



| | | | | | |
|---------------------|-----|---------|----------------|------------|------------|
| 25.81x32.32 | 1/2 | עמוד 20 | הארץ - קיבוצים | 16/07/2013 | 37893145-0 |
| יאיר פרג'ון - 64221 | | | | | |

תוכן שיווקי

קיבוצים מתחדשים, יזמים חדשים



ציון ביטון

את מקום התעשייה החקלאית והמסורתית בחצרות הקיבוצים תופסים כיום עסקים קטנים ובינוניים. אך היזמים החדשים, חלקם בני קיבוצים וחלקם נקלטים חדשים, מתמודדים עם לא מעט אתגרים. גם הנהלות הקיבוצים נדרשות לשנות גישה כדי לאפשר לעסקים החדשים לצמוח. כיצד מבטיחים את ההצלחה העסקית וממקסמים את הפוטנציאל הכלכלי בדרום? יועצי מ.ט.י בבאר שבע והנגב מסבירים

מאת: אלון שפירא

יכולים להיות בקיבוץ אחד? אך בפועל המקום פעיל והקהל הולך ונבנה בקצב משביע רצון. "כיצד הגעתי להחלטה לפתוח חנות אופטיקה דווקא בתוך קיבוץ? זו השאלה ששואלים אותי כמעט בכל יום", מספר שגב בחיך רחב. "כששקלתי את האפשרות לפתוח קליניקה פרטית, ידעתי שאין לי עניין להתיישב במרכז מסחרי, להיות מוקף במתחרים ולהיות פשוט עוד חנות אופטיקה. ידעתי שאני רוצה לבדל את עצמי באופן כלשהו ולהוות אלטרנטיבה ייחודית ומעניינת. רציתי להפוך את בדיקת הראייה ורכישת המשקפיים לחוויה יותר מהנה, נינוחה ומכובדת. מתוך תחושת אחריות למשפחתי, והבנת ההשלכות הכלכליות של פתיחת חנות אופטיקה, היה לי חשוב ללמוד לעשות עסקים בצורה אחראית ונבונה. לכן, את הצעד הראשון שלי בדרך לעצמאות עשיתי במ.ט.י. זה היה צעד משמעותי עבורי, שהוכיח את עצמו מעל ומעבר מאוחר יותר. במ.ט.י הבנתי שלפתיחת בית עסק בפריפריה, בלב קיבוץ, יש דווקא לא מעט יתרונות עסקיים וזה חיזק בי את הביטחון בהחלטתי. העלויות הנמוכות של שכירות וארנונה, היכולת להסתפק בכוח אדם מצומצם והיעדר מתחרים בסביבה הקרובה, כל אלה מאפשרים ניהול תזרים מזומנים בצורה נוחה ומבוקרת. ההתמקמות בקיבוץ לא זו בלבד שמספקת לי תפאורה יפה לקליניקה, אלא גם מאפשרת לי לגדול בצורה שקולה ואחראית".

ארנון שם לב, שרבים מופתעים לגלות שהוא בן האזור וטועים להניח שהוא מהמרכז. "אני מייצג דור חדש של בני משק, שעוסקים במקצועות מודרניים, תחת אלה המסורתיים. יצאתי מהפריפריה, רכשתי השכלה ומקצוע וצברתי ניסיון במכונת אופטיקה מובילים בערים שונות במרכז. בשלב מסוים הבנתי שקיים ברצון לחזור לפריפריה ולשרת את הקהילה שבה גדלתי".

לדבריו, חברי קיבוץ יד מרדכי ותושבי האזור מצביעים ברגליים והאופטיקה בלב הקיבוץ מתקבלת בברכה. אנשים אמנם מרימים גבה למשמע הרעיון, אך הם מרוצים מההנגשת השירות ומהסטנדרטים הגבוהים של האופטיקה. "חשוב לי שאנשים יבינו שעם הגישה הנכונה היעוץ והליווי המקצועיים, עסקים בפריפריה, בתוך קיבוץ, יכולים לעבוד מצויין. יש לזה ביקוש מצד הבנים החוזרים ולראייתי - זה גם העתיד".

מעורבות חברתית

את המענה לאותו עתיד שארנון שגב שואף אליו

הקיבוץ עוד לפני שהתחילו להתמודד עם השוק עצמו - המתחרים, הלקוחות ועוד.

פיתוח עסקי ודמוגרפי

פרדריק (פרדי) גרנית, תושב קיבוץ נחל עוז ומנהל מ.ט.י נגב מערבי, שופך אור אחר על הפיתוח העסקי בקיבוצים. "אני עצמי עולה חדש בנגב. הגעתי קצת לפני מבצע 'עופרת יצוקה' ב-2008 ומיקדתי את פעילויות הפיתוח העסקי כדי שיהוו עוגן לפיתוח הדמוגרפי, שהוא מבחינתי משימה ראשונה במעלה לעיבוי שורות



פרדריק גרנית

התושבים בפריפריה. המתיישבים החדשים, אשר מוצאים בנגב בית להקים בו משפחה, לא יעתיקו את מגוריהם אם לא תהיה להם פרנסה. למי שיותר קל, אגב, להשתקע בקיבוץ הוא, באופן פראדוקסלי, דווקא בעל מקצוע חופשי או בעל עסק, ולא שכיר שזקוק למקום עבודה מקומי. מצד שני, יהיה לו הרבה יותר קשה להמשיך את עיסוקו בקיבוץ שהנהלתו תשחק אותו בחוקים והוראות שלעיתים נכתבים אד-הוק".

לדבריו, הפיתוח העסקי והדמוגרפי נעים על אותו ציר. אם רוצים למשוך יותר תושבים לפריפריה חייבים לדאוג, בראש ובראשונה, לפרנסה ולא לשכוח שיזם פרטי גם מעסיק שכירים, כך שככל שיהיו יותר עסקים ייפתחו יותר מקורות תעסוקה.

בית עסק בפריפריה

סיפורו של ארנון שגב מקיבוץ ארז ממחיש זאת ומדגים את דמותו האופיינית של יזם בקיבוץ המתחדש. לפני כשנתיים פתח ארנון, בן קיבוץ, את חנות האופטיקה שלו "מישקה", הממוקמת בתוך קיבוץ יד מרדכי ולא במרכז מסחרי כמצופה. מהלך זה נראה על פניו תמוה ובעל סיכויי הצלחה נמוכים. אחרי הכל, כמה לקוחות

כמו מרבית הקיבוצים השיתופיים האחרים, הקיבוצים באזור הדרום, שעברו, או עוברים, הפרטה, התבססו בעיקר על תעשייה חקלאית ועל תעשייה מסורתית שהתקיימה בחצרותיהם. עם הזמן התעשייה המסורתית הצטמצמה ואיתה מקומות התעסוקה. אל הוואקום הזה, שלא נשאר ריק, החלו להישאב עשרות עסקים קטנים ובינוניים. אלא שלהנהלות היישובים ישנה בעיה לעכל ולהכיל אותם. כתוצאה מכך החלו לצוץ שאלות קשות בכל הנוגע לאחריות הניהול הפיננסי, העסקי ועוד. זה יצר גם אי וודאות רבה באשר לגורל העסקים החדשים. "מניתוח הפעילות בחמש שנים האחרונות, אני יכול לומר שזו עיקר הבעיה בפיתוח העסקי בקיבוצים", אומר ציון ביטון, מנכ"ל מ.ט.י באר שבע והנגב. "לכן בפעילות המ.ט.י בדרום פיתחנו ושיכללנו את כלי הסיוע הניתנים לעסקים על-ידי משרד הכלכלה, באמצעות הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, למצב שבו בעל עסק לא צריך להמר על הצלחתו העסקית אלא לפעול בתוכנית מוסדרת, שנועדה למזער את מרבית האיומים הניתנים לצפייה ולשפר באופן משמעותי את הצלחתו העסקית.

דרושה - הכנה מוקדמת

מ.ט.י. באר שבע והנגב, מסביר ביטון, באה עם תוכנית מוסדרת לעבודה, קודם כל עם הנהלות הקהילה, במטרה להכשיר אותם לנהל יזמויות פרטיות בחצרותיהם לא לפחד. "אנו דוחפים אותם להיות קצת יותר סובלניים עם חברי הקיבוץ החדשים/מתחדשים".

גיל ליסאי, יועץ ותיק מאד בעל ניסיון של מעל 20 שנה, מכיר את התנועה הקיבוצית לפני ולפנים. את מצבת העובדים המדלדלת בשנים האחרונות בתעשיות במשקים השונים, עקב סגירת מקומות תעסוקה, ממלאים לרוב החברים הוותיקים ואילו הנקלטים הצעירים נדחקים לעבודות חוץ. חלק מהם פונה אליו ליעוץ עסקי על מנת להקים יזמות אישית, כמענה לפתרון התעסוקתי בקיבוץ.

אחת מהפעולות הראשונות שליסאי עושה עם היזם הטרי היא לאבחן את סיכוייו אל מול הנהלת הקהילה וההנהלה העסקית, לפני שהוא כותב עימו את התוכנית העסקית. אם שפר עליו גורלו והנהלת הקיבוץ כבר עברה במהלך השנים את תהליך "הזריעה ברינה" של ציון ביטון והיועצים שלו, הסיכויים של היזם עולים עשרת מונים. ללא הכנה כזו, היזמים עלולים להישחק מול