

## שם הרי גולן

מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום: "המתחרים מתים שניעלם, אבל אנחנו כאן להרבה זמן" ● "המתחרים מעתיקים את גולן טלקום וזה עושה רק טוב לשוק", אומר המנכ"ל והמייסד של חברת הסלולר הצעירה, שחוללה מהפכה בשוק מאז כניסתה ● בראיון מיוחד לאנשים ומחשבים הוא תוקף את המתחרות שגבו סכומים מופרזים, מספר על התוכניות לעתיד, ומכחיש את הטענות לפיהן גולן טלקום לא עומדת בהתחייבויותיה לגבי פריסת הרשת ● גולן לא שוכח לעקוץ את המתחרים: "הכל הולך לפי התוכניות העסקיות שלנו"

### נחמה אלמוג < צילום: פלי הנמר

על בסיס הלוואות. "כל הכסף בא מהבית", אמר. "המניע שלי ושל המשקיע שלי (ניאל) הוא ציוני: איך לשפר את השוק, איך להזיל מחירים. המשקיע שלי הוא בעל חזון. הוא הצליח לעשות בית ספר לפראנס טלקום וכיום הוא האיש העשירי בעושרו בצרפת. באחרונה הוא רכש את העיתון לה מונד".

את אותה מהפכה שעשה בצרפת מעתיק גולן לישראל, לדבריו תוך מעורבות גדולה של המשקיע. נראה שבימים אלה הוא מצוי באמצע המהפכה בארץ, שעדיין לא הושלמה במלואה. "למרבה הצער, 50% מהלקוחות בשוק הפרטי עדיין לא הפנימו כמה הם משלמים יקר עד היום. זה אחד ממנועי הצמיחה שלנו ואלהם אנחנו מכוונים", אמר.

"סוד ההצלחה שלי הוא שאני שקוף, אמין, זול, חדשן ואין לי מה להסתיר", הוסיף גולן. הוא ציין בהקשר זה את אתר החברה, שבאמצעותו יכולים הלקוחות להצטרף אליה או להתנתק ממנה ולבצע כל פעולה שהם רוצים בחשבון שלהם. הוא מכנה את האתר "מנוע השיווק הטוב ביותר שלנו. החברות האחרות מנסות לחקות אותנו, אבל האתרים שלהן הם בדיחה. בזכות האתר, שירות הלקוחות שלנו הוא הטוב ביותר לעומת המתחרים ומאפשר שקיפות מלאה. הרישום דרכו פשוט מאוד, כל כך פשוט עד כדי כך שלפעמים זה מצחיק אותי. אנחנו לא דורשים שום פרט מלקוח שמצטרף, מלבד כרטיס אשראי. לכן גם קל מאוד לעזוב אותנו ולהתנתק מהשירות".

לדבריו, "גם הניהול הרזה שלנו תורם להצלחה. במטה החברה עובדים 35 אנשים, רובם (27) מהנדסים ומתכנתים, ועוד 200 עובדים בשירות הלקוחות. בזכות הניהול הרזה אנחנו יכולים לחסוך ללקוח עשרות אחוזים בתשלום החדשי".

להיות פראיירים" הודיעה הוט מובייל (מירס) על תחילת פעילותה של החברה, וראו זה פלא: היא השיקה חבילת הכל-כלול במחיר קטן מזה של גולן טלקום - 89 שקלים - וחבילות למשתמשים קלים. מיד למחרת החלו גם חברות הסלולר הוותיקות להוציא הודעות לעיתונות על חבילות הכל-כלול, ובתוך שבועות ספורים הגיע המחיר הממוצע שלהן ל-100 שקלים לחודש.

גם מבצעי הגיוס של גולן טלקום היו יצירתיים לעומת מה שהכרנו בעבר וזכו ל"העתקה", בצורה כזו או אחרת, מצד המתחרים. בין אותם מבצעים ניתן למנות: כמה חודשים לאחר ההצטרפות בחצי מחיר, כמה חודשים ראשונים בחינם, תגמול כספי ל"חבר מביא חבר" ועוד כהנה וכהנה מבצעים. אלה אפשרו לגולן טלקום להגיע למספר הלקוחות הנוכחי שלה - 310 אלף, בתוך פחות משנה וחצי מאז הוקמה.

### המזל של גולן טלקום

הקמת גולן טלקום התאפשרה בזכות מזל טוב: היא לא הייתה בין החברות הראשונות שזכו במרכז, מאחר שהציעה ערבות נמוכה יחסית: 360 מיליון דולרים, כמחצית מן הערבויות של שלוש הקבוצות הראשונות שזכו. לאחר ששתי חברות שהיו לפניו ברשימה - אקספון וסלקט - לא הצליחו להציג בפני משרד התקשורת ערבות של בנק ישראלי, נמנעה יכולתן לממש את זכויותן במכרז, והזכייה עברה לגולן.

גולן, בן 35, הגיע לתפקיד מנכ"ל גולן טלקום לאחר ששימש בתפקידים בכירים באיליאד פרי הצרפתית, שבה ייסד את חבילת הטריפל ומדיניות תמחור אגרסיבית, יחד עם גזבייה ניאל, בעליה של החברה ואחד המשקיעים בגולן טלקום. הוא הדגיש שגולן טלקום הוקמה בהשקעה פרטית ולא

המתחרים מתים שניעלם, אבל אנחנו כאן כדי להישאר עוד הרבה זמן", אומר מיכאל גולן, מנכ"ל גולן טלקום, שהתארח באחרונה במערכת אנשים ומחשבים.

אם תבקשו מגולן להגדיר את החברה שהוא עומד בראשה, הוא יגיד שמדובר בסטארט-אפ לכל דבר, אחד מני רבים שישראל מצטיינת בהם. אלא שה"סטארט-אפ" של גולן שונה מאוד: אי אפשר להתעלם ממנו ואי אפשר לקחת ממנו את ההישג הגדול שהביא - המהפכה במחירי הסלולר בישראל. "אנחנו כמו חברת סטארט-אפ, יש לנו מנועי חדשנות", הוא אומר. "התסכול שלי היה שאף על פי שמדינת ישראל מלאה בחברות סטארט-אפ, היא לא מסייעת להם להישאר בארץ".

"למה אנשים צריכים לשלם כל כך הרבה לחברות הסלולר?" שואל גולן. "עובדה שלמרות הרגולציה והתחרות, החברות הוותיקות עדיין מרוויחות בעבר, הרווחים שלהן היו מאוד מוגזמים על חשבון הציבור. חברות הסלולר התייחסו לעסק שהקימו כמו לנדל"ן, השיקול התמידי שלהן היה להעלות את הערך ולקבל תשואה גבוהה יותר. הן חילקו ביניהן את השוק, לא הייתה תחרות אמיתית".

במאי 2012 הכריז גולן במסיבת עיתונאים על גולן טלקום ועל מהפכת מחירים: 99 שקלים בחודש עבור חבילת הכל-כלול, שמאפשרת ללקוח בין היתר לחייג ליעדים בחו"ל. מחיר זה ייצג פחות מ-50% מהעלות הממוצעת ללקוח סלולר בארץ תמורת שיחות, הודעות וגלישה. כמו כן, היא השיקה חבילה ללקוחות "רזים": 9.99 שקלים ל-60 דקות שיחה, 60 הודעות וגלישה בנפח 10 מגה-בייט. עוד לפני שסיים גולן את קריאת ה"מספיק