



TheMarker

"זה טירוף מה שקורה שם. הם מוכרים במחירים לא הגיוניים": משנת יוסף לא דומה לשום סופרמרקט שהכרתם

- בלי סניפים או משלוחים, עם מגוון מוצרים מינימלי, חלון זמן מצומצם לביצוע הזמנות וחלוקת מצרכים רק פעם בשבוע — אבל עם מחירים נמוכים בעשרות אחוזים משל המתחרים ואמון מוחלט בלקוחות
- המועדון הסגור של משנת יוסף לא דומה לשום סופרמרקט שהכרתם
 - מתי הוא יפתח למגזר הכללי?





נקודת חלוקה בבני ברק, השבוע (למצולמים אין קשר לכתבה). "יש יכולת להתאים את המודל גם לחילונים" צילום: אייל טואג

עדי דברת וסימי ספולטר

2023 בספטמבר 15, 06:02



כששמענו על רשת המזון משנת יוסף, שעובדת בקרב החברה החרדית והדתית ומאפשרת לעשרות אלפי לקוחות קבועים לקנות מוצרים במחירים מוזלים — היינו חייבים לבדוק במה מדובר. לא רק המחירים הופכים אותה למסקרנת אלא גם המודל הייחודי, שבמסגרתו יש לבצע את ההזמנה באינטרנט או בטלפון בשני ימים ספציפיים בשבוע, ולאחר מכן להגיע וללקט את המוצרים מנקודות חלוקה בשעה שנקבעה מראש. נכנסנו לאתר האינטרנט של הרשת בשעות המיועדות להזמנה, אלא שאז נתקלנו בבעיה: כדי להזמין מצרכים באתר יש להזין כתובת מגורים באחד היישובים או השכונות החרדיים ברובם, שבהם מתקיימת החלוקה.

כשצילצלנו לשירות הלקוחות הוסבר לנו שמכיוון שיש ביקוש גדול, רק תושבי האזור יכולים להירשם, והוצע לנו להיכנס לרשימת המתנה. בסופו של דבר, כתבנו באתר שאנחנו מתגוררים בבני ברק, ורק אז יכולנו לבחור באחת מבין עשרות תחנות החלוקה בעיר.

המחירים הנמוכים שמציעה משנת יוסף הפכו אותה לשם דבר בקרב חרדים ודתיים, והולידו לא מעט תיאוריות שמנסות להסביר את פערי המחיר. המובילה שבהן היא כי מדובר בעמותה שפועלת ללא מטרת רווח. תיאוריה אחרת מספרת על תרומות של מולטי־מיליונרים חרדים מחו"ל שמאפשרים את הפעילות. אלא שמשנת יוסף היא חברת קמעונות לכל דבר, שתסיים את 2023 עם מחזור מכירות מוערך של 600 מיליון שקל — יותר מ-10% מסך המכירות של מוצרי מזון, משקאות, טואליטיקה וניקיון במגזר החרדי.

בשיחה שערכנו השבוע עם מייסד ומנכ"ל הרשת, יוחאי קוסובר, הוא טען כי הסיבה לכך שהוא מצליח למכור במחירים שהמתחרים מציגים כמחירי רצפה, אינה רק סיעתא דשמיא, אלא נובעת בעיקר מהחלטה: לא להיות חמדן. "התפיסה הכלכלית שלי היא שאם אתה לא רוצה להרוויח יותר מדי ואתה רק רוצה לשרוד, בטוח תרוויח הרבה; אבל אם מה שמניע אותך זה הרצון להרוויח הרבה — בסוף תפסיד. לצערי, רוב הקמעונאים עובדים אחרת. הם אומרים 'אמכור את המוצר ב-9 שקלים כי בסופר לידי הוא עולה 10 שקלים. אז מה אם הוא עלה לי רק 5 שקלים?' אצלנו אם מוצר עלה לי 5 שקלים אמכור אותו ב-5.5 שקלים, ולא אכפת לי בכמה הוא נמכר במקומות אחרים. מותר וצריך להתפרנס, אבל תוך שאתה רואה את מי שנמצא בצד השני ולא לוקח ממנו את המחיר המקסימלי. זו רשעות לנסות לקחת כמה שיותר כסף על מוצרים שאנשים חייבים לצרוך, או כאלה ששוכנעו שהם חייבים לצרוך דרך פרסומות".

משנת יוסף

הקמה: 2010 סניפים (נקודות חלוקה): 265 מנכ"ל: יוחאי קוסובר מכירות (:2023)
600 מיליון שקל עובדים: 500

משנת יוסף החלה את דרכה כתחנת חלוקה לירקות ופירות בבית שמש, שהקים קוסובר (50) לפני 15 שנה. כיום היא מונה כ-270 נקודות חלוקה ומתחרה ברשתות הפעילות בחברה

החרדית, דוגמת יש חסד של שופרסל (1875 +3.14%) ואושר עד. אלא שבמקום סופרמרקטים גדולים עם עלויות תפעול גבוהות, הקניות במשנת יוסף נעשות מרחוק ומלוקטות באופן מדוד ומרוכז ממחסנים לוגיסטיים הישר לנקודות חלוקה ייעודיות.

M

מיטב הכתבות, העדכונים והפרשנויות, מדי יום ישירות אליכם למייל

הרשמה בקליק

ספקים וקמעונאים הפעילים בחברה החרדית מספרים על צורך להוריד מחירים במענה למחירים הנמוכים של משנת יוסף, בעיקר בתקופות החגים. "הם לא הכי גדולים, אבל הם עושים הרבה רעש. הם מוכרים מוצרים מסוימים במחירי רצפה, ואם לא נתיישר בהתאם — נהיה מחוץ למשחק", מסביר קמעונאי בכיר.



גם קוסובר מודע להשפעה על המתחרים — וברוב הפעמים בוחר שלא להרגיזם יתר על מידה. "כשאני מוכר מוצר במחיר נמוך וזה מתפרסם, זה גורם לוויכוחים בין הספקים לרשתות, שכועסות על הספק שמכר לנו במחיר שאיפשר לנו את זה, ואז הספק נכנס ללחץ כי הוא לא רוצה להרגיז את הרשתות שקונות ממנו בהרבה מאוד כסף", הוא אומר. "חברת הייעוץ

העסקי cofaceBDI רצתה להוסיף אותנו לדירוג שהיא עושה של החברות הגדולות בענף, אבל אמרתי להם שלא ירשמו אותנו בשום דירוג. זה לא יוסיף לי כלום וסתם יעצבן את הרשתות. גם למכולות שכונתיות אנחנו מפריעים. יש מקומות שבהם עד שהגענו המכולות היו דופקות מחירים, ובגללנו הן היו צריכות לחשב מסלול מחדש. אם היו כוללים אותנו במדד המחירים לצרכן, היינו מורידים את האינפלציה".

ה"מערכת" של משנת יוסף, כפי שמכנה אותה קוסובר, פתוחה מדי שבוע להזמנות, לחלון זמן של יומיים בלבד. ההזמנות נעשות דרך הטלפון או אתר האינטרנט של החברה. לאחר שנסגר החלון לביצוע הזמנות, מתבצעת חלוקה של המוצרים ב-265 נקודות חלוקה ברחבי הארץ — לפי מקום המגורים של המזמין. התשלום מתבצע מראש והחלוקה נעשית אחת לשבוע, לרוב בשעות אחר הצהריים. כך, אם לא הגעת לקחת את המוצרים במועד שנקבע, עדיין תיאלץ לשלם עבורם. בשבוע הראשון של החודש מוצעים בעיקר מוצרים יבשים ושימורים, בשבוע השני כלים חד-פעמיים ומוצרים לבית, בשבוע השלישי קטניות וחלק מהמוצרים היבשים ובשבוע הרביעי חומרי ניקיון וכדומה. פעם בשלושה שבועות נמכרים מוצרים קפואים ומוצרים מיוחדים, כמו מוצרי חשמל ובגדים. פירות, ירקות, מוצרי חלב וביצים נמכרים מדי שבוע.

- פרסומת -



המגוון מצומצם וכולל כ-700 מוצרי מזון, משקאות, ניקיון וטיפוח, מוצרי חשמל ומוצרים לבית. לשם השוואה, ברשת אושר עד — שנחשבת גם היא רשת המציעה מעט מוצרים — נמכרים כ-5,000 מוצרים, ואילו בסניפי הדיסקאונט של הרשתות הגדולות מוצעים כ-30 אלף מוצרים.

לפי קוסובר, בתחילת הדרך כל ההזמנות התבצעו דרך הטלפון, אך עם הזמן ולאחר פתיחת אתר אונליין החל מעבר של רוכשים מהטלפון לאינטרנט וכיום כמחצית מהרכישות מתבצעות

דרך אתר האינטרנט. זאת, למרות האפיון של הרוכשים.



ביקור מטעם משרד האוצר בחממה ובמרלוג של משנת יוסף (יוחאי קוסובר שני משמאל) צילום: לשכת הח"כ אליהו בר

• "יצאתי מקרפור ונסעתי לפה": לאן בורחים החילונים כשכל כך יקר?

• גם בסופרמרקט החרדים שווים יותר

• ברוכים הבאים לעידן חדש של מחירי מזון בלתי צפויים

ללקט באוויר הפתוח

בחזרה לחווית הקנייה שלנו. אתר האינטרנט של משנת יוסף היה אמנם מסורבל לתפעול, אך המחירים נמוכים לכל הדעות. חלב 2 ליטרים בקרטון ב-11 שקל לעומת 13.6 שקל בשופרסל דיל; רביעיית שימורי טונה בשמן צמחי ב-16 שקל במקום 22.9 שקל בשופרסל דיל; אמנם לא מצאנו גבינה צהובה עמק של תנובה, אך נעם של טרה נמכרה ב-26.5 שקל לעומת 31 שקל בשופרסל דיל. כנ"ל לגבי קולה זירו שלא הייתה בנמצא, אלא ששיית פפסי

מקס ב-26.5 שקל לעומת 31.4 שקל בשופרסל דיל.

ביום החלוקה, שמנו פעמינו בשעת אחר הצהריים לשדרות גרשטנקורן בבני ברק. בדרכנו עצרנו לבקש הכוונה במכולת ברחוב עקיבא. בעלי המכולת הריקה שישב ליד הקופה לא התקשה לכוון אותנו; "ברור שאני יודע מי אלה משנת יוסף ואיפה הם מחלקים, זה טירוף מה שקורה שם. הם מוכרים במחירים לא הגיוניים. לפעמים אני רואה שהם מוכרים מוצרים במחיר שאני קונה אותם. לפי מה שאני מבין, זו עמותה אז הם פטורים ממסים ועובדים בלי רווח".

כשהתקרבנו למקום החלוקה, כבר מרחוק ניתן היה לראות עשרות משטחי עץ שעליהם הררי מוצרים המתנשאים לגובה של עד 2 מטרים, מפוזרים לאורך השדרה. מאות אנשים הסתובבו בין המשטחים, אוחזים בידם דף בגודל A4 שעליו רשימת הקניות, ליקטו מוצרים והכניסו אותם לעגלות שהביאו איתם. עיקר הנוכחים היו ילדים וילדות סביב גיל 10. חלקם הגיעו לבדם ואחרים עם חברים, או הורים.

בעמדת הקבלה המאולתרת עמדו כמה נערות. הזדהינו וקיבלנו את הדף עם ההזמנה שלנו ויצאנו לדרך, מחפשים בין ההמון אחר המוצרים שהזמנו ומנסים להתרגל לאמון שנתנו בנו משנת יוסף ויתר הקונים. מי שמתקשה לסחוב את כל המוצרים ממקום למקום פשוט מניח אותם בארגז על הרצפה, מבלי לחשוש שמישהו ייקח לו אותם. יתרה מזאת, לפי המודל של החברה, כל לקוח אוסף מוצרים ולוקח אותם הביתה מבלי שאיש בודק אם הוא שילם עליהם.

למרות הצפיפות, ניכר היה שהכל מתופעל ביעילות. איש לא דחף ונראה היה כי האמונה שאיש לא ייקח את המוצר שהזמנת ניטרלה כל תחושת לחץ. הנוכחים שמחו לעזור לנו

להתמצא באירוע, שנראה כמו חלק בלתי־נפרד מחייהם.

הקנייה לא הייתה דומה כמובן לזו שאליה אנו רגילים. הליקוט לקח לנו זמן רב באוויר הפתוח, ועד שהגענו למשטח של תפוחי העץ, לדוגמה, רובם היו פגומים. כשניסינו להוציא מאחת הסלסלות המוכנות את חלקם ולהחליפם באחרים נתקלנו בתגובות שליליות של הסובבים. בדומה לכך, את מוצרי החלב ששכבו על הקרקע ללא קירור בחרנו להשאיר במקום.

ועדיין, עזבנו את המקום בתחושה שאם היו מציעים לנו חווייה דומה סמוך לבית באווירה קהילתית ומחירים נמוכים, ואולי עם מגוון קצת יותר גדול ואמצעי קירור למוצרי החלב, היינו שמחים לערוך כך לפחות חלק מהקניות השבועיות שלנו.

תוך פחות משעה, מאות האנשים ששהו באזור אספו את המוצרים. רוב המשטחים התרוקנו והארגזים הריקים והאשפה נאספו על ידי ילדים ובני נוער.





נקודת חלוקה בבני ברק, השבוע. מודל ייחודי צילום: אייל טואג

עלויות התפעול של התחנות הן חלק מהחיסכון של משנת יוסף. "כל הילדים שאתם רואים פה, שמפנים את הארגזים ומסדרים, הם מתנדבים. גם אלה שנמצאים בעמדה של הקבלה. בסוף היום הם מקבלים בתמורה רוגעלך או שוקולד. גם הילדים שלי עושים את זה לפעמים, זו חוויה בשבילם", אומרת שרית (35), שמתגוררת בסמיכות לתחנה. ששון (27) מבני ברק מסב את תשומת לבנו לסעיף ברשימת הקניות בדבר חיוב של 5 שקלים בגין אחזקת התחנה. "בדרך כלל גובים מכל לקוח 3 שקלים על זה. בחגים זה עולה קצת יותר. מהכסף הזה משלמים למנהלת התחנה ולכל המתנדבים שאתם רואים פה". אסתי, שנמצאת במקום עם כמה מילדיה, הצעיר בהם תינוק בעגלה, מספרת שאת מרבית הקניות הם עורכים במשנת יוסף. "לפחות 90% מהקניות השבועיות שלי אני עושה פה. רק אם אני נתקעת אני הולכת ליש חסד", היא אומרת. ששון, רווק שמתגורר עם הוריו ואחיו, מספר ש"מאז שיש את משנת יוסף, ההורים שלי כבר לא קונים במקומות אחרים. אבא שלי לא היה אצל הירקן כבר שנים. ולפעמים האחים שלי באים לקחת את הדברים. זה זול ונוח".

"התפיסה של חילונים שונה"

למעלה ממחצית מנקודות החלוקה ממוקמות ביישובים עם שיעור גבוה של תושבים דתיים וחרדים כמו ירושלים, בני ברק, מודיעין עילית ובית שמש. אבל גם באשדוד, חיפה, אופקים ועפולה יש נוכחות יפה של תחנות. בערים חילוניות כמו קריית אונו, פתח תקווה, ראשון לציון, רמת השרון ורחובות ניתן למצוא תחנת חלוקה אחת בלבד — בריכוזי אוכלוסייה חרדים ודתיים.

לדברי קוסובר, החלוקה הלא שוויונית הזו אינה מקרית. "לפני כמה שנים הפעלנו תחנת חלוקה ברמת אביב, ויש לי משם הרבה סיפורים. למשל, מכרנו תפוחי עץ בסלסלות של 2 ק"ג ב-11 שקל. יום אחרי המכירה מתקשרת אישה לשירות הלקוחות ומספרת שהזמינה ארבע יחידות וחשבה שמדובר בארבעה תפוחים, ועכשיו היא לא יודעת מה לעשות עם 8 ק"ג תפוחים. לא הייתה לה בעיה לשלם 11 שקל לתפוח, אלא עם הכמות. אמרנו לה שתדפוק על הדלת של השכן ותיתן לו תפוחים. הבנו שהתפיסה של החרדים שונה משל החילונים,

למה לא לפתוח תחנות בשכונות של אוכלוסיות חילוניות־מסורתיות שגם הן מתאפיינות במשפחות גדולות, כמו בעפולה או קריית מלאכי?

"חילונים ומסורתיים לא בנויים לזה שיש יום ושעה קבועים בשבוע שהם צריכים לאסוף את המוצרים, זה לא הסטייל שלהם. אצל החרדים שולחים את הילדים, הנשים יורדות עם העגלות. יש לנו 56 אלף לקוחות פעילים שמזמינים אצלנו לפחות אחת לחודש, ומתוכם כ-40 אלף משפחות קבועות שקונות אצלנו אחת לשבוע. יותר מ-20 אלף מזמינים דרך האינטרנט, 2,000 לקוחות מזמינים במייל באמצעות קובץ אקסל, והשאר בטלפון. יש הרבה מורות חרדיות שאין להן מחשב בבית שמזמינות מהמחשב שבבית הספר".



החממה ההידרופונית של משנת יוסף. משרתת את הצרכים ההלכתיים צילום: לשכת הח"כ אליהו בר

קוסובר לא אוהב להיחשף. הוא סירב להצטלם, וכדי שיסכים להתראיין היינו צריכים לחזר

אחריו דרך מקורביו. כשסוף־סוף נפגשנו, הופתענו מהפתיחות ומהחמימות שהקרין. הוא נשוי ואב לשבעה ילדים, גדל במערכת החינוך החרדית, לא למד מקצועות ליבה ולא השלים תארים אקדמיים, ולמרות זאת בנה בעשר אצבעותיו מערך קמעוני ולוגיסטי ענק שלא היה מבייש אף אחת מהקמעוניות בישראל. בימים אלה הוא בונה מרלוג (מרכז לוגיסטי) בבית שמש, שישתרע על פני כ-6,500 מ"ר, ומוסיף כ-13 אלף מ"ר למרלוג של החברה בקיבוץ בית קמה שמשתרע כיום רק על 2,600 מ"ר. אלה יצטרפו ל-2,000 מ"ר במושב בית חלקיה — שם קוסובר גדל ומתגורר עם משפחתו — ולמחסנים במסמיה ובאשדוד. את השינוע של הסחורה עושה החברה באמצעות צי של 50 משאיות, מחצית בבעלות החברה ומחצית שעובדות עמה כקבלן משנה.

קוסובר כבר אינו מגיע לנקודות החלוקה. את זמנו הוא מעביר בעיקר בבניית "החממה ההידרופונית הכי גדולה במזרח התיכון", לדבריו, לא רחוק מצומת מסמיה — שם גם מתקיימת הפגישה שלנו. האור בפניו כשהוא מדבר עליה מעיד על חשיבות הפרויקט עבורו. סמוך אלינו יושבת רותי, אחת מבנותיו, שלמדה משפטים ומשמשת כיועמ"שית בחברה. בת אחרת לומדת ביולוגיה ותעבוד במעבדה בחממה. אולי דווקא בשל היותו אוטודידקט, הוא הקפיד שבנותיו יקבלו השכלה גבוהה. "כל בת שלחתי ללמוד משהו אחר שמתאים לה ומשתלב בעסק", הוא מסביר. השם הרשמי של משנת יוסף הוא KT — על שם בתו תמר המרותקת לכיסא גלגלים (קוסובר תמר).

"יש על החרדים כל מיני סטיגמות שלא קשורות למציאות. מילדות חינכו אותי שיש הרבה דרכים לחיות בעולם ולא צריך לזלזל באף אחד רק כי הוא שונה ממך. לצערי, היום התקשורת יוצרת פילוג וכואב לי לראות אותה נכנסת בציבור החרדי. אומרים שהחרדים לא עובדים, שהם גונבים כסף. אבל אנחנו מעסיקים 500 חרדים וכל המערכת שלנו בנויה על אמון. לקוחות שלנו מתקשרים לשירות לקוחות ואומרים שהם רוצים להחזיר לנו כמה אגורות כי הם שברו ביצה למישהו, ורוצים לשלם את החלק היחסי שלה מהחבילה".



נקודת חלוקת בבני ברק, השבוע (למצולמים אין קשר לכתבה). "יש על החרדים כל מיני סטיגמות שלא קשורות למציאות" צילום: אייל טואג

"בעתיד נפתח פעילות לחילונים"

החממה משרתת גם את הצורך ההלכתי של שמירה על שנת השמיטה — שבה החרדים לא אוכלים גידולי קרקע מישראל. לצורך זה, נפרשה מתחת לשטח החממה יריעת ברזל דקה והחממה כולה מתבססת על מים ללא חיבור לאדמה. המסדרון שנמצא לאורכה מתפקד כבקר אקלים שדרכו האוויר נכנס, לא לפני שהוא עובר דרך קיר מיוחד שמורכב מחומר נושם שספוג בחומרי חיטוי, וממנו הלאה באמצעות מאווררי ענק דרך שרוולים בתקרה.

החזון של קוסובר הוא לאוטומציה רובוטית כמעט מלאה של החממה. כיום הירקות בחממה נמכרים רק במשנת יוסף תחת המותג K.T. קוסובר רוצה למכור אותם לקמעונאים נוספים ולהגיע למצב שבו החממה תספק בכל יום 60 אלף ראשי חסה. "כך, בשנת השמיטה הבאה

כבר לא יהיה אתגר למצוא ירקות כשרים ולא יהיה צריך לשלם עליהם מחיר גבוה בגלל היבוא שלהם מחו"ל", הוא אומר.

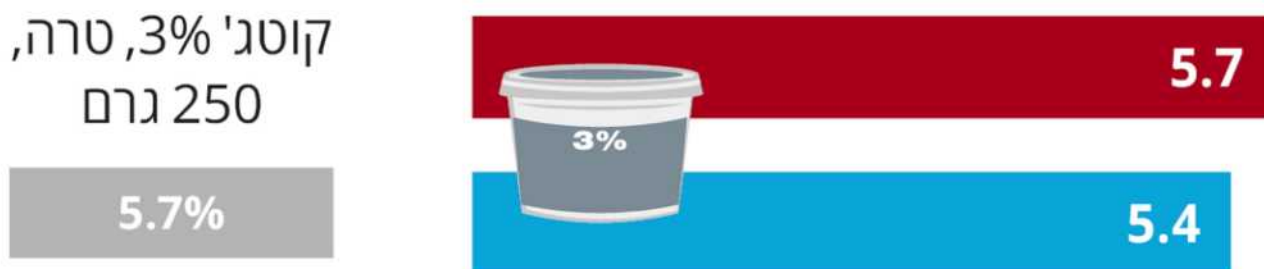
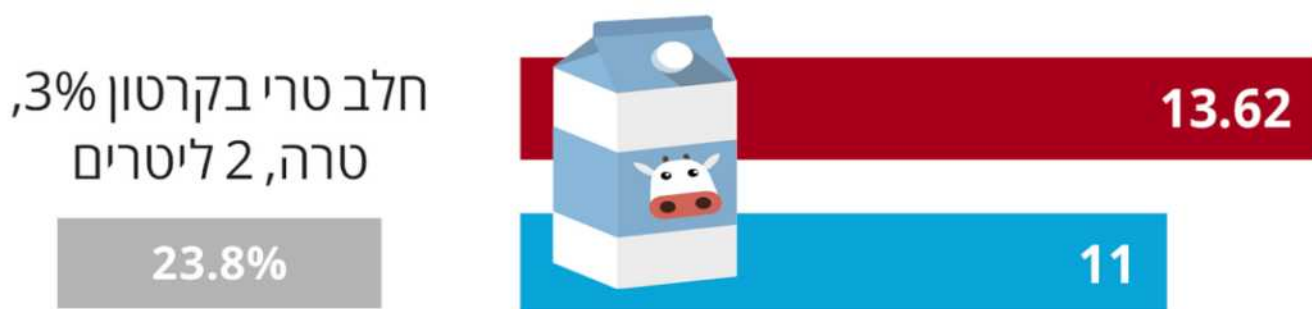
יש לך הסבר איך השתרש הרעיון שאתם עמותה?

"דווקא קראתי לעסק 'משנת יוסף' על שם יוסף המשביר (לפי המקרא, בנם של יעקב ורחל הוא שסייע למצרים להיערך לשנות הבצורת ובכך שבר את רעבונם; ע"ד וס"ס), כי לא אהבתי את זה שמתחרים שלי נתנו לעסק שלהם שם שנשמע כמו עמותה. זה עסק כלכלי. אבל בסוף זה מה שאנשים חושבים שאנחנו. פתחתי את העסק כדי לעזור למשפחות לחיות בגובה העיניים. אנחנו נשאים עם שיעור רווח נקי דומה לשופרסל, אבל עובדים על רווח גולמי קטן בהרבה והוצאות התפעול שלנו נמוכות הרבה יותר. אין לי פחת, אין חנויות, ואני מעסיק פחות כוח אדם. הכל קטן ומתוזמן כמעט עד האפס. לא אורזים או שולחים אצלנו שקית אחת מיותרת. אני גם לא קופץ מספק לספק. רוב הספקים שלנו קבועים ועם חלקם אנחנו עובדים בבלעדיות — בעיקר בירקות — אז הם נותנים לנו מחירים טובים.

משנת יוסף מנצחים במחירים

מחירי מוצרים נבחרים, בשקלים

שופרסל דיל ■ משנת יוסף ■ הפער ■



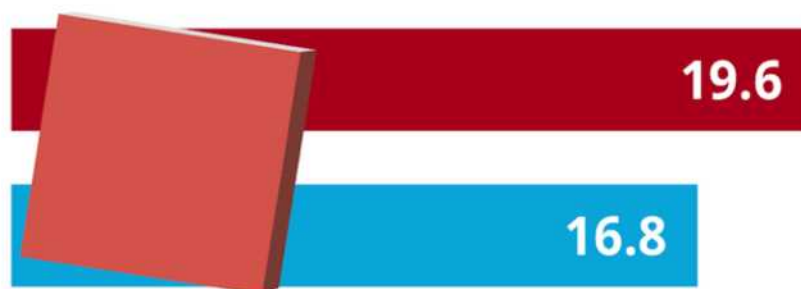
שקדי מרק, אסם,
400 גרם

2.3%



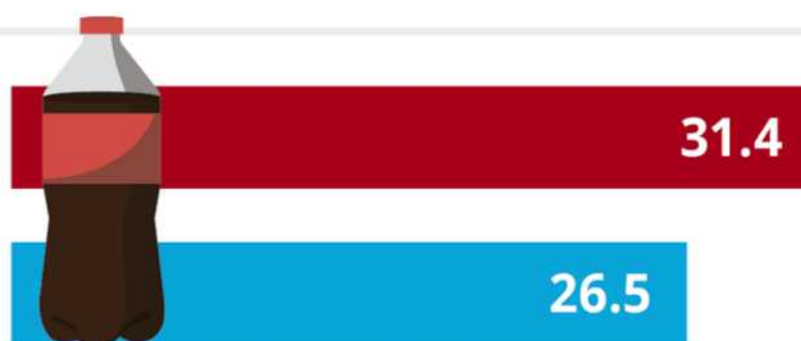
קורנפלקס של אלופים,
תלמה, 850 גרם

16.7%



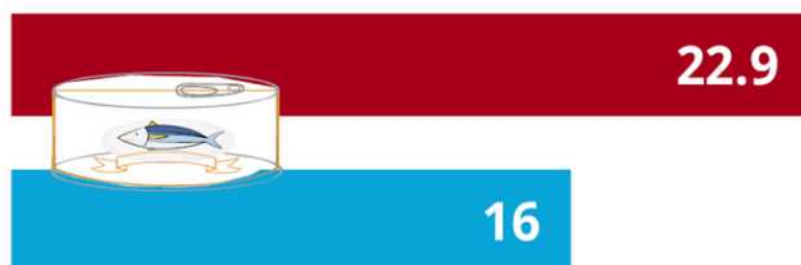
פפסי מקס,
1.5 ליטרים כפול 6

18.5%



נתחי טונה בהירה בשמן
צמחי* 4 כפול 6

43.1%



גבינה צהובה נעם
28%, טרה, 500 גרם

17%



מקור: פרייסז

*שופרסל – מותג פרטי; משנת יוסף – נעמן

"אנחנו פשוט מתנהלים בצניעות. העובדים שלי מתפרנסים טוב, אבל אני לא מרוויח משכורות עתק כמו מנכ"לים אחרים. הקניין שלי לא ירוויח כמו הקניין של אושר עד או יש חסד, כי כולנו פועלים מהרצון לעשות משהו חברתי טוב בעולם. ואנחנו מורידים מחירים באמצעות יבוא".

מה אתם מייבאים?

"אנחנו מייבאים יותר מ-200 מכולות בשנה של מוצרים שאנחנו מוכרים תחת מותג הבית שלנו, AT, או תחת שמות אחרים. חלק מהמוצרים האלה מיוצרים גם עבור חברות ישראליות אחרות. למשל, מוצרי ניילון כמו שקיות אשפה, מפות שולחן וכו' — אלה מוצרים מאותו יצרן שנמכרים בארץ תחת מותגים שונים במחירים שונים. בטורקיה אנחנו מקבלים יחס VIP. כמה פעמים בשנה אנחנו נוסעים למפעלים שלה על חשבון הממשלה, נותנים לנו טיסות ובתי מלון ולימוזינה".

הספקים נותנים לכם מחיר נמוך בגלל שאתם משנת יוסף?

"מה שאני יודע הוא שאני משלם בשוטף פלוס 30, ולא בשוטף פלוס 60 או 120, ולא עושה לספקים חוכמות. לא אומרים משהו אחד ועושים משהו אחר. איתנו אין להם הפתעות בסוף החודש".





נקודת חלוקה של משנת יוסף בבני ברק (למצולמים אין קשר לכתבה). המחירים הנמוכים הולידו לא מעט תיאוריות צילום: אייל טואג

משנת יוסף הפכה אותך לאדם עשיר?

"ברוך השם, לא היה חסר לי לפני ולא חסר לי היום".

השאלה היחידה שנותרת היא אם יש דרך שבה הציבור החילוני יכול לאמץ את המודל הזה כדי להתמודד עם יוקר המחיה. אסף ברזילי, שעשה עם משנת יוסף את הפיילוט לממכר לציבור החילוני ברמת אביב, מנסה להסביר למה הוא לא צלח. "הקהל הכללי הוא לא כמו החרדי, לטוב ולרע. רצנו עם התוצרת של משנת יוסף שנה וחצי. החילונים אהבו את החלק של הליקוט, הם עפו על זה. היו באים עם הילדים לנקודת החלוקה ומספרים שבזכותנו הילדים התחילו לאכול פירות וירקות, אבל פחות התחברו לאריזות הגדולות, ולזה שאין ירקות כמו כרובית, ברוקולי, תותים ופירות יער. בנוסף, היה להם קיבעון מחשבתי והם התקשו לקנות מותגים פחות מוכרים כמו טעמן, או לקנות מלפפון שגם אם הוא איכותי נראה פחות טוב".

עם סיום המכירה לחילונים, הסב ברזילי את הפעילות לתחנות חלוקה של ירקות ופירות פרימיום תחת השם סושיאל מרקט. "כיום אנחנו פועלים עם חמש תחנות בתל אביב, קריית אונו וגבעתיים. אנחנו עדיין עובדים עם מערכת המחשוב של משנת יוסף, אבל עושים את הרכש בעצמנו". למרות זאת, ברזילי סבור שאם קוסובר יחליט להפעיל בעצמו תחנות חלוקה באוכלוסייה החילונית הוא יצליח. "יוחאי מספיק גדול ומנוסה כדי להצליח בכל מה שיעשה. יש לו גב כלכלי ויכולת להתאים את הפורמט הזה לחילונים ולמכור להם בזול מוצרים שמתאימים להם".

קוסובר מאמין שהבשורה שלו תגיע בסופו של יום לכלל הציבור. "באיזשהו שלב נפתח פעילות שפונה לחילונים ונצליח להיות זולים גם שם. זה יקרה ברגע שנסיים את התהליך של הגדלת המחסנים הלוגיסטיים ויהיו לנו יכולות ייצור למוצרים באריזות קטנות יותר", הוא אומר, ומיד מתחיל לחשב. "למשל, פתיבר 1.6 ק"ג אני קונה עכשיו ב-11 שקל. אם נעשה אריזות של 800 גרם בשביל חילונים זה יעלה 20-30 אגורות יותר לק"ג. זה לא אישיו, זה יעבוד".