



## רשות ההגבלים העסקיים

### תרשומת שיחה עם דנשר (1963) בע"מ

עורך התרשומת:	יותם כהן
נושא:	שופרסל-ניופארם
תאריך:	22/5/2017
שעה:	13:00
שוחחתי עם:	שי חסיד, סמנכ"ל פיננסי בחברת דנשר (1963) בע"מ
נוכחים מטעם הרשות:	יותם כהן, כלכלן
טלפון:	[REDACTED]

### פירוט:

החלק הראשון של השיחה נגע להבהרות בנוגע לדרישת הנתונים שנשלחה.

שי: ינואר 15 – החל מתאריך זה והלאה כל החשבוניות של רשתות המזון וביניהן שופרסל יוצאים בנטו, לאחר ניכוי הנחת חוק המזון. לפני החוק, לקוח היה משלם לדנשר מחיר מסוים על מוצר. חוץ מהחשבונית הזאת שהוא קונה מדנשר במחיר מסוים, הוא היה עושה כמה דברים: בסוף שנה היה מקבל הנחת בונוס שנתית, שלא מותנית במחירים ובכמויות. במוסף, הוא היה יכול לחייב את דנשר על עוד דברים, שהיום החוק אוסר עליו, כמו הסבות סניפים, פרסום רשתות, חיוב על סדרנות וכו'. כל מיני דברים שהיו יוצאים בחיובים בצד של הקמעונאי הגדול. בדוגמא הזאת, בשנת [REDACTED] אתה תראה בשורת ההכנסות [REDACTED] והחל מהחוק, אתה תראה [REDACTED] בחשואה לשופרסל לניופארם, אני יכול להראות לך את הברוטו all the way. ניופארם היא לא בחוק המזון, אז אצלה זה [REDACTED] ולכן אם אתה רוצה להשוות בצורה נכונה, צריך את הברוטו.

(סוכם כי עבור השנתיים הראשונות – רק את הברוטו, ועבור השנה השלישית – הברוטו והנטו של כל אחת מהרשתות. בפועל נשלחו נתוני נטו לכל התקופות)

יותם: אני ארצה להפנות מספר שאלות לגבי פעילות החברה וההשפעות הצפויות אם המיזוג יאושר. תתחיל בבקשה בתיאור של פעילות החברה.



## רשות ההגבלים העסקיים

שי: אני אגיד שיש לנו אתר ואפשר לראות את מה שאני אגיד כרגע, דנשר זו חברה שמנוהלת

ופועלת ב-3 חטיבות עיקריות. חטיבה אחת זה מוצרי הצריכה, [REDACTED]

[REDACTED] תתי חטיבות בחטיבת מוצרי הצריכה זה חטיבת המזון והבית

המשפחה, בית ומשפחה זה מוצרי טואלטיקה, דאורדורנטים, מגבונים, סוללות, יש באתר

פורטפוליו של המותגים העיקריים. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

יותם: האם המוצרים מגיעים גם בייבוא אחד או רק דרככם?

שי: אם זה מותג שלי, אני עצמאי להחליט מי יהיה היצרן שלנו, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

שניה זה חטיבת הקוסמטיקה, מוכרים שם מוצרי איפור, בישום וטיפוח. [REDACTED]

[REDACTED] לחטיבת המספרות אנחנו מוכרים את

צבעי השיער וטיפוח השיער ל-WELLA, זה אגב למספרות ולא לרשתות ולפארמים.

יותם: אז הפארמים לא מקבלים בכלל את צבעי השיער האלה?

שי: הם מקבלים אבל לא מדנשר, WELLA בעולם היתה עד לפני פחות משנה בבעלות פרוקטר.

המפיץ של פרוקטר לשוקי הפארמים הוא דיפלומט, והוא עושה את ההפצה של צבעי השיער של

WELLA לפארמים. דנשר ייצרה את צבעי השיער של WELLA עד שנת 2009, עשינו ייצור של צבעי

השיער בארץ, בבעלות מפעל שיש לנו, ובמהלך השנה האחרונה פרוקטר מכרו את המותג וולה

לספק שעובד איתנו.



## רשות ההגבלים העסקיים

יותם: אוקי. אילו מוצרים אתם מספקים לשופרסל וניופארם?

שי: שופרסל פועל כמעט רק בקרב חטיבת מוצרי הצריכה, מעט מאוד בקרב מוצרי הקוסמטיקה, בעוד שניופארם פעיל בקרב הקוסמטיקה, והנית והמשפחה, ומטבע הדברים במזון זה בעוצמות נמוכות.

יותם: שופרסל וניופארם נחשבים ללקוחות הגדולים שלכם?

[REDACTED]

יותם: אז למה הפוטנציאל לא ממומש?

שי: [REDACTED]

ביטוח אשראי זה ביטוח כנגד חובות הלקוחות. חברת ביטוח אשראי מבטחות את חובת הלקוחות, כי כל ספק הוא למעשה כמו בנק והוא צריך להחליט כמה אובליגו לתת ללקוח שלו, ובכל רגע נתון יש חוב מול הלקוח, ולכן יש חברות שמבטחות את החוב. או שחברת הביטוח מאשרת לי את כל הסכום או כלום או נתון אחר

יותם: כיצד אתם מפיצים את המוצרים שלכם?

[REDACTED]

יותם: איך המיזוג יכול להשפיע על ספקים במידה והוא יאושר?

שי: שאלה מצוינת. לפי המחשבות שלנו, העסקה היא טובה, ואני חושב שהיא גם טובה לשוק, ואני אמנה 3 סיבות עיקריות. אחת, גם לדנשר, אבל גם לכלל הספקים וגם לצרכנים ברשתות הפארם, זה טוב שיהיה מתחרה ראוי לסופרפארם, כי היום הפער בין מספר 1 למספר 2 הוא פער



## רשות ההגבלים העסקיים

תהומי, בחוויית הקניה, בשירות, ברמת הניהול. זה טוב לספקים וגם ללקוחות הקצה, ולדעתי הצנועה זה טוב גם לסופרפארם. פעם שניה, האיתנות הפיננסית של הלקוח הזה - ניופארם - יכולה להיות טובה יותר תחת שופרסל. פעם שלישית, גם רשת המשביר כתוצאה מהמכירה הזאת צפויה לקבל תמורה שצפויה לשפר את מצבה,

וזה עסקה שתשפר את האיתנות הפיננסית של המשביר. מצד שני,

כנראה, חלק מההתייעלות הזאת שרשת שופרסל תעשה בניופארם תגיע גם לספקים. שופרסל תיחשף למגוון שלם של ספקים שהיא לא מכירה היום.

איה שלנו זה לגדול מול לקוח פעיל שמכיר את דנשר, זה

יכול לשפר את מצבנו, וזה בניגוד לספקים שמתעסקים רק בקוסמטיקה שלא מכירים מה זה

שופרסל

משקללים הכל מהכל, להערכת דנשר זה יכול לעשות טוב.

יותם: אבל יש סיבה לחשוב ששופרסל תרצה לצמצם את הפעילות שלה מול ספקים של ניופארם

שהיא לא עובדת מולם?

שי: קטונתי ממה ששופרסל רוצה לעשות, לשופרסל יש היום במסגרת דירוג הספקים שלה ספק

גדול, בינוני או קטן ויש יתרונות וחסרונות לכל אחד. אם אני היום ספק שלא נמצא בכלל ברשימת

הספקים שלו ומחר בבוקר אני נכנס לראשונה, או אם אני כבר שם, אז יש הבדל.