

26.5x22.68	1	8 עמוד	ממוך - ידיעות אחרונות	08/07/2014	43267520-9
המרכז הבינתחומי הרצליה - 84260					



מגרש משומשות בארה"ב. ביפי משאירה את הרכב אצל המוכר וחוסכת עלויות | צילום: שאטרסטוק



עומר סביר. גייס כבר 7 מיליון דולר

# מהפכה מיד שנייה

Beepi הוא שירות חדש בארה"ב שמשלב בין אתר לוח לרשת טרייד-אין • עומר סביר, הישראלי שמאחוריו, שכבר בבית-ספר כתב תוכנה, מסביר איך הוא מנסה להמציא מחדש את שוק היד השנייה

מאת אודי עציון

לוי יצחק הוא אולי שם נרדף לשוק המשומשות בישראל, אבל אולי יום אחד עומר סביר יהיה שם נרדף לרכישת משומשות. סביר (35) השיק בחודשים האחרונים בארה"ב את Beepi, שירות תיווך למוכרי ורוכשי מכוניות יד שנייה, שגייס כבר כ-7 מיליון דולר ומנסה לשנות את תעשיית שוק הרכב יד שנייה. השיטה: שילוב בין לוח לבין רשת מגרשים.

"השוק בארה"ב די פרוץ, אין מכוני בדיקה כמו בישראל והצי מכלי הרכב עוברים דרך סוחרים", אומר סביר בראיון ראשון. "אנחנו מבטיחים למוכרים מכירה בתוך 30 יום, שבהם הם יכולים להמשיך ולהשתמש באוטו. אנחנו רוכשים מהם

לפחות ב-20% יותר ממה שיקבלו אצל דילה שמורידים עשרות אחוזים במי חיר - גם כאן מחירי המהירון כמו קרייג לייסט הרבה יותר גבוהים ממחירי השוק האמיתיים. מכונאי שלי מבצע באוטו 185 בדיקות, מצלם אותו, ומעלה לאתה הרון כש יכול לראות את כל ההיסטוריה של הרכב, וכשהוא בוחר אחר, הוא מגיע אליו על נגרה, מקושט ועם הפתעות. והוא יכול להתחרט אחרי 10 ימים. אנחנו אחראים על העברת הבעלות ועל כל הריצות".

סביר אומר כי המחיר שהוא מפרסם הוא המחיר האחרון, והוא חוסך את אי הנעימות של המיקוח מהלקוחות. "נהג לבן יקבל מחיר שונה מכן מיעוטים בארה"ב, פחות טוב במכירה ויותר גבוה בקנייה. אצלנו כולם שווים. וכמו בישראל, סוחר

## סביר: "מכירת מכוניות משומשות לא השתנתה מאז ימי הנרי פורד, הגיע הזמן לחדש"

רכב הם לא ממש דמויות אהודות. אנחנו חוסכים ללקוחות את המפגש עימם". העלויות נמוכות יחסית לסוחר רכב. אין מגרשים מפוארים, המכונאים הנודים נוסעים בשברולט ספארק. השירות התחיל לפעול באפריל בסן פרנסיסקו ועד סוף יוני מכר כבר יותר מ-80 מכוניות, אחרי שהשקיע 2 מיליון דולר ברכישת מלאי. "הרבה אמריקאים לא מחליפים אוטו כי הם לא מצליחים למכור את

המשומשות שלהם, ואנחנו פותרים להם את הבעיה. אחרי הכל, מכירת מכוניות משומשות לא השתנתה הרבה מאז ימי הנרי פורד, הגיע הזמן להתקדם". סביר החל בקריירה יזמית עוד בתינו כון, כשפיתח ואחר-כך גם מכר תוכנה ששולחת הודעות קוליות מבית הספר להורי תלמידים בשעות הערב. בשירות הצבאי שלו שידרג את התוכנה למערכת לגיוס בשעת חירום.

לאחר השחרור שכלל את התוכנה למערכת לניהול בתי ספר (ציונים, מערכת שעות). החברה פעלה בשיתוף משרד החינוך ובהמשך נמכרה לרשת ברנקו וייס. לאחר שהשלים תואר ראשון במחשבים במרכז הבינתחומי עבר לקליפורניה ללמוד תואר שני במנהל עסקים

בסטנפורד, שם פגש את שותפו לביפי אלחנדרו רוניק, ביוגרפיה שקצת מזכירה הבטחה גדולה אחרת בענף הרכב, שי אגסי. "לשי היה חזון נהדר. בטר פלייס גייסה הון עתק עוד לפני שהוכיחה את המוצר שלה. אנחנו גייסנו סכום נמוך יחסית כדי לראות שהעסק עובד, לפני שננסה להיפשט למדינות אחרות בארה"ב, ומחוצה לה. אני אשמח מאוד למשל להשיק את ביפי בישראל, וכבר ניהלתי שיחות עם אחד מיכואני הרכב הגדולים". בינתיים טוען סביר שביפי הגיעה כבר לרווח תפעולי. האם היא תצליח לעשות לשוק את המשומשות את מה מה שעשו Airbnb למלונאות, וגט טקסי ואובר לשוק המוניות? ימים יגידו.