

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	31/05/15
שעה:	14:30
שוחחתי עם:	יצחק עובדיה
תפקיד ומקום עבודה:	בעלים ג.ע. הכל לבניין
טלפון:	

ש: ספר לי על הפעילות שלכם

ת: מוכרים חומרי בניין וברזים.

ש: איך אתה מגדיר אתכם, כטמבוריה גדולה, בינונית או קטנה?

ת: מוכרים גם לקבלנים וגם לאנשים פרטיים, גדולה יחסית.

ש: מה אתם רוכשים ממדגל?

ת: ברזים.

ש: מאלו עוד חברות אתם רוכשים ברזים?

ת: מחמת, יועם, שיראל, גרוהה. אולי יש עוד אחד.

ש: תאפיין לי מבחינת המחירים והמותגים את הברזים מהיוקרתי לפשוט

ת: גרוהה וחמת ואז מדגל ואז שיראל ואז יועם.

ש: בברזים שאתם מוכרים, כמה מהמכירות שלכם הם מכל מותג?

ת: בערך מכולם אותו דבר, אולי מהפשוטים קצת יותר.

ש: אלו עוד חברות יכולות לספק לכם ברזים ברמה ומגוון דומים?

ת: לא חסר, יש עוד מלא חברות ויבואנים שמביאים.

ש: מה נדרש מכם לעשות בכדי לייבא ברזים?

ת: לא נכנסו לעומק של זה. זה צריך להיות פשוט, רק לסווע ולהביא קונטיינר.

ש: להערכתכם מה נתחי השוק של השחקנים בתחום הברזים?

ת: מניח שחמת הכי גדול בשוק. אצלי בחנות חמת סביב 30% ומדגל גם 30% והשאר מתחלק אצל האחרים.

ש: תסדר את השחקנים מהגדול לקטן.

ת: חמת שולט בשוק לדעתי.

ש: האם יש מותג של ברזים שאתם חייבים להחזיק ואתם לא יכולים בלעדיו?

ת: לא, אין כזה דבר, לכל אחד יש תחליף.

ש: מה בנוגע לפלסאון בברזים. האם אתה עובד איתם? מה נתח השוק שלהם?

ת: לא עובד איתם, יודע שהם חדשים לא יודע אם הם גדולים או קטנים.

ש: במידה ולאחר המיזוג הם יעלו מחירים ב- 10% מה תעשו?

ת: אני אקנה ממקום אחר.

ש: מה אתם רוכשים מפלסאון?

ת: קונים ממשווקים שלהם. ניאגרות גלויות.

ש: פלסטיק או חרס?

ת: פלסטיק.

ש: אם מי אתה עובד בחרס?

ת: יש מיליון יבואנים.

ש: בתחום של ניאגרות חרס פלסאון הם גדולים או קטנים?

ת: הם קטנים, יש עשרות יבואנים. יש להם נתח שוק מאוד קטן, לדעתי הם לא בעשירייה הראשונה.

ש: בניאגרות פלסטיק אלו חברות מספקות לכם מוצרים אלו?

ת: רק פלסאון. בניאגרות של חברות אחרות יש יחסית הרבה בעיות, שדורשות תיקונים לכן אני מעדיף לקחת פלסאון. בפלסטיק הם שולטים בשוק.

ש: מה עם ליפסקי?

ת: הם פחות טובים. ולקוחות באים עם תלונות ומבקשים שאתקן להם את הנזילה, לכן לא עובד איתם.

ש: האם אתה יודע להעריך בניאגרות מפלסטיק מה נתחי שוק?

ת: היום אין כמעט פלסטיק, הרבה הולכים לסמויים או מונבלוקים. אם יש למשהו שיפוך הוא לא ישים ניאגרה פלסטיק. רק מי שיש לו תיקון בבית ישים ניאגרה מפלסטיק. והסמויות הולך הכי חזק.

ש: אתה מוכר גם סמויות?

ת: כן.

ש: בערך כמה סמויות וכמה פלסטיק אתה מוכר באחוזים?

ת: בערך אותו דבר.

ש: איך אתה מאפיין את השוק של מכלי הדחה גלויים מפלסטיק? האם הוא נמצא בצמיחה בשנים האחרונות או להפך בקיטון?

ת: בקיטון.

ש: האם זה תרחיש סביר שפלאסאון יקדמו את הברזים של מדגל דרך הכוח שלהם במיכלי הדחה? או להפך דרך הכוח של הברזים של מדגל הם יקדמו את מיכלי ההדחה של פלאסאון?

ת: יש להם את השיווק אז זה פשוט להגדיל את הסל מבחינתם ושאותו משווק יפיץ מספר מוצרים.

ש: אבל להגיד שאם אתה לא קונה מכל הדחה שלי אז לא תקבל את הברז של מדגל או משהו כזה

ת: לא. השוק לא כזה היום. הם יודעים שאם הם יעשו את זה אז הלקוח יברח. הם צריכים לתת לי מה שאני רוצה אחרת אני אקנה במקום אחר.

ש: אבל אמרת שאתה רוצה את מכל הדחה שלהם כי ליפסקי לא טוב לך. אז מה תעשה?

ת: נכון, אבל כמה כבר מוכרים היום מכלי הדחה מפלסטיק? מדובר על כמויות קטנות. וגם אני אקנה ממשווק שלו ואעקוף אותו ככה שהוא לא יעשה לי תרגיל כזה.

ש: האם יכול או לא יכול לעשות לך תרגיל כזה?

ת: לא יכול. זה לא אפשרי. כי אני אקנה את הניאגרה דרך משווק אחר מקסימום אשלם עליה עוד שני שקלים יותר.

ש: אבל בכל מקרה תקנה את הניאגרה שלו, לא תעבור לניאגרה אחרת?

ת: אם היית שואל לפני שנתיים זה היה משהו אחר הייתי אומר שכן, אבל היום המכירות יורדות אולי כבר לא נצטרך ניאגרה פלסטיק עוד מעט.

ש: במידה ונאשר את המיזוג כיצד זה ישפיע על השוק?

ת: לא חושב שזה ישפיע יותר מדי.

ש: האם אתה רואה חשש או משהו לא טוב שיכול לעלות מהמיזוג הזה?

ת: לא. היום השוק לא כזה יש מספיק ספקים לברזים ולכל תחום.

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	25/05/15
שעה:	17:10
שוחחתי עם:	דניאל ניסים
תפקיד ומקום עבודה:	מנהל הרכש והתפעול של החברה בנק
טלפון:	XXXXXXXXXX

ש: תספר לי על פעילות החברה

ת: אנחנו עסק שקיים חמישים שנה. משווקים כלים סניטרים, קרמיקות, שיש מהרמה הכי גבוהה שקימת בארץ, יש לנו סניף אחד בדיזיין סנטר בבני ברק.

ש: מה אתם רוכשים ממדגל ומה אתם רוכשים מפלסאון?

ת: מדגל כמעט ולא רוכשים, ממש בהיקפים שוליים רוכשים ברזים.

ש: לאלו קטגוריות או פלחים שונים אתם משתמשים בברזים של מדגל?

ת: הם לפרויקטים, בבסיסי, לא מהיוקרתיים. יש להם גם דברים יותר יקרים אבל אנחנו לוקחים מהם את הסטנדרט.

ש: האם יש לכם ברזים ממספר ספקים שונים? אם כן של אלו ספקים

ת: אנחנו יבואנים. משתדלים להשתמש ביבוא שלנו. עובדים עם חמת, אורגל, גרוהה, הנס גרוהה.

ש: כמה מהמכירות זה יבוא שלכם וכמה של אחרים?

ת: בערך 65% יבוא שלנו ו 35% מהאחרים. החלוקה בתוך ה- 35% האחרים היא בערך הנס גרוהה בערך 60%, 20% מוספים זה גרוהה וחמת ומדגל מתחלקים כל אחד 10%.

ש: מדוע אתם מחזיקים ברזים ממספר ספקים שונים?

ת: צריך מגוון. למדגל נחשפים כי יש פרויקטים שרוצים זול ולמדגל יש פתרונות זולים.

ש: אתם לא מייבאים ברזים זולים?

ת: לא.

ש: למה לא?

ת: זה לא משתלם. גם המרווחים על היוקרתיים יותר גדולים. כל אחד יכול להביא מסין זה לא בעיה אנחנו בורחים מכולם רוצים לבדל את עצמנו.

ש: אם תרצו ספק אחר של ברזים פשוטים, איזה עוד חברות יש חוץ ממדגל?

ת: יש את אלגל ויש את חמת שגם מייבאים וגם מייצרים, לא חסר ספקים שמביאים מסין.

ש: אני מדבר על משהו שהוא לא באיכות ירודה אלא משהו טוב. שווה ערך למדגל, איזה עוד חברות יש?

ת: לא ידוע לי. אנחנו לא מתעניינים בתחום הזה כי זה פלח קטן אצלנו, בעיקר לפרויקטים.

ש: האם יש מותג של ברזים שאתם חייבים להחזיק ואתם לא יכולים בלעדיו?
ת: הייבוא שלנו.

ש: מה נדרש מכם לעשות בכדי לייבא בעצמכם ברזים?

ת: אני לא עשיתי את הסכמי הייבוא, אני מתאר לעצמי שחברות בשביל לתת בלעדיות מצפים שתקנה בכמות מסוימת בשנה.

ש: מה נתחי השוק להערכתכם של החברות בתחום הברזים?

ת: המובילים בארץ זה חמת להערכתי סביב 60%, אחרים זה הנס גרוהה של נוטלי
ש: לפני מדגל?

ת: זו הערכה שלי. טופולסקי בצפון קונה מדגל לפרויקטים שלהם בכמויות מטורפות. הנס גרוהה ואז מדגל.

ש: אתה יודע להעריך כמה הם הנס גרוהה וכמה מדגל?

ת: לא. אנחנו לא צרכן שלהם, אנחנו קונים מעט מאוד ממדגל.

ש: מה רוכשים מפלסאון?

ת: רוכשים הרבה יותר, בעיקר שני מוצרים: תעלות ניקוז שזה 70% מהרכישות שלנו ו 30% זה מיכלי הדחה סמויים.

ש: אלו עוד ספקים יש לכם לתעלות ניקוז ומיכלי הדחה?

ת: מיכלי הדחה, יש את גבריס ויש את אורגל של נגב שהם מייבאים את גרוהה וטופולסקי שמייבא מותג בשם MEPA שיש לנו שותפות איתם, אנחנו רוכשים מכולם.

ש: ויש עוד ספקים אופציונליים שלא רוכשים מהם?

ת: אולי לחרסה יש מיכלים סמויים אבל לא מכיר אותם.

ש: רוכשים גם אסלות מפלסאון?

ת: לא.

ש: מה היקף הרכישות בכל אחד מהערוצים הללו?

ת: במיכלי הדחה פלסאון בערך 20% מהרכישות שלנו, הגדול זה גרוהה של אורגל.

ש: אתה יודע להגיד אחוזים גם לאחרים?

ת: אני אסדר לך לפי הסדר. לפי הסדר מהגדול לקטן זה אורגל, אחר כך גבריס, אחר כך פלסאון ואחריו MEPA של טופולסקי זה מבחינת המכירות שלנו.

ש: זה סביר שפלסאון יגיד לכם אם רוצים את הניאגרה שלנו אז תקנו גם את הברזים של מדגל?

ת: הם יכולים לשווק ביחד כי לפלאון יש רק סוג אחד של בדים וזה יכול להשלים להם קולקציה.

ש: אני מתכוון שהם יעשו איזה התניה או משהו בסגנון?

ת: אם הם יגידו אז הם מטומטמים, אבל הם לא יגידו כזה דבר, כי אני יכול להגיד להם לא ולא לרכוש מהם שום דבר. אולי הם יתנו הנחה יותר גדולה לברז של מדגל אבל הוא לא יכול להתנות בכך שארכוש בדים של מדגל כי יש לי מספיק ספקים אחרים למיכלי הדחה, יש לי מלא מיכלי הדחה.

ש: ובתעלות ניקוז גם יש הרבה ספקים?

ת: הם לוקחים בתעלות ניקוז נתח של 70% ממה שאנחנו רוכשים.

ש: אז שם הם יכולים להתנות לכם?

ת: לא. היום אי אפשר להתנות כלום בתחום הזה, היום כל ספק, זוחל על 4 שתקנה ממנו. כל פעם שספק מגיע הוא מציע הרבה דברים אבל יש הרבה ספקים שונים. זה מאוד קל לייבא מוצרים מסין והם יודעים שאין להם כוח מיוחד ולכן הם לא שולפים במה שאין להם כוח. הם יתרכזו במה שיש להם יתרון שיש להם תעלות ניקוז עם תקן וגם פה יש לנו ספקים עם מחירים יותר זולים, ועדיין עובדים איתו בקצב טוב גם מבחינת מערכת יחסים והמוצר עצמו והשירות. והיום יש לי שני ספקים מסין שהמחירים יותר זולים ממנו בתעלות ניקוז וחלקם עברו מכון תקנים.

ש: יש לכם מיכלי הדחה גלויים?

ת: כן רק ייבוא שלנו מומבולוק.

ש: ומיכלי הדחה מפלסטיק?

ת: לא מוכרים, כי זה פשוט מדי, זה לא בליגה שלנו.

ש: מה להערכתכם נתחי השוק של החברת הללו בתחום של מיכלי הדחה בחלוקה לפי גלויים וסמויים?

ת: בגלויים אני לא מכיר מספיק. ובסמויים גרוהה המובילים אלהיהם גברית ואחריהם פלאון וכל השאר באחוזים מאוד קטנים מאחורה. אלה שלושת המובילים בכל הפרויקטים תפגוש אותם.

ש: במידה ונאשר את המיזוג כיצד זה ישפיע על השוק?

ת: לא ישפיע.

ש: אתה רואה חשש שיכול להיות כתוצאה מהמיזוג?

ת: ממש לא. זה סתם כובע פיננסי של פלאון שיאפשר להם לגדול כי למדגל יש מוצרים נהדרים.

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	25/05/15
שעה:	14:00
שוחחתי עם:	דוד בן פורת
תפקיד ומקום עבודה:	סמנכ"ל רכש בנגב קרמיקה
טלפון:	[REDACTED]

ש: תספר לי על פעילות החברה

ת: נגב מוכרת מוצרי גמר לבית: ריצופים, כלים סניטריים, ברזים. דרך רשת החנויות, פרויקטים והפצה לסוחרים. זה מתבצע דרך נגב, ויה ארקדיה וסופר קרמיק. במקרה הזה כולם נוגעות במוצרים של מדגל ופלסאון.

ש: מה אתם רוכשים ממדגל ומה אתם רוכשים מפלסאון?

ת: ממדגל רוכשים ברזים לרחצה מטבח בעיקר מוצרים פרויקטליים. פחות לרשת החנויות למרות שזה נמכר גם באולמות.

ש: מה ההבדל בין פרויקטים ובחנויות?

ת: מבחינת תקציב הפרויקטים לרוב יותר זולים, ואיפיון המוצר- אם צריך מוט או ברז מסוים שמתאים ללקוח בפרויקט לדיוור. בפרויקט יש איפיון מאוד ברור לעומת לקוח פרטי שבוחר מה שהוא רוצה. ובפרויקט יש עמידה במכון תקנים וכו'.

ש: לאלו קטגוריות או פלחים שונים אתם משתמשים בברזים של מדגל?

ת: מתחת לבינוני, אלו ברזים פשוטים הכול תוצרת סין.

ש: האם יש לכם ברזים ממספר ספקים שונים? אם כן של אלו ספקים

ת: מעט מחמת והרוב יבוא שמייבאים ממספר מותגים שונים.

ש: כלומר יש לכם שלושה ערוצים: יבוא עצמאי, חמת ומדגל?

ת: נכון.

ש: ממכירות הברזים שלכם, כמה מהמכירות הם של כל ספק?

ת: לא יודע להגיד לך בדיוק.

ש: מה הכי גדול?

ת: בכספי גרוהה הכי הרבה הבא אחריו זה מדגל, ואחרי זה מגוון יצרנים אירופאים.

ש: מדוע אתם מחזיקים ברזים ממספר ספקים שונים?

ת: צריך מגוון מבחינת עיצוב, מגוון פתרונות ועיצובים כי כל חברה מתמחה במשהו אחר.

ש: האם יש מותג של ברזים שאתם חייבים להחזיק ואתם לא יכולים בלעדיו?

ת: המותג הכי משמעותי זה גרוהה.

ש: נניח שלא יהיה לכם מדגל איך זה ישפיע עליכם?

ת: הם פתרון טוב אבל אין מה להשוות מבחינת המיתוג של החברות לעומת גרוהה.

ש: כלומר תוכלו למצוא תחליף של חברה אחרת?

ת: כן.

ש: מה נדרש מכם לעשות בכדי לייבא בעצמכם ברזים?

ת: למצוא את הספק הנכון, לדוגמא לעבוד בסין זה לא פשוט כי צריך למצוא ספק איכותי ולתת מלאי ושירות של ברזים ולכן נוח לנו לעבוד מול מדגל שיש להם מלאים ושירות ומוצר שמתאים מבחינת איכות לתקינה ומתאים לפרויקטים.

ש: שאר היבואנים שמייבאים מסין פחות טובים?

ת: יש הרבה יבואנים קטנים. חמת ומדגל שולטים בשוק. שאר היבואנים הם יותר נישה, המסה הגדולה מגיעה מחמת ומדגל לטעמי הם מגיעים ל- 80% מהשוק.

ש: אתה יודע להעריך כמה כל אחד מהם וכמה האחרים?

ת: חמת הם בטח באזור 50% ומדגל 25% אולי מתקרב ל- 30% וכל השאר מתפזר בין היבואנים.

ש: יש עוד שחקן גדול חוץ משניהם?

ת: גרוהה הוא השלישי דרך אורגל חברת הבת שלנו.

ש: כמה הם מהווים?

ת: לא יודע.

ש: פחות מעשרה אחוז?

ת: מעריך בסדר גודל של 10% אולי קצת פחות.

ש: כמה פלסאון בתחום הברזים?

ת: זניח לגמרי.

ש: פחות מאחוז?

ת: זניח. פחות מאחוז.

ש: במידה ולאחר המיזוג הם יעלו מחירים ב- 10% מה תעשו?

ת: אם המחירים יתאימו נקנה ואם לא אז לא נקנה. אם זה יעלה ב 10% אז נמצא חלופות.

ש: איזה חלופות אפשריות יש?

ת: יבוא מסין או מאירופה. הורו נמוך היום והפערים מצטמצמים בין הסינים לאירופאיים.

ש: כלומר תייבאו בעצמכם ולא תסתמכו על יבואן כמו מדגל שמביא מסין?

ת: כן.

ש: האם לברזים שלכם יש תקן?

ת: חלקם, מה שנדרש תקן זה לפרויקטים.

ש: כמה מהמכירות הם עם תקן וכמה מותאמים לתקן?

ת: אין לי מספר בראש.

ש: ומה יש יותר עם תקן או בלי?

ת: עם תקן משמעותית.

ש: נניח 70% עם תקן ו-30% בלי תקן?

ת: לפחות.

ש: מה אתם רוכשים מפלסאון?

ת: תעלות ניקוז, מנגנונים לניאגרות כלומר רק מה שנמצא בניאגרה וקצת ניאגרות פלסטיק מה שהולך ונעלם מהשוק אבל עדיין קיים. לא קונים מהם ברזים.

ש: מי משתמש היום בניאגרות מפלסטיק?

ת: בעיקר לשיפוצים של מי שמחליף ניאגרה פלסטיק בניאגרה פלסטיק. בבנייה חדשה זה לא מתאים. בבנייה חדשה זה או חרס מה שנקרא מונבלוק או סמוי. יש לפלסאון גם סמוי אבל לא עובדים איתם.

ש: בגלויות ממי עוד אתם רוכשים?

ת: מהם וליפסקי.

ש: יש עוד ספקים לגלויות?

ת: לא משהו משמעותי.

ש: אם הם יעשו איזה טריק של קשירה או יעלו מחיר בגלויות איך זה ישפיע עליכם?

ת: לא מזיז לנו זה לא פעילות משמעותית מבחינתנו. פשוט נפסיק אותה. היא לא חשובה לנו. אנחנו לא צריכים אותם.

ש: באסלות לא רוכשים מפלסאון?

ת: לפעמים קונים פתרונות אבל לא משהו בשוטף שלנו. מאוד משני.

ש: מה להערכתכם נתחי השוק של החברות הללו בתחום של מיכלי הדחה הגלויים והסמויים?

ת: תשאל משהו אחר שזה המהות שלו, אני לא יודע.

ש: בגלויים בין ליפסקי ופלסאון מי יותר גדול?

ת: אני לא יודע, הם מוכרים הרבה ב DIY, אבל אני לא מספיק מכיר שם. ליפסקי יותר זולים אז אולי הם בכמויות יותר חזקים מפלסאון אבל אני לא מכיר.

ש: בניאגרות עם איזה מותגים אתם עובדים?

ת: בעיקר בגרוהה שזה יבוא שלנו. חוץ מגרוהה אין כמעט כלום.

ש: במידה ונאשר את המיזוג כיצד זה ישפיע על השוק?

ת: אני לא מספיק יודע, הם משלימים איזה סל ביחד אבל לא ברור לי האם דרך הברזים ימכרו ניאגרות או דרך הניאגרות ימכרו ברזים. לא רואה משהו דומיננטי שישפיע על השוק.

ש: האם אתה רואה לקוח שחייב או את הברזים של מדגל או את הניאגרות של פלסאון? לקוח אחר לא דווקא נגב.

ת: לא רואה לקוח כזה. שני המותגים הם לא כאלו חזקים המותגים צריכים את הלקוחות יותר מאשר הלקוחות צריכים אותם קשה לי לראות את זה. לא רואה משהו משמעותי בגלל החיבור הזה.

ש: זה בגלל שאם אנחנו מסתכלים על הברזים יש מספיק תחליפים לברזים של מדגל וכנל לניאגרות של פלסאון?

ת: הברזים של מדגל יותר חזקים מאשר פלסאון, וגם מאוד קל להביא ספק ניאגרות אחר. בברזים מדגל חזקים כמו שאמרתי הם אחרי חמת, אולי יש לקוחות שיציעו להם גם ניאגרות דרך הברזים של מדגל.

ש: ברשתות קרמיקה אתה אומר שזה פחות רלוונטי, אם אני מסתכל על טמבוריה, אז יש מלא ספקים מסין חוץ ממדגל?

ש: נכון יש הרבה ספקים כמו יעם למשל. הטמבוריות גם לא מוכרות כמעט ניאגרות סמויות.

ש: ואם הם ירצו לדחוף את הניאגרות פלסטיק?

ת: לא רואה את זה.

ש: למה?

ת: יהיה קשה להתנות בין שני המוצרים כי כל אחד צריך להצדיק את עצמו ולעמוד באופן עצמאי, אף אחד מהמותגים הוא לא דבר שאי אפשר להסתדר בלעדיו.

ש: האם שאר רשתות הקרמיקה גם לא עובדים עם אסלות מפלסטיק?

ת: נכון, רק מעט מאוד עובדים עם פלסטיק, הרוב סמוי או חרט.

ש: מבחינתכם בתחום של הברזים אפשר להסתדר בלי חמת ובלי מדגל?

ת: לא יהיה פשוט להסב את הפעילות כי עובדים עם מדגל המון שנים אבל אם צריך אז נוכל לעשות את זה ולעבוד עם המותגים שאנחנו מייבאים ללא חמת ומדגל.

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	21/05/15
שעה:	13:10
שוחחתי עם:	שלום ג'ינהשווילי
תפקיד ומקום עבודה:	מנכ"ל קרמיק דיפו
טלפון:	[REDACTED]

ש: תספר לי על פעילות החברה

ת: חברה שקיימת כעשר שנים ויש לנו 8 סניפים שפרוסים מפתח תקווה ועד באר שבע. 98% מהמכירות זה קמעונאות. אנחנו מוכרים כל מה שקשור לקרמיקה וסניטציה.

ש: כמו חרש אלוני ונגב?

ת: כן. רק לא עובדים עם קבלנים.

ש: מה אתם רוכשים ממדגל ומה אתם רוכשים מפלסאון?

ת: ממדגל רוכשים ברזים למטבח למקלחת אנחנו רוכשים את כל סוגי הברזים ומפלסאון מיכלי הדחה סמויים וחוף מזה לפעמים רוכשים בקטנה גם מוצרים אחרים אבל בעיקר זה.

ש: לאלו קטגוריות או פלחים שונים אתם משתמשים בברזים של מדגל?

ת: יש להם מסין שזה בקטגוריה הפשוטה מותג פרטי שלהם שזה באמצע ואיטלקי שהוא יותר יוקרתי.

ש: האם יש לכם ברזים ממספר ספקים שונים? אם כן של אלו ספקים

ת: כן, חמת, ורד, וקצת של גרוהה דרך אורגל.

ש: מדוע אתם מחזיקים ברזים ממספר ספקים שונים?

ת: עניין של מחירים ולכל ספק יש מגוון שונה. צריך מגוון בשביל הלקוחות. אם אחזיק רק ספק אחד הלקוחות לא יהיו מספיק מרוצים, הם יחפשו עוד מגוון וימצאו אצל המתחרים שלי.

ש: האם יש לכם את כל מגוון הברזים, החל מברזים יוקרתיים ועד לברזים פשוטים, וכן ברזים לכיורים, מטבחים אמבטיות ומקלחות?

ת: הכל.

ש: האם אתה מייבא ברזים?

ת: אנחנו לא מייבאים אלא עושים שיתוף פעולה בייבוא עם ורד שהם מייבאים עבורנו ואנחנו משתתפים איתם בהליך המימון וככה רוכשים במחיר זול יותר.

ש: אם תרצה לייבא עד כמה זה מסובך?

ש: לא מסובך, פשוט הוא נותן לי שירות שלא אפתח מחלקת שירות.

ש: ואם תרצה מחר בבוקר להתחיל לייבא, יש לך בעיה לעשות את זה?

ת: אין בעיה זה תהליך פשוט.

ש: אלו עוד חברות יכולות לספק לכם בריזם ברמה ומגוון דומים?

ת: יש כל מיני חברות קטנות: שעובדים איתם בקטלוגים בקטנה.

ש: במידה ולאחר המיזוג הם יעלו מחירים ב- 10% מה תעשו?

ת: יכול להיות שלא אקנה. אם הם יעלו לכל השוק אז אין ברירה ומבחינתי זה אותו דבר.

ש: איך זה ישפיע עליך אם לא תקנה?

ת: הם חברה שיש לה מה להגיד בשוק.

ש: יש לך עוד מספיק ספקים אחרים שתוכל לפנות אליהם?

ת: אני עובד רק עם הגדולים. אבל זה לא סביר שהם יעלו מחירים. יכול להיות שבגלל המיזוג הם יורידו מחירים. אני אדיש בנוגע למיזוג הזה.

ש: מה להערכתך נתחי שוק של חמת מדגל ופולסאון?

ת: לא יודע.

ש: ובאופן גס אתה יכול להעריך?

ת: לא.

ש: האם לברזים שלכם יש תקן?

ת: לחלק יש ולחלק אין לא ירדתי לעומק כי אני לא מחויב לתקן במכירה ללקוחות קמעונאיים לא כמו קבלנים.

ש: מה המשמעות של תקן בברזים?

ת: אני אדיש לעניין התקן. אם אני מוכר לפרויקטים אז היה חשוב לי, לחלק יש תקן כי הם נמכרים לפרויקטים.

ש: אלו חברות יכולות לספק לכם מיכלי הדחה?

ת: אני עובד עם גרוהה דרך אורגל, חרסה של חמת, רהב.

ש: חוץ מהם יש עוד?

ת: אולי בקטנה אבל אני לא עובד איתם.

ש: במידה ונאשר את המיזוג כיצד זה ישפיע על השוק?

ת: ככל שאתה ממזג אתה יוצר כוח אצל ספק.

ש: זה ברור, השאלה היא עד כמה זה כוח משמעותי?

ת: לא יודע לענות לך כי אני לא מכיר מספרים.

ש: הבנתי שפילסאון חזקים במיכלי הדחה, האם זה תרחיש סביר שפילסאון ידחפו את הברזים של מדגל דרך הכוח שלהם במיכלי הדחה?

ת: אצלי מדגל כבר מוכרים כך שלא משנה. אבל הכל סביר.

ש: אתה רואה איזה חשש שהמיזוג הזה יכול ליצור?

ת: אני אדיש למיזוג.

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	21/05/15
שעה:	14:30
שוחחתי עם:	שי עפרי
תפקיד ומקום עבודה:	מנכ"ל משותף בשידב פלסטיקה בע"מ
טלפון:	[REDACTED]

ש: תספר לי על פעילות החברה

ת: שידב נוסדה ב-1995. מתעסקת במכירה לחנויות חומרי בניין וייבוא והפצה למגזר של חנויות חומרי בניין טמבוריות וכו'. מוכרים לכלאף לקוחות רשומים סדר גודל של 700 פעילים כל חודש. מוכרים בפריסה ארצית ממגדל שמס ומעלות בצפון ועד אילת בדרום. יש לנו 8 סוכנים ומשאיות שלנו ומשאיות קבלן אנחנו מייבאים לארץ מהודו, סין, בולגריה, טורקיה, תאילנד ועוד מדינות.

ש: אין מכירות ללקוחות פרטיים?

ת: שואף לאפס רק לחברים או לשכנים.

ש: מה אתם רוכשים ממדגל ומה אתם רוכשים מפלסאון?

ת: ממדגל רוכשים ברזים, סוג הלקוחות שלנו זה מגרשים וטמבוריות ופחות אולמות תצוגה. לכן עובדים איתם בסדרות הקלאסיות שלהם הפשוטות יחסית ומדי פעם יכולים לקנות גם מוצרים יוקרתיים רק אם יש דרישה. מפלסאון את כל המחברים המכנים שזה מחברים לצינורות השקיה, קונים מכלי הדחה גלויים וגם קצת סמויים, שוב פעם הסמויים מתאים יותר לתצוגות שאנחנו פחות פעילים שם.

ש: האם יש לכם ברזים ממספר ספקים שונים? אם כן של אלו ספקים?

ת: ע.ג. לירן, איכון, קאג שעשתה גם ייבוא של סדרה בשבילנו, קצת חמת. לפי דרישות השוק. ויש ברזים שמייבאים לבד.

ש: מדוע אתם מחזיקים ברזים ממספר ספקים שונים?

ת: יש דרישה בשוק. יש כמה רמות של ברזים. המותג המוביל בשוק זה חמת. אחרי זה מדגל, אחרי זה יש שלושה אחרים: לירן, איכון, יועם. אחריהם יש שורה שלמה של יבואנים כמונו סבח, נשר ועוד מלא כל אחד נוסע לסין ומביא ברזים בקלות. השוק מאוד דינמי. מי שרוצה לשלם את המחירים של חמת ישלם 300 ₪ לברז ומדגל 200 ₪ לברז והפשוטים זה 100 ₪ לברז. כל אחד לפי הדרישות של הלקוחות.

ש: אתה יודע להעריך את נתח שוק בברזים של חמת, מדגל, פלסאון?

ת: ממש לא.

ש: באופן גס?

ת: לא. אני יודע שחמת מובילים. צריך להבדיל בין סדרות בסיס שיש מסות במחירים פשוטים ויש סדרות יוקרתיות שברז עולה מעל 1000 ש"ח. לא יודע איך למדוד את זה.

ש: האם יש לכם את כל מגוון הברזים, החל מברזים יוקרתיים ועד לברזים פשוטים, וכן ברזים לכיורים, מטבחים אמבטיות ומקלחות?

ת: כן.

ש: מה נדרש ממכם לעשות בכדי לייבא בעצמכם ברזים?

ת: למצוא את הספק הנכון, לקבל דוגמאות ולהזמין. היום העניין זה ביקורת איכות. אם אתה לא יושב עליו בבדיקה אתה יכול ליפול ויש אנשים שנפלו עם ברזים שהביאו והברזים לא היו שווים.

ש: אם משהו רוצה לייבא היום ברזים עד כמה זה מסובך?

ת: מורא פשוט, נכנס לאינטרנט ומזמין. השאלה מה ישלחו לך.

ש: ולייבא ברזים שהרמה שלהם סבירה, מה צריך לעשות?

ת: אתה צריך לנסוע לסין ולעשות שם בדיקה ויזואלית של הברזים.

ש: אלו עוד חברות יכולות לספק לכם ברזים ברמה ומגוון דומים?

ת: כל מי שאמרתי לך כבר קודם.

ש: במידה ולאחר המיזוג מדגל יעלו מחירים ב- 10% מה תעשו?

ת: נשמח, כי אם המחיר יותר גבוה אני מרוויח יותר על כל ברז.

ש: וזה לא יוריד את המכירות?

ת: לא. אם יעלו את המחיר בעשרה אחוז לא יקרה שום דבר למכירות שלהם.

ש: אז למה הם לא עושים את זה כבר עכשיו?

ת: תשאל אותם.

ש: האם לברזים שלכם יש תו תקן?

ת: לברזים של מדגל יש תו תקן. חוץ ממדגל וחמת לאף אחד אין תו תקן.

ש: מה המשמעות של תקן בברזים?

ת: רק מוסדות שיש להם דרישה לתו תקן. לפי חוקי האיחוד האירופי וההסכמים שהמדינה חתמה איתם התו תקן ייעלם בקרוב ויצטרכו להביא אישור שעומדים בדרישות התקן.

ש: האם אתם רוכשים מפלסאון גם אסלות?

ת: כן.

ש: אלו חברות יכולות לספק לכם אסלות וניאגרות?

ת: ניאגרות- תמה, ליפסקי, ע.ג. לירן, ולסיר. לא חסר. באסלות יש יבוא מכל העולם ויש את חרסה.
היצרן המקומי היחיד לאסלות זה חרסה.

ש: מה להערכתך נתח השוק של פלסאון במיכלי הדחה גלויים, במיכלי הדחה סמויים ובאסלות?

ת: לא יודע להגיד.

ש: האם הם חזקים בשלושת התחומים או רק באחד או בשניים מהם?

ת: בעיקר בגלויים.

ש: אני גם הבנתי שפלסאון חזקים במיכלי הדחה, האם זה תרחיש סביר שפלסאון ידחפו וינסו למכור
את הברזים של מדגל דרך הכוח שלהם במיכלי הדחה?

ת: לא.

ש: מדוע?

ת: כי היום כוחות השוק כל כך חזקים שאף אחד לא יכול להכתיב שום דבר. גם לא פלסאון וגם לא
חמת.

ש: במידה ונאשר את המיזוג כיצד זה ישפיע על השוק?

ת: לא ייצור איזה השפעה בשוק. אני מקווה שהם יעלו קצת את המחיר של הברזים של מדגל.

עורך התרשומות:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	11/05/15
שעה:	12:00
שוחחתי עם:	בני אמויאל, ג'ין מטלון, רמי צידון
תפקיד ומקום עבודה:	מנכ"ל ומנהלת שיווק מדגל, עו"ד שמייצג את הצדדים
טלפון:	דרך רמי

ש: ספר לי על פעילות החברה

בני: החברה קיימת כארבעים שנה. עד המיזוג היא הייתה בבעלות מלאה של הקיבוץ גליל ים. החברה התחילה לייצר כרזי פלסטיק כבר בשנות השמונים, עם הזמן השוק התחיל לאהוב מתכת ואז מדגל החליטה להיכנס לתחום על ידי ייבוא של ברזים ממתכת. היא מוכרת בשוק לסגמנטים שונים ומייבאת מסגמנטים שונים. מסין לפלח הנמוך ומאיטליה לפלח הגבוה. הייצור הוא קטן ומהווה בערך למחצית מהשוק. רוב השוק מתמקד בברזים ביתיים למקלחת ולאמבטיה ולמטבח. גם במקלחת עצמה וגם סוללות אמבטיה.

ג'ין: נותנים במגוון מוצרים פתרון לכל יציאת מים שיש בבית.

ש: היום אין בכלל ברזים של פלסטיק?

בני: יש ברזים של פלסטיק ומהווים מהמכירות בשוק המקומי.

ש: כלומר אין ייצור במתכת?

בני: כן אין.

ש: בדקתם את האופציה של ייצור במתכת?

בני: אין לנו שום יתרון יחסי.

ג'ין: הטכנולוגיה שלנו בייצור היא של פלסטיק.

ש: תאפינו מי משתמש בפלסטיק ומי במתכת?

בני: הפלסטיק הוא לפלח הנמוך יותר. היסטורית מדגל מכרה פעם יותר פלסטיק אבל הטעמים של השוק השתנו ואנשים מעדיפים ברזים יותר יוקרתיים ומעוצבים והפלסטיק נראה להם נחות לעומת המתכת. אנחנו ממשיכים לשווק ולייצר את הפלסטיק אבל הוא יותר קשה לשיווק. הפלח של השוק הוא לדירות שכורות או דברים כאלו. למרות שמדובר בברז טוב במחיר יותר נוח לעומת המתכת.

ש: למי אתם מוכרים את הברזים?

בני: למפיצים שמוכרים לסמבוריות וזה בכל הארץ. מחזיקים כשמונה מפיצים שכל אחד אחראי לרוב באזור מסוים. זה לשוק הסמבוריות וזה שוק החנויות הקטנות. צמנט שני זה שוק העשה בעצמך

שהמייצגים זה הום סנטר ואייס, הפלח שוק השלישי שמאופיין כגבוה יותר זה רשתות קרמיקה כדוגמת: נגב, אלוני ומודי.

ש: אתם פעילים בשלושת השוקים?

בני: כן.

ש: לסגמנט השני והשלישי אתם מוכרים ישירות או גם דרך המפיצים?

בני: ישירות.

ש: לרשתות קרמיקה אתם מוכרים ברחים מפלסטיק?

בני: כמעט ולא.

ג'ין: מוכרים את המוצרים היותר יוקרתיים זה המותג האיטלקי בשם מדיצי זה חלק לא גבוה אבל הוא נמכר, יש מותג מדיום ויש פלסטיק, את הכל אתה יכול לראות באתר שלנו.

ש: את מדיצי מוכרים לעוד מקומות?

ג'ין: גם לחנויות קרמיקה פרטיות.

ש: שהם כמו נגב אבל רק סניף אחד?

ג'ין: כן.

ש: לאיפה משווקים את המותג העצמאי?

ג'ין: לשלושת הסגמנטים. הוא נותן מוצרים מהפלסטיק שלנו שהם במחירים מאוד אטרקטיביים עד למוצרים מעוצבים שמתאימים לאולמות תצוגה עם אורך חיים גבוה ומחירים סבירים. בין 5-7 שנים אחריות.

בני: מבחינת הלקוחות כשהם רוצים את המותג מדיצי הם מקשרים אותו למדגל.

ש: יש עוד משהו שמייבא מדיצי חוץ ממכם?

ג'ין: זה שם שאנחנו נתנו לסדרות שמייבאים מאיטליה זה שם שלנו.

בני: אבל יש עוד הרבה שמייבאים מאיטליה.

ש: מאותם חברות שאתם מייבאים?

בני: לא מאותה חברה אבל מחברות דומות.

ש: אלו עוד שחקנים מייבאים מאיטליה?

בני: נגב מייבא, אלוני מייבא, טופולסקי מייבא, ויש עוד המון. מודי מייבא מותג בשם ג'סי, חמות מייבאים אבל הם לא נותנים לזה שם איטלקי. לראשי מקלחת יש בופיני וברזים לצרכים תעשייתיים מאיטליה.

ש: המותג האיטלקי נחשב יותר איכותי?

ג'ין: בגדול כן, יותר יוקרתי עשר שנים אחריות.

ש: אתם מייבאים או מסין או מאיטליה?

בני: כן הרוב מסין.

ש: גם מסין יש הרבה יבואנים?

בני: כל מי שיש לו טלפון נוסע לסין ומייבא. אז יש הרבה שחקנים שמייבאים מסין. מהגדולים ועד פרטיים קטנים.

ש: כמה יבואנים יש להערכתך, ברמת העשרות?

בני: יותר מעשרות.

ש: למי אתם מוכרים את הברזים מסין?

בני: גם לרשתות הממוצבות וגם ל צום ועד לטמבוריות הכי קטנות.

ש: לקוח הקצה שקונה ברז ידע אם זה מסין או מאיסליה?

ג'ין: ודאי, על כל קופסה כתוב ארץ היצור.

ש: אתם עושים הבחנה בין לקוחות קצה שונים?

בני: אנחנו לא יודעים להגיע ללקוחות הקצה. נגב סוגרת לדוגמא עם קבלן מסנים על פרויקט ודרך נגב אנחנו ממליצים על סדרה כזאת או אחרת.

ש: כלומר קבלן בנה פרויקט יוקרתי. תמליצו על הברז היוקרתי ובנה פרויקט פשוט תמליצו על הברז הפשוט?

בני: כן הקבלן סוגר עם הרשתות על כל הקרמיקה וזה כולל גם את הברזים.

המי: יש מקרים שקבלנים באים אליכם?

ג'ין: י.ח. דמרי ופרץ בוני הנוגב כי הם לא נותנים שדרוגים ושאר הקבלנים עושים שדרוג ולכן שאר הקבלנים חייבים את הקשר עם רשת קרמיקה שיהיה אפשר לשדרג. אצל דמרי ופרץ אם הלקוח לא רוצה סטנדרט אז הם נותנים לו כסף והלקוח מתקין בזמנו החופשי.

ש: בפרויקטים של שני הקבלנים הללו הם רוכשים ישירות ממכם?

ג'ין: נכון.

ש: יש לכם מכירות ללקוחות קצה?

בני: פחות מאחוז אחד. בעיקר לחברי קיבוץ שהם הבעלים של החברה. אנחנו לא בנויים למכור אחד אחד.

ש: האם בלדי לייצר או לייבא לארץ ברזים בודקים שהברזים עומדים בתקן מסוים?

בני: כן, לייבא אתה לא צריך תקן אלא רק להכיר ספק בסין ולייבא, ועו"ד שיחתום שאתה מייבא על פי התקן. בבנייה שקבלן כונה זה שונה כי שמה יותר בודקים את עניין התקן. אם תקנה בהום סנטר או טמבוריה אתה לא צריך תקן. קבלן ירצה לקנות ברזים שיש להם תקן אז לסדרות הספציפיות הללו אנחנו עושים תקן.

ג'ין: מדגל החליטה שאחד מהיתרונות שלה הוא גם תו תקן, שצריך להתאים את המפעל לדרישות מכון התקנים. מעבר למה שיבואנים אחרים נותנים

בני: מכיוון שמתנים אחרות אז הספקים שלנו עובדים לפי התקן הישראלי.
ש: אם אני עושה שיפוץ בבית שלי אני יכול להתקין איזה ברז שאני רוצה ללא תקן?
גין: נכון, אבל בבניה חדשה הקבלן מחויב לשים ברזים בעלי תקן ישראלי.
בני: הקבלן מחויב אבל אתה לאחר מכן יכול לשים איזה ברז שאתה רוצה.
ש: כלומר זה הכרחי רק לטופס 4?

בני: נכון.

ש: הברזים שאני אמצא ברשתות קרמיקה כולם יהיו עם תקן?

בני: הרוב לא.

ש: חשבתי שרוב הרכישות זה של בנייה חדשה?

בני: בשנים האחרונות שוק השיפוצים גדול משוק הבנייה.

ש: להערכתכם בשוק השיפוצים מרבית הברזים הם ללא תקן?

בני: נכון, כשבארץ יתחילו לבנות 60,000 יחידות בשנה זה ישתווה אבל שבונים פחות זה לא המצב.

ש: האם לא היו לכם מכירות או הכנסות בשנים האחרונות? אני שואל כי בדוח כספי של 2013 מופיע 0

רמי: אולי קיבלת את הדוחות של מדגל אגש"ח כי הפעילות הייתה בשותפות.

בני: באגש"ח היא פעילה מ 01/01/14.

רמי: היה תהליך של רה ארגון בקבוצה. מדגל פעלה כשותפות ב 2013 והתחילה לפעול ב 2014 והפעילות הועברה לאגש"ח בע"מ. בהרבה קיבוצים עשו הרבה שינויים כאלו [REDACTED] התאגוד בוצע בסוף 2013, הנתונים הכלכליים הנכונים הם במאזני השותפות. אני עכשיו אשלח לך את הדוח של השותפות.

ש: זה רק שינוי שם החברה אבל כל הפעילות נשארה אותו דבר?

בני: נכון.

ש: כיצד הגעתם למספר של [REDACTED] נתח שוק?

ת: אנחנו מעריכים את השוק [REDACTED] ויודעים מה חלקנו.

ש: איך מגיעים [REDACTED]?

בני: זה בנוי על כמה הנחות. אנחנו בשוק ומכירים אותו. כל הזמן מנסים להתעדכן על הפרופורציות דרך הלוקוחות שלנו והדוחות של חמת שהם ציבוריים. יודעים כמה נגב מזכרים וכמה הום סנטר וככה מגיעים לאותם מספרים מכל מיני כיוונים, אז אולי טעינו ומדובר [REDACTED] אבל אלו סדרי הגודל.

ש: את העסקה הבנתי, למה החלטתם על המבנה הזה של יצירת חברה חדשה שתקבל את כל הפעילות של מדגל ופלאסאן יקנו ממנה 70%?

בני: ההיגיון שלנו, מדגל קיימת 40 שנה בבעלות מלאה של גליל ים. בשנים האחרונות היו השקעות מאוד גדולות שהכניסו להתחייבויות ומצד שני השם מדגל הוא טוב. רצינו להרחיב את המותג

ולהיכנס לתחומים נוספים כמו ראשי מקלחת אבל נתקלתי במגבלה של כסף. השוק רצה לקנות כי יש לנו שם טוב ושירות טוב, אבל לא היה כסף. הבעלים לא רוצים או מוכנים להכניס את היד לכיס. ולכן עשינו את ההפרדה, תפסנו שותף עשיר שרוצה לקדם ולהתפתח בתחום הזה ומצאנו את פלסאון. העסקה תאפשר לנו על ידי הכניסה של הכסף לשלם לא מעט חובות שנצברו עם השנים כתוצאה מהשקעות או הפסדים. דבר שני מדגל זה שם טוב שיכול להתפתח עם תמיכה פיננסית יותר איתנה. זה ההיגיון שלנו. פלסאון ידעו להסביר את ההיגיון שלהם, נתון שלישי זה כי על ידי ההפרדה זה מאפשר לנו פוקוס בייצור. בשוק המקומי אנחנו לא רואים התפתחות כי השוק הולך לכיוון המתכת. הייצוא זה מנוע צמיחה עיקרי לברזי פלסטיק. מכיון שהשוק מאוד גדול יש לנו כמה נישות שאנחנו רוצים ומצליחים להיכנס אליהם. ההפרדה מאפשרת את הייצוא.

ש: זה ימשיך כפעילות עצמאית שלכם בלי פלסאון?

בני: נכון.

ש: אז מה בעצם פלסאון רוכשים?

בני: בעיקר את המוניטין.

רמי: את הפעילות בתחום ברזי המתכת שהיא סחר תחת המותג של מדגל. את שם המותג והקשרים עם הספקים הסינים.

ש: מה שתוארת זו הפעילות שתועבר למדגל החדשה?

רמי: כן. מה שנשאר במדגל הישנה זה הפעילות של הפלסטיק, וברזים חכמים של פולימרים ומתכת.

ש: מה זה ברזים חכמים?

בני: אם תכנס לאתר של מדגל תראה ברז חכם שאמור לחסוך במים הוא דיגיטלי ואין את הידיה המסורתית שאתה מחכה למים חמים שיגיעו ובזמן שמחכים עד שיגיעו מים חמים מבזבזים כ-15 ליטר. הברז האלקטרוני מאפשר לקבל את הטמפרטורה שאתה רוצה מהנגיעה הראשונה. אנחנו בשלב של ניסיונות בארץ וחתמנו עסקה עם חברה גדולה בחו"ל.

ש: כיום מוכרים את הברז חכם?

בני: לא. מוכרנו לשלב ביטא בכדי לקבל פידבקים אז יש אותו בערך במאה קירות בארץ ואנחנו לומדים ומנתחים, וחתמנו עסקה עם אמריקן סטנדרט בארה"ב שהם יפצו בארה"ב. מצד שני מפתחים ברזים משולבים לשווקים בחו"ל לפי הטעמים שלהם שם. ההפרדה המבנית מאפשרת לנו פוקוס בעניין הזה.

ש: אתם משווקים ראשי מקלחת?

בני: משווקים אבל זו פעילות קטנה אצלנו. רצינו להרחיב אותה אבל היה חסר לנו הון חוזר. וזה גם בייבוא ולא בייצור עצמי. השוק הזה הוא גם לא קטן מעריכים את השוק של אביזרים במעל 100 מלש"ח, באביזרים אני מתכוון ל- ראשי מקלחת, מוטות פינוק, טלפון- הידני שאתה מקלח ומחזיק ביד, ראש גשר- מה שאתה מוציא מנקודה גבוה בקיר או על ידי מוט. זה ראשי מקלחת בסוגים שונים.

רמי: יש מגוון סוגים של ראשי מקלחת, מחובר לקיר באופן קבוע או מתנתק שמחובר לצינור גמיש ובכל מיני וריצות. אותה גברת בשימי אדרת.

ש: אני אשמח לקבל אנשי קשר בכל שלושת הסגמנטים.

רמי: נעביר לך בקרוב.

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	25/05/15
שעה:	12:10
שותחתי עם:	רמי צידון
תפקיד ומקום עבודה:	עו"ד שמייצג את מדגל
טלפון:	03-5733000

ש: אני רק רוצה לוודא שאני מבין בדיוק, איזה פעילות נשארת במדגל ואיזה פעילות מועברת לחברה המשותפת עם פלסאון. אתה יכול לפרט על כך?

ת: הפעילות המועברת היא סוחר של ייבוא ושיווק בארץ של ברזי מתכת. ברזי המתכת מיוצרים בסין ולכאורה הם מוצר מדף וחברה כמו מדגל שרוצה לבדל את עצמה משאר חברות הברזים עושה להם איזה עיצוב מסך, אז הפעילות הזאת נמכרת במלואה. מדגל מפסיקה להתעסק עם ברזי מתכת בישראל. מה שנשאר במדגל זה שני דברים: ברזי פלסטיק וזו פעילות יחסית קטנה בשנים האחרונות ופיתוח של הברז החכם שכרגע הוא לא לשוק הישראלי והוא עדיין בשלב הניסיוני והצפי הוא להפצה בחו"ל. יש גם ברזי פלסטיק משולבים במתכת ופלסטיק שנקראים APM, והשיווק יעשה באמצעות פלסאון במסגרת הסכם ההפצה שראיתם כי הפעילות לא מספיק גדולה בשביל להחזיק מערך שיווק והפצה בשוק שיש הרבה מאוד נקודות קצה.

ש: איפה שכתוב פולימרים הכוונה היא לפלסטיק?

ת: כן. פלסטיק לסוגיו.

ש: והפלסטיק כולל גם את הברזים המשולבים במתכת?

ת: כן.

ש: אתה יכול להסביר על האופציות של PUT, CALL?

ת: האופציות הם תולדה של המו"מ המסחרי. פלסאון הוא גוף שפחות יודע להתנהל בשותפויות והם רצו לקנות 100%. אנחנו רצינו עדיין להישאר בשוק כי יש לנו ברזים טובים. והאופציות אמורות לתת לנו ליהנות מההצלחה של הסינרגיה ופלסאון רוצים את מדגל מחויבים לשוק כי פלסאון לא הצליחו להיכנס לשוק יותר מדי עם הדגם של פאיני. כל חברה יכולה לרכוש 30% מהפעילות לפי המסחה שמופיע בחוזה, התקווה שלנו שמכל לממש בשווי יותר גבוה את ה-30% מאשר את ה-70% הראשונים.

שיחת המשך מתאריך 25/05/15 בשעה 18:50

ש: אני צריך פרטי קשר של 4 טמבוריות

ת: אין בעיה נשלח לך במייל.



רשות ההגבלים העסקיים

תרשומת שיחה

עורכת התרשומת:	מוטי כץ, עו"ד
נושא:	כבילות נלוות למיזוג פלסאון – מדגל
תאריך:	29.6.2015
שעה:	15:15
שוחחתי עם:	חמוטל דרקסלר
תפקיד ומקום עבודה:	עו"ד – מייצגת את מדגל
טלפון:	

פירוט:

חמוטל: אני מתקשרת בנוגע להסדר הכובל של פלסאון ומדגל.

מוטי: את מי את מייצגת?

חמוטל: מדגל, אני עובדת עם רס צידון.

מוטי: אוקיי

חמוטל: רציתי לדעת מה קורה עם החלטת הפטור.

מוטי: אנחנו בשלבים אחרונים של הבדיקה, הכיוון של בדיקת הכבילה הוא חיובי.

חמוטל: האם אתם צריכים אותנו למשהו?

מוטי: לא, אנחנו בודקים את זה כאן וככל שיהיו לנו שאלות נפנה אליכם. כיוון שמדובר בהסדרים נמשכים אז כפי שאת וודאי מכירה לא ניתנים פטורים באופן בלתי מוגבל. יכול להיות שאנחנו נאשר את הפטור למסי שנים, ייתכן שלתקופת הסכם החפצה (שש שנים) וככל שאכן נלך בכיוון הזה אז נעמוד אתכם בקשר לפני פרסום ההחלטה.

חמוטל: בסדר, יש לכם צפי בנוגע לצאת הפטור?

מוטי: אני לא יודע. להגיד לך מועד מדויק אבל אני מאריך שההחלטה תצא בעוד שבוע-שבועיים לכל היותר.

חמוטל: תודה.

רח' עמ' ועולמו 4, ת.ד. 34281 ירושלים 91341 טלפון: 02-5458503 פקס: 02-5458555

hshka@antitrust.gov.il

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	25/05/15
שעה:	16:00
שוחחתי עם:	רועי רגרמן
תפקיד ומקום עבודה:	מנכ"ל חמת ברזים ואביזרי אמבט
טלפון:	08-8513817

ש: ספר לי על פעילות החברה.

ת: מפעל יצרני שמייצר ברזים, גם לשוק המקומי וגם לייצוא. מהמחזור זה ייצוא, יש גם פעילות ייבוא ענפה של חלקים, הלקוחות

ש: האם למדגל או לפלסאון יש ייחודיות בתחום הברזים?

ת: פלסאון ניסו לייבא כמה פעמים לארץ ללא הצלחה גדולה. כרגע הוא מותג יחסית חזק בשוק. היום רובו ככולו זה ייבוא בתוצרת גמורה לארץ. אני מעריך את מדגל כ- מהשוק.

ש: וכמה פלסאון?

ת:

ש: כמה אתם?

ת: באזור

ש: איפה עוד?

ת: של דעתי מחזיקים סביב יש את שלדעתי נעים בין וכל השאר זה יבואנים קטנים שמביאים בעיקר מסין, כל אחד שפותח חנות עם 4 קירות מאסבסט יכול להביא ברזים. לרוב ברזים מאוד זולים.

ש: מי המתחרים שלכם מכל אלה?

ת:

ש: שכל אחד כזה מחזיק 2-3%?

ת: שוני זה של חברה בשם שהוא יבואן של

ש: מה צריך לעשות בכדי לייבא ברזים?

ת: חסמים לייבוא מאוד נמוכים. בגדול לשלם מקדמה לספק והוא ממלא קונטיינר. היום לא צריך תקנים. לחמת יש אישור של מכון תקנים כי זה ייצור ישראלי. אבל לייבא היום ברזים מסין זה לא בעיה. יש מגוון איכויות שם. החסמים הם אפס.

ש: וגם להשיג ספק איכותי זה עדיין פשוט?

ת: זה פחות פשוט, כי אתה צריך להבין בברזים. אתה יכול להיכנס למפעל ברזים בסין ואתה צריך לדעת איך לבדוק שהוא איכותי, [redacted]
ועדיין החסם מאוד נמוך, תמצא מישהו מוכר ותשלם קצת יותר כסף ותעשה לו בדיקות. אפשר למצוא ברז בסדר לא יוקרתי, צריך למצוא מפעל טוב ובסוף זה עניין של מחיר. אם אתה רוצה למצב את עצמך בארץ אתה לא תצליח עם ברז זבל, צריך ברז ברמה סבירה, בטמבוריות יש הרבה אנשים שמחפשים ברזים זולים. אני אעשה לך סדר ואסווג לך את החמויות שמוכרים ברזים מהזול ליקר: [redacted]

ש: מי הספקים של רשתות הקרמיקה?

ת: מדגל, חמת, גרוהה, הנס גרוהה, קצת פאיני של פלסאון הם הבולטים. יש עוד מותגים מאוד יוקרתיים ברשתות שהם בנתחי שוק יותר קטנים.

ש: למרבית הרשתות יש ייבוא עצמאי?

ת: כן, בדרך כלל זה יהיה במוותגים היקרים יותר. בעיקר מאיטליה.

ש: אבל אם הרשתות רוצות לייבא מסין האם צריכה להיות להם בעיה?

ת: חמת קונה רק חלקים מסין ולא ברזים שלמים. בחמת הפלסאון תהליך פיתוח במחלקת הנדסה שבודקת את החלקים, לרשתות אין את הידע המקצועי היכולת והמשאבים לעשות כזה תהליך אז הם פחות מייבאים מסין.

ש: אבל אם הם ירצו לייבא ברז שלם ולא חלקים?

ת: בשביל להביא ברז ברמה גבוה צריך לעשות עליו עבודת פיתוח, תהיה להם בעיה לתת עליו אחריות. לחמת מדגל יש מחלקות שירות בארץ שאנשים מתקשרים ומקבלים שירות. הרשתות לא מחזיקים שירות. זה דורש אופרציה שלמה בשביל לייבא ברזים מסין. אצל היבואנים הגדולים יש מרווחים גדולים על כל ברז ואם הם רוצים לחסוך את השירות הם נותנים ברז חדש במקום הישן וכך חוסכים את התיקון. אם אתה קונה ברז ב- 40 ומוכר ב- 200 אתה יכול לעשות את זה.

ש: בייבוא שלהם מאירופה הם לא נותנים שירות?

ת: הם נותנים עם אינסטלטורים פרטיים כי זה כמויות קטנות. לא אופרציה מורכבת בשביל לתת שירות בכמויות קטנות.

ש: האם יש לכם ברזים מפלסטיק ומדוע יש או אין לכם?

ת: אין לנו אנחנו לא בתחום הזה. בשוק הישראלי כמעט ולא תמצא ברז פלסטיק זה היסטוריה. [redacted]

ש: האם אתם מוכרים ברוצים לכל המנעד שהצגת, גם לטמבוריות?

ת: [REDACTED]

ש: האם אתה מוכר לטמבוריות ברוצים מהקטגוריה שמוגדרת כיוקרתית?

ת: [REDACTED]

ש: אם נאשר את המיזוג, מה להערכתך יתרחש?

ת: קשה לי להגיד לך. לדעתי לא ישתנה הרבה, זה ברמת הניחוש אני לא יכול לדעת בוודאות. השמועות על מדגל בשוק שהם לא מרוויחים כסף אני מניח שפלאסאון יעשו שינויים מסוימים, הרבה שינוי בשוק אני לא מניח שזה יעשה. יהיה להם [REDACTED] פאיני ומותג [REDACTED] כמו מדגל.

ש: וזה שפלאסאון הם בעולם הניאגרות, האם יש לזה משמעות?

ת: זה סיפור אחר, כי אז הם יהיו גוף חזק באינסטלציה של הבית. אבל ניאגרות מפלסטיק והברזים הם עולמות משיקים, זה קוים מקבילים ולא חופפים. הניאגרה מפלסטיק תמצא בטמבוריה ולא תמצא במקום אחר. הלוקחות של הברזים שהם רוצים זה לא של הטמבוריה, אלא של רשתות הקרמיקה. לקוחות הברזים לא אותם לקוחות כמו הניאגרות. בבנייה בפרויקט יש לך סטנדרט שהקבלן נתן לך, שם התחרות. התחרות היא בין מדגל לחמת האם הברז סטנדרט שתקבל מהקבלן יהיה חמת או מדגל.

ש: טמבוריה צריכה ברז באיכות ביונית כמו מדגל וגם ניאגרה פלסטיק, נכון?

ת: הם יכולים למכור סל, אבל מפיץ מגיע עם סל מאוד גדול הרבה יותר מאשר שני המוצרים הללו, וזה כבר משהו אחר שלא ברור שלפלאסאון יהיו מוצרים נוספים שטמבוריה תרצה כמו המפיץ.

ש: מול רשתות קרמיקה אין לפלאסאון כוח בניאגרה?

ת: נכון, אם יש משהו זה דרך שילוב כוחות בברזים [REDACTED] אחרי המיזוג הם יכולים להגיד לרשת קרמיקה [REDACTED] ואני אספק לך את זה במחיר [REDACTED] זו דוגמה למה שהם יכולים לעשות. אבל גם מזה אני לא דואג.

ש: אבל יש להם גם ניאגרות סמויות לא רק גלזיות?

ת: אבל הם לא מספיק חזקים שם, בסמויות יש אר [REDACTED] שהם המותגים המובילים [REDACTED] נמצאת אחריהם.

ש: האם המיזוג מעלה חשש מסוים?

ת: לא. וחבל שלא, אבל אני לא רואה שום חשש. הם לא מגיעים לסדר גודל של מונופול או נתח שוק גבוה שמתקרב לכך. אני לא רואה איזה בעיה במיזוג הזה. זה חיבור של שני מותגים שיכול לעזור להם אבל לא ברור אם הם יצליחו למנף את זה, אני מדבר [REDACTED]

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	31/05/15
שעה:	13:00
שוחחתי עם:	שלומי גבאי
תפקיד ומקום עבודה:	בעלים מ.ש. גבאי
טלפון:	[REDACTED]

ת: אני בעלים של מחסן חומרי אינסטלציה, אני חושב שבענף יש יותר מדי מיזוגים וזה לא מריח טוב. אם המיזוג הזה יגרום לכך שפלסאון יפסיקו לייבא את הברזים שלהם וזה ישפר את המכירות של מדגל זה דבר טוב מבחינת תעשייה בארץ.

ש: ספר לי על הפעילות שלכם

ת: מחסן שקיים 15 שנה בעיקר בתחום האינסטלציה, מכירה בעיקר לאינסטלטורים ולקוחות פרטיים פחות לקבלנים.

ש: איך אתה מגדיר אתכם, כטמבוריה גדולה, בימית או קטנה?

ת: [REDACTED]

ש: מה אתם רוכשים ממדגל?

ת: [REDACTED]

ש: מאלו עוד חברות אתם רוכשים ברזים?

ת: [REDACTED]

ש: תאפיין לי מבחינת המחירים והמותגים את הברזים מהיוקרה לפשוט

ת: [REDACTED] הכי יוקרתיים ואז [REDACTED] ואז [REDACTED]

ש: בברזים שאתם מוכרים, כמה מהמכירות שלכם הם מכל מותג?

ת: [REDACTED] הכי גדולים, [REDACTED] בערך [REDACTED] ו-[REDACTED]

ש: אלו עוד חברות יכולות לספק לכם ברזים ברמה ומגוון דומים?

ת: [REDACTED]

ש: מה נדרש מכם לעשות בכדי לייבא ברזים?

ת: [REDACTED] המשמעות היא לתת שירות ולדעת לשווק לא רק בנקודת מכירה אחת.

ש: אתה לא רואה את זה כרלוונטי מבחינתך?

ת: [REDACTED]

ש: האם לברזים שלכם יש תקן?

ת: למדגל ולחמת ולירן לשלושתם יש תקן.

ש: להערכתכם מה נתחי השוק של השחקנים בתחום הברזים?

ת: [REDACTED]

ש: תסדר את השחקנים מהגדול לקטן.

ת: [REDACTED]

ש: האם יש מותג של ברזים שאתם חייבים להחזיק ואתם לא יכולים בלעדיו?

ת: [REDACTED]

ש: במידה ולאחר המיזוג הם יעלו מחירים ב- 10% מה תעשו?

ת: השאלה אם השוק יקבל את זה. המשכורות במשק לא עולות פעם בשנה ב 10%, אם לאנשים קשה יותר אז המכירות יורדות.

ש: אתה תעבור לספק אחר שהוא יותר זול?

ת: [REDACTED]

ש: [REDACTED]

ת: [REDACTED]

ש: מה אתם רוכשים מפלסאון?

ת: [REDACTED]

ש: אלו חברות מספקות לכם מוצרים אלו? תענה עבור שלושת התחומים שצינת

ת: בכל תחום יש כל כך הרבה. לכל אחד מהתחומים האלה יש להם תחליף.

ש: במכלים הגלויים ממני אתה קונה?

ת: [REDACTED]

ש: אבל ממני אתה יכול לקנות?

ת: [REDACTED]

ש: מה להערכתכם נתחי השוק של החברות הללו בתחום של מיכלי הדחה גלויים?

ת: [REDACTED] לסיטונאים תהיה תמונה יותר רחבה.

ש: אז תציין את החברות הללו לפי הגדולה ועד הקטנה בתחום של מכלים גלויים?

ת: [redacted]
ש: האם זה תרחיש סביר שפלסאון יקדמו את הברזים של מדגל דרך מכלי הדחה? או להפך דרך של הברזים של מדגל הם יקדמו את מיכלי ההדחה של פלסאון?

ש: מדוע?

ת: [redacted]
ש: אתה חייב את מכל הדחה גלוי שלהם או שאתה יכול להסתדר בלעדיו?

ת: [redacted]
ש: [redacted]
ת: [redacted]
ש: [redacted]
ת: [redacted]
ש: [redacted]
ת: [redacted]

ש: איך אתה מאפיין את השוק של מכלי הדחה גלויים מפלסטיק? האם הוא נמצא בצמיחה בשנים האחרונות או להפך בקיטון?

ת: בקיטון, וזה בגלל שהמחיר של הסמויות ירד פלאים והמכירות של הסמויות גדלות על חשבון הפלסטיק.

ש: האם אתה רוכש מכלי הדחה מחרס של פלסאון?

[redacted]

ש: להערכתך מי השחקנים הגדולים בתחום הזה ומה נתח השוק של פלסאון?

ת: לא מכיר. אני לא עובד בתחום של חרס.

ש: במידה ונאשר את המיזוג כיצד זה ישפיע על השוק?

ת: לא יודע.

ש: האם אתה רואה חשש שיכול לעלות מהמיזוג הזה?

ת: לא רואה חשש, לא חושב שזה יכול לגרום לנזק באיזה צורה. ואצלי גם לא יגרום לנזק.

עורך התרשומת:	יונתן בינג
נושא:	פלסאון ישראל - מדגל
תאריך:	20/05/15
שעה:	15:00
שוחחתי עם:	אופיר מנשה מנכל משותף
תפקיד ומקום עבודה:	סיון אופיר סחר
טלפון:	08-9330185

ש: אני רוצה להבין זה את התחום של הברזים, להכיר את החברה שלכם, ואת מדגל ופלסאון. אלו השאלות שאני רוצה לשאול.

ת: אני יכול להסביר לך שאנחנו יבואנים של ברזים ומערכות אמבט, למדגל יש סדרות שלהם של הברזים ופלסאון יש צנרת ודברים שלהם. אם הם יתחברו זה לא ישפיע עליי בשום צורה.

ש: אתם גם מייצרים או רק מייבאים?

ת: רק ייבוא.

ש: מה טווח המחירים בין ברז פשוט לברז יוקרתי שמתאים לבית?

ת: אצלי זה יכול לנוע בין שח.

ש: למי אתם מוכרים?

ת:

ש: למה?

ת: [REDACTED]
ש: אתה פועל דרך מפיצים או פועל ישירות?

ת: [REDACTED]
ש: לכם יש את כל המגוון גם הפשוטים וגם היוקרתיים?

ת: [REDACTED] אני מאמין שיש לחברות אחרות גם בריזים יותר זולים וגם יותר יקרים.

ש: האם יש לכם קשר ללקוח הקצה?

ת: לא במכירה. רק אם הוא צריך שיחת של אחריות על נזילה וכו'. לא מוכרים לו ולא מתעסקים איתו.

ש: אתם מוכרים לקבלנים?

ת: לא.

ש: למה?

ת: [REDACTED]
ש: האם בכדי לייבא לארץ בריזים בודקים שהברזים עומדים בתקן מסוים?

ת: לא.

ש: האם לכם יש תקן?

ת: [REDACTED] תו תקן זה שאתה שם כרטיס טיסה פתוח למכון התקנים שילכו למפעל שם ויבדקו אותו [REDACTED] אישור מכון תקנים זה מעמיל מכס מוציא אישור שזה עומד בדרישות שלהם מבחינת הגדרות שהם הגדירו.

ש: האם המיזוג מעלה חשש תחרותי?

ת: לא, לי זה לא מפריע.

ש: האם יכול להיות תרחיש שהם יגידו ללקוחות שלהם אם תרצו לקנות ממני אסלות וניאגרות אז תקנו ממני גם את הברזים?

ת: לא יודע אם משהו יכול לעשות את זה בתחום של הברזים. יש הרבה שחקנים בשוק של הברזים. השוק משתנה כל הזמן. [REDACTED]

ש: תמנה לי שמות של שחקנים בתחום הברזים?

ת: [REDACTED]