



רשות ההגבלים העסקיים

תרשומת שיחה עם גוד פארם

עורך התרשומת:	יותם כהן
נושא:	שופרסל- ניופארם
תאריך:	1/6/2017
שעה:	14: 00
שוחחתי עם:	אדם פרידלר, מנכ"ל גוד פארם
נוכחים מטעם הרשות:	יותם כהן, כלכלן
טלפון:	054-5342243

יותם: אני מתקשר בעקבות בדיקת המיזוג בין שופרסל וניופארם. במסגרת הבדיקה אנחנו משוחחים עם ספקים, ארצה להפנות מספר שאלות לגבי פעילות החברה וההשפעות הצפויות אם המיזוג יאושר. ראשית כל, איזה שינויים חלו לאחרונה בפעילות של גוד פארם?

אדם: אנחנו רשת דראגסטור, יש לנו 5 סניפים.

יותם: יש לכם בית מרקחת?

אדם: לא.

יותם: למה?

אדם: כי זה עסק בתוך עסק. גם בניופארם, עד שאתה מגיע לדלפק של הרוקח זה עסק אחד, ומאחורי הרוקח זה עסק שני. הם מנוהלים בנפרד, הדרישות הן אחרות, העובדים, העלויות, הרגולציה. הכל שונה. זה ניהול אחד וזה ניהול שני. החלטנו להתמקד בצד אחד בינתיים, כרגע זה לא על הפרק. בעתיד אני לא יודע לומר לך מה יהיה.

יותם: בית מרקחת זה פחות רווחי?

אדם: אני לא רוצה לענות, אני אדבר על מה שאני מבין בו. הנגזרת של הדבר הזה היא שזה מייצר תנועה, יש יותר לקוחות.



רשות ההגבלים העסקיים

יותם: באילו תחומים אתם מתחרים עם ניופארם?

אדם: קוסמטיקה, טואלטיקה, פארה רפואי, אופטיקה. פארה רפואי זה כל מה שהוא בעולם של רפואה והוא לא תרופה, ערכה לבדיקת היריון, פלסטר, תחבושת אלסטית.

יותם: מי המתחרים העיקריים בתחום הזה?

אדם: הגדולים זה סופרפארם וניופארם, יש גם אותנו שיש לנו 5 סניפים. אין רשת גדולה אחרת משמעותית בתחום שלנו. רק בקוסמטיקה יש רשתות גדולות, כמו ביוטי קייר וכמו וואו קוסמטיקס.

יותם: והם לא מתחרים בכם?

אדם: העניין הוא שהרשתות האלה לא עובדות עם מותגים, הן יצרו לעצמן ליין של X מוצרים והן לא כמונו, הן לא מחזיקות קרם פנים של ניוואה ומוצר אחר של מישוהו אחר. יש להם את הליין שלהן. יש הבדל בין מה שאנחנו מפעילים לבין חנויות קוסמטיקה. ברור שמייצרים כסף מזה, ובאזורים מסוימים זה מייצר תחרות. באזורים אחרים לא. באזורים שהקהל לא רגיש למותגים זה לא מייצר תחרות, איפה שהקהל גמיש, זה כן יוצר תחרות. תשים לב למשל שביוטי קייר לא נמצאים במרכז, כי נשים במרכז קשה להן יותר להשתמש בקוסמטיקה סינית, שזה מה שמוכרים שם. בפריפריה ביוטי קייר זה אימפריה, כי שם יש קהל.

יותם: הבנתי. שופרסל מתחרים שלכם?

אדם: באיזשהו אופן כן, בעיקר סניפי האקספרס, העירוניים. כשאני רוצה למכור שמפו, הם מחזיקים את אותו מותג שאנחנו מחזיקים. אני נורא התלבטתי בגלילות, לגבי מתחם שהוא צמוד לשופרסל דיל. אם לא היינו מפריעים אחד לשני, ולא היינו מתחרים, הייתי פותח בשמחה. אבל עובדה שלא פתחתי, כי יש מוצרים שלנו שנמצאים בשופרסל. מכאן שיש תחרות. האם צרכנים מסתכלים על זה באותו אופן? בשופרסל זה השוליים ואצלנו זה הלב. עכשיו יש להם מלחמה עם סופרפארם, סופרפארם עושים דברים כמו למכור טונה וכנגד שופרסל התחילו למכור בשמים ומגדילים אקססוריוז לאיפור. אני בכלל הייתי בטוח שכל ההכרזה על הרכישה של ניופארם זה כדי לעצבן את סופרפארם, בסוף זה באמת יצא.



רשות ההגבלים העסקיים

יותם: אתם מתמחרים את המוצרים שלכם ביחס לשופרסל?

אדם: כן, אנחנו מתמחרים גם ביחס לשופרסל. שופרסל כשם קוד. גם ויקטורי.

יותם: ואני מניח שגם ביחס לרשתות הפארם, כמו ניופארם וסופרפארם.

אדם: גם ביחס לניופארם התשובה חיובית. על סופרפארם וניופארם אנחנו מסתכלים. כשאני משווה את המחיר, אני בעצם שואל בכמה יותר זול בסופרפארם ובניופארם.

יותם: אילו שינויים צפויים להיות בשוק הזה אם העסקה הזו תאושר?

אדם: זה לא יזיז הרבה, לא ישנה שום דבר. לא ישנה שום דבר. בסוף הוא עובר מגוף קמעונאי אחד לאחר, הבעיה תהיה באזורים שבהם שופרסל שולטת ביד רמה, וניופארם נמצאת גם. תראה, חוק המזון תופס רק לסופרים, וזה לא כל כך בסדר. בסוף יש איזו תחרות בין שופרסל לניופארם ובין שופרסל לסופרפארם. במקומות הגיאוגרפיים שיש שליטה של שופרסל וניופארם, אני יכול לומר לך שבקרבת מקום כזה הדבר הזה יהיה מצוין מבחינת שופרסל.

יותם: איך זה משפיע על היכולת שלך להתחרות?

אדם: זה מקשה. שופרסל הוא הגוף הגדול ביותר ועכשיו הוא הופך להיות יותר גדול. התוספות הן כבר לא משמעותיות, המחיר למכולה או לשתי מכולות הוא כבר לא הבדל גדול, זה לא שהאקסטרה גודל יוסיף עוד עוצמה ויוריד מחירים, זה לא ישפיע מבחינת מחירי קניה וכוח. הבעיה זה התלות של הספקים, וזו הבעיה הכי גדולה, כי בסוף למה לי היה מאוד קשה? הרי הספקים היו מעוניינים שיהיה עוד מישהו. אבל הם מפחדים והם תלתיים. כשגוף כזה גדול אומר להם משפט הוא יכול לסגור להם את העסק. התלות בין הספקים ולבין הקמעונאי היחיד הזה מכתוב את השוק, הם פשוט תלויים בו. יש גוף אחד. במדינה מתוקנת היו צריכים להסדיר את היחסים ביניהם, כך שהם לא יכולים להכתיב לספקים. ומה קורה? אם ספק מפסיק לספק ללקוח בגלל זה, אז היום היו לו X לקוחות ומחר X פחות אחד, עכשיו הוא עוד יותר תלוי.



רשות ההגבלים העסקיים

יותם: ומה לגבי ספקים שהיום תלויים בלקוח אחד גדול והמיוזג יאפשר להם להפחית את הלחץ מצד לקוח גדול?

אדם: אין לו עוד לקוח, זה פשוט לקוח שהוא יותר חזק. הוא עוד יותר תלוי בו. הכל באותו סל. אין ספק גדול שלא עובד עם אחד מהם. אז מה קורה? מתקשרים ואומרים לספק "שלום, אתה עובד איתם? אז יותר אתה לא עובד איתנו". זו הבעיה, הם מפחדים. כל המאמץ זה רק בגלל שהעבודה הרגילה לא עובדת.

יותם: וכשזה קורה ומישהו מפסיק לך את האספקה, מה אתה עושה?

אדם: או ייבוא מקביל, ואם לא, אני צריך למצוא את הדרכים שלי איך להביא את הסחורה בלי שהוא יידע שהוא עובד איתי. קומבינות. יוניליבר לא רוצה לעבוד איתך, אבל אתה חייב למכור קליק, זה 3/4 מהמוצרים שהם מספקים. אתה בבעיה קשה מאוד אם הוא לא עובד איתך. כשהוא תלוי במישהו אחר אתה בבעיה. אם היה תרחיש ששופרסל וסופרפארם רוצות להתמזג זה היה סיפור רציני והיו קמות צעקות, אז מה ההבדל הגדול? ברור שזה לא בסדר.

יותם: מה לגבי ספקים שלא עובדים עם שופרסל וניופארם? הם לא חשופים ללחצים האלה.

אדם: אין ספק נורמלי שהוא לא עובד עם שופרסל או ניופארם. אם ככה, כנראה שהספק מאוד קטן או לא קיים. מדובר בספקים גדולים, כל הדיפלומט ויוניליבר למיניהם, דיפלומט שמביא לך אולווייז זה אותו דיפלומט שמביא לך עוגיות אוראו וקפה של ג'ייקובס.