





והסדרנים של הרשת יעשו את זה. כי הרבה פעמים מי שעושה את ההזמנה ברשת לא יודע מה להזמין בעוד יומיים ואז ההזמנה הופכת להיות לא רלוונטית.

ש- אבל עדיין את נשארת עם הבעיה של הקירור וההפשרה וכוח האדם, לא?

ת- צריך מקום ייעודי לגילדה. אני אגיד לך הרבה פעמים הם מורידים במשטח והגלידה יכולה לעמוד גם עשר דקות וזה קטסטרופה ואז אני צריכה לקלוט את זה כסחורה מקולקלת.

ש- אז אולי גלידה הוא מוצר מיוחד שסדרנות עצמית לא יעילה בו?

ת- אני לא יודעת אם הרשתות ערוכות. אבל אם הולכים לזה צריך להיות טיפול נאות. אם מחלק הוריד על משטח ובדק אותה אולי אפשר רק לתת הנחיות. לא כל דבר מצריך לקנות עוד משהו. בסוף זה בומרנג שחוזר אלינו.

ש- את ממש מרגיש דחיקה מהמקרר?

ת- זה אנחנו. בואי נאמר ככה באופן כללי הרבה פעמים שזה רק אנחנו [REDACTED] אז יש יותר סיכוי שיגנבו אותנו ולא אחת מהשנייה.

ש- והרשתות לא עוברות עם הפלנוגרמה ומפקחות על שטחי המדף?

ת- המפיץ יעבור יראה שגנבו אותו קצת ואז הוא יקרה למנהל יגיד לו והמנהל יגיד בסדר אני אשים לב או אעיר להם.

ש-מה יהיו העלויות של מעבר לסדרנות עצמית מבחינת הציוד וההערכות?

ת- אין לי מושג. צריך מקרר או לבנות תא חדש בתוך המקרר הקיים.

ש- אז סדרנות עצמית בגלילות אפשרית, היא תקדם אתכם במקרר?

ת- אני לא יודעת להגיד לך. כמו זה נעשה זה לא טוב. אולי יש אפשרות להגיע למצב שזה יעבוד אני חושבת שזה אפשרי. הניסיון שלנו זה עם רשת [REDACTED] וזה לא הלך. לגבי [REDACTED] באיזה שהוא שלב צמצמו פעילות שם אז קשה לי להגיד

ש- לסיום אני חייבת לשאול אנחנו שנה אחרי חוק המזון כספק קטן את מרגישה הבדל?

ת-לא קרה כלום. חוק המזון מנסה להסדיר את יחסי הסחר עם הספקים ולהטיב עם הספקים הקטנים אבל בפועל כל הרשתות מצאו דרך איך להמשיך לגבות את מה שהם גבו קודם. בפועל מי שהיה צריך להרוויח לא הרוויח.



עורכת/ת התרשומת:	██████████
נושא:	בדיקת סדרנות עצמית גלילות
תאריך:	14.12.15
שוחחתי עם:	██████████
תפקיד ומקום עבודה:	████████████████████
טלפון:	██████████

ש-תסביר לי איך זה עובד, מגיע הנהג והוא עושה את ההזמנה? או שמנהל הסניף הוא זה שמזמין?

ת- אנחנו בגלילה עובדים עם ואן סיל. ככה כל הגלילה עובדת ככה. זה מכירה מהמשאית. למה? כי בגלילה אין אפשרות שיהיה מרווח זמנים בין לקיחת ההזמנה לאספקתה. שטח הקירור תמיד מצומצם ואין מחסנים. יש לי שטח קירור ואני צריך למלא אותו עד הסוף. שהנהג מגיע הוא רואה את המקום ועושה את ההזמנה בעצמו. הוא מגיע עם כל המגוון על המשאית הולך למקרה עושה את ההזמנה בעצמו חוזר לרשת עם ההזמנה והרשת נותנת לו אישור לסדר את זה. ככה זה קורה בכל השוק.

ש-מי אומר לו איפה לסדר?

ת- בדרך כלל יש פלנוגרמה זה אצל הקמעונאים הגדולים. בשוק הפרטי יש לך את המקרה שלך והוא ██████████ ברשת, הרשת מחלקת את הפלנוגרמה וכל ספק כל אחד יודע מה הגבול שלו. ובדרך כלל אם מישו פלש למישו אחר מנהל הקטגוריה מצמצם אותו בחזרה.

ש-איך אתה יודע מה איפה לסדר? אם אתה רוצה להגדיל את השטח?

ת- אני יודע מה נתנה לי הרשת. אם אני רוצה אני מתווכח עם מנהל הקטגוריה של הקפואים.

██

ת-לא קורה.

ש- למה לא?

ת-לא יודע למה

ש-בכל זאת. הרי ביבשים המחשבה היא שהסדרנות של הגדולים דוחקת מהמדף את הקטנים, למה לדעתך עם ההיכרות שלך זה לא המצב בגלילות?

ת- אני חושב שזה קשור אולי לפיקוח של הרשת בסופו של דבר על שטחי מדף. הבחור של ██████████ היה אולי רוצה למלא את כל המקרה אבל האחראי של הרשת יודע בדיקו מה המיקום וכמה מותר לו למלא. הסיבה היותר רצינית אני חושב זה העניין שגלילה זה מוצר של ג'אסט אין טיים והאחראי על המקריים צריך לדאוג שהם יהיו מלאים כל הזמן. בואי נגיד שספק גדול/קטן חייב לתת שירות טוב הוא ידאג כל הזמן ששטח המדף שלו יהיה מלא. ואנחנו גם הקטנים וגם הגדולים נמצאים כל הזמן ונותנים שירות טוב. לעומת זאת מוצרים אחרים שהרכב מגיע למחסן ואז הרשת צריכה להוציא המחסן ולסדר בעצמה. כלומר הספק ██████████ במוצרים האחרים צריך לסמוך על הרשת שתסדר לו. לעומת זאת אני נמצא כל הזמן, אני מזמין אני דואג לתת שירות טוב.



ש-מה ההבדל מבחינת התדירות שאתה מגיע לסניף [redacted] למשל?

[redacted] אבל זה לא גורע ממני. כל אחד שומר על השטח שלו. השמירה היא לא פיזית היא בעובדה שאנחנו ממלאים את הסחורה שלנו כל הזמן. המקרר תמיד מלא. זו העבודה שלו ואם המקרר מלא [redacted]

ש-זה קצת הפוך על הפוך. זה נשמע כאילו סדרנות של הספקים עושה טוב

ת-אני מבין מאיפה בא הנושא של הסדרנות. אבל בגלידה אין סדרנות במובן כמו שאת חושבת עליו. בעצם בגלידה הסדרן הוא המחלק או זה שמזמין. בשונה ממוצרים בהם היה סדרנים לגדולים והם אולי דאגו לסחורה של הגדולים. בגלידה זה לא עובד ככה.

ש-אם הקמעונאים יעברו לסדרנות עצמית

ת-היה ניסיון כזה וזה כשל מבחינתי. זה פגע בי. הסדרנים לא היו מקצועיים הם לא אנשי ההזמנות. המדף לא היה מלא. בגלל שלא הנהג עשה את ההזמנות נוצר פער בין ההזמנה של הסניף לסחורה שהייתה צריכה להגיע. ואז או שהיו עודפים גדולים או שהיו חוסרים. אולי אני אסביר קצת על המקרר, יש מחסנים אצל הקמעונאים אבל גלידה צריכה מינוס 20 מינוס 25 והמקרים של הקמעונאים הם מינוס 18. מבחינתי שהמחלק שלי יוצא מהסניף המקרר מלא מלא אין מצב שהוא לא מלא.

ש-כמה פעמים אתם מגיעים לסניף?

ת-[redacted] אני לא רואה בזה בעיה בסדרנות. אני מנסה לחשוב על זה, ועד היום לא נתקלתי במה שאולי מרגישים ביבשים. זה לא שלא קרה שנכנסו לשטח שלי אבל מנהל הקטגוריה מטפל בזה מיד. באותה הרגע. הוא יודע את הפלנוגרמה והם שומרים עליה זה יכול להשתנות יש משא ומתן על שטח המדף אבל זה מול הקניין שקובע את האחוזים משטח המדף שתקבל.

ש-איך זה שונה מיתר הקפואים?

ת-אין מחסן. אתה כל הזמן נמצא כדי למלא כי הטמפרטורה שונה מכל קטגוריות הקפואים. זה המוצר הכי רגיש. באופן כללי הוא צריך לשמור על מינוס 20 מינוס 25 לעומת הבצקים והבשר שגם אם משהו פישל וזה קצת הופשר אתה לא רואה את זה על המוצר. בגלידות, הגלידה פשוט שוקעת ולכן יש היסטוריה והמעבר בין המשאית למקרר בחנות צריך להיות קצר.

ש-אז נגיד לקמעונאים תשימו מקרר מאחורה שמגיע למינוס 25 מעלות ונפתור את הבעיה, לא?

ת-גם אם המקריים יהיו מינוס 25 אז צריך להבין שלגלידה יש התנהגות מסוימת. למשל [redacted]

[redacted] לבנות כזה דבר זו אופרציה. זה לא פשוט וזה גם יקר. [redacted] של המקרר יעשו את זה יקר יותר.

ש-אני מבינה. אבל אם הייתי אומרת לך עזוב את ההשקעה כסף קטן מה תהיה ההשפעה של מהלך כזה נגיד והרשת תלך על מקריים מאחורה ותסדר בעצמה

ת-בהרגשה שלי זה לא ישנה את המדף. אנחנו בתור [redacted] צריכים להיות מקצועיים. זו התפיסה שלי. אני צריך לבוא מראש מוכן. אף אחד לא יוכל להחליף אותנו צריך פה מקצועיות גדולה מאוד. היה לנו ניסיון של כמה חודשים עם הסדרנות העצמית אבל קלטנו כמה הפער לא הגיוני. [redacted]

ש-אם אנחנו כבר מדברים, [redacted] ובפרספקטיבה של שנה, חוק המזון עוזר במשהו?



אני יכול להגיד שזה לא סעיף כזה או אחר אלא  
שהייתה רוח גבית חיובית. כלומר בייחוד הדבר שהכי עזר זה האנרגיה החיובית כלפי הספקים  
זה פסיכולוגיה כזאת שדחפה אותנו. עכשיו שתביני שהחוק הזה גם גרר עלויות ואנרגיות  
שהיינו צריכים להשקיע למשל במערכת כמו שרציתם וגם ההבנה שלו  
המשפטית הייתה לא פשוטה. אני לא יודע להגיד אם זה החוק או אולי דברים נוספים אבל יש  
דחיפה חיובית לעבר

שיחה שהתבצעה על ידי [REDACTED] מחלקה כלכלית, עם מר מאיר תורג'מן, סמנכ"ל המכירות של  
כרמית תעשיות, ביום 16.7.12, בטלפון [REDACTED]

- תאר בקצרה את המוצרים של חברתך.
- מייצרים דברי מתיקה, עוגיות, שוקולד : טבלאות בעיקר, ופלים מצופים...
- מי הם המתחרים העיקריים בחברתך?
- בשוקולד: שטראוס עלית, שופרסל ומגה במותג הפרטי שלהם, ורד הגליל (יוניליוור) ויבואנים.
- איך מופצים מוצרי החברה?
- באמצעות חברת שטוביץ מנהלת את הסחר, הפצה, סדרנות, מכירה מול הרשתות (שופרסל, מגה, ושאר רשתות). אנחנו מפיצים לסיטונאים ושופרסל PL למרלויג שלה.
- האם יש לך סדרנים ברשתות? באילו רשתות? אם לא, למה אין לך?
- לא שלי. אין בשופרסל ומגה סדרנים היום. שטוביץ עושה את הסדרנות בשאר הרשתות, אני לא יודע באיזה נקודות מכירה יש סדרנים של שטוביץ, ולא יודע אם יש הסכם בין שטוביץ ובין אחת הרשתות שסדרנות תתבצע ע"י הרשת. זה צריך לבדוק איתם.
- נא פרט מה הם השיקולים שלך להקמת מערך סדרנות?
- זה לא יכול לקרות, כי יש לנו הסכם עם שטוביץ שכולל חבילה: הפצה וסדרנות. אני לא יכול להשקיע בנוסף להסכם עם שטוביץ גם בסדרנות עצמית.
- נניח חלף ההסכם עם שטוביץ?
- השיקול הוא כלכלי, אנחנו חברה קטנה, המחזור שלנו בקמעונאות די מצומצם, ואז עלות סדרנות עצמית שלנו תהיה גבוהה, ולכן הפתרון היה ללכת עם שטוביץ, שיש לו כבר עלויות קבועות להפצה וסדרנות של מוצריו, ואז סה"כ העלות הייתה נמוכה יותר וכלכלית.
- מה הם הקשיים העיקריים בהקמת מערך סדרנות? האם ניתן להתגבר על קשיים אלה?
- כמו שאמרתי קודם הקושי העיקרי הוא היקף המכירות הקטן. לא חושב שיש סיכוי להתגבר על זה. סדרנות היא אחוז מהמחזור, בגלל שאנחנו קטנים, יוצא שאנחנו משקיעים ערך אבסולוטי נורא גבוהה, וזה לא משתלם. בחברות גדולות יש סדרנים שעובדים כל היום, כי המחזור שלהן גדול, והמגוון שיש להן גדול, או שיש להן שטח מדפים גדול, ואז משתלם להן להעסיק סדרן בנקודות המכירה.
- האם הקמת מערך סדרנות ע"י חברת מיקור חוץ מוזיל עלויות? מקל?



- יש ניסיונות בשוק של דבר כזה, לא יודע אם זה הצלחה גדולה, הרי אין פיקוח על סדרנים אלה במיקור חוץ, ואתה לא יודע מה עושים, הם לא עובדים שלך, אתה לא יכול לעקוב על זה, משתמשים בזה רק שאין ברירה. לדעתי השתמשו בזה לסידור סחורה עם הגעתה בלבד ולא סידור שותף, זה פוג' של עלויות. עד סוף 2006 הפצנו לבד, היינו בסרט הזה, ואנחנו סדרנו, היה לנו סדרנים שלנו. עם שסטוביץ זה עסקת חבילה של סחר, סדרנות, והפצה. התחלנו איתם רק השנה, בסוף שנה נדע אם השתלם לנו, עד סוף 2011 היינו עם גורי.

**- מה הם היתרונות או החסרונות לספק שיש לו סדרנים?**

- קודם כל שומר על האינטרסים שלו, דואג למדפים שלו שיהיו מאלים ומסודרים, יכול להבליט את המבצעים שלו, בעבר ספקים דחקו אחרים, היום עובדי הרשת מסדרים ומחוייבים לפלנוגרמה שהרשת הכתיבה. חצי חנים עובד עם סדרנות עצמית עוד לפני שופרסל. מה שאומר זכי מתבצע על המדף. שופרסל בלי סדרנות עצמית שונה משופרסל עם סדרנות עצמית, עם סדרנות עצמית זה עדיף, ואותו דבר עם מנה.

**- מה הם היתרונות או החסרונות לספק שאין לו סדרנים?**

- אין לו יתרון. הוא נתון לחסדי הסדרנים של הספקים הגדולים וחסדי מנהל הסניף, יכולים לקחת לך שטח מדף, יכולים להעלים לך סחורה, לכסות אותה, לדחוף הצידה, להעלים שילוט מבצעים, אני מדבר מניסיון העבר, מווסתים לקוחות לכיוון סחורה שלהם.

**- אם היו לך סדרנים ברשתות, המכירות היו עולות? למה? תסביר!**

- אם היה לי בכמות מספקת של שעות, כל יום בסניף, אני מאמין שכן, בגלל מה שאמרתי קודם, דואג לסידור יפה של הסחורה על המדף, דואג לשילוט מבצעים, דואג שתהיה סחורה על המדף, ז"א אף לא ריק. סדרן יכול להעיר לסוכן שחסר סחורה וצריך להזמין, זה מונע חוסרים במלאי של הסניפים. סוכן מגיע לסניף מדי פעם, סדרן שנמצא לא יום בסניף יכול לשפר את המעקב אחרי המלאי בסניף ולמנוע בצורה יותר טובה חוסרים.

- האם סדרנים של ספקים גדולים מתחרים פגעו בסידור המוצרים שלך? במדפים? חיבלו בסידור מוצריך?

- אני יכול להעיד על העבר הרחוק – 2006, אז עשינו סדרנות לבד, היו מקרים כאלה. לאחר שעברנו לסדרנות שסטוביץ – רק הם יודעים מה קורה. המטה שלנו מאד רזה וקשה לנו לפקח על עבודת שסטוביץ. גם ספק קטן יכול לפגוע במדפים שלך אן סדרן שלו מגיע יום אחרי סדרן שלך, באותה מידה של סדרן של ספק גדול.

**- האם היו הפרות לצו המוסכם, ככל שידוע לך? ("תן הסבר על הצו המוסכם")**

- לא מכיר את הצו.



- **האם העובדה שאין לך סדרנים מונע את כניסת מוצריך לרשתות? אם כן, פרט באילו רשתות?**
- לא קשור אחד לשני. הסגירה מול הרשת מתבצעת מול הסחר ואין קשר בין סדרנות לכניסה, יש וועדת גיוון של הרשת, אתה בא עם מוצר חדש והוועדה בוחנת אם המוצר ייכנס לרשת או לא. בד"כ וועדה עניינית, יושבים אנשים שרוצים לקדם את העסק שלהם (הכוונה לשופרסל ומגה, רמי לוי וחצי חינם אין להם וועדת גיוון)
- **אילו ספקים זוכים במדפים המועדפים? מה הם הקריטריונים לזכיה במדפים המועדפים?**
- מה שהרשתות מצהירות בפומבי, זה שהם בוחנים אחת לתקופה את המכר ובהתאם לכך ממקמים את המוצרים על המדף, אם המוצר רב מכר הוא מקבל מדף מועדף, לספק יש יכולת להעיר על עניין זה לרשת. מוצרים שהם דל מכר, הרשתות מודיעות לספק שהמוצר יוצא מגיוון ובזה זה נגמר הסיפור.
- **בהמשך לשאלה לעיל, האם הסדרנות משפיעה על כך?**
- מן הסתם כן, אם תמכור יותר טוב, המוצר ייתפס כמוצר נמכר טוב, ואז הסיכוי שלך להשפיע על המיקום שלו על המדף עולה, הרי סדרנות עוזרת להגברת המכר, נראות טובה, שילוט נכון, וזמינות מוצרים על המדף, יגבירו את המכר.
- **אילו יתרונות מאפשרים הסדרנים לספקים גדולים?**
- כל מה שדיברנו, כאשר המטרה המרכזית למכור יותר, ואם יש אפשרות לנגוס באחרים גם טוב.
- **נניח ספק גדול מסדר את מוצריו במכולות, נניח מספר גדול של מכולות? איזה השפעה יש לזה עליך?**
- קודם כל זה מצב היפותטי, זה לא קיים, המחזור שם יחסית קטן שאין לזה הצדקה. אנחנו שחקנים קטנים במכולות אז לא ישפיע עליי הרבה, עלות ההפצה לנקודות קטנות לא מצדיקה הפצה.
- **ואותה שאלה – רק הפעם נניח ספק גדול מסדר את מוצריו בסופרים גדולים פרטיים? איזה השפעה יש לזה עליך?**
- בסופרים גדולים, זו בעיה. מי שאמור לעשות את השיקול לשלוח סדרן או לא זה שסטוביץ המפיץ שלי. מכירות שלי מסך מכירות בשסטוביץ מהוות אחוז קטן, אבל סדרן שלו מסדר את כל המוצרים של שסטוביץ, ושסטוביץ ידאג לכל המוצרים שלו, הוא לא יזנח את המוצרים שלי. הוא מרוויח על מכירות של מוצרים שלי.
- **כמה ספקים יש במכולת קטנה בקטגוריות שלך (תחום המוצרים שלך)?**
- הרבה סיטונאים מגיעים למכולות קטנות, כי לא שווה לספקים גדולים להגיע, לכן המספר יכול להיות די גדול, אבל לא מכיר, לא יכול להגיד מספר.



שיחה שהתבצעה על ידי [REDACTED] מחלקה כלכלית, עם מר משה וידברג, מנהל התפעול של השחר העולה- תעשיית ממתקים, ביום 15.7.12, בטלפון [REDACTED].

- **תאר בקצרה את המוצרים של חברתך.**
- יצרנים של ממרח שוקולד בעיקר.
- **מי הם המתחרים העיקריים בחברתך?**
- התחרות היא מול חברת פררו – יצרנית נוטלה מיובאת ע"י ליימן שליסל ושטראס עלית ו- PL של הרשתות (ייבוא).
- **איך מופצים מוצרי החברה? לכמה נקודות מכירה המוצרים שלך מגיעים?**
- אנחנו עובדים באמצעות מרלוי"ג של הרשתות – שופרסל ומגה. שאר הרשתות אנחנו מגיעים למדפים עם אנשים שלנו. כ-300 נקודות מכירה ישירות, זה לא כולל רשתות.
- **האם יש לך סדרנים ברשתות? באילו רשתות? אם לא, למה אין לך?**
- היה לי סדרנים ברשתות, בשופרסל הסדרנים יצאו לפני שנתיים, ומגה הסדרנים בתהליך של יציאה. אנחנו ספק קטן, הסדרנים שלנו הם קטע של גיבוי, שעברנו למרלוי"ג זה כלל סעיף סדרנות של הרשת, אבל כאשר הרשתות שופרסל ומגה עברו לסדרנות עצמית, דרשו עוד כסף על הסדרנות. ברשתות אחרות כגון רמי לוי וחצי חינם, אנחנו מגיעים לנקודה ושמים את הסחורה במחסן של הסניף, והם מסדרים. המחיר כולל עד למחסן. יש לי סדרנים לגיבוי, לצורכי פיקוח, הוא עובד ברשת 4, וחלק מחנויות שופרסל ומגה, רק אם יש צורך הוא מסדר.
- **נא פרט מה הם השיקולים להקמת מערך סדרנות?**
- מטרת הרשתות מגה ושופרסל לשלוט במדף, וכך יש להם יותר כוח מול הספקים.
- **אני מתכוון לשיקולים של החברה שלך?**
- לרשת יש יתרון לגודל, לי אין, סה"כ עסק קטן. לפני שעברתי למרלוי"ג עבדתי עם רזיט שעשתה לי סדרנות במיקור חוץ. לא היה לי כלכלי להגיע לנקודות המכירה בשביל לסדר את המדפים. אני מוכר מוצר עממי, אם הסדרנות לא תעבור את עלות 2% זה כלכלי. וודאי שהיקף המכירה הינו שיקול נוסף.
- **מה הם הקשיים העיקריים? האם ניתן להתגבר על קשיים אלה?**
- צריך להעסיק סדרנים, לתת להם רכבים ולפקח עליהם. לחברה שקיימת זה חלק מהמערך שלה. לנו יש סוכני מכירות, אבל זה לא מספיק לסדר ולפקח. הרשת מנצלת את זה שאנחנו ספק קטן ודורשת יותר מעלות הסדרנות הריאלית – הרשת רוצה להרוויח מזה. היא לא מגדילה בהרבה את צוות העובדים שלה בסניף, קצת תגבור בסופי שבוע



וחגים. אנחנו גם שילמנו למרלויג – אז זה כלל סדרנות, ודורשים מאתנו לשלם עוד. הרשתות לקחו את הכוח מהספקים, לקחו בעלות על המדף שלהן.

- **האם הקמת מערך סדרנות ע"י חברת מיקור חוץ מוזיל עלויות? מקל?**
- חברה חיצונית קשה לפקח עליה, זה לא אנשים שלך, אתה לא יכול להגיד לסדרנים שלה איפה להיות ובאיזה סניף לסדר. זה לא הופך אותך ליותר יעיל. במוצר שנדרש הרבה עושים עבודה לא רעה, במוצרים שהמכר שלהם חלש תמיד חסרים על המדף.
- בחו"ל הסופרים עובדים עם היצרן, התחרות הרבה יותר גדולה. בישראל זה הפך לכוחני, יש שתי רשתות גדולות, וגמרו את כל הפטנטים להוציא כסף מהיצרן, אז עלו על רעיון חדש "הסדרנות העצמית". לספקים גדולים לפעמים יש שני סדרנים בחנות אחת. סדרנים שלנו בקושי מגיעים פעם בשבוע. מספקים קטנים לוקחים כסף על משהו שכבר לקחו עליו כסף בעבר שעברו למרלויג של הרשת. מגה דורשת 5%, אנחנו מסכימים רק ל-2%. אותו דבר שופרסל נתנו תוספת. לגבי ספקים גדולים, יש פלנוגרמה, יש בעיה שהרשת לא אוכפת חריגות של ספק גדול אבל זו בעיה אחרת, הספקים הגדולים מתנהגים כאילו הם הבעלים על המדף.

המשך שיחה, 23.7.12

- **מה הם היתרונות או החסרונות לספק שיש לו סדרנים?**
- אתן דוגמא, אני מתחרה בעלית, סדרן שלי יכול לבקר בנקודת מכירה פעם בשבוע או בשבועיים. הסדרנים של עלית כל יום בסניף, אוכלים עם עובדי הרשת, מדברים איתם, כל יום, הקשר ביניהם הדוק וחברותי. מגיעים כל יום לסניף ולוקחת מקום על המדף של ספקים אחרים, הרשת לא תמיד בודקת, לא כל כך חושב לה, חושב לה שהמדפים לא ריקים. ברגע שסדרן של עלית מסדרת במקום של ספק אחר עובד הרשת לא יבוא ויסדר את זה, בשבילו התעסקות, למה להוציא את מוצרי עלית ולהחזיר למחסן סחורות ואז להוציא את המוצרים שלי ולשים על המדף? זה עוד עבודה לסניף. סחורה של עלית מסודרת כל הזמן, גם על חשבון אחרים, הנתח שוק שלו גדל ושלי קטן. סדרן מגדיל את המכירות של הספק שלו.
- **מה הם היתרונות או החסרונות לספק שאין לו סדרנים?**
- אין לו שום יתרון, יש רק חסרון. מה שאמרתי למעלה, המכירות שלו יקטנו לעומת זה שיש לו סדרנים.
- **אם היו לך סדרנים ברשתות, המכירות היו עולות? למה? תסביר!**
- בפירוש כן. ברגע שיש לי שליטה על המדף שלי והמדף שלי מסודר, אנשים יקנו את המוצר שלי, אני אמכור יותר, אני רואה את זה בנקודות שיש לי סדרנים אני מוכר יותר מנקודות שאין לי סדרנים.



- **האם סדרנים של ספקים גדולים מתחרים פגעו בסידור המוצרים שלך? במדפים? חיבלו בסידור מוצריך?**
- יש לי מקרים שקרו בפועל. זה קורה בכל יום, אני יודע בוודאות, זה א-ב של סידור סחורה בסניפים. זה פועל יוצא של הסדרנות של הספקים.
- **האם היו הפרות לצו המוסכם, ככל שידוע לך? ("תן הסבר על הצו המוסכם")**
- מה זה ?
- **אליאס: הצו המוסכם נחתם ב-2005 בין הספקים הגדולים (תנובה, שטראוס, החברה המרכזית ועוד) לבין שתי הרשתות שופרסל ומגה, במסגרתו התחייבו הספקים הגדולים, בין היתר, לא להתערב בקביעת הפלנוגרמה או השפעה עליה, וכי היא תיקבע אך ורק ע"י הרשת וספק גדול יכול לייעץ בלבד, בנוסף התחייבו לא להשתלט על יותר מ-50% מהמדפים בהם הם מונופול.**
- זה הגיוני שזה לא מתקיים. לך תסתכל על המדפים בחנויות, ספקים גדולים שולטים על יותר מ-50% מהמדף. אני בתור יצרן בינוני קטן, אחד היחידים שנמצא בשתי הרשתות הגדולות.
- **האם הרשתות אכפו את הצו המוסכם וטיפלו בהפרות שלו? האם הרשתות מנעו פגיעה של סדרנים מתחרים במוצרים שלך או במדפים שלך?**
- אין לי מושג.
- **האם העובדה שאין לך סדרנים מונע את כניסת מוצריך לרשתות? אם כן, פרט באילו רשתות?**
- לא. העובדה שאין לי סדרנים פוגעת בזמינות של המוצרים שלי והנראות שלהם. בגלל שאני ספק וותיק, אין לי בעיה להחדיר מוצרים חדשים, אבל הסיכוי שיצליחו הוא קלוש, כי הם יבלעו ברשת, למה שהרשת תיתן תשומת לב למוצר שלי? למה שהרשת תתאמץ למכור יותר מהמוצר שלי? לאחר תשלום כל ההנחות לרשת כבר לא כדאי המוצר.
- **האם פנית לרשת מזון בכדי להכניס את מוצרי חברתך ונדחית בגלל שאין לך סדרנות? האם סדרנים למוצרי חברתך היו תנאי כלשהו?**
- לא, בגלל זה לא נדחית אף פעם. אבל הורגים אותך בהנחות, על החדרה רוצים כסף, + הנחה מסחרית ל-3 חודשים 10% - 15% מהמחיר. אחרי 3-4 חודשים באים אלייך ואומרים לך לא הצלחת, אין מכר, והמוצר יורד מהמדף.
- **אילו ספקים זוכים במדפים המועדפים? מה הם הקריטריונים לזכייה במדפים המועדפים?**
- ספק גדול הוא שזוכה במדף המועדף, הרשת רוצה להרוויח הכי הרבה, היא רוצה מינימום הוצאה על סידור המדף ומקסימום רווח, אם הרשת מסדרת מוצרים של הגדולים יש לה פחות עלויות למ"ר, ממה שהיא מוציאה על סידור מוצרים שלי (בהנחה



שהרשת גובה עמלת סידור עצמית). אין קריטריון, לכל קטגוריה בודקים מכר ורווחיות, מה שנמכר יותר ורווחיות שלו גבוהה מקבל את המדפים המועדפים.

- **בהמשך לשאלה לעיל, האם הסדרנות משפיעה על כך?**
- לא בהכרח, בד"כ המדפים הטובים נמצאים אצל הספקים הגדולים.
- **נניח ספק גדול מסדר את מוצריו במכולות, נניח מספר גדול של מכולות? איזה השפעה יש לזה עליך?**
- השפעה אותה השפעה, ברגע שאין לי סדרן שלי, באופן אוטומטי יפלו לשטח שלי, אין הבדל בעניין זה בין הרשתות לבין סופר פרטי. בחצי חינם זה שונה, כי רק הסדרנים שלו מסדרים את הסחורה של כל הספקים והם דואגים שהמדפים יהיו מלאים, זוהי הרשת היחידה שזה כך, היתרון של הגדולים עלי הוא אפסי בחצי חינם.
- **כמה ספקים יש במכולת קטנה בקטגוריה שלך (תחום המוצרים שלך)?**
- יש 3 : עלית, נוטלה והשחר העולה. מיטב עובדת במגזר החרדי ועושים PL.



- **האם יש לך סדרנים ברשתות ? באילו רשתות? אם לא, למה אין לך?**
- לא, אין לי סדרנים. אני מפיץ לרשתות הגדולות: מגה, שופרסל. לא מפיץ לחצי חינם ורמי לוי.
- **למה רמי לוי וחצי חינם לא? מה הסיבה?**
- כי הם סוחטים את הקטנים במחיר. אוהבים שעובדים בשבילם בחינם.
- **כמה מחלבות את מפיץ?**
- ברשתות אני מפיץ רק רג'ב.
- **נא פרט מה הם השיקולים להקמת מערך סדרנות?**
- תלוי בהיקף המכירות. תלוי גם בגודל שטח המדף שיש לך ברשת והמכירות של המוצרים.
- **מה הם הקשיים העיקריים? האם ניתן להתגבר על קשיים אלה?**
- קשה לי להאמין שמוצרי רג'ב יגיעו להיקף שמצדיק סדרן ברשתות, למחלבה אין מגוון גדול של מוצרים, סה"כ 5-7 מוצרים, זה לא מצדיק סדרן, אם ההיקף יעלה, אז אולי אפשר להעסיק סדרן. כדי להתגבר על זה צריך להעלות את המכירות, ניסיתי אבל לא הצדיק, לפעמים הצדיק לתקופה קטנה, ולאחר מכן ירד המכר.
- **האם הקמת מערך סדרנות ע"י חברת מיקור חוץ מוזיל עלויות? מקל? האם זה לשעצמו יאפשר לך הקמת מערך סדרנות למוצרים שלך?**
- זה עומד להיגמר ברשתות הגדולות: שופרסל ומגה. גם זה לא היה כדאי, אם זה לא משולב עם כמה חברות (סדרן שמסדר מוצרים שלי ומוצרים של ספקים אחרים) זה לא מוצדק. אבל גם זה לא היה מוצדק כי הרווח שנותר מהרשת על המוצר לא הספיק להעסקת סדרן באמצעות מיקור חוץ.
- **האם העובדה שאין לך סדרנים מונע את כניסת מוצריך לרשתות? אם כן, פרט באילו רשתות?**
- לא מונע ממני כלום.
- **מה הם היתרונות או החסרונות לעובדה שאין לך סדרנים?**
- לסדרנות עצמית יש יתרון, הספק יודע שמוצרי מסודרים כמו שצריך. מוצרינו מסודרים ע"י סדרני הרשתות, ואחראי המחלקות, או ע"י הנהג שלי. לפעמים הסדרנים של הרשת לא מסדרים כמו שצריך, לא בכל סניף מסדרים כמו שצריך.
- **אם היו לך סדרנים ברשתות, המכירות היו עולות? למה? תסביר!**



- יכול להיות, לא יודע קשה להאמין שזה היה מגדיל את המכר. המוצר צריך למכור את עצמו.
- **האם סדרנים של ספקים גדולים מתחרים פגעו בסידור המוצרים שלך? במדפים? חיבלו בסידור מוצריך?**
- בעקרון לא, היו מקרים כאלה, טיפלנו בזה בעזרת מנהלי הסניפים. הם באים לקראתנו בעניין זה.
- **האם היו הפרות לצו המוסכם, ככל שידוע לך? ("תן הסבר על הצו המוסכם")**
- לא מכיר את הצו. זה טוב בתיאוריה, באופן מעשי, הספקים הגדולים שולטים על המדפים, אני מאמין שזה בא מהרשתות והסכמי הסחר עם אותו ספק.

### המשך שיחה, 3.7.12

- **מה הם היתרונות או החסרונות לעובדה שאין לך סדרנים?**
- אמרת בשיחתנו אתמול שלסדרנות עצמית יש יתרון, הספק יודע שמוצריו מסודרים כמו שצריך. מוצרינו מסודרים ע"י סדרני הרשתות, ואחראי המחלקות, או ע"י הנהג שלי. לפעמים הסדרנים של הרשת לא מסדרים כמו שצריך, לא בכל סניף מסדרים כמו שצריך. חסרונות לזה שאין לי סדרנים:
- שאני מסדר, אני מסדר כמו שצריך, תשומת לב שלי למוצרים שלי יותר גבוהה, כאשר גוף אחר עושה זאת הוא פחות מתייחס למוצר. למשל יש מצבים שהמדף ריק ולא שמים לי את הסחורה שבמחסן (הגיבוי), ואני לא יודע מזה. ואם אדע מזה, מה זה יעזור לי? אז המנהל יגיד לי שידאג לזה ולא בטוח שיעשה זאת.
- **לכמה נקודות מכירה המוצרים שלך מגיעים?**
- ברמה ארצית, מעל 200 נקודות מכירה (רשתות), בנוסף לעוד נקודות מכירה פרטיים שהמחלבה מפיצה בעצמה.
- **מה הוא גודל הדרופ "drop" המינימאלי שמצדיק הפצה עצמית לנקודת המכירה? או מצדיק הפעלת סדרנים?**
- לפחות 1000 ₪ כל סניף. מעריך אם אמכור בין 4000 – 5000 ₪ בחודש בסניף בקושי יהיה כדאי להעסיק סדרן, של שעת עבודה בסניף, ולא כל יום.
- **מהו גודל הדרופ הממוצע של מוצריך לנקודת מכירה?**
- יש נקודות מכירה שאני מוריד דרופ של 200 – 300 ₪, אני עושה זאת כשירות, אני לא מרוויח מזה, אבל צריך לתת שירות, והדרופ הכי גדול בנקודות מכירה מעטות מאד מגיעים עד 4000 – 5000 ש"ח. לא יודע מה הממוצע, לא נכנסתי לעומק של זה.



- **האם פנית לרשת מזון בכדי להכניס את מוצרי חברתך ונדחית בגלל שאין לך סדרנות?**  
**האם סדרנים למוצרי חברתך היו תנאי כלשהו?**
- לא. אין דבר כזה, לא היה תנאי אף פעם.
- **אילו ספקים זוכים במדפיס\מקרים המועדפים? מה הם הקריטריונים לזכייה במדפיס המועדפים?**
- תנובה, שטראוס וטרה הם זוכים במדפיס הכי טובים, כי הם הספקים הגדולים, באים כל יום לסניפים, משלמים על שטח מדף, הם קונים שטח מדף, כך נאמר לנו, קח את רמי לוי למשל, שדיברתי איתו בכדי לכנס לרשת שלו, רצה 5000 ש"ח בשנה לשטח מדף אחד בכל סניף, בנוסף למרווח שלו על המוצרים שלי. אני מאמין שהספקים הגדולים כן משלמים. גם רשת ברקת במרכז הארץ רצו תשלום על שטח מדף. הם רוצים להרוויח גם מספקים.
- **אילו יתרונות מאפשרים הסדרנים לספקים גדולים?**
- יש להם יתרון בכך שיש להם שליטה על המדף, הסדרנים שלהם עושים מה שבא להם לאחר שנהג שלי יוצא מהסניף. למשל לצמצם לי שטח המדף שיש לי, לקחת לי כמה שורות, הם ממלאים את המדפים כל הזמן, המדפים שלהם אף פעם לא ריקים, בעוד שמדפים שלי נתונים לחסדי עובדי הרשת. הנהג שלי בא לשעה או שעה וחצי פעם בשבוע, וסדרן של ספק גדול עובד בסניף כ-4 שעות באופן יומיומי.
- **נניח ספק גדול מסדר את מוצריו במכולות, נניח מספר גדול של מכולות ונניח שמדובר בתנובה, איזה השפעה יש לזה עליך?**
- אין לזה השפעה, כי בד"כ המקרר בבעלות המכולת ולא של הספק הגדול, ולכן סדרן של תנובה חייב להיענות לתדרוך בעל המכולת, יעשה בו כרצונו. אם זה מקרר של תנובה אז זכותה לעשות בו מה שרוצה. אם המוצר לא יימכר, בעל המכולת לא יקנה אותו. אם יש ביקוש למוצרים אצל הציבור, אין בעיה שספק גדול יסדר מוצרים שהם מבוקשים על ידי הצרכנים.
- **כמה ספקים יש במכולת קטנה בקטגוריה שלך (תחום המוצרים שלך)?**
- אין הרבה, מקסימום 4. זה הרבה 4, בד"כ הם: תנובה, שטראוס, טרה, ואולי אחד קטן. במכולת אין מקום, במיוחד במכולות קטנות.



שיחה שהתבצעה על ידי [REDACTED] מחלקה כלכלית, עם מר צביקה בש, מנהל חברת בטר אנד דיפרנט, ביום 11.7.12, בטלפון [REDACTED]

- תאר בקצרה את המוצרים של חברתך.
- החברה מוכרת מוצרי טבע כגון פריכיות אורז, דייסות לתינוקות, ללא כימיקלים וכו'.
- איך מופצים מוצרי החברה? לכמה נקודות מכירה המוצרים שלך מגיעים?
- בגדול ישירות, אנחנו מפיצים את המוצרים שלנו, ומוכרים גם למפיצי משנה שמפיצים לנקודות שאנחנו לא מגיעים. לרשתות השיווק אנחנו מפיצים בעצמנו. בסה"כ מעל 400 נקודות מכירה.
- האם יש לך סדרנים ברשתות? באילו רשתות? אם לא, למה אין לך?
- היה לנו בעבר, בשופרסל ומגה אני לא עובד עם כל הרשת, אלא רק עם תתי הרשת "יש" של שופרסל ו"שפע שוק" של מגה. המוצר המוביל שלי הוא פריכיות אורז. בשופרסל בחלק גדול בסניפים שלהם הייתי מחזיק סדרנים בסניפים שצריך, ואיפה שלא צריך, לא היה סדרנים. יש לי סדרנים ברשתות הפרטיות...
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- רמי לוי עושה סדרנות למוצרים שלי תמורת אחוזים סבירים (2%), ואיפה שכדאי הוספתי סדרנים שלי. אותו דבר עם יתר הרשתות הקטנות. לכמעט חנים ויינות ביתן הפסקתי למכור, בגלל קיזוזים כספיים חד צדדים שהם כפו עלינו. חצי חנים גובה ממני סדרנות גבוהה, העלה מ-3% ל-5%, לטענתו כי המדינה חייבה להעלות משכורות לעובדים שלו. אבל [REDACTED] אני מרוצה מהסדרנות בחצי חנים.
- נא פרט מה הם השיקולים להקמת מערך סדרנות?
- חנויות שיש להם פוטנציאל מכר, הרי משאית ונהג מגיעים פעם בשבוע, ואם אין סדרן מישהו אחר יתפוס את שטח המדף שלי או שהסחורה תישאר במחסן ואני מאבד את המדף והמכירות ירדו בהתאם. במקומות שאין לי סדרנים אחוז ההחזרות בגלל שבר וכו' הוא הרבה יותר גבוהה. אני לא מחזיק סדרן לחנות אלא למספר חנויות, למשל שני סדרנים לכל אזור ירושלים. אנשים אלה – הסדרנים – אני ממשיך להעסיק אותם והם ממשיכים לעבוד, למרות שהרשתות שופרסל ומגה עברו לסדרנות עצמית, המעבר הזה של הרשתות לא חסך לנו את העסקת הסדרנים. אני משלם לסדרן עצמאי ברשת אושר עד כ-2% מהמחזור, בכל רשת אושר עד, חוץ מסניפים שהמכר קטן ושם לא כדאי. הכדאיות לא נקבעת רק על פי מכר בנקודה, כי סדרן יכול להמשיך הלאה לעוד נקודות מכירה.
- מה הם הקשיים העיקריים בהקמת מערך סדרנות?



- לא. ממש לא. אין להם סיבה, המדפים שלהם מאוד מוגדרים.
- האם היו הפרות לצו המוסכם, ככל שידוע לך? ("תן הסבר על הצו המוסכם")
- לא מכיר את הצו.
- האם הרשתות אכפו את הצו המוסכם וטיפלו בהפרות שלו? האם הרשתות מנעו פגיעה של סדרנים מתחרים במוצרים שלך או במדפים שלך?
- לא רלוונטי.
- האם העובדה שאין לך סדרנים מונע את כניסת מוצריך לרשתות? אם כן, פרט באילו רשתות?
- רשת שלא מחזיקה עובדים – כגון אושר עד, אין לה סדרנים, והספק צריך לדאוג לסדרנים, הם לא דורשים ממך כסף, אבל שהספק ידאג שהמוצרים יסודרו על המדף. רוב הרשתות מעניינות לקבל אחוזים על סדרנות עצמית שלהם ולא סדרן של הספק, מבחינת הרשתות סדרנות עצמית זה דבר רווחי מאוד.
- למה הרשתות משתמשות בסדרנות כתירוץ לסחוט עוד כסף מהספקים? אם יש להם כוח הן יכולות להשתמש בו בלי תירוצים.
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- אילו ספקים זוכים במדפים המועדפים? מה הם הקריטריונים לזכייה במדפים המועדפים?
- 
- 
- 
- 
- 
- בהמשך לשאלה לעיל, האם הסדרנות משפיעה על כך?
- לא נתקלתי בדבר כזה, לא חושב שזה קשור.
- אילו יתרונות מאפשרים הסדרנים לספקים גדולים?



- זה יכול לקרות אם הסדרן יש לו יחסים טובים עם מנהל הסניף, אז אולי יתנו לנו להתרחב על חשבון אחרים. אבל גם סדרן של ספק קטן יכול לעשות את זה.
- **פרסומת מהלכת לספק?**
- גם לסדרנים שלי יש עכשיו לוגו של המפעל. זה לא אומר כלום, אין לזה משמעות. תלוי בהתנהגות של הבן אדם, יש אנשים שלא תרצה שייצגו אותך. אבל סדרנים יכולים להטות את בחירתו של צרכן מתלבט. הם בסניף ויכולים לעניין את הצרכנים במוצרי החברה שלהם.
- **נניח ספק גדול מסדר את מוצריו במכולות, נניח מספר גדול של מכולות? איזה השפעה יש לזה עליך?**
- אין לי בעיה. במכולת קטנה אין מה לסדר, אבל סופרים גדולים שווה לשלוח סדרן.
- **כמה ספקים יש במכולת קטנה בקטגוריה שלך (תחום המוצרים שלך)?**
- פריכיות אורז יש אחד או 2, מוצר שתופס נפח אז לא יקחו מגוון. בדייסות יש מטרנה ויש אותנו כי אנחנו זולים יותר, ואת פרינוק.



שיחה שהתבצעה על ידי [REDACTED] מחלקה כלכלית, עם מר חיים טיפנברון, הבעלים של טיפנברון,

ביום 3.7.12, בטלפון [REDACTED]

- איך מופצים מוצרי החברה? לכמה נקודות מכירה המוצרים שלך מגיעים?
- אין לי כמעט רשתות שיווק כלקוחות, רק במגזר החרדי, כמה חנויות ברשת יש, וסדרני הרשת מסדרים את המוצרים שלי. הפצה עצמית, ל-300 נקודות מכירה בערך.
- האם יש לך סדרנים ברשתות? באילו רשתות? אם לא, למה אין לך?
- לא, סדרני הרשת מסדרים לי.
- נא פרט מה הם השיקולים להקמת מערך סדרנות?
- אני לא בנוי לרשתות שיווק, הם גולנים לא קטנים, בעלות כוח אדיר, אני עובד איתן, אך לא בהיקף משמעותי. מערך השיווק עולה 2%-3% ממחזור המכירות. אם הרשת תיקח ממני 3.5% עבור זה, זה עדיף לי, שיתעסקו עם הסדרנים וכל כאב הראש, לא שווה לי להקים מערך סדרנים. לגדולים זה משתלם, הם מוכרים כ-80% לרשתות השיווק ו-20% לשוק הפרטי, אצלי זה הפוך, כך שהיקף המכר שלי לא מצדיק. הרשת לא יכולה לחיות בלי קוקהקולה, בעוד בלי המוצרים שלי היא כן יכולה לחיות. אני לא חושב בכלל להקים מערך סדרנות.
- מה הם הקשיים העיקריים?
- הספק הגדול, נגיד קוקהקולה, באזור אחד יש לו מספר לקוחות, ואז הסדרן עובר בין הלקוחות (הסניפים) וכך יש לו תעסוקה כל היום. אצלי אין את זה. למשל לשופרסל יש כמה סניפים בבני ברק, הסדרנים של הספקים עוברים ביניהם. אני לא מוכר בכל סניף.
- האם הקמת מערך סדרנות ע"י חברת מיקור חוץ מוזיל עלויות? מקל? האם זה לשעצמו יאפשר לך הקמת מערך סדרנות למוצרים שלך?
- העלות שלו תהיה 2%-3% וירצה עוד 2%-1% רווח, וזה אותו מחיר שהרשתות מבקשות. אז אין לזה שום יתרון, עדיף לי עדיין סדרן של הרשת. לא אדע אם הסדרן של החברה הזאת עזב את המדף שלי ועכשיו משקיע במדפים של אחרים.
- האם העובדה שאין לך סדרנים מונע את כניסת מוצריך לרשתות? אם כן, פרט באילו רשתות?
- אין לזה בכלל שום קשר. הנושא נסגר בסחר, וסדרנות נסגר בסניף. לאחר שהסחר סגר איתך הסכם, אתה פונה לחנות ומבקש מקום על המדף, אם יש לו ייתן לך.
- מה הם היתרונות או החסרונות לעובדה שאין לך סדרנים?



- אני עובד עם הרבה חנויות שאין שם סדרנים, זה פחות הוצאה. ההוצאה על סדרנים מגולגלת על הרשת, פחות מ-20% רווח אני לא מוכר להם, כי יש לי הוצאות, כי אני צריך לשלם על הסדרנות.
- **יש חסרונות לזה?**
- אתה את המדפים שלך שחוטטים ואף אחד לא אכפת, אם יש לך סדרן שלך הוא בקשר איתך יום יום דואג למדף שלך, דואג להזמנות ולמלאי, לסדר, לא יהיה מדף ריק. בטח שזה יתרון.
- **אם היו לך סדרנים ברשתות, המכירות היו עולות? למה? תסביר!**
- אי אפשר להעריך בכמה, גג עליה של 10%.
- **למה היו עולות?**
- הוא דואג שתהיה סחורה על המדף, כך שהמדף אף פעם לא ריק, במיוחד בחגים, בתקופה שיש מכירות גבוהות ולחץ בחנויות.
- **האם סדרנים של ספקים גדולים מתחרים פגעו בסידור המוצרים שלך? במדפים? חיבלו בסידור מוצריך?**
- כן, יש כל הזמן.
- **איך אתה מתמודד עם זה?**
- לדוגמא יש חברת מיה בשוק החרדי, הוא יכסה את המוצרים שלי. מתלונן למנהל הסניף, נקודתי. זה לא מלחמת קיום אבל זה קיים. אני מפקח על זה, זה תחת שליטה. זה נקודתי ולא רחב היקף.
- **האם היו הפרות לצו המוסכם, ככל שידוע לך? ("תן הסבר על הצו המוסכם")**
- לא מכיר. מנהל החנות יש לו שליטה על הפלנוגרמה. הפלנוגרמה נאכפת, למרות שלא תמיד נאכפת לטעמך, ואז צריך להסביר לרשת את התחום יותר טוב.
- **מה הוא גודל הדרופ "drop" המינימאלי שמצדיק הפצה עצמית לנקודת המכירה?**
- אם הוא על המסלול שלי לפחות 5000 ₪, אם לא על המסלול שלי, אז לפחות 10000 ₪. אם מדובר ברשת, אתה לא יכול לשחק עם זה, כי זה משתנה כל הזמן. לקוח חדש שרוצה כל שבוע סחורה ב-2000 ₪, אביא לו פעם בחודש ב-5000 ₪.
- **מהו גודל הדרופ הממוצע של מוצריך לנקודת מכירה? פרט לפי רשתות: שופרסל, מגה ואחרות.**
- סה"כ המשאית עמוסה ב-30 אלף או 40 אלף ₪, ומחלקת ל-15 או 25 נקודות מכירה.
- **האם פנית לרשת מזון בכדי להכניס את מוצרי חברתך ונדחית בגלל שאין לך סדרנות? האם סדרנים למוצרי חברתך היו תנאי כלשהו?**



- לא פנית, אני עובד מעט עם הרשתות. לא משקיע בזה הרבה מאמץ. בשוק הפרטי יותר נחמד.
- **אילו ספקים זוכים במדפים\מקורים המועדפים? מה הם הקריטריונים לזכיה במדפים המועדפים? האם הסדרנות משפיעה על כך?**
- בעל חנות עושה חשבון הכי פשוט, מה שנמכר יותר שמים אותו למעלה. שים ביגל ביגל על המדף למעלה, תמכור יותר, שים מאיר ביגל במדף למעלה, תמכור פחות. כך זה. מה שנמכר יותר נותנים יותר שטח.
- **אילו יתרונות מאפשרים הסדרנים לספקים גדולים?**
- היום הרשת שמה סדרן על כל שורה. סדרן של ספק גדול לא יכול להתערב במדפים שלך. אם הרשת תיתן לך יותר שטח תמכור יותר. הספקים הגדולים רגילים שיש להם סדרנים, כי הם שלטו על המדף, היום זה השתנה, הרשת היום מחליטה. בעבר הספק היה חזק, סדרן שלהם היה בחנות והשתלט על המדפים לטובת הספק הגדול. יכול להיות שמבחינת הקטנים מעבר לסדרנות של הרשת יטיב איתנו. יכול להיות שהיום בשופרסל המדפים של הגדולים לא תמיד מלאים, ואז הגדולים מפסידים, אבל הרשת לא מפסידה כי דואגת שיהיה מותג פרטי משלה ועוד מוצרים.
- **נניח ספק גדול מסדר את מוצריו במכולות, נניח מספר גדול של מכולות? איזה השפעה יש לזה עליך?**
- במקום שלספק אחד יהיה סדרן ולמתחרה שלו אין סדרן, זה מכה קשה מאד לספק שאין לו! בעל המכולת יעדיף ספק עם הסדרן. היום אין כמעט מצב כזה. ברוך השם. אם יתחילו בזה, זה יהיה חמור. ההוצאות שלי יעלו, כי אצטרך גם אני להעסיק אנשים, לשלוח לכל נקודת מכירה נהג וסדרן, אולי אפילו 4 סדרנים לכל משאית. להוסיף לזה שהם יותר יעילים ממני, בכך שבכל אזור גיאוגרפי יש להם יותר נקודות מכירה ממני, ואז הסדרן שלהם נע בין הנקודות, וסדרן שלי, אחרי שעה אין לו מה לעשות.
- **כמה ספקים יש במכולת קטנה בקטגוריה שלך (תחום המוצרים שלך)?**
- אני עוסק בשימורים ויבשים. יש לי בממוצע לפחות 3-4 מתחרים למכולת קטנה.