

"תנובה" גובה עמלה גם כאשר השיווק ישיר

איך למכור יין ישראלי באוסטרליה

יש כל מיני יהודים, וכל מיני תחביבים. בשבוע שעבר הכרתי יהודי-אוסטרלי בשם סטגלי קר, לשעבר שימחה צוקר, שבילה בראשית-שנות השלושים כמה שנים בארץ. את השם האנגלרסאכסי אימץ לו משום שהוא טוב לעסקים, בעיקר במיזרח הרחוק, שם מיבטאם של ילידי ליטא עדיין מקובל כעולה על זה של היפאנים.

לפני 22 שנה, אחרי שעשה חיל בעסקים, החליט להקדיש את כל מירצו ומריביתו זמנו ליבוא מוצרים ישראליים לי אוסטרליה. מאז הוא ביקר בארץ 87

מיפעל בתחום המושב, בהשקעה של 6 מיליון שקלים, המעבד ענבים לצימוקים מצויינים, במחיר תחרותי, המחליף יבוא ציימוקים מתורכיה ומיוון.

עכשיו, וזה העיקר: מכיוון שהמושב אינו רשאי לשווק את תוצרתו, אלא דרך "תנובה", הוסכם ש"תנובה" תקבל עמלה של 15% ממחיר הענבים בדמי-הסכמה לכך, שהמושב יוכל לשווק את הענבים ישירות לסיטונאים ללא תיווכה של "תנובה".

התוצאה: כולם נהנים. הסיטונאים מקבלים סחורה טובה. התקלאים מוכרים את תוצרתם במחיר טוב ובמומין. תנובה מקבלת עמלה.

תוצאה נוספת: מתברר פיתאום שכדאי להיות חקלאי ושאפשר גם בלי "תנובה".

אתם אוהבים ענבים? גם אני. לא רק ענבים, כל ירק וכל פרי הגדלים במושב או בקיבוץ, חייבים להיות משווקים באמצעות תנובה. זהו הכלל. לא חשוב כרגע למה וכמה, אבל יש הרבה יוצאים-מן-הכלל. על אחד מאלה אני רוצה לספר.

באחד ממושבי חבל-ליש מגדלים ענבים מסוג סולטנינה, טעימים למאכל וטובים לעשיית צימוקים. מגדליה-ענבים במושב זה, החליטו להנהיג שיטת-שיווק חדשה לענבים: שכרו מנהל-שיווק, שכל תפקידו למכור ישירות את ארגוניה-ענבים בשוק הסיטונאי של תל-אביב, לסיטונאי הפירות.

ואומנם, השיטה מצליחה. המכירה היא ישירה ללא תיווכה של "תנובה", והמחירים שהמושב מקבל עבור הענבים גבוהים במיוחד.

המושבניקים דואגים לשלוח את הפרי הטוב ביותר לשוק מן הענבים הפחות טובים הם עושים צימוקים. לשם כך הקימו

בנק-הספנות יהיה החתם של "סנו"

נציג "אגרוסקו" הולך לקירקס,

נכד האוונים - לפח

השבוע שמעתי סיפור יוצא-מן-הכלל, על הקשר שבין כבד-האוונים ובין הצנת קירקס. ובכן, הסיפור מתגלגל כך: הייצוא השנתי של כבד-אויו לצרפת, שם הוא נחשב למעדן-מלכים, הוא כ-250 טון, בהתאם לחוזה-ההספקה החתומים בין היצואן, שהוא אגרוסקו, ובין היבואנים בצרפת. בשנה האחרונה חל משבר בענף, גדל מיספר האוונים למיטום וגדלה כמות כבד-האויו ל-320 טון, ואי-אפשר היה לשווק את כולה. הפסדיהם של מגדליה-אויויים לרבייה, לגידול ולפיטום הלכו וגדלו, לא רק בשל עודפי הייצור, אלא, ובעיקר, בשל צורת חתימת החוים עם המשווקים בצרפת. בפברואר של כל שנה נחתמים עם המשווקים הצרפתים חוזה-ההספקה לשנה, במחיר הנקוב בפנקים צרפתיים. במשך השנה נשחק ערכו של הפנק ב-35% לעומת הדולר והמדד; מחירי התערוכת, המשמשת למאכל לאוונים, עולים בהתאם לעליית מחירי-הגרעינים המיובאים מארצות-הברית. כשצריך לפסס בדולרים ולקבל תמורה בפרנקים, ההפסד בטוח. חלק מן ההפסד בשנה האחרונה כוסה על-ידי מענק של כמיליון דולר כתמריכה ביצרנים.

אך יש גורם נוסף, המחזיק את היצרנים בגרום. אלה הן המשחחות, או קבלני-השחיטה — שמונה בכל הארץ. הן מששלמות למגדלים עבור האוונים, וכמובן, עבור הכבדים, המיוצאים על-ידי אגרוסקו. ככל שהחמיר מצב המגדלים, תפסו קבלני-השחיטה את הפרינציפ החלו לאחר בתשלומים עבור האוונים וכבדיהם. המגדלים נדחקו לפינה.

ואז עלה רעיון בראשו של אחד המגדלים, לבדוק מדוע אי-אפשר לייצא כמויות גדולות יותר של כבד אויו ישראלי. קם נסע לפאריס, הלא היא בירת צרפת ואניני-הטעם. שם פגש את נציג "אגרוסקו", העוסק בשיווק כבד-אויו. אמר לו המושבניק: "בוא ניסע למרסיי, קבעתי שם שתי פגישות עם לקוחות בכוח לכבד-האויו שלנו". השיב לו איש "אגרוסקו": "תשמע, אני נורא מצטער, אבל מחר אני לא יכול לנסוע איתך, הבטחתי לשני הבנים לקחת אותם להצנת קירקס".

עכשיו אתם בודאי מבינים, למה הייצוא חשוב פחות מקירקס ומהו הקשר בין השניים.

הפעם שלא כהרגלנו נתחיל בדברים מעניינים יותר, בסיפורים ובפצרות. אתם בודאי יודעים שהמיספר גבורסה מתנהל בשני אולמות, וביום ראשון ושלישי ב"שלושה". הסידור הזה לא ענה יותר על הצרכים, לדעת רבים מכאי הבורסה. אגב, זירה נוספת נפתחה אתמול לשימט המיספר החדשה, "המיספר הריצף", שיתנהל בשעות



שותף חבר על הזנב

אחר-הצהריים, כשכך החברה ב"בורסה כבר עיפים ורוצים לזכות הכיתה. על השיטה עצמה נכתוב אחריו שגם לי יהיה נסיון-מה. אזני רק מילה אחת: שיטת המיספר הרצף נהוגה במרבית בורסות העולם. עיקרה מיספר דו-צדדי בין המוכר והקונה והיפך.

אחרי שהודעתי בגיליון הקודם שאני מוכן להסביר את העליות התמותות של אתא ג, והנהלת הבורסה סירבה לקבל את הצעתי, ומאחר שהתחייבתי לא להזר כיר את שמו של מטרטר המניה, הובאה אלי הצעה מעניינת שעשויה לפתור את בעיות המניות המטרטרות. הלחץ הצעה: המיספר בבורסה יתנהל על-פי קריטריון גים חדשים שיהיו בבחינת חידוש עולמי מרגין. תוקצה זירה למניות חופשיות. ספקולטיביות, בעלות סחירות נמוכה וזירקה נוספת למניות כבדות, בעלות סחירות

גבוהה. על-פי חלוקה זו תיקבענה גם העמלות: עמלות גבוהות במניות החופשיות ועמלות נמוכות במניות הכבדות.

חינה, חינה חל-אביב

שני דברים חשובים קרו אחרי הופעת הסיפור על החברה של חיפה. אחד מהם חיפאים התקשר אלי ואחרי הסבר ארוך בסלפון, קבענו פגישה בתל-אביב. קודם-כל הוא אמר לי ש"הכל בסדר, אך את קומה ד' עוד לא בונים, ועל אורן לא רוכבים. שאלתי מה רע בשלוש קומות, והוא השיב שאין בזה רע. לעצמי חשבתי שגם מי שקופץ מקומה ג' עלול לשבור, או איזה רגל, ואולי אפילו שתי רגליים, או ידיים.

הבורסה

אני רוצה לומר לשני המארגנים של הקבוצה החיפאית, לשותף ה' זומר מאיר חבר, סוכן-הכיסות, ולשותף הכביר עקיבא בר: תפיסקו לשבת על הזנב של התל-אביבים. מספרים לי שיש דגם אירגון של 1000 איש מחיפה וסברי

בותריה עם הרבה מאוד כסף. נא להזהר. תארו לעצמכם שמישהו כדאי-אכיל יחליט לבוסף לכם את הדי. מה יהיה?

● אני לא צריך לספר לכם שקוני סורציום עשתה בשבוע שעבר 300%. מה שמעניין הוא, כפי שאומר בעלי העניין ומנהל-החברה: "הכריחו אותי להרוויח 22 מיליון לירות ב-20 שניות". וזה נכון. הלוואי על כולנו.

● אחד מהמבצעים בבורסה, שביקש להישאר בעילום שם, ואנחנו נכנה אותו "עמוס היפה", הציע לי תחזית לשבוע זה: המניות הכבדות יעלו, והמניית ה"חופשיות יירדו. קרוב לוודאי שהוא יצדק.

● ועוד ציטוט מפי יועץ-השקעות בכיר: היו (מבלי להזכיר שמות) שניסו להוריד את השוק ולא הצליחו: השוק היה חזק מאלה שניסו להוריד אותו. גם עם הבחור הנ"ל אני מסכים.

● מישהו אמר לי שדוש פני-מיים, שכדאי לשים לב, לחלב מקרקעין. כששאלתי למה, לא ידע להסביר.

● נאמר לי שבנק-הספנות יג



מיליונר קר הביקור ה-87

פעם: "בערך אחת לשלושה חודשים" הוא אומר. מה מעשיו בארץ? נפגש עם עשרות יצרנים ומציע להם לשלוח דוגימות של מוצריהם לתצוגה שהוא עורך דרך-קבע באולמות של בניין המישרדים שהוא בעליו. כאן, עם הקשרים הענפים שיש לו, מגיעים הקניינים מכל רחבי-היבשת, שואלים, חוקרים ומומינים.

עכשיו הוא מספר: "איך, למשל, הצלחתי להתחרות את יינות, כרם, ברמל, על חשבונות, מכונה של יינות. המחיר היה צריך להיות גבוה ב-50% מזה של יין אחר, ששווק על-ידי חברה מקומית באי-שור הרב המקומי. מה עושים? פורסמתי מודעות בשני העיתונים היהודים באוסטרליה על מכירת יין, כרמל, תוצרת-ישראל, במחיר של מציאה — 25% פחות מהמחיר של היין של השוק המקומי.

"אל תשכח, זה היה לקראת פסח. נו, ומאז שותים באוסטרליה דחגים רק יין ישראלי. כן, המחיר ככה יותר גבוה".

"אתה יודע", הוא אומר, "יש לי טעינות. הנציג המיסחרי של ישראלי בס'זני מצר את צעדי, ואני לא מבין למה. אבל לא יעזור לו. אני כבר בן 73, והוא לא יצליח להזיז אותי ממאמצי להגדיל את הייצוא הישראלי לאוסטרליה. תראה איזה תעודות הוקרה קיבלתי ממיסרד-המיסחר והתעשייה. למה גורמים נוק לייצוא הישראלי לאוסטרליה, למה?"

כיר את מעורבותו בשוק התון. למשך? הוא יהיה החתם של כמה הנפקות חדשות וכיניהן של "סנו".

● בשבוע שעבר אמרתי שפרוטארום יעלה ויעלה. בנייתים המניה יורדת וזירדה. אבל כמאמר חכמים: ירידה לצורך עליה. סבלנות.

● במה להשקיע? צר לי, עדיין אין חדש. אף כי מי שרוצה לעסוק בספקר צליה יכול לשים כספו על טמפון, למשל, ואפילו על קונסורציום. גם קרנות-הנאמנות עדיין לא יצאו מהאופנה.