

פשרה במקום עימות משפטי: מקינזי ייפרדו משופרסל תמורת 7 מיליון שקל

חברת הייעוץ הבינלאומית נשכרה על ידי ההנהלה הקודמת של הרשת, לשם הכנת תוכנית התייעלות תמורת 40-45 מיליון שקל. חודש אחרי שרכשו את השליטה ברשת הקפיאו האחים אמיר את ההתקשרות, ומקינזי, שתכננה קרב, העדיפה להתפשר

גולן חזני 23:24, 08.12.24 **כלכליסט**

האחים אמיר, המנכ"לים ובעלי השליטה **ברשת הקמעונאות שופרסל**, הגיעו לפשרה עם חברת הייעוץ הבינלאומית מקינזי. לכלכליסט נודע כי במסגרת הפשרה, שהושגה בסוף השבוע, שופרסל תשלם למקינזי 7 מיליון שקל. זאת לאחר שזמן קצר לאחר שהאחים רכשו את השליטה בשופרסל, הם החליטו לבטל את ההתקשרות עם מקינזי, שאותה ירשו. שופרסל היתה אמורה לשלם למקינזי, שהשותף־המנהל שלה בישראל הוא דיוויד צ'ין, סכום של כ-40-45 מיליון שקל עבור עבודתה.

האחים רכשו את השליטה בשופרסל בסוף פברואר תמורת 1.5 מיליארד שקל, ולפי שווי חברה של 6 מיליארד שקל, ובמרץ כבר הודיעו על הקפאת ההתקשרות עם מקינזי. חברת הייעוץ נשכרה באוגוסט 2022 על ידי ההנהלה הקודמת של שופרסל, בראשות המנכ"ל אורי וטרמן והיו"ר איציק אברכהן, בעת שהחברה היתה נטולת גרעין שליטה. מקינזי נשכרה על ידי שופרסל על מנת להכין עבורה תוכנית התייעלות מקיפה, בעיקר על רקע לחץ מצד בעלי המניות, ובראשם הגופים המוסדיים, על הנהלת שופרסל באותה העת, כשלנגד עיניהם הוצאות גבוהות ומטה מנופח. התוכנית של מקינזי התמקדה בשיפור הצד התפעולי, והמטרה שלה היתה לחסוך עד 15% מהוצאות התפעול השנתיות של הרשת. כלומר, לייצר חיסכון של 300 מיליון שקל בשנה. התוכנית כמעט ולא כללה פיטורי עובדים, והתמקדה בשיפור הלוגיסטיקה, המותג הפרטי ופעילות האונליין של שופרסל. כמו כן, התוכנית כללה התמקדות בשיפור תנאי שכר.

העבודה של מקינזי נעצרה לאחר שחברת הייעוץ השקיעה חודשים בגיבוש התוכנית עבור שופרסל, בין היתר תוך שימוש ביועצים מחו"ל. מקינזי אף הספיקה לגבש דו"ח שאותו לא הספיקה להציג בפני הדירקטוריון, כשחלק מההמלצות כבר החלו להיות מיושמות על ידי ההנהלה הקודמת. לאחים אמיר, שנחשפו לתוכנית של מקינזי לאחר רכישת השליטה, היתה תוכנית סדורה משלהם לייעול הרשת, והם הודיעו באופן רשמי במרץ על הקפאת העבודה מול מקינזי, "עד ללמידת כל הצרכים של שופרסל. האחים מאמינים בעבודה משותפת עם מקינזי לאחר לימוד כל הסוגיות הנדרשות", אך התוכנית מעולם לא הופשרה.

האחים אמיר הוציאו את תוכנית ההתייעלות שלהם לפועל במהירות רבה ותוך ביצוע של צעדים רבים. הם שיפרו את הסכמי האספקה, הפסיקו עבודה עם ספקים יקרים במסגרת המותג הפרטי, פיטרו 200 עובדי מטה, ביטלו הסכמים עם משרדי פרסום ויועצים שונים, סגרו את המשרדים של החברה־הבת שופרסל נדל"ן, שינו את סדר העבודה במשלוחים, ובמקביל מכרו את החלק של שופרסל בחברה־הבת פייבוקס לדיסקונט תמורת 77 מיליון שקל. כל אלו הביאו את שופרסל להציג ברבעון השלישי תוצאות שיא עם הכנסות של 4.1 מיליארד שקל ורווח נקי של 237 מיליון שקל - זינוק של 370% לעומת הרבעון המקביל. וכך, שווי השוק של שופרסל הגיע גם הוא לשיא של 10 מיליארד שקל, תוך ששופרסל הופכת

לחברה שמציגה את שיעורי הרווחיות בענף הקמעונאות, הרבה בזכות "ניקוי שולחן" שביצעו האחים אמיר ביחס להנהלה הקודמת.

מקינזי, שבתחילה תיכננה לצאת לעימות משפטי מול שופרסל, ככל הנראה התרצתה משום שהסכום שקיבלה בפשרה צפוי לכסות על ההוצאות שלה עד כה במסגרת העבודה עבור שופרסל. לפחות על פי התגובות של הצדדים, שהן זהות במבנה ובתוכן שלהן, הפשרה הושגה ברוח פייסנית. משופרסל נמסר כי "שופרסל ומקינזי הגיעו להסכמות. שופרסל מודה למקינזי על שירותיה". ובתמונת מראה הגיבה מקינזי כי "שופרסל ומקינזי הגיעו להסכמות. מקינזי מודה לשופרסל".