

גליה שלום.

לאור מערכת היחסית האישית והטובה ששררה במשך עשרות שנים בין גלובס לבנק לאומי ומנהליו הבכירים. אני מרשה לעצמי לפנות אלייך באופן אישי, קצת אחר ושוונה. מערכת יחסים זו נבנתה בדי עמל במשך שנים רבות, בין בעלי גלובס (בראון ז"ל ופישמן) וכמובן מנהלי גלובס בעבר ובהווה, ובין ראשי הבנק. ללא ספק, מערכת היחסים בין גלובס לבנק, דמו ואופיינו יותר עשורת עיסקית-אסטרטגית מאשר יחסי בנק-לקוח או ספק-לקוח.

לאורך השנים הרבות בנינו ביהד מערך של אמון והבנה, אשר אנו לפחות מאוד נהנינו ממנו וראינו בו ערך בלתי רגיל. אני מניח שגם מצדכם, לפחות כך היה הרושם, הייתה הדדיות בנקודת מבט זו.

לצערי כי רב, בשבועות האחרונים, כל מערך היחסים שנבנה כאמור בעמל רב שנים ארוכות, קרס לו ברגע. שיאו כמובן בהודעתכם מאתמול על קיטון משמעותי בכמות מנויי גלובס של הבנק בכ 850. ברשותך אגע במספר נקודות שעלו במסגרת המו"מ האחרון:

1. מחיר העיתון – כגוף מוסדי ותיק אתם מקבלים רמת מחיר הנמוכה ביותר בעיתון. למותר לציין כי בהחלט בענף שלנו נהוג להכניס קוראים חדשים במבצעי מחיר, מעת לעת במחירים נמוכים מאוד, מתוך רצון להגדיל ולהעשיר את מעגל הקוראים החדשים והצעירים בעיקר. למיטב זיכרוני גם במערכת הבנקאית, יזכה לקוח חדש המעביר חשבון משכורת, לתקופה של מספר שנים תנאים העדיפים על זה של לקוח קיים. התפיסה שלכם כי גלובס "עשק" את הבנק, ממיץ אין לה מקום רלוונטי בשיח ביננו.
2. יתרה מכך, דוחות גלובס, השופים אצלכם, בהיותכם הגוף המממן אותנו. בהחלט תוכלו לראות כי שיעורי ושולי הרווח בענף (בשנים הריווחיות) נמוכים ביותר, אם בכלל. ברמת שקיפות שכזו, ברור לכל בר דעת כי אין המדובר ביכולת של גופים בענף שלנו (ואני בהחלט מדבר על הענף, כי מצבו לא טוב משלי, אם בכלל) לספוג קיטון כזה גרסטי במחיר המוצר.
3. אני חייב להודות, שאני מתקשה מאוד להבין את הרציונל של בקשתכם הראשונית (והאמיני לי אני מסוג האנשים שבאמת ובתמים מנסה לעשות כן). מצב ענף העיתונות הכתובה ברור לכם לא פחות מאשר לנו. ללא התייעלות מאסיבית, פיתוח עסקים מואץ (מצריך אשראי שאינו זמין), והעלאת מחיר המוצר, לא תהיה לענף הזה זכות קיום. אין לי ספק שאין לנו שום ויכוח בכך! זה לפחות הרושם שקבלתי אצלכם מצוות האשראי שמטפל בנו. חלק משחקני הענף הזה, יוצרים כללי משחק בלתי כלכליים בעליל, ויוצרים סכנה קיומית לכולם, בהם גופים הממומנים על ידיכם. אז שאתם ביד אחת תדחו בקשות לאשראי עקב הנימוקים לעיל, ומנגד תעודדו מהלכים המדרדרים את הענף לעברי פי פחת? האחריות מכם והלאה? הטווח הקצר הוא זה שקובע את הטון בלבד?
4. יתרה מכך, בואי נעזוב את האחריות כלפי הענף, אז במו ידכם, אתם נותנים יד להרעה משמעותית של הביצועים הכספיים (באופן בלתי כלכלי ועסקי לחלוטין). מעבר לתנאי המשבר, מיתון וכד'), של גופים הממומנים על ידכם, באופן שבו יגיעו לכדי בעיות תזרימיות לא פשוטות! הרי ברור לכם, שאתם כמובילים מתחילים תהליך שיגרר גם למחוזות אחרים!
5. נכון, כולנו נמצאים היום בכאוס ואי וודאות לא פשוטה. לחצים תזרימיים. הרעה משמעותית בביצועים וכד'. כולנו נדרשים להחלטות קשות וכואבות. בתוך הארגון ומחוצה לו, איש מאיתנו לא יודע מתי זה ייגמר ועד כמה זה יהיה שלילי. עדיין בכל המצב הלא פשוט לניהול הזה, חייבים להיות לכולנו קווים מנחים. עקרונות. ערכים ואחריות שמהם אסור לנו לסטות. למרית ועל אף הקושי. האם נכון בשם תוכנית התייעלות לבוא ולדרוש 50-60% הורדה במחיר? זו אחריות האגידית? ומה לשיטתכם. זהו מחיר הוגן וראוי? בגלל שהאלטרנטיבה מציעה איתו? זו אחריות אגידית? תאגידית?

6. עם כל הקושי שכולנו חווים היום, אני מאמין כי הטובים, המקצוענים, האיכותיים, הערכיים, בעלי הערך המוסף, הם אלו שישרדו ויצאו מחוזקים. יהיה גם היום שאחרי. בהתנהלותנו היום – נקבע כולנו איך יראה ומה יהיה השיה ביום שאחרי. ניצול ההזדמנויות במשבר מעין זה, ללא ספק יעניק יתרון יחסי בעתיד. בתפיסת עולמי אני לא רואה כניצול הזדמנות של המשבר, את ניצול המצוקה של הספק שלי. יתרה מכך, גם לא את ניצול המצוקה של המתחרה שלי. אני רוצה לקוות שגם אתם לא.

7. אם בעת הקשה הזו, נגזר שגלובס צריך לתת כתף ולעזור לבנק הגדול במדינה – אני מוכן בהחלט לקבל את המחמאה ודיי בכך.

8. תסלחי לי שמכתבי זה, כרוך סביב הערכים, האחריות והנורמות, אבל לעניות דעתי, אתם כבנק מוביל ומנצח, יש לכם אחריות לנהוג בערכים שהם מעל ומעבר למקובל בעלם העיסקי. אגב, בדיוק כמו שלנו, כגלובס – גוף תוכן כלכלי-עסקי מוביל ומשפיע, יש אחריות עצומה להשתמש במידה הנכונה ובדרך הנכונה בכוח ההקשורת. גם בתקופה קשה ובלתי אפשרית זו (ואת הרי יודעת כמה אני מצויי בבעיה של מחנק אשראי ספציפי ולא פשוט), אני מנהל מו"מ עם ספקים בודדים על העלאת מחיר! כי בהגינותי כי רבה, ברור לי כי ישנם נסיבות מיוחדות לכך, ואני לא יכול לטמון ראשי בחול ולגרורם לספק או לנותן שירותים להגיע למצוקה באופן שבסוף ישפיע גם על הלקוח שלי.

9. קראתי הרגע ראיון עם המר יסעור ב"פירמה". וכך אמרה "היום כולם מבוהלים ועלינו כבנק להיות המבוגר האחראי, זה שמרגיע ונותן פתרונות". אז נכון שהיא התייחסה לצד הלקוח, אבל תרשי לי להרחיב יריעה זו גם לצד השני של המתנס.

10. אין בליבי ברמה האישית על איש מהבנק. אין לי ספק כי כולם עושים מלאכתם נאמנה. וברוח התקופה מנסים לחסוך ולצמצם ככל שניתן. ניתן בהחלט להפיל את התיק עלינו, כי ברוב עקשנותנו לאי הסכמה להורדת המחיר הדרסטית (כפי שדרשתם) הבאנו על עצמנו את המצב הנוכחי. ניסיתי בסך הכל במכתב זה, להבהיר כי זו תפיסה וגישה שטחית ולא רצינית. אתם, מסיבותיכם שלכם בחרתם להתנהל באופן הזה. אנחנו נאמנים לגישה כי יש גבולות שאותם לא הוצים, ויש ערך עצמי למוצר שאנו עמלים עליו רבות 24 שעות ביממה, והוא חייב להתבטא במחיר ללקוח. לטעמי דרישה של הנחה בשיעור כה קיצוני (אגב תוך הצהרה חד משמעית של הקטנה כמותית) אינה לגיטימית בכזה סוג של מערך היחסים ששרר בינו.

11. אתם, בהתנהלות מעין זו, ודווקא בגלל הגודל העצום שלכם, תחמירו מצבם של נותני השירות שלכם, תניעו מהלכים של מצוקות ותגובות נגד קיצוניים באותם גופים, באופן שבו מעטפת הגלגל הכלכלי רק תחמיר, יותר התייעלות, יותר צמצום, יותר קשיים תזרימיים, קיטון בצריכה הנגדית והחמרת הקושי לעמוד בהתחייבויות שונות נדרשות. אגב, במלוא ההגינות, לא שאני טוען שאין לכם החובה והזכות להתייעל, לצמצם, ולהקטין עלויות, אבל הפרופורציה במצב זה, מפריעה לי מאוד. אני מניח כי לא קצצתם בכלל העלויות שלכם בשיעור של 50-60%. הצעתנו להנחה בשיעור של 18% נדחתה ללא הנד עפעף.

לי היה חשוב מאוד, להעביר לך מסר ממקור ראשון, של איך נראים הדברים מכאן. אני, כמייצג הארגון בהחלט יכול לומר לך שאנו מאוכזבים, פגועים וממש לא מבינים אתכם. במסגרת המסחרית – הכל בהחלט לגיטימי, במסגרת הערכית – ממש לא!

גורלו של מכתב זה יכול להיות אחד מהאפשרויות הבאות:

1. ייתכן והוא לא יעבור את מפתן דלתך ויזרק לפח ע"י עוזרת אישית.
2. יגיע לשולחןך. תקראי אותו ברפרוף ומהירות. כחלק מכל אותו סדר יום עמוס ובלתי אפשרי שכולנו מנהלים. במקרה הטוב אזכה לשיחה נימוסין, ואז שוב יזרק לפח.
3. יעבור לטיפול לסמנכ"ל, ראש אגף, ויתמסס.
4. יגרום לשינוי שיוביל לביצוע.

לא אלאה אותך מה הסיכויים או מה הייתי רוצה שיקרה. את מן הסתם תוכלי לישער זאת

בברכת יים טוב
איתן מדמין