

פותרים שולחן

כמה פעמים חשבתם לפתוח מסעדה משלכם? חזי רותם הקים חברה שתאמר לכם אם אתם בכלל בכיוון. לפגישה עם יאיר גת הוא צירף את הלקוח הכי מפורסם שלו: רן שמואלי, האיש והקרב-סכינים וביחד הם ישבו ב"מאראבו" ודיברו על המסעדות העכשוויות בראי המיתון



צילום: יח"צ

אחי אנחנו חייבים לפתוח מקום". כמה פעמים שמעת את

המשפט הזה יוצא מפיו של אחד החברים שלך, אחרי שחיסל כמה ליטרים של בירה והבין שאין לו סיכוי עם הברמנית. גם היום, כשאתם יוצאים לארוחות ערב עם מפות לבנות ותפריטי יין מרשימים, החבר הזה עסוק בחשבונאות "כמה כבר עולה שלוש מאות גרם אנטרקוט?", הוא שואל, עושה חישובים ואחרי שני בקבוקי יין מגיע למסקנה החד משמעית: "אחי, אנחנו חייבים לפתוח מסעדה". לא מעט עסקים בתחום המזון, נפתחו בעקבות שיחות של שיכורים, השאלה היא האם הם הצליחו לשרוד. כדי לברר איך מסעדה יכולה לקום או אפילו להרוויח בתקופה שבה גם בנקים לא נחשבים להשקעה ממש בטוחה, קבעתי לצהריים עם חזי רותם, רואה חשבון, שותף ומנהל בחברת GONOGO שמפתחת תוכניות עסקיות עבור יזמים בתחומים שונים כולל מסעדות, בתי-קפה ויקבים. לפגישה הצטרף אחד הלקוחות של חתם – השף רן שמואלי, שאם לא הכרתם אותו בזכות חברת הקייטרינג העילי שלו, שקיימת יותר מעשרים שנה, בטח ראיתם אותו על כס השיפוט של התוכנית "קרב סכינים".

נפגשנו ב"מאראבו", מסעדת שף שנפתחה השנה, בסמוך למגדלי המשרדים המאכלסים את מסעדת "קלואליס". "מאראבו", המסעדה נראית מעולה. התקררות הגבוהות, ריפודי העור לבנים, והשולחנות השחורים, עושים את העבודה בכל מה שקשור לאלגנטיות. רק החלונות הגדולים שפונים, לחלק הלא ממש אטרקטיבי של רחוב אבא הלל – כאילו שיש לאבא הלל חלק אטרקטיבי, קצת מקלקלים את האווירה. "אנחנו לא אוכלים כלום",

קבע שמואלי ברגע שהתיישב ולא ידע כמה הוא טועה.

המלצרית, שקצת התרגשה מנוכחותו של השף הטלוויזיוני, לקחה מאיתנו הזמנה שכללה: סביצ'ה לוקוס לרותם, רביולי פטריות בשבילי וסלט ישראלי לשף – הוא הרי לא אוכל כלום. מספר השולחנות התפוסים במסעדה היה נמוך מאוד – רקע מעולה לשאלה הראשונה שלי לגבי השפעת המצב הכלכלי, על ענף המסעדות בישראל, שבשנים האחרונות זכה לפריחה משמעותית. "בתחום המזון, מי שיפגע בעיקר הן הרשתות הזולות ובתי-הקפה", אומר רותם שלא נראה מתרגש יותר מדי מהמצב. "המכירות של מרצדס

ייפגעו אבל רק במעט, לא כמו שיפגעו המכירות של מאזדה 3. יקב קסטל ימשיך למכור כרגיל, והסדרות הנמוכות של יקבי כרמל ימכרו פחות".



"המסעדות שמוג'עג'עות ייסגרו", הוסיף שמואל, "הטובות ישרדו. אנחנו במקום שונה מזה שהיינו בו במשבר הקודם ומי שאוכל במול-ים, לא יאכל פחות. לא נחזור לעסקיות בשלושים שקל". לפי שמואל, הפגיעה תורגש יותר בתחום האירועים, שבו למראית העין יש חשיבות גדולה. "ארגון שפיטר עכשיו 30 עובדים, לא ישקיע עכשיו במסיבות יובל ובאירועי חברה".

אם החבר שלך מתעקש בכל זאת לפתוח מסעדה השניים ממליצים לו לקחת אוויר בכמות שתספיק לו לקיים את העסק ולשלם עשרות משכורות גם כשאינן רווחים נראים לעין. "המטבח הוא המפעל", אומר שמואל, "המסעדה היא החנות וצריך לשלם משכורות לעובדים במפעל, גם כשאינן מכירות בחנות". לשניים יש עוד כמה עצות לחבר שלך. שמואל שם דגש על השף שלטעמו צריך להיות שותף בעסק, ועל אנשי הפרונט שאחראים על השירות והאווירה. "אם עד לפני כמה שנים המבחן היה

כבוד", פירט שמואל את אותן הסיבות שבגללן גם החבר שלך רצה בזמנו לפתוח פאב. רותם הוסיף שכל זה מעניין במיוחד לאור השם הרע שיצא להשקעה במסעדות. שם רע שיצא לדבריו לפני עשר שנים, כשהבנקים הפסיקו לתת אשראי למסעדות. "ילד שיוצא היום משנקר ורוצה לפתוח סטודיו לעיצוב בגדים", הוא אומר, "ישג אשראי די בקלות, אבל לפתוח מסעדה? זה כבר כמעט בלתי אפשרי, למרות שהסיכון במסעדות יותר נמוך מהסיכון בהיי-טק".

יכול להיות שהסיכון נמוך יותר מבהיי-טק, אבל לפי רותם ושמואל, נראה שעסקי המסעדות מורכבים לא פחות וכאן נכנסת לתמונה התוכנית העסקית. כדי להכין תוכנית עסקית למסעדה או לכל עסק אחר, אנשי GONOGO יושבים עם היזמים, מנתחים את הרעיון שלהם ומפיקים עבורם חוברת הוראות. לפי חזו, כל מה שצריך כדי שהעסק יצליח זה למלא אחר ההוראות שבחוברת. מתוך כל הפניות

על בשר לא עזבה אותי אז הזמנתי מנה של סיניטה עם רביולי הצילים. שמואל שהחליט כזכור שהוא לא אוכל כלום, הזמין גם הוא את אותה הסיניטה וכשהמנות הגיעו ולצידן סכינים משוננים, הוא עשה את הפרצוף הכי מיואש שלו. "תראה את הסכינים האלו", הוא אומר, "איך הם קורעים את הבשר. לא כיף לאכול ככה". הא ביקש המלצרית שתביא לו סכין חלקה מהמטבח, והסכין הגיעה, סכין עבודה איכותית עם ידית מתכת כבדה. אני כבר הייתי אחרי ביס אחד מהבשר שהיה עשוי טוב ושלצד העסיסיות המספקת שלו, נתן ללסתות לא מעט עבודה בפירוק הסיבים של הנתח ובסחיטת המיצים. שמואל העביר לי את הסכין. "במונחים של מסעדות שף זה כאילו אכלנו מאותו מסטינג", הוא אומר, ואני חתכתי נתח מהסטייק עם הסכין החלקה והכנסתי לפה. הסיביות נעלמה, ההתנגדות פחתה, וכל מה שנשאר זו התחושה החלקה והטעם המאוד ברור של בשר. חוויה שונה לגמרי, קצת כמו שמרגישים אחרי שעוברים לשתות מכוסות היין של 'רידל'.

אז למה בכלל משתמשים בסכינים עם השיניים? כי את הסכינים החלקים הרבה יותר יקר לקנות ולהשחית כל חודשיים. כוס של מוסטלי קברנה פרנק, יין פרחוני וירקרק עם המון נוכחות, ליוותה בנעימות את הבשר והסיפה

לו טעמי פרי מתקתקים שאהבתי מאוד. החצילים שברביולי לקחו את כל העסק לאזור קצת אחר, מריד וים-תיכוני. במחשבה שנייה הייתי אולי מוותר עליהם.

לאות הזדהות עם השף שלא אוכל וויתרנו על הקינוחים והסתפקנו בקפה. היה לנו נעים ב"מאראבו". אין לי את הכלים לנתח את יכולת ההישרדות שלה בתקופת משבר, אבל למרות התמחור שהיה קצת מופרז בעיניי, בכל מה שקשור לאוכל אני נותן לה-GO. בפעם הבאה שהחבר שלך רוצה לפתוח איתך מסעדה, שלח אותו לחזו. אם זה לא יעזור, כנראה שלא כדאי לך להיכנס כשותף. ●

"בשביל לפתוח היום עסק רציני בתחום המזון, אתה צריך לפחות שניים וחצי מליון שקל, כך שמדובר בסך הכל באחוז אחד מההשקעה, ממש לא הרבה". זה הזמן להוציא מחשבונים. אחוז משניים וחצי מליון שווה עשרים וחמישה אלף. זה בערך המחיר ש-GONOGO תגבה מהחבר שלך שרוצה לפתוח מסעדה, כך שלפחות ספק אחד יקבל את כל הכסף שמגיע לו, עוד לפני שהבנק יספיק לגנוז את החלום...

שמגיעות לחברה, בערך עשר נשקלות ברצינות ורק ארבע מהן, יביאו את היזמים לפגישה עם אנשי החברה. במהלך הפגישה אפשר ללמוד עוד על הרצינות של היזם. "הגיע אלי אדם שרצה לפתוח מבשלת בירה", מספר רותם, "המטרה שלו היתה להשתלט על חמישה עשר אחוזים משוק הפרימיום בישראל, אבל כששאלתי אותו מה הגודל של השוק הזה, הוא לא ידע לענות. מספיקות לי כמה שאלות כדי לראות אם האיש בכלל בכיוון או שהוא סתם הוזה". "מה שיפה בתוכנית הזו, זה שהיא מוצר מדף", מוסיף שמואל, "בשביל לפתוח היום עסק רציני בתחום המזון, אתה צריך לפחות שניים וחצי מליון שקל, כך שמדובר בסך הכל באחוז אחד מההשקעה, ממש לא הרבה". זה הזמן להוציא מחשבונים. אחוז משניים וחצי מליון שווה עשרים וחמישה אלף. זה בערך המחיר ש-GONOGO תגבה מהחבר שלך שרוצה לפתוח מסעדה, כך שלפחות ספק אחד יקבל את כל הכסף שמגיע לו, עוד לפני שהבנק יספיק לגנוז את החלום...

הבחירה הראשונה שלי למנה העיקרית היתה נתח קצבים על עדישים שחורות ועגבניות, אבל לצער, באותו יום הוא הופיע רק בתפריט. המחשבה

בצלחת, היום זה כבר הרבה יותר מורכב", אבל מה שהכי חשוב לדעתו הוא השילוש: קונספט, לוקיישן ומזל. לדעתו של רותם, הדבר החשוב ביותר בשביל מי שרוצה לפתוח מסעדה הוא "לדעת בדיוק לאן אתה נכנס".

"מי באמת נכנס לעסקי המזון?", שאלתי את השניים, מבעד למנת הרביולי שלי, ששחתה בדוטב שורשים עשיר ואדמתי בתוספת חיזוק של כמחין. "מטומטמים", שלף שמואל, שדי השתעמם מהסלט הישראלי שלו, ומיהר לרכך את האמירה ולדבר על "המון חולמים", שזה כבר נשמע הרבה יותר טוב. רותם, שנראה די נהנה מהסביצה, ריכך את ההגדרה אפילו יותר ודיבר על חוסר היכולת של "אנשים שידעיים לעשות אוכל ועובדים מהבטן, להתחשב בנתונים כמו ממוצע הכנסות מסועד או מידות מדויקות של משטחי עבודה". "בתחום המסעדות יש שתי אפשרויות", הוא אומר, "או ששפים מתפשטים כסף, או שכסף מחפש שפים". אפשר להבין למה השפים מחפשים כסף: מישהו עם אגו ויכולות רוצה גם לחיות מזה. אבל למה לאנשים עם כסף לחפש שפים ולפתוח מסעדה? "זה הכסף המזומן, המלצריות הצעירות והחברים שעושים

