

## שותפות עסקית כמנוף בעידן התחרות

יום ראשון במשתלה שלי, "חמציצי השרון". השעה שמונה וחמישה. ישיבת צוות. עובדי החברה השקטים מדי וכוסות הקפה שבידיהם מוכיחים לי, כמו בכל יום ראשון, כמה קשה לחזור לעבודה.

צלצול הטלפון מפתיע אותנו: הרי השבוע רק התחיל, ורוב העסקים עדיין לא עובדים בשעה זו! יסמין מעבירה לי את הטלפון האלחוטי ואומרת בקול די רם: "ג'ורג' רוצה לדבר אתך". אני מופתע ומבקש ממנה למסור לו שאחזור אליו אחר-כך. רחש עובר בין עובדי החברה: כולם יודעים שג'ורג' הוא הבעלים של "פרחיה" – החברה שחולשת על אספקת הפרחים במדינה.

מיד אחרי הישיבה, קצת מופתע וקצת מוחמא, אני חוזר לג'ורג'. אני בהחלט מופתע – בעיקר מפני שכל מי שמכיר את השוק הזה מבין, ש"פרחיה" השתלטה על השוק ונהנית ממונופול חסר תקדים. מצד שני אני מוחמא: אם הוא, ג'ורג' מחפש אותי, כנראה יש לו אינטרס. אבל מהו אותו אינטרס – זאת? איני יודע. הוא תכליתי. אנחנו קובעים לקפה אצלו, ואני מגיע אליו ביום המחרת.

העסק שלו מהוקצע ומסודר כמו בסיס צבאי קטן, ואני מקבל את הרושם שהגעתי לממלכה אמיתית. "אגש לעניין", פותח בדברים בן-שיחי, "השנים האחרונות נגסו בנו קשה. נכון שהשם שלנו יציב ולכן לא נפגע – אתה הרי מכיר את האמרה: 'טוב שם משמן טוב' – אבל המיתון, לצד פתיחה מאסיבית של עוד ועוד משתלות, מכרסם בנו עוד ועוד. מובן שכל מה שאני אומר לך, אני מבקש, שיישאר בינינו". אני מהנהן בראשי, והוא מוסיף: "בזמנים קשים כאלו רק מי שמאחד כוחות יכול לשרוד ואפילו לנצח; ולכן הייתי רוצה שותפות עסקית עם המשתלה שלך".

המשתלה שלי, שירשתי מאבי ומדודי, קיימת כבר 35 שנה. היא מצויה על אם הדרך באזור מרכזי בשרון. כשהייתי ילד רצתי בין פרחים ועציצים, שחלקם היו גבוהים ממני, ובאופן טבעי המשכתי את העסק אחרי אבי ודודי, ואפילו בהצלחה רבה.

עם השנים הלכה וצברה המשתלה מוניטין רב, אבל כמו שאמר ג'ורג' – ריבוי המשתלות והתחרות האכזרית שרק הלכה וגדלה עם השנים הורידו את רמת הרווחיות, והמשתלה, כמו עסקים רבים, נעה בין רווחיות נמוכה להישרדות.

"מה אתה מציע, אם כן, לעשות?" שאלתי אותו.

"תראה", פתח ואמר, "יועץ השיווק מציע לנו לחפש שותפים עסקיים. אגב, גם בעיתונים הכלכליים אני קורא המון על הרעיון הזה, וככל שאני חושב עליו, אני אוהב אותו יותר. והנה הרעיון...". הוא קם וסגר את דלת חדרו, מזג לשנינו כוס מים ופירט:

"המשתלה שלך, כמו משתלות נוספות במדינה, מתאימות לנו. הן בעלות מוניטין רב, אבל סובלות מתחרות קשה לצד רווחיות נמוכה". הנהנתי בראשי, והוא המשיך: "כיום אתם קונים את הסחורה שלכם מכמה ספקים ובוחרים את 'הספק התורן' על-פי מדיניות של 'פחות מחיר, יותר תנאי אשראי'. גם אנחנו ספקים שלכם, אבל אני חייב לומר באכזבה שהפכנו לחלק קטן יחסית אצלכם והנה הרעיון שלי: אתם תתחילו לקנות רק מאתנו – ואילו אנו נתחייב להתחרות במחירים של הספקים האחרים. בנוסף אנו נתחיל השנה במסע פרסום מאסיבי, שמטרתו להחזיר לנו את השליטה האמיתית בשוק; וכן נסייע בידכם בכל הקשור למכירות, שיווק, יחסי ציבור וקידום מכירות. התוצאה תהיה, מצד אחד, קיצוץ הספקים הקטנים מבלי שהעלויות שלכם

