



בני לאלו:

„אפשר למצוא סוס יפה ב־300 אלף דולר!“

אחד הספורטים היותר־סודיים בארץ הוא הרכיבה על סוסים. מי שמע בכלל שבשבוע שעבר נערכה בארץ תחרות רכיבה בין נבחרת ישראל לבין קבוצה הולנדית! אני שמעתי והלכתי לברר אצל אחד המשתתפים. בני לאלו. מה היו התוצאות.

הם ניצחו אותנו בהפרש של 30 נקודות.

● **נבחרת של מקום קטן בהולנד ניצחה את נבחרת ישראל?**

אין נבחרת ישראל ברכיבה. ארבעתנו, ננסי ציטלין, רחל לויטץ, קרן מק ואני, קיבלנו את התואר של הנבחרת רק לצורך התחרות הזאת.

● **כמה אנשים בארץ מתעסקים ברכיבה על סוסים?**

ברכיבה תחרותית — בערך 100 איש, אבל עוד 1500 רוכבים להנאתם.

● **מה ההבדל?**

רכיבה תחרותית מתחלקת לשלושה ענפים: רסו', שהיא רכיבה אמנותית, דומה להתעמלות־הקרקע. קפיצת־מיכשולים, בסדר מסויים, בתוך מיגרש. ותחרות משולבת. הכוללת את שני הראשונים וגם רכיבה לאורך 28 קילומטר, כולל מיכשולים. כאן גם עניין המהירות קובע. כדי להראות לך כמה הספורט הזה נחשב בעולם, רק אומר שבאולימפיאדה יש 18 מדליות לרכיבה.

● **איפה לומדים רכיבה תחרותית, איפה אתה לומדת?**

אני התחלתי ללמוד כאן, ואחריכך למדתי שנה בארצות־הברית, כבית־ספר מיוחד, ויותר מאוחר שנה באנגליה, אצל רוברט הול, שהוא המאמן של נבחרת אנגליה.

● **כלומר, זה ספורט לעשירים בלבד?**

ככה אנשים נוטים לחשוב. אומנם, בעלי הסוסים צריכים להיות די עשירים, אבל רוב התלמידים שאני מכיר בארץ פשוט מטפלים בסוסים תמורת הרכיבה והלימוד, ומגיעים לחווה בנסיעה ארוכה באוטובוס 601.

● **כמה עולה סוס?**

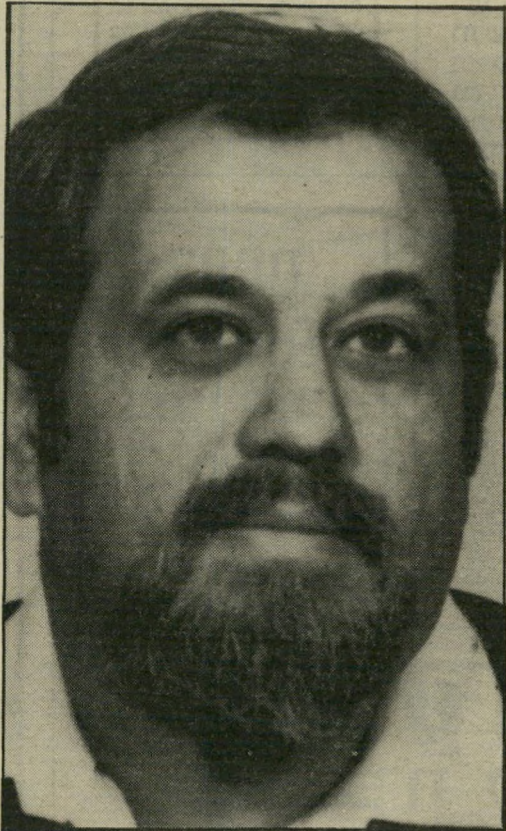
בין 2000 דולר לסוס מקומי עד 10,000 דולר לסוס מיובא. בחו"ל את יכולה למצוא סוסים יפים ומאומנים אפילו במחיר של 300,000 דולר, אם זה לא הרבה בשבילך.

● **ובמחירים האלה של הסוסים יש לספורט הזה סיכוי בארץ?**

צריך למצוא ספונסרים לנושא. כמו שנהוג בארצות אחרות, אבל כדי למצוא ספונסרים צריך שתהיה יותר מודעות של הקהל לנושא.

● **כמה קהל בא לראות את התחרות עם ההולנדים?**

300 איש. וזה נחשב קהל גדול.



אלי לוי:

„השנה לא קנו רק שאלו שאלות!“

לא עובר שבוע מבלי שאדווה לכם על איזה פסטיבל. הפעם זה „יריד ירושלים“, שנערך, זו השנה התשיעית, ב„בניינייה־אומה“ בבירה. לא נסעתי לירושלים, כי הפסטיבלים של תל־אביב מספיקים לי. אבל שאלתי את אלי לוי, האיש ה„אשם“ בירידים האלה, מה נותן היריד לאזרחי ירושלים.

קודם כל הוא נותן לקהל אפשרות לקנות מוצרים שונים ומגוונים ללא פער־תיווך, דבר שנראה חשוב מאוד בימים אלה.

הוא נותן לקהל אפשרות להיפגש עם גורמים כמו מישטרה, קופת־חולים, המועצה למניעת־תאונות ועוד, ובנוסף לכל זה, היריד נותן בידור.

● **מה זה מושג עם מישטרה, קופת־חולים?**

אין לך מושג על איזה כמות שאלות ענו אנשי המישטרה וקופת־חולים. אף אחד לא הולך בבוקר לקופת־חולים ולוקח מיספר אם יש לו שאלה. כאן ענו להם על כל שאלה וניסו לפתור כל בעיה שהתעוררה. מלבד זאת, המישטרה, למשל, סימנה בחינם את רכשו של כל אורח שביקש זאת, ללא תשלום. קופת־חולים ערכה בדיקות במקום לכל מי שרצה, וגם זה בחינם.

● **מה בקשר לחברות המיסחריות, מי הציג שם?**

למעשה, כל מי שרצה קנה מקום והציג את הסחורה. אני מניח שכל המוצרים היו זולים ב־30—40 אחוז מאשר בחנויות רגילות.

● **אמרת שיש גם בידור.**

לונה פארק, קאוניו בידורי — בלי כסף — כדורים שונים, מופעי טלפתיה, אסטרולוגיה, שעשועונים שונים ועוד ועוד.

● **כמה עולה כרטיס ליריד?**

750 שקל למבוגר ו־450 לילד.

● **מי מממן את כל האירוע הזה ומי מרוויח ממנו?**

החברה המארגנת. בעזרת כל המציגים מממנת את האירוע. זה נכון שהאירוע הוא מיסחרי ויש לו כוונות להרוויח, אבל לא תמיד זה מצליח. השנה, היחידים שהרוויחו היו המבקרים.

● **מדוע דווקא השנה לא הרווחתם. אנשים קנו סחורה?**

הרכה פחות. בשנים הקודמות היו קניות ממש פרועות. בלי חשבון. השנה, בעיקר שאלו והתעניינו ושוב שאלו וחשבו חמש פעמים על כל קניה. משהו קרה בארץ.



רוני אריאלי:

„אחרי השנה הבאה יהיה יותר טוב!“

לפני שנה, כשהמצב הכלכלי בארץ הגיע לקטסטרופה שחשבנו שאין גדולה ממנה, שאלתי בעל משרד־פירסום איך הם מחזיקים מעמד. הוא סיפר לי, שהמצב קשה מאוד בענף שלהם. עברה שנה, המצב של השנה שעברה נראה כחלום טוב. פניתי אל רוני אריאלי, מנכ"ל „קבוצת אריאלי“, ושאלתי מה קורה אצלם עכשיו.

קשה.

● **כמה קשה?**

עוד אי־אפשר לדעת כמה קשה, כי התעשייה נמצאת בהלם.

● **יש כאן משהו לא ברור. אילו היתרי בעל מוסעל היתרי חישבת שצריך להשקיע הרבה יותר בפירסום בתקופה שלאנשים אין כסף והם לא קונים, מאשר בתקופה של שמע כלכלי, שאז ממילא קונים הכל.**

זה בדיוק מה שקרה בארצות־הברית ובאנגליה. כרגע שהמצב הכלכלי מורע, רמת הפירסום עולה.

● **ומה בארץ?**

כאן עדיין אין מודעות שיווקית כזאת. כשרע, דבר ראשון מורידים את תקציב הפירסום. זה באופן כללי. פה ושם יש חברות שמתחילות להבין את העניין, ואפילו היה מיקרה של חברה שפיתרה אנשים לפני שקיצעה בפירסום.

● **אם זה כך, ואם כולם יבינו את זה בסופו של דבר, אז מצב מישרדי־הפירסום לא יהיה רע.**

הדבר הראשון שממוטט אותנו הוא זמנייה־תשלום. אנחנו מרוויחים מעמלות. כשהעמלה שלנו, של 15%, מגיעה לקופה שלנו אחרי 60 יום, זאת אומרת שהעמלה שלנו ירדה ל־7%. ועם עמלה של 7% אי־שפשר להתקיים.

● **בוא נשאל אחרת: קיבלת החודש לקוחות חדשים?**

כן. קיבלנו החודש שישה לקוחות חדשים. אבל מאז שבנק לאומי הלקוח הכי גדול שלנו, הקטין את תקציבו לרבע, יש לנו מקום ל־16 לקוחות חדשים בחודש. מלבד זאת, אצלנו היקף זה לא תמיד רווח. ועד שנראה כסף מהלקוחות, החדשים האלה עוד יעבור זמן.

● **איך אתה רואה את השנה הבאה בפירסום?**

מבחינת רווחים היא תהיה שנה רעה מאוד. אבל מבחינת אתגר, חיפוש אפיקים חדשים ורכיב־פירסום חדשות אני מניח שזו תהיה שנה מעניינת, וכסופו של דבר אם נשרד, נהיה טובים יותר.

● **ואחרי שנה?**

יש לי הרגשה שמהמשרבים של השנה יכולים לצאת רק דברים יותר טובים.

יש לי הרגשה שמהמשרבים של השנה יכולים לצאת רק דברים יותר טובים.