

אסור לנוח על זרי דפנה

לפני כמעט עשר שנים פתח ברנש אחד בר-מזל חנות בשר במרכז מסחרי שכונתי הומה אדם. לאיש היה גם שכל וגם מזל (רק אחד מאלו אינו מספיק, כנראה), שכן העסק הצליח מעל למשוער: חנות הבשר גדלה וגדלה, וחוג הלקוחות התרחב עוד ועוד. העסק כל כך הצליח, עד שכעבור כשנה שכר הברנש הזה גם את המבנה שלי, שבר את הקיר המחבר ביניהם, ובחלק החדש פתח מחלקה למכירת מוצרים נלווים: תבלינים, ינות טובים וכל מיני מאכלים טובים.

רק מה? "אין טוב בלי רע": במתחם הסמוך לחנות המצליחה הזאת עמדו לפתוח מרכז מסחרי נוסף, גדול ומודרני.

אנשים שחיבבו את הברנש הזה באו וסיפרו לו על המתרחש. הם יעצו לו ללכת ולבדוק במה המדובר, גם הוסיפו ש"אין לו מה להפסיד".

אבל הוא רק משך בכתפיו, ובביטחון רב השיב שכל העניין "אינו מזיז לו". אשתו ניסתה לומר לו שאולי יש צדק מסוים בדבריהם, אבל הוא ביטל את דבריה והשיב לה כשחיוך מתוח על שפתיו: "מה את אומרת!" כעבור כמה ימים נכנס אדם אל חנות הבשר והציג את עצמו כאחד הבעלים של המרכז המסחרי הגדול החדש. הוא פנה בנימוס רב אל בעל החנות ואמר לו: "תשמע, אני מכיר אותך כמעט מהיום בו פתחת את החנות. החנות שלך מצליחה, ואני יודע להעריך הצלחה; אבל הזמנים משתנים, ואנשים אכן מחפשים שינויים. מרכז-מסחרי כמו שאנחנו בנינו זה בדיוק מה שהאנשים מחפשים כיום. אני פונה אליך באופן אישי, כיוון שגם אני גר בעיר הזו ומכיר את העסק שלך באופן אישי. אני מרשה לעצמי לפנות אליך לפני שאני פונה לעסקים אחרים בתחום שלך. יותר מזה; אני מוכן לדאוג שהשכירות שלך אצלנו לא תעלה על השכירות שלך במשך שלוש השנים הקרובות. אשמח מאד אם לכל הפחות תאמר לי שתבוא לפגישה אתי כדי לראות על מה אני מדבר ומה אני מציע לך".

אבל הברנש שלנו היה איש עקשן. לא סתם עקשן, אלא עקשן עם עקרונות, ואחד העקרונות שליוו אותו היה: "החלטות לא משנים". על-כן הוא השיב לבן-שיחו: "החלטתי, ואני החלטות לא משנה"; ושוב הוא לא שמע מבעל המרכז המסחרי.

בינתיים חלפו-עברו הימים, והמרכז המסחרי קרם עור וגידים. בעלי המרכז היו אנשים פקחים שהקשיבו למציאות: הם דאגו לחניה חנים לבאי המרכז, דאגו לשכן רק חנויות שבאמת היה בהן צורך, דאגו למבצעים אמיתיים, ובהחלט ראו את המציאות מבעד לעיני הלקוחות. ומה צריך יותר?

כמעט שכחתי... הם דאגו לחנות בשר – חנות שמכרה כמעט בדיוק את מה שמכר הברנש שלנו. לחנות החדשה במרכז המסחרי לא היה קל. אחרי הכול, החנות הוותיקה ידעה לעבוד, וכאמור היה לה גרעין קשיח ונאמן של לקוחות; אבל גם לקוחות נאמנים בודקים מה יש לאחרים להציע, וככה לאט-לאט, אבל בהתמדה, עברו חלק גדול לקנות בחנות החדשה.

רק אז התעורר בעל החנות הוותיקה. הוא הבין שעשה טעות וביקש לתקן אותה, אבל כבר לא הייתה אפשרות.

כנראה צריך גם שכל וגם מזל (רק אחד מאלו אינו מספיק...).

ויש גם מסקנות

ידועה האמרה: "לא לעולם חוסן", כלומר הכוח אינו קיים לעד, ויש צורך לבדוק אם היתרון היחסי או המוחלט עדיין קיימים.

עם זאת יש לזכור, כי היתרון של היום עלול מחר לאבד מכוחו, ואפילו להפוך לחיסרון.

לכן יש צורך לבדוק כל העת את כוחות השוק המשתנים ולפעול בהתאם.

יש לכם אנשים המכירים אתכם? התייחסו להערותיהם המועילות. אולי ככה תצליחו יותר.

אל תלכו לפי עקרונות כמו "החלטות לא משנים".

זכרו: התאימו את עצמכם למציאות – ולא את המציאות למה שאתם מאמינים בו.