



מי: שוקי צוק, העסק; ד.ש. שיווק חשמל 1995, ברחוב השפלה 4 בקרית אריה וסניף נוסף באור עקיבא, שנותן מענה לאזור הצפון

# "המקצועיות בתחום שלנו חשובה מאוד"

שוקי צוק הקים חברה קטנה לפני 35 שנה ועכשיו היא אימפריה. בין הלקוחות: משרד הביטחון הישראלי וצבא ארצות הברית

מזל טלביילוי  
בתמונת שוקי צוק  
ד.ש. שיווק  
צילומים זאב שטרן

בין המובילות בארץ ובשוק העולמי, דבר שאף חברה בתחום שלנו לא הצליחה לעשות - נמ" שר לרוץ קדימה.

**אם לא התחום הזה אז.** "קשה לי לדעת. אני איש טכני במקור ואני בטוח שתמיד הייתי עוסק אך ורק בתחום הזה. זה התחום שאני אוהב וחיי. כל יום יש בתי חום הזה חדשנות, מוצרים חדשים וכל יום יש אתגר חדש. ואני אוהב לעסוק בדברים המסובכים והמתגרים."

**עצמאי או שכיר.** "קודם כל אני ממליץ לעבוד כשכיר. להבין את השוק הישראלי ואם יש לך את האופי ואת היכולת להתמודד ולדעת למקם את עצמך נכון ולצאת לדרך כעצמאי. לא כל אחד יודע להפסיד ולחטוף מכוח בדרך וחוטפים הרבה, זה לא פשוט."

**הכי כיף.** "לתת מענה לדברים הלא שג" רתיים. זה כיף גם שבכל פעם יש לי אתגרים חדשים ופרויקטים מעניינים, של משרד הביטחון ושל יזמים חדשים."

**הכי קשה.** "שאנשים יודעים לקבל את השירות ולא יודעים שצריך לשלם בזמן. בסופו של דבר אדם שעובד עם הידיים מצפה לקבל את התשלום שהתחייבו לתת לו."

**טיפ לעצמאי המתחיל.** "שיתכונן להרבה שעות עבודה, שיתכונן לימים קשים מאוד שיהיו, אבל אם הוא יהיה עקבי וישקיע אני מאמין שהוא יצליח."

היחידה בארץ שגם מייצאת לחו"ל ויש לנו גם שלוחה שהבן שלי מנהל בארצות הברית. בין השאר אנחנו ספק מודשה של משרד הביטחון והצבא האמריקאי."

**השנה הראשונה:** "כל הפריצה לשוק היא פריצה קשה כמו בכל עסק ומוצר. אני יושב בפתח תקוה כבר 35 שנה ויש אנשים שלמרות כל הפרסומים טוענים שהם לא שמ" עו עלינו. המוצר שלנו הוא לא מוצר שדורשים אותו בכל יום, זה מוצר שעובר מפה לאוזן. זה לא כמו חלב וקוטג' שהם מוצר צריכה בסיסי. אצלנו צורכים פעם בתקופה, אלא אם כן זו חברה שצריכה את זה לתחזוקה השוטפת ואיתם אנחנו עובדים. נוסף על כך, יש לנו בפתח תקוה מוסך שנותן שירות לרכבים פרי" טים ואנו מספקים גם שירות של מצברים."

**השנה הקרובה.** "התוכנית שלנו היא תמיד לתת שירות טוב יותר ללקוח. המקצועיות בתחום שלנו חשובה מאוד ואנחנו דואגים להתחדש ולהתערכך ולהיות בקו הראשון עם המוצרים שלנו, ולתת מענה לכל הצורך המיוחד."

**בעוד עשר שנים.** "אני מקווה שאני אהיה בפנסיה. אני כבר בן 65 וזה מספיק. מה שכן, אני מקווה שהעסק ימשיך לתפקד בצורה טובה. אני בתחום הזה יותר מ-40 שנה ואני חושב שאם נשמור על המיקום שלנו ועל המיתוג שלנו, כי היום אנחנו נחשבים לחברה

**מה בפנים.** הש. שיווק חשמל ממוקם על 700 רונם ו-1,200 מטר בוני, ועוסק בכל מה שקשור לאלטרנטורים ולטטרסרים למי שאיות, מכונות פרטיות, נגרטים, מלגות, טרקטורים וציוד מיוחד.

**חלוקת העבודה.** את החברה מנהל שוקי צוק, שהוא גם הבעלים, ומלברו עובדים עוד 40 שכירים בשני הסניפים. את הסניף באור עקיבא מנהל אלי לוזון, ונוסף על כך יש גם אנשי שטח שנותנים שירות למוסכים, לחברות עבודות עפר ולחברות תשתיות והם מכסים את כל אזור מרכז וצפון הארץ.

**איך התחיל.** "בשנת 1980 השתחררתי מהצבא כקצין טכני, חיפשתי תחום שדורש מקצועיות וידע ונבנסתי לתחום הזה. התיחלתי מבית מלאכה קטן של ארבעה עובדי דים והיום יש לנו 40 עובדים. אנחנו החברה

