

שופרסל מגדילה את ההימור על Be – ויוצאת למסע קניות יקר של סניפים

בניסיון להחליש את המונופול של סופר פארם, שופרסל חותמת על הסכמי שכירות יקרים ומשלמת דמי פינוי של מיליוני שקלים • הסיבה: רוב המיקומים של סניפי Be לא טובים, והמיקומים הטובים כבר תפוסים על ידי סופר פארם • "ייקה להם שנים להחזיר את ההשקעה"

עדי דברת-מזרין
יורם גביון



סניף של Be. בעלי נכסים מעדיפים את סופר פארם כי היא מחוללת פדיונות גבוהים יותר צילום: אייל טואג

קבוצת שופרסל מעלה הילוך בתחרות מול סופר פארם, ומגי' דילה את ההימור על רשת הפא-רם Be שהשיקה לפני כחודשיים. אחרי שהבינה כי הבעיה הגדולה של Be היא מיקומים חלשים של הסניפים שקיבלה בירושה מניו פארם, בקבוצה עושים מאמצים עיקשים להבטחת כמה שיותר מיקומים חזקים לסניפים עתידיים. שופרסל מוכנה לשלם לבעלי נכסים סכומים גבוהים, שלדברי בכירים בענף עשויים לגרום לכך שיידרשו לה שנים עד שהסניפים יהיו רווחיים, אם בכלל.

בענף הפארם והקניונים מספריים כי לפחות חלק מהחוזים שסגרה שופרסל ל-Be יקרים מהמקובל. כך, בהנהלת קניון גן העיר מספרים כי שופרסל תשלם עבור חנות של כ-500 מ"ר שתפתח בסוף אפריל, יותר מ-250 שקל למ"ר, עבור דמי שכירות וניהול. אמנם מדובר בחנות במרכז תל אביב, אבל היא תהיה בקומה מינוס אחת של הקניון, שהיא פחות אטרקטיבית.

בכיר בענף אמר ל-TheMarker כי "רק להדליק את החשמל בחנות ולהגיד בוקר טוב יעלה להם 125 אלף שקל בחודש. כדי שהחנות תהיה מאוונת הם יצטרכו למכור ב-1.5 מיליון שקל בחודש, אחרי שהמחזור הממוצע של ניו פארם לחנות היה 650 אלף שקל. גם אם הם יגדילו את המחזור בכ-30% זה לא יתפוך את החנות לרווחית". בנוסף, בהנהלת גן העיר אישרו כי שופרסל לא קיבלה מהקניון דמי השתתפות בכינוי. על חנות בקניון אייס מול באילת (שעדי כה היתה חנות של סמארט פארם, הרשת שנבנתה על בסיס סניפי ניו פארם שרשות התחרות לא אישרה לשופרסל לקנות) שילמה שופרסל לדברי מקורבים לעסקה דמי פינוי של מיליוני שקלים. מתוך סכום זה, שילמה שופרסל לפי מקורות, כ-2 מיליון שקל לאחים ניסנוב, בעלי סמארט פארם, עבור דמי פינוי ומלאי החנות. "זה נכון שאייס מול מתעורר, אבל יש כללי אצבע לפיהם לא משאירים מיליוני שקלים דמי פינוי. לא ברור תוך כמה זמן החנות הזאת תוכל להחזיר את ההשקעה. שכר דירה לא צריך להיות יותר מ-10% מהמחזור, נקודה", אומר הבכיר. עוד נודע, כי מלבד סניפים אלה

מיקום, מיקום, מיקום

מקומות בהם תפתח Be חנויות חדשות עד סוף אפריל



תמיר בן שחר צילום: ארז בן שחר | איציק אברכהן צילום: אייל טואג

תמיר בן שחר, חברת הייעוץ צ'מנסקי בן שחר: "שופרסל נמצאת במתקפה. אם Be לא תצליח לאתר את המקומות הטובים הבאים, היא תישאר עם רשת בינונית"

באזורי חן, בתחנה המרכזית, באסור תא, ברחוב קיבוץ גלויות ועוד. ברוב המקרים, בסניפי Be מדובר בחוזים לכמה שנים, ובסביבת שופרסל אומרים שסביר להניח שהיא לא תחדש חוזים במיקומים כעיתיים ל-Be גם חסרה נוכחות ביישובים רבים, ובחלק מהיישובים יש לה נוכחות דלה ביחס למתחרה. ל-Be אין חנויות ברמת גן, טבריה, נתיבות, דימונה, נס ציונה, קרית אונו ועוד. בירושלים היא מפעילה ארבעה סניפים, בעוד שלסופר פארם 17 סניפים בעיר; בראשון לציון מפעילה Be חנות אחת בלבד במ"ד זרח העיר ואין לה נוכחות במערב העיר. הרשת מחפשת גם להגדיל נוכחות במגזר החרדי.

לפחות חמש שנים עד שתתקרב לסופר פארם

הצורך בפתחת סניפים חדשים, יחד עם הצורך בשיפוץ הסניפים הקיימים, דורש משופרסל השקעה

הכספיים לרבעון השלישי, הסביר אברכהן שהקמת רשת היא תהליך שמצריך זמן, כסף וסבלנות. הוא העריך ש-Be תעבור לאיזון לא לפני המחצית הראשונה של 2020. "שופרסל נמצאת במתקפה", מסביר תמיר בן שחר, מחברת הייעוץ צ'מנסקי בן שחר. "סופר פארם מהזיקה כיום כמעט בכל המיקומים הטובים. אם Be לא תצליח לאתר את המקומות הטובים הבאים, היא תישאר עם רשת בינונית עם חנויות שמחוללות מחזור רים קצת יותר גבוהים משהן חוללו תחת ניו פארם – אבל לא כשביל זה היא נכנסה להרפתקה הזאת". לדבריו, "בעלי הנכסים מעדיפים את סופר פארם על פני Be כי היא מחוללת פדיונות גבוהים יותר ומביאה קהל לקוחות גדול יותר. שופרסל חייבת להיות אגרסיבית במלחמה על כל מיקום ומדייקת בנייתו של המיקומים שהיו המנצחים בעתיד. היא גם צריכה לשלם יותר על מיקומים, כי היא לא ההעדרה הראשונה של בעל הנכס". אורי וטרמן, מנכ"ל Be, אמר עם פתיחתה, כי בכוננת הרשת להגדיל את מספר סניפיה ל-105 ב-2020 ו-120 ב-2021. לדברי אברכהן, שופרסל תשקיע 100 מיליון שקל בהקמת סניפים לרשת החדשה בשלוש השנים הקרובות. ואולם לפי תחשיב של 3 מיליון שקל לסניף, סביר להניח שהסכום יתקרב יותר ל-150 מיליון שקל. בהתאם להערכותיה של שופרסל, נראה שרשת Be לא תהיה רווחית לפחות עד 2021. לפי הערכות גורמים בענף הפארם והנרל, יהיה זה פרק זמן ארוך אף יותר. "גם אם בסוף זה יקרה, יעברו חמש-עשר שנים לפחות עד ש-Be תתקרב למיצוב ולמכירות של סופר פארם", אומר בן שחר. "ב-2018 נפתחו בסך הכל 22 מרכזים מסדיים, כך שהיכולת של Be להתפתח מהר במקומות טובים קטנה". שופרסל רכשה את ניו פארם הכושלת מהממשלה לצד תמורת 130 מיליון שקל באפריל 2017 והשיקה במקומה את Be בנובמבר 2018. אלא שבכך רק התחילה ההשקעה של שופרסל: ניו פארם רשמה הפסד תפעולי של 16 מיליון שקל במחזור של 411 מיליון שקל בינואר-ספטמבר 2018. זהו הפסד גבוה יותר מהתחזית הראשונית של הנהלת שופרסל, שצפתה הפסד של 15-20 מיליון שקל ב-2018 כולה. בשופרסל ובסופר פארם סי-רבו להגיב לדברים.