

**"הייתי נאיבי"**  
אילן בן דב הופתע מהאווירה נגד חברות הסלולר: "כנסו קצת לפרופורציה"



# "בהתחלה הייתי די נאיבי"

התדמית הציבורית של חברות הסלולר ירודה מאי פעם, המינוף העצום שנדרש לו כדי לרכוש את פרטנר נראה כיום מאיים בהרבה ומשרד התקשורת דוחק אותו לפינה. כשנה לאחר שביצע את עסקת חייו התארה אילן בן דב בפורום המנכ"לים של היחידה להכשרת מנהלים בבינתחומי הרצליה – והתעמת עם השאלות הקשות ביותר

## מאת אמיר טייג

« היחסים בין 9 מיליון משתמשי הסלולר בישראל לבין שלוש ענקיות השירותים בענף נהפכו ליחסי אהבה שנאה לפי ני כמה שנים. כולנו אוהבים את המכשיר החדשני שרכשנו ב-40 שקל בלבד בחדש, אך שונאים את השלש לאות שהחברות כורכות סביב רגלנו בתמורה. בחודשים האחרונים הופר האיזון לרעת חברות הסלולר. לאחר שנים של רווחי עתק התערער משרד התקשורת והחל להניע תהליכים להגברת התחרות השוקעת בשוק הסלולר הישראלי.

לתוך הקלחת נזרק אילן בן דב, שרכש את השליטה בפרטנר לפני כשנה בעת הרכישה השמיים נראו כחולים. הסכנות הרגולטוריות היו בשליטה של בעלי ההון והמלווים עמדו בתור כדי לממן את העסקה. ואולם מאז השתנו התחזיות. הסכנות הרגולטוריות שמרחפות מעל פרטנר התעצמו שבעתיים, ובמקביל נשחקה מאוד תרומתן של חברות הסלולר. כיום, האווירה הציבורית תומכת בהחלטות של משרד התקשורת. כיום רביעי התיישב בן דב על הבמה בפני פורום



המנכ"לים במועדון הכלכלי של המרכז הבינתחומי הרצליה, בחסות ליאון אורליצקי, לראיון עם מייסר TheMarker ועודכו הראשי, גיא רולניק. בן דב לא התחמק מהשאלות שנגעו לעניינים הרגישים ביותר: הסכנות הטמונות במינוף האדיר שלקח למימון העסקה, ביקורת כנגד מדיניות משרד התקשורת ושכר הבכירים. בין לבין הוא שילב לא מעט מהמשנה הפילנתרופית שבה הוא דוגל, שממלאת חלק נכבד מהעשייה שלו בשנים האחרונות. פגשתי אותו זמן קצר לאחר רכישת פרטנר והייתה במצב רוח טוב. עכשיו אתה נראה קצת יותר לחוץ. הופתעת? "בהתחלה הייתי די נאיבי. סאני (חברה ליבוא מכשירי הסלולר של בן דב - א.ט.) לא מכרה כל כך טוב. נפגשתי עם מנכ"ל פרטנר, דוד אבנר, ושאלתי אותו לגבי השמועות על כך שפרטנר עומדת למכירה. הוא אמר לי מה הוא חושב על זה. מאוחר יותר אבנר ניהל את תהליך המכירה ואני קניתי. צילצלתי לאבנר לאחר מכן כדי שיכין אותי. הדבר הראשון שהוא אמר לי היה 'אילן תרגיע'. אבל אז הוא אמר לי שאני חייב להבין שכל שארוזיה יותר כך ארגיז יותר אנשים כאן. זה היה אנדרסטיימנט. כנראה שאין מלה בעברית לפרגון. כשהעסק שייך לגביד שגר בחו"ל, זה בסדר, אך כשזה של מישו משלנו זה כבר לא בסדר. למרות זאת, אני מבין את זה, זה בסדר מבחינתי". על רקע הביקורת כנגד רמת התחרות הנמוכה בענף הסלולר, אומר בן דב: "כנסו קצת לפרופורציה. אין מקום בעולם כמו ישראל שבו יש כיסוי סלולרי

טוב כל כך. במקומות רבים, בהם ניו יורק, אתה פשוט לא יכול להשלים שיחה. חייבים גם לזכור שתעשיית הסלולר הישראלית מעסיקה באופן ישיר כ-20 אלף עובדים שמספקים שירותים ל-9 מיליון לקוחות. זה לא פשוט. מבחינתכם, אתם לוחצים על טלפון ומדברים. האווירה כיום נגד החברות מעיבה עלי מאור. יש לי תחושה לא נוחה גם לגבי האמירות של הרגולטור". בכך בן דב מפנה ביקורת מרומת להצהרות של שר התקשורת, משה כחלון, על כך שיש כשל שוק בענף הסלולר, שדרוש התערבות רגולטורית מהותית יותר מבעבר.

## "אני חויה שועמוז בחובות שלוו"

הזכרת כמה מבעלי העניין בפרטנר – בעלי מניות, בעלי החוב, עובדים, פסקים, לקוחות וכלל הסביבה שבה פועלת החברה. בשאתח קם בבוקר ויש לך אחריות לגבי כל כך הרבה בעלי עניין, על מי אתה חושב ראשון? "בראש ובראשונה אני חושב על הלקוחות והעובדים, אחר כך על המנהלים. אם הכל מתפקד טוב, כבר לא צריך לדאוג לבעלי המניות. הנסיכות כבר ידאגו להם". רכשת את פרטנר באמצעות הלואות, חלקן מהמוכרת האצטיון. יש לך מעל הראש מעין חרב מתרחפת בדמות הוצאות מימון כבדות והחזר קרן. עכשיו השר רוצה להבנים תחרות לשוק. יכול להיות שאתה מתמודד עם סכנה קיומית כמי שרכש במינוף? "הכול יהיה בסדר. אני מניח שנעמוד בחובות שלנו", אומר בן דב בחיוך. "אני לא מודאג

במישור הזה. יש לנו מאות מיליונים במאזן של סקוילקס ויש לנו תודים חיובי חזק. הסוד של עסקת פרטנר הוא בפשטות שלה. כמו בתורת הון. כלי סיבוכים. ברורה ופשוטה. מטריד אותי יותר הטווח הדחוק, כלומר כמה שנים קדימה. אם הרגולטור ימשיך במעשי ההרס, אז כאמת לא תהיה תעשייה בישראל. אבל יש לי אמונה טבעית שזה לא יקרה. עם זאת, בתקופה האחרונה התערער לי הביטחון".

בהקשר להחלטות רגולציה מוטעות לדעתו, עובר בן דב לרבר על פרויקט התרומה לקהילה המצליח שהוא מוביל. "הקמנו מרפאות שיניים ללא כוונות רווח ב-17 אזורים בישראל. אנחנו מספקים 150 אלף טיפולי שיניים לילדים. הייתי משוכנע שהחקיקה בכנסת תעבור והמדינה תתחיל לספק טיפולי שיניים חינם לילדים. איך יכול להיות שדבר כזה לא עובר? 65% מהילדים בעשירונים הנמוכים לא מגיעים לרופא שיניים".

בן דב חוזר לרבר על הרגולציה בתחום התקשורת. "להגיד שאני בטוח שזה יקרה – אני לא בטוח. אני לא בטוח שהרגולציה תצליח להרוס את תעשיית הסלולר כמו שעשו בסלובווייה הרב ערוצית. אם אתם זוכרים, לפני ש-yes נכנסה לשוק מחיר חבילה היה 130 שקל וכיום הוא 280 שקל, והנה יש תחרות. אנחנו יכולים להיות חכמים, ויש אנשים שחושבים שונה ויש להם כוח להרוס. זה מדהים אותי. אנחנו חיים בסביבה שבה יש סכנה להצלחה. הגישה כאן היא שכאשר עסק מצליח, כנראה שאתה גונב".

בן דב תוקף באופן ישיר את הביקורת על התחרות הנמוכה מדי בשוק הסלולר. "בישראל יש שלוש חברות סלולר מדויחות ואחת לא, מירס. בארה"ב יש חברת ענק שפועלת בטכנולוגיה של מירס, אך היא מדויחה. אני מכיר את מירס כי לפני שנה ניהלתי משא ומתן לרכישתה. משרד התקשורת מבקש לפתח את הדשת של פרטנר למתחרים אחרים. זה כמו לומר לבעלים

של רשת קמעונית מוצלחת להשכיר במחיר עלות כ-100 מטר מדפים לרמי לוי. אומרים לו שלוגיסטיקה הוא יקבל ממך וגם לקוחות. הוא יוכל לשבת לך בתוך הסניף וכשאתה תמכור ב-10 שקלים הוא ימכור ב-8 שקלים. זה נראה לכם הגיוני? בגלל זה אני מודאג". שוק הסופרמרקטים שונה משוק הסלולר באופן מהותי. אני לא חושב שבישראל לא מפרגנים לחברות מצליחות. תראה חברות כמו טבע או ציק פוינט. בן שומעים טרזניה נגד חברות שפועלות בשוק מקומי ללא הרבה תחרות ושלטות על ידי החלטות ממשלה.

"טבע זו חברה שכולנו גאים בה. אבל השוק של טבע זה לא ישראל – זה שוק התרופות. אני מעריך גדול של מי שהקים אותה". בן דב מנצל את ההזדמנות כדי להציף עניין חברתי נוסף שבו ערע בעצמותיו. "שלא תחשבו שקופות החולים לא מספרות לכם סיפורים. הן גובות השתתפות עצמית של 10 שקלים עבור תרופות שהעלות לקופה היא שקל אחד, אבל אף אחד לא קם ופוצה פה. אני מחויק אלפי משפחות בישראל, נותן להן כסף כשביל שיוכלו לשלם את ההשתתפות העצמית הזאת. אנשים שחיים על קצת ביטוח



**"אני לא תכיר תונ"ל שמרוויח 20 מיליון שקל. דוד אבנר וננס כשמחיר המניה היה 7 דולרים ומנו את החברה ב-17.5 דולר. חוגום לתגמל אותו ב-2-3 מיליון דולר?"**

תצלום: עומר וקנין