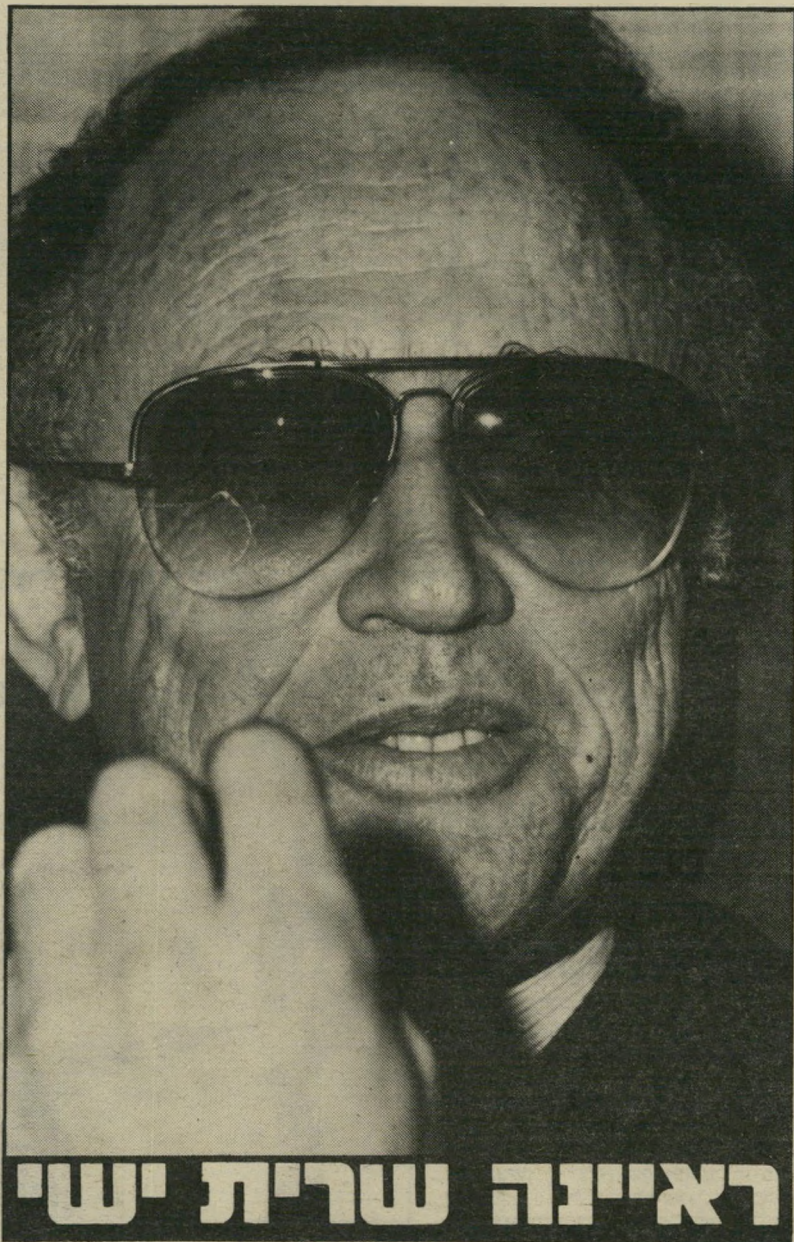


# בני גאון, מנכ"ל רשת סופרמרקטים ואחיו של יהורם, מספר כיצד נערך השיווק לתקופת ההקפאה, כיצד הוא מנסה להתחרות במחירי שוק הכרמל ובשוק ההברחה של הפירות והירקות, מה אוהב ומה לא אוהב עם ישראל לאכול



**ראיינה שרית ישי**

„אני מאמין שתוך שבוע שבועיים יאזלו המלאים, ואז המחירים יתייצבו והפער בין צפון לדרום חל-אביב ילך ויקטן”

„המוצרים הראשונים שחדלו לקנות הם המוצרים המיזבאים. כל אחד עושה חשבון לגבי מה שהוא קונה”

„כשמקפאים 17 אלף מוצרי מזון, יש חריקות. צריך לקחת את רשימת המחירים כמו שהיא ולהגיד ראה וקדש”

„אחי יהורם עוסק במיקצוע הדורש חשיפה. כל זמן שהחשיפה היא חיובית, אין צורך להתמודד איתה”

„עם ישראל שגה כשלא נתן למיילגת העבודה מנדאט שלם לדפא את תחלואי המשק”

„חוכנית ההקפאה מצויינת. היא נוחת לנו מרחבינשימה, והפכה את עם ישראל למפקח”

## ”אם אין חמאה,

## יאכלו מדגרינה!”

לעשות פרפרזה על משפטו הידוע של נפוליאון, שהצבא צועד על קיבתו, הרי שכל אדם הולך על קיבתו. וכל זמן שזה כך, אין לו לבני גאון, מנכ"ל הסופרמרקטים „קראופ”, רשת הריבוע הכחול, מה לדאוג. אבל לי, כאזרח הקטן יש מה לדאוג – ועוד איך. ככל שהמשכורת קטנה יותר, המחירים גבוהים יותר. ולא חשוב שהם הקפואו לנו כעת גם את המשכורת וגם את המחירים. זה עדיין לא עוזר לי לגמור את החודש. והאובר-דראפט שלי הולך ותופח. כמו האובר-דראפט של כל עם ישראל. בכל זאת, די נעים – אני חייבת להודות

– להיכנס לסופרמרקט בימים טרופים אלה ולמצוא על המוצרים מחירים של ממש. ולא קודים. אני לא יכולתי לסבול את הקודים, לא ידעתי כמה עולה מה, וזה לא מפני שלא היה לי ערך לכסף. זה היה מפני שלא יכולתי לעקוב אחרי האמרת המחירים המטורפת. כעת אני לפחות יודעת שהחלב שאני קונה היום יעלה אותו דבר עד עוד שלושה חודשים. שלא לדבר על גבינות ועל המוצרים הבלתי-מסובסדים. ובכל זאת, למרות שהם מתלוננים על כך שהקניית ירדו ב-20 אחוזים, נראה כאילו הסופרמרקטים – רשתות-השיווק, בעברית

– נוהגות כאילו אין חדש תחת השמש. ולראיה, ברמת-אביב היה סופרמרקט של „קראופ”, סופרמרקט גדול ומרווח, שהיתה לו צרה צורה אחת: הוא שכן מול בית-האבות. השירות בו התנהל בעצלתיים, בגלל הלקוחות האיטיים והקופאיות חסרות-הסבלנות. המלאי שלו היה מדולדל בהשוואה לסניפים של נווה-אביבים ורמת-אביב-גימל, מגרש החניה שלו היה מרוצף כורכר ולא אחת גרם לתקר בגלגל. והנה, הפלא ופלא, לסופרמרקט הלא-סימפטי הזה היתה לאחרונה עדנה: מיגרש-חניה מסודר מאספלט נבנה על הכורכר, שיפוצים מרחי

קיי-לכת נעשו בתוך החנות הענקית, נבנתה מעדניה מרהיבת-עין והמדפים התמלאו בכל טוב, הקופות הוחלפו בקופות מודרניות, ואין עוד צורך לשקול את הירקות אצל הירקן, אלא אפשר לשקול בקופה, כשמשל-מים. אמריקה ממש. וכל זה למה? מכיוון שבקצה המיגרש בנתה חברת „שופרסל” המתחרה סופרמרקט חדש ומודרני. בקר-אופ” חששו שיגנבו להם את הלקוחות, והשקיעו גם השקיעו בשיפוץ הסופרמרקט הקיים. והלקוחות רק הרוויחו. המצב קשה, אך התחרות בין רשתות-השיווק על ליבך, הצרכן הקטן, עדיין