזקות

- **הכנסות חוזרות ויציבות יחסית** - פעילות החברה מבוססת על דמי ניהול חודשיים מבניינים משותפים, המייצרים תזרים מזומנים קבוע וצפוי.
- **ביקוש מתמשך שאינו מחזורי** - תחזוקה וניהול של מבני מגורים מהווים צורך בסיסי ומתמשך, שאינו תלוי באופן ישיר במצב הכלכלי או במחזוריות בענף הבנייה.
- **יכולת יצירת ערך ללקוחות והרחבת קהל לקוחות** - ניהול מקצועי, שקיפות תקציבית, זמינות גבוהה וטיפול יעיל בתקלות תורמים לשיפור איכות החיים של הדיירים ולשימור ערך הנכס.
- **גמישות תפעולית** - כחברה צעירה, קיימת אפשרות לבנות תהליכים, מערכות שירות ודיגיטציה בצורה מותאמת ומודרנית, ללא תלות במערכות מיושנות.
- **פוטנציאל להעמקת פעילות מול לקוחות קיימים** - אפשרות להרחבת סל השירותים (ניהול פרויקטים, שיפוצים, שירותים משלימים) והגדלת ההכנסה לבניין.

4.4.2 חולשות

- **וותק פעילות קצר והיעדר היסטוריה פיננסית** - החברה פועלת זמן קצר בלבד, דבר המקשה על הוכחת יציבות ארוכת טווח בפני לקוחות, משקיעים וגופים מממנים.
- **תלות בהנהלה ובכוח אדם מרכזי** - בשלב מוקדם, איכות השירות והמוניטין תלויים במידה רבה במעורבות ישירה של בעלי החברה או מנהלים בודדים.
- **קנה מידה מוגבל** - מספר בניינים מצומצם יחסית מונע יתרונות לגודל, כגון כוח מיקוח מול ספקים ופיזור סיכונים רחב.
- **רגישות גבוהה לנטישת לקוחות** - אובדן של מספר בניינים בודדים עלול להשפיע באופן מהותי על ההכנסות והרווחיות.
- **שולי רווח התחלתיים נמוכים** - השקעה בבניית תשתית תפעולית, מערכות ושירות עלולה להכביד על הרווחיות בטווח הקצר.

4.4.3 הזדמנויות

- **גידול מתמשך בבנייה רוויה בישראל** - עלייה במספר בנייני המגורים המשותפים, במיוחד מגדלים ומתחמים מורכבים, מגדילה את פוטנציאל הביקוש לשירותי ניהול מקצועיים.
- **מעבר מניהול עצמאי לניהול חיצוני** - ועדי בתים רבים מעדיפים להעביר את האחריות לגורם מקצועי, בעיקר בשל עומס, רגולציה ומורכבות תפעולית.
- **דיגיטציה ושיפור חוויית דייר** - שימוש באפליקציות, מערכות קריאות שירות ודוחות שקופים יכול לבדל את החברה מהמתחרים ולחזק את נאמנות הלקוחות.
- **צמיחה אורגנית ורכישת בניינים מחברות קטנות** - פוטנציאל להתרחבות באמצעות קליטת בניינים מחברות פחות יציבות או מוועדי בתים לא מרוצים.
- **הרחבת פעילות לשירותים משלימים** - ניהול פרויקטים, פיקוח על שיפוצים, תחזוקה מונעת, וניהול מתחמים מורכבים עשויים להגדיל הכנסות ורווחיות.

4.4.4 סיכונים

- **תחרות גבוהה ופיצול בענף** - ריבוי חברות קטנות ובינוניות יוצר לחץ על מחירים ומקשה על בידול.
- **רגישות למחיר מצד דיירים** - עליות יוקר מחיה מגבירות בחינה מחודשת של דמי הניהול, ועלולות להוביל להחלפת חברת ניהול.
- **סיכונים תפעוליים ומשפטיים** - תקלות בטיחות, כשלים בתחזוקה או אירועי קיצון (הצפות, שריפות) עלולים לגרום תביעות ופגיעה במוניטין.
- **עלייה בעלויות תשומות** - התייקרות כוח אדם, שירותי קבלנים, ביטוחים וחומרי ניקיון עלולה לשחוק רווחיות.
- **תלות ברגולציה ובתקנים** - שינויי תקינה או החמרת דרישות (למשל בתחום בטיחות, כיבוי אש או מעליות) עלולים להעלות עלויות ולהגדיל סיכון תפעולי.

4.4.5 סיכום SWOT

ניתוח ה-SWOT מצביע על כך שהחברה פועלת בענף המאופיין בביקוש יציב ופוטנציאל צמיחה משמעותי, אך מתמודדת עם אתגרים הנובעים מוותק פעילות קצר ותחרות גבוהה. הצלחתה העתידית תלויה ביכולתה לבסס מוניטין, להשיג קנה מידה, לשמר לקוחות לאורך זמן ולהתייעל – גורמים אשר יש להם ישירה על הערכת שווי והסיכון הגלום בפעילותה.

5 הערכת שווי

5.4 מתודולוגית הערכת השווי

קיימות מספר שיטות אנליטיות להערכת שווי כלכלי של עסק, אשר עשויות להניב תוצאות שונות. לכל אחת מהמתודות ישנן יתרונות וחסרונות, ולכן קביעת הערכת השווי מותנית במידה רבה בהערכת הנהגה, בהערכות הבעלים ובניסיונם ושיקול הדעת של המעריכים. מסקנות המעריכים מתבססות, בין השאר, על ניתוחים פיננסיים מפורטים ומרכיבים איכותיים, אשר חלקם אינו ניתן לכימות ישיר, והם מבוססים על אומדנים והנחות שהונחו, אשר קיימת אי ודאות לגבי התממשותם בפועל.

השיטה הנהוגה בהערכת חברות היא שיטת היוון תזרימי מזומנים, ההערכה הזו מבוססת על ניתוח פעילות החברה כ"עסק חי". ההנחה הכלכלית היסודית היא כי המתודה המתאימה ביותר במקרה של ניתוח עסק פעיל, היא זו המבוססת על היוון תזרימי מזומנים חופשיים, או יכולת נכסי החברה לייצר תזרים הכנסות לבעלים.

למה DCF למרות שהחברה חדשה?

למרות שהחברה נפתחה רק בסוף 2024, מדובר בענף עם תזרים צפוי יחסית:

- חוזים חודשיים/שנתיים;
 - הכנסות חוזרות (Recurring Revenue);
 - נטישה איטית יחסית;
 - עלויות תפעול שניתן לחזות;
- כלומר: זו לא סטארט - אפ טכנולוגי עם אי - ודאות קיצונית, אלא עסק שירותי עם דינמיקה יציבה יחסית.

5.5 עקרונות שיטת DCF

שיטת DCF מבוססת על העיקרון הכלכלי שלפיו:

שווי חברה שווה לערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החופשיים שהיא צפויה לייצר בעתיד.

במסגרת המודל:

- נבנתה תחזית פיננסית רב – שנתית;
- חושבו תזרימי מזומנים חופשיים לפעילות;
- התזרימים הוונו להיום באמצעות שיעור הוונו המשקף את רמת הסיכון של החברה,
- בתחזית תזרים מזומנים השתמשנו בהיוון לאינסוף החל משנת 2032, זאת בהנחה שהחברה תמשיך לייצר הכנסות. שיעור הגידול של הכנסות משנה לשנה, שנלקח במודל, הינו בסך 1% שזה שיעור שמרני מאוד מצד אחד ומצד שני הוא מונע ניפוח של שווי החברה. השתמשנו בנוסחת הצמיחה של גורדון :

$$\frac{CF_1}{i-g} = \frac{\text{התזרים הצפוי בשנה הקרובה}}{\text{מחיר ההון (מינוס) שיעור צמיחה שנתי}}$$

כאשר: i – זה מחיר ההון
 g – קצב צמיחה שנתי

5.6 קביעת מחיר ההון המשוקלל (שיעור היוון)

מחיר ההון מהווה את אחד הגורמים החשובים בהערכת שווי החברה. מחיר ההון שונה מחברה לחברה ותלוי במספר גורמים, כגון: מקורות מימון שעומדים לרשות החברה, מחיר מקורות מימון, השלכות המיסוי של הוצאות מימון, סיכון שכרוך בפעילות החברה. חלק מהסיכון הנו סיכון הנובע מאופי הענף בו פועלות החברות, חלק נובע ממאפיינים הספציפיים של כל חברה וחלק נובע ממאפיינים של כלל המשק.

לצורך היוון התזרימים נבחר WACC (מחיר הון משוקלל) בשיעור של 25%, המשקף:

- חברה חדשה;
- סיכון תפעולי ומוניטני;
- תלות בבעלים / מנהל מרכזי;
- תלות בחברת האם.

5.7 סיכום והתאמת השיטה לקוויקליק בע"מ

מודל DCF מתאים במיוחד לקוויקליק בע"מ מהסיבות הבאות:

- החברה נמצאת בשלב צמיחה ולא בשלב בוגר;
- קיימת השקעה מהותית בפיתוח של חברת האם (בילקליק בע"מ) אשר תשפיע ישירות על חברת קוויקליק בע"מ (פתיחת מוקדי שירות ומכירות חדשים);
- הערך הכלכלי העיקרי צפוי להתממש בעתיד.

6 תיאור הערכת השווי

6.4 חישוב הכנסות החברה

להלן הנחות עבודה לחישוב הכנסות החברה בתרחיש זה:

טבלה מס' 2: הנחות עבודה לחישוב הכנסות

פרמטרים	
קצב גדילה שנתי 2026	60%
קצב גדילה שנתי 2027	60%
קצב גדילה שנתי 2028	50%
קצב גדילה שנתי 2029	40%
קצב גדילה שנתי 2030	30%
קצב גדילה שנתי 2031	15%
קצב גדילה שנתי 2032	10%
כמות לקוחות 30.11.25	2,000
כמות לקוחות 31.12.25	2,100
כמות לקוחות 31.12.26	3,360
עלות דמי ניהול ללקוח	₪ 424
עלות גינון ללקוח	₪ 339
עלות ניקיון ללקוח	₪ 3,390
מחיר ועד ממוצע	₪ 300
קריאות שירות בסיסית	₪ 212
קריאות שירות עם חלפים בסיס	₪ 424
קריאת שירות מורחבת	₪ 847
קריאת שירות פרטית	₪ 424

לפי הנחות עבודה האלו נחזו מספר לקוחות עד שנת 2032:

טבלה מס' 3: חישוב כמות לקוחות

פירוט	מחיר לועד	01/12/2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
דמי ניהול	₪ 424	71	114	183	274	384	499	574	631
קריאות שירות בסיסית	₪ 212	5	96	154	230	323	419	482	530
קריאות שירות עם חלפים בסיס	₪ 424	1	2	3	4	5	7	8	9
קריאת שירות מורחבת	₪ 847	18	29	46	69	96	125	144	158

הנחות קריאות השירות מבוססות על ממוצע שנתי לבניין, ולא על צריכה חודשית לכל לקוח.

המודל העסקי הינו:

₪ 424 - עבור דמי ניהול.

₪ 212 - קריאת שירות בסיסית.

₪ 424 - קריאת שירות עם חלפים בסיס.

₪ 847 - קריאת שירות מורחבת.

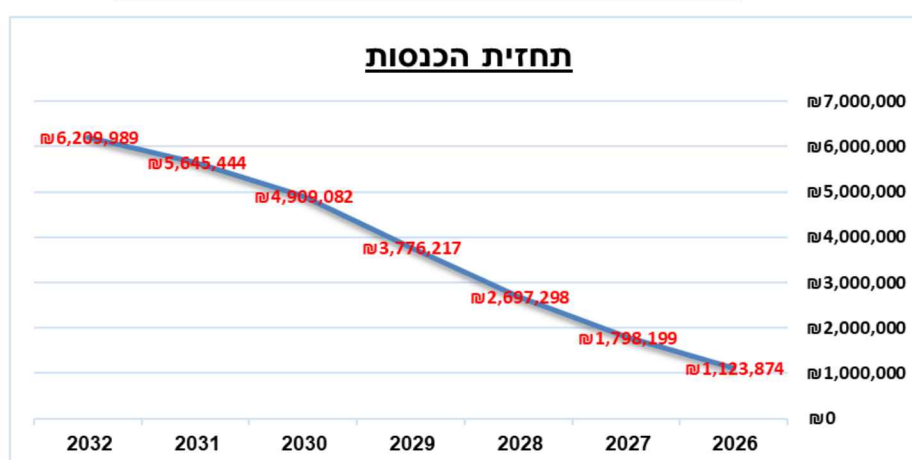
תחזית ההכנסות אינה מניחה מיצוי מלא של סל השירותים לכל בניין, אלא שימוש חלקי בלבד.

טבלה מס' 4: חישוב הכנסות החברה מ 2026 ועד 2032

שם שרות	מחיר ללקוח	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
דמי ניהול	424 ₪	581,114 ₪	929,782 ₪	1,394,673 ₪	1,952,542 ₪	2,538,305 ₪	2,919,051 ₪	3,210,956 ₪
קריאות שירות בסיסית	212 ₪	244,068 ₪	390,508 ₪	585,763 ₪	820,068 ₪	1,066,088 ₪	1,226,001 ₪	1,348,601 ₪
קריאות שירות עם חלפים בסיס	424 ₪	8,136 ₪	13,017 ₪	19,525 ₪	27,336 ₪	35,536 ₪	40,867 ₪	44,953 ₪
קריאות שירות מורחבת	847 ₪	290,557 ₪	464,891 ₪	697,337 ₪	976,271 ₪	1,269,153 ₪	1,459,525 ₪	1,605,478 ₪
סך הכנסה שנתית:		1,123,874 ₪	1,798,199 ₪	2,697,298 ₪	3,776,217 ₪	4,909,082 ₪	5,645,444 ₪	6,209,989 ₪
הכנסה חודשית ממוצעת:		93,656 ₪	149,850 ₪	224,775 ₪	314,685 ₪	409,090 ₪	470,454 ₪	517,499 ₪

להלן תחזית הכנסות החברה לשנים 2026-2032:

תרשים 2: תרשים הכנסות החברה לשנים 2026-2032



תחזית ההכנסות לשנים 2026 - 2032 מבוססת על הנחות היסוד הבאות:

- בגין תחזית צמיחה נלקח שיעור שמבטא ציפיות של בעלי החברה המבוססות על קצב גידול בשנה אחרונה.

6.5 עלויות הנהלה וכלליות

הוצאות החברה מורכבות מעלויות: כוח אדם – מנכ"ל החברה, אנשי אחזקה, חומרים ועלויות שוטפות. העלויות הקיימות נלקחו ממאזנים שנשלחו על ידי החברה + תחזית לשינוי בעלויות במהלך שנות התחזית:

טבלה מס' 5: עלויות כוח אדם

תפקיד	כמות	שכר חודשי נטו	עלות שכר לחודש	עלות שכר לשנה	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
מנכ"ל	1	20,000 ₪	28,000 ₪	336,000 ₪	336,000 ₪	369,600 ₪	406,560 ₪	447,216 ₪	491,938 ₪	541,131 ₪	595,244 ₪
עובדי אחזקה	1	9,000 ₪	12,600 ₪	151,200 ₪	151,200 ₪	241,920 ₪	362,880 ₪	508,032 ₪	660,442 ₪	759,508 ₪	835,459 ₪
סך עלות שכר חודשי:	2		40,600 ₪	487,200 ₪	487,200 ₪	611,520 ₪	769,440 ₪	955,248 ₪	1,152,379 ₪	1,300,639 ₪	1,430,703 ₪

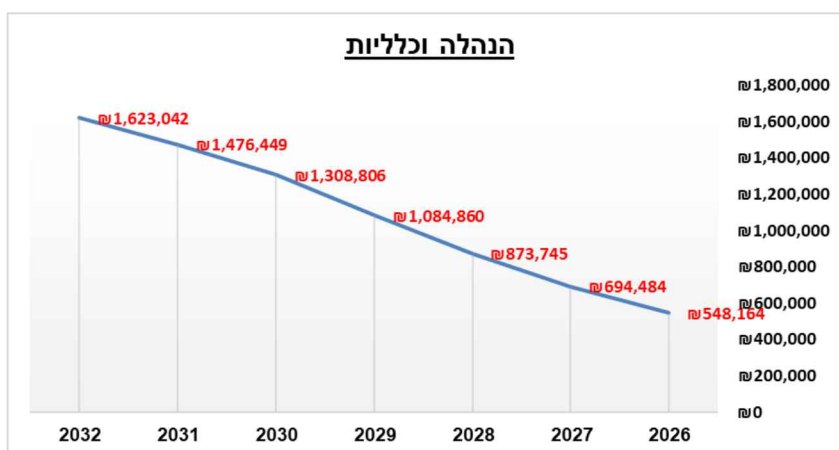
שכר עובדי אחזקה: ככל והכנסות החברה יגדלו, כך יעלו הוצאות שכר של עובדי אחזקה. שכר מנכ"ל החברה יגדל מידי שנה בכ - 10%.

טבלה מס' 6: תחזית עלויות

2032	2031	2030	2029	2028	2027	2026	עלות לחודש לפני מע"מ	הוצאות קבועות	אחוז שינוי
8,041 ₪	7,658 ₪	7,293 ₪	6,946 ₪	6,615 ₪	6,300 ₪	6,000 ₪	500 ₪	אחזקה	5%
124,200 ₪	112,909 ₪	98,182 ₪	75,524 ₪	53,946 ₪	35,964 ₪	22,477 ₪	150 ₪	פרסום ושיווק	2%
5,991 ₪	4,993 ₪	4,160 ₪	3,467 ₪	2,889 ₪	2,408 ₪	2,006 ₪	167 ₪	הוצאות רכב	20%
2,734 ₪	2,604 ₪	2,480 ₪	2,362 ₪	2,249 ₪	2,142 ₪	2,040 ₪	170 ₪	תוכנות	5%
1,608 ₪	1,532 ₪	1,459 ₪	1,389 ₪	1,323 ₪	1,260 ₪	1,200 ₪	100 ₪	ציוד משרדי	5%
7,237 ₪	6,892 ₪	6,564 ₪	6,251 ₪	5,954 ₪	5,670 ₪	5,400 ₪	450 ₪	מקצועיות	5%
24,122 ₪	22,973 ₪	21,879 ₪	20,837 ₪	19,845 ₪	18,900 ₪	18,000 ₪	1,500 ₪	הנה"ח	5%
7,658 ₪	7,293 ₪	6,946 ₪	6,615 ₪	6,300 ₪	6,000 ₪	240 ₪	20 ₪	עמלות בנקים	5%
10,750 ₪	8,958 ₪	7,465 ₪	6,221 ₪	5,184 ₪	4,320 ₪	3,600 ₪	300 ₪	ציוד	20%
192,339 ₪	175,810 ₪	156,427 ₪	129,612 ₪	104,305 ₪	82,964 ₪	60,964 ₪	3,357 ₪	סך הוצאות:	

להלן תחזית עלות מכירות לשנים 2026-2032 :

תרשים 3: תרשים עלויות הנהלה וכלליות לשנים 2026-2032



חומרים שתשתמש בהם החברה מהווים כ 15% הכנסות.

6.6 שינוי בהון חוזר

לאחר שהתקבל תזרים מזומנים מפעילות שוטפת, יש לנכות ממנו גידול/קיטון בהון חוזר. זאת בהנחה, שהחברה צריכה להשקיע בהון חוזר כל שנה וההשקעה הנ"ל יורדת מתזרים מזומנים החופשי. נציין, כי נלקח הון חוזר כלכלי ולא לפי הגדרתו החשבונאית, אשר כולל התייחסות גם למזומנים ושווי מזומנים והתחייבויות לתאגידים בנקאים. זאת מכיוון, שגם ככה בסוף המודל, אנחנו מוסיפים/מנכים את הנתונים האלו. על כן הון חוזר חושב על סמך נוסחה: לקוחות + מלאי - ספקים.

לטובת הערכת שווי, נלקח שינוי בהון החוזר בשיעור מדורג של כ - 1% - 5% מההכנסות, המשקף: גבייה מהירה מלקוחות, פעילות שירותית ללא מלאי, מבנה תפעולי יעיל. שינוי בהון החוזר מופחת מהתזרים בהתאם לכללי DCF.

למודל נלקח נתון בגין שינוי בהון חוזר, ז"א דלתה בין שנה לשנה :

טבלה מס' 7: חישוב שינוי בהון חוזר

שנה	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
הכנסות	562,591 ₪	1,123,874 ₪	1,798,199 ₪	2,697,298 ₪	3,776,217 ₪	4,909,082 ₪	5,645,444 ₪	6,209,989 ₪
אחוז הון חוזר	1.00%	1.00%	2.00%	2%	3%	3%	4.0%	5.0%
הון חוזר	5,625.91 ₪	11,238.74 ₪	35,963.97 ₪	53,945.96 ₪	113,286.51 ₪	147,272.46 ₪	225,817.77 ₪	310,499.44 ₪
שינוי בהון חוזר	5,612.83 ₪	24,725.23 ₪	17,981.99 ₪	59,340.55 ₪	33,985.95 ₪	78,545.31 ₪	84,681.67 ₪	

בשנים הראשונות נלקח שיעור קטן יותר, אשר הולך וגדל עם גידול בכמות הלקוחות והכנסות החברה.

6.7 CAPEX – השקעות החברה

פעילות קוויקליק בע"מ אינה עתירת CAPEX וההשקעות הנדרשות הן בעיקר בכוח אדם ומערכות תפעול, אשר נכללו בהוצאות השוטפות.

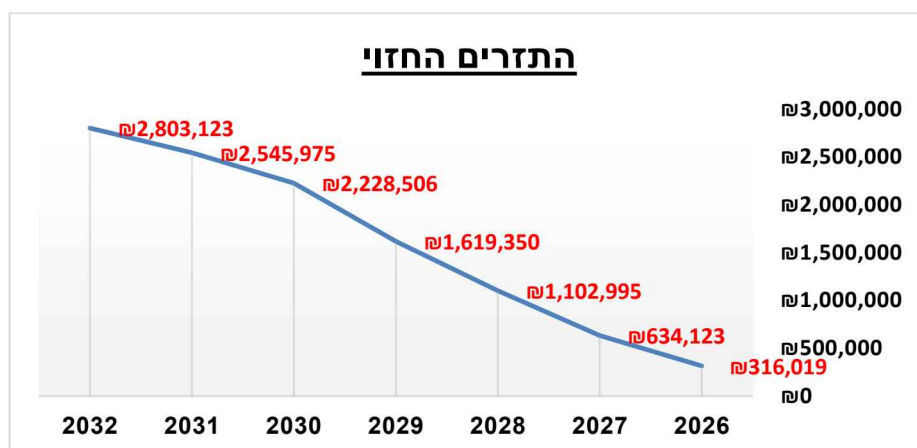
6.8 מיסים

נכון לסוף שנת 2025 מס חברות הינו 23%. יחד עם זאת, מכוון שאנחנו לא לוקחים בתזרים מזומנים חופשי סעיפי הוצאות: פחת (היות וזאת לא הוצאה במזומן אלא הוצאה חשבונית) ומימון (היות ואנחנו מתחשבים במרכיב מימון בפעולת היוון), אם ניקח 23% מהרווח לפני מס בתזרים החזוי, התוצאה תצא גבוהה ולא משקפת את המציאות. היות וכך, חושב המס "האמיתי" שלוקח בחשבון הוצאות שלא נכללו בחישוב התזרים. שיעור המס שיצא הינו כ-21%.

6.9 תזרים מזומנים חופשי

בהתאם להנחות העבודה שפורטו לעיל, להלן תחזית תזרים המזומנים הבלתי ממונפים מפעילות החברה:

תרשים 4: תרשים תזרים מזומנים חופשי לשנים 2026-2032



6.10 היוון לאינסוף

החל משנת 2032, לאחר שתזרים החברה יתייצב, נעשה היוון לאין סוף בשיעור של 1% שהוא שיעור שמרני ואינו מנפח שווי החברה.

6.11 עודף (גירעון) נכסים פיננסיים נטו

לצורך הערכת השווי הסופית יש צורך לקחת בחשבון נכסים/התחייבויות אשר לא נלקחו בתזרים המזומנים ומהווים עודף (גירעון) של הנכסים הפיננסיים כיום, כגון: יתרת הלוואות החברה, פיקדונות, התחייבויות למוסדות והתחייבויות עובד מעביד. הפחתנו את ההלוואה שנתנה חברת בילקליק בע"מ על סך 100,000 ₪ (נכון ל-02.12.2025).

6.12 סיכום הערכת שווי פעילות חברת קוויקליק בע"מ

בהתאם להנחות שפורטו עד כה להלן תחזית תזרים המזומנים הבלתי ממונפים:

מודל DCF							
תחזית							שלב:
התייבבות		Scale			השקעה + בנייה		
10.00%	15.00%	30.00%	40.00%	50.00%	60.00%		אחוז צמיחה
עד אינסוף 2032	2031	2030	2029	2028	2027	2026	סעיפים/שנה
נ 6,209,989	נ 5,645,444	נ 4,909,082	נ 3,776,217	נ 2,697,298	נ 1,798,199	נ 1,123,874	הכנסות
נ 931,498	נ 846,817	נ 736,362	נ 566,433	נ 404,595	נ 269,730	נ 168,581	עלות חומרים
נ 931,498	נ 846,817	נ 736,362	נ 566,433	נ 404,595	נ 269,730	נ 168,581	סך עלות חומרים
							הנהלה וכלליות
נ 1,430,703	נ 1,300,639	נ 1,152,379	נ 955,248	נ 769,440	נ 611,520	נ 487,200	הוצאות שכר
נ 8,041	נ 7,658	נ 7,293	נ 6,946	נ 6,615	נ 6,300	נ 6,000	אחזקה
נ 124,200	נ 112,909	נ 98,182	נ 75,524	נ 53,946	נ 35,964	נ 22,477	פרסום ושיווק
נ 5,991	נ 4,993	נ 4,160	נ 3,467	נ 2,889	נ 2,408	נ 2,006	הוצאות רכב
נ 2,734	נ 2,604	נ 2,480	נ 2,362	נ 2,249	נ 2,142	נ 2,040	תוכנות
נ 1,608	נ 1,532	נ 1,459	נ 1,389	נ 1,323	נ 1,260	נ 1,200	ציוד משרדי
נ 7,237	נ 6,892	נ 6,564	נ 6,251	נ 5,954	נ 5,670	נ 5,400	מקצועיות
נ 24,122	נ 22,973	נ 21,879	נ 20,837	נ 19,845	נ 18,900	נ 18,000	הנה"ח
נ 7,658	נ 7,293	נ 6,946	נ 6,615	נ 6,300	נ 6,000	נ 240	עמלות בנקים
נ 10,750	נ 8,958	נ 7,465	נ 6,221	נ 5,184	נ 4,320	נ 3,600	ציוד
נ 1,623,042	נ 1,476,449	נ 1,308,806	נ 1,084,860	נ 873,745	נ 694,484	נ 548,164	סה"כ הנהלה וכלליות
נ 3,655,449	נ 3,322,178	נ 2,863,914	נ 2,124,924	נ 1,418,958	נ 833,985	נ 407,129	רווח תפעולי לפני פחת ומימון
נ 767,644	נ 697,657	נ 601,422	נ 446,234	נ 297,981	נ 175,137	נ 85,497	מסים
נ 2,887,804	נ 2,624,521	נ 2,262,492	נ 1,678,690	נ 1,120,977	נ 658,848	נ 321,632	רווח לאחר מס
נ 84,682	נ 78,545	נ 33,986	נ 59,341	נ 17,982	נ 24,725	נ 5,613	מזומן שנדרש למימון גידול/קישון בהון חוזר
נ 2,803,123	נ 2,545,975	נ 2,228,506	נ 1,619,350	נ 1,102,995	נ 634,123	נ 316,019	תזרים המזומנים החופשי
נ 2,449,406	נ 667,412	נ 730,237	נ 663,286	נ 564,734	נ 405,839	נ 316,019	היוון תזרים מזומנים חופשי
נ 5,796,932							סה"כ שווי מהון EV

משווי החברה בסך 5,796,932 ₪ יש להוריד הלוואות הקיימות של החברה בסך 100,000 ₪.

שווי כלכלי של החברה הינו: 5,696,932 ₪.

6.13 ניתוח רגישות

כעת נבדוק איך ישפיע שינויים בהנחת עבודה העיקרית: שיעור היוון (שיעור מחיר ההון) ושיעור צמיחה לאינסוף, זאת מכיוון שכל שינוי קטן במחיר ההון, עשוי לגרום לשינויים משמעותיים בהערכת שווי של חברה.

טבלה מס' 8: ניתוח רגישות של שווי החברה לשינויים בשיעור היוון וצמיחה לאינסוף

שיעור היוון							שיעור הצמיחה לאינסוף
27%	26.0%	25.0%	24.0%	23.00%	22.0%	21.0%	
4,999,713	5,285,615	5,598,956	5,943,474	6,323,583	6,744,530	7,212,595	
5,074,647	5,371,148	5,696,932	6,056,129	6,453,646	6,895,358	7,388,345	
5,155,576	5,463,809	5,803,428	6,179,025	6,596,097	7,061,268	7,582,595	
5,243,249	5,564,528	5,919,605	6,313,626	6,752,793	7,244,643	7,798,428	
5,338,545	5,674,402	6,046,847	6,461,688	6,925,983	7,448,393	8,039,654	4.0%
							3.0%
							2.0%
							1.0%
							0.0%

ככל ששיעור הון יגדל, שווי החברה תרד.

6.14 תרחישים (אופטימי, פאסימי, סביר)

תרחיש סביר :

התרחיש הסביר מגלם את הנחות עבודה אשר נלקחו בעבודה הנ"ל בכל הקשור לצמיחה של החברה הן בהכנסות והן בהוצאות. סיכום של התרחיש ניתן לראות בסעיף 6.11 לעיל.

תרחיש אופטימי :

בתרחיש אופטימי נבחן צמיחה שנתית יותר משמעותית. ניקח צמיחה גבוהה יותר ב-10% מהצמיחה שנלקחה בתרחיש סביר בכל שנת התחזית. שאר הפרמטרים יישארו קבועים.

שווי החברה הינו: 8,916,780 ₪.

תרחיש פאסימי :

בתרחיש פאסימי נבחן צמיחה שנתית יותר נמוכה. ניקח צמיחה קטנה יותר ב-10% מהצמיחה שנלקחה בתרחיש סביר בכל שנת התחזית. שאר הפרמטרים יישארו קבועים.

שווי החברה הינו: 3,528,262 ₪.

גם בתרחיש פאסימי, שווי החברה נותר חיובי ומשקף את יציבות הביקוש בענף.

7 סיכום הערכת שווי

דוח זה בחן את פעילות חברת קוויקליק בע"מ, הפועלת בתחום תחזוקת וניהול בתים משותפים ונכסים מניבים, באמצעות ניתוח סביבת הפעילות, מאפייני השוק, ניתוח SWOT והערכת שווי כלכלית המבוססת על היוון תזרימי מזומנים (DCF).

מהניתוח עולה כי קוויקליק בע"מ פועלת בענף המאופיין בביקוש יציב ומתמשך, הנשען על צורך בסיסי ובלתי מחזורי - תחזוקה שוטפת של מבני מגורים. לצד זאת, מדובר בענף תחרותי ומפוצל, בו הערך הכלכלי של חברה נגזר מיכולת תפעולית, איכות שירות, שימור לקוחות ויצירת יתרונות לגודל.

הערכת השווי בוצעה בגישה שמרנית ומקצועית, תוך שימוש במודל תזרים מזומנים חופשי לפעילות, תחזית רב-שנתית לשנים 2026 - 2032, והיוון לאינסוף החל משנת 2032. שיעור ההיוון שנבחר משקף את שלב פעילות החברה, רמת הסיכון התפעולי, התלות בכוח אדם מרכזי והיותה חברה צעירה. במסגרת ההערכה נבחנו גם תרחישי רגישות ואי - ודאות, אשר מדגישים את טווח התוצאות האפשרי.

שווי הפעילות הכלכלי של קוויקליק בע"מ הוערך בכ - 5.7 מיליון ₪, לאחר התאמות לנכסים והתחייבויות פיננסיות. ניתוח התרחישים מראה כי לצד סיכון מובנה הנובע מוותק פעילות קצר, קיימות אפשרות ממשית ליצירת ערך עם התבססות הפעילות, השגת קנה מידה תפעולי ושימור לקוחות לאורך זמן.

בנוסף, קוויקליק בע"מ נהנית מסינרגיה מהותית עם חברת האם בילקליק בע"מ, הכוללת תשתיות טכנולוגיות, ערוצי שיווק ולידים, ותמיכה תפעולית, אשר עשויות לתרום להאצת הצמיחה ולהפחתת סיכון ביחס לפעילות עצמאית מלאה.

לסיכום, קוויקליק בע"מ מהווה פעילות שירותית משלימה בקבוצת בילקליק בע"מ, עם פוטנציאל ליצירת תזרים מזומנים יציב לאורך זמן, בכפוף להמשך ביסוס מוניטין, התייעלות תפעולית והרחבת בסיס הלקוחות.

8 מקומה של קוויקליק בעסקה הכוללת

במסגרת העסקה הכוללת בקבוצת בילקליק בע"מ, יש לראות את קוויקליק בע"מ כפעילות שירותית תפעולית משלימה, המהווה נדבך חשוב בשרשרת הערך של הקבוצה. קוויקליק אינה סטארט - אפ טכנולוגי במובן הקלאסי, אלא פעילות מבוססת שירותים, המאופיינת בהכנסות חוזרות, ביקוש יציב וקשר ארוך טווח עם לקוחות הקצה.

לקוויקליק בע"מ יש שלושה תפקידים מרכזיים בתוך הקבוצה:

מנוע תזרים יציב ומפחית סיכון

בעוד פעילות הליבה של בילקליק בע"מ מתאפיינת בצמיחה, השקעות בפיתוח ותלות בהרחבת פעילות טכנולוגית, קוויקליק בע"מ מייצרת תזרים שוטף המבוסס על שירותי תחזוקה וניקיון – צורך בסיסי ובלתי מחזורי. בכך, קוויקליק בע"מ מאזנת את פרופיל הסיכון של הקבוצה ותורמת ליציבות פיננסית לאורך זמן.

חיזוק ערך הלקוח והעמקת הקשר

החברה פועלת בשטח ומקיימת קשר ישיר עם וועדי הבניינים והדיירים, ומהווה נקודת מגע יומיומית עם הלקוחות. פעילות זו מחזקת את אחיזת הקבוצה בלקוח, מגדילה את משך חיי הלקוח ותומכת בפעילות הדיגיטלית של בילקליק באמצעות שירות כולל מקצה ולקצה.

סינרגיה תפעולית ושיווקית

קוויקליק בע"מ נהנית מסינרגיה ישירה עם בילקליק בע"מ, בין היתר באמצעות:

- הפניית לקוחות ולידים;
- שימוש בתשתיות טכנולוגיות וניהוליות משותפות;
- מיתוג קבוצתי;
- חיסכון בעלויות גיוס לקוחות ותפעול.

סינרגיה זו מאפשרת לחברה לצמוח בקצב מהיר יותר מאשר פעילות עצמאית, תוך הפחתת סיכונים תפעוליים ושיווקיים.

אופן הכללת קוויקליק בע"מ בהשקעה

בהקשר של עסקת השקעה קבוצתית, יש לראות את קוויקליק בע"מ כפעילות:

- בעלת שווי עצמאי, אשר הוערך בנפרד;
- אך כזו שתורמת ערך אסטרטגי מעבר לשוויה הפיננסי הישיר.

עבור המשקיע, החשיפה לקוויקליק בע"מ אינה מיועדת לייצר "אקזיט טכנולוגי", אלא:

- להגדיל יציבות;
- לשפר את פרופיל הסיכון – תשואה;

- ולחזק את האטרקטיביות הכוללת של הקבוצה :
- מנוע שיווק ושירות.