

הענף:

נתוני הענף

עליית רמת החיים, התפתחות הבניה של בתים פרטיים והרחבת המודעות לאיכות הסביבה פיתחו מאוד את ההתייחסות למראה הסביבה בבית, במקום העבודה ובשטחים הציבוריים בישובים העירוניים והחצי עירוניים בישראל, תופעה שיצרה ביקוש הולך וגדל לעסקים בתחום הגינון.

הקמת עסק חדש בתחום הגינון דורש הכרה ומודעות לדרישת הלקוחות השונים. תחומי העבודה בהם יעסוק היזם נגזרים מדרישות אלה. התחומים שונים ומגוונים ומותאמים לצרכי הלקוחות אותם משרת העסק.

מקצוע הגננות אינו מחייב רשיון, ברם כיום החלו בעלי הגינות לבקש לראות תעודה מקצועית מוכרת או לחלופין לתת עדיפות לאדריכלי נוף, אגרונומים וכד'.

חלוקת משנה ענפית

להלן רשימה חלקית של תחומי העיסוק האפשריים:

- גינון חוץ או פנים בבתים פרטיים או בבתים משותפים.
 - גינון חוץ או פנים במוסדות ציבור, בחברות עסקיות או במפעלים תעשייתיים.
 - גינון הידרופוני.
 - גינון מוניציפלי של כבישים ראשיים, גינות ציבוריות וגנים עירוניים.
- בד"כ מומלץ להתמקד בשניים - שלושה תחומים בהם מסוגל היזם לטפל בצורה הטובה ביותר, והמתאימים לצרכי קהל היעד אליו הוא מתעתד לפנות.

השוק:

מאפייני השוק:

שוק הגינון הוא שוק חופשי לחלוטין, בו פועל מספר רב של עוסקים בתחום. סף הכניסה הנמוך יחסית (לפחות ברמות המקצועיות הנמוכות) מביא יזמים רבים לענף. מן הצד השני מביאה התחרות הרבה לתחלופה גבוהה ולסגירת עסקים רבים.

ענף הגינון סובל מעונתיות גבוהה - בתקופות הסתו והאביב יש עבודה מרובה בחידוש ורענון הגינות, בקיץ יש עבודות תחזוקה והשקיה שוטפות ושגרתיות (כדוגמה - יש לכסח דשאים אחת לשבוע) ובחורף כמות העבודה מעטה בד"כ. כתוצאה מכך נוהגים עוסקים רבים לעשות "הסבה מקצועית" לתחום אחר בחודשים החלשים.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

את קהל הלקוחות הפוטנציאלי ניתן לחלק ל- 3 קבוצות עיקריות:

- לקוחות פרטיים - העבודה מול קבוצה זו מורכבת בעיקר מתכנון ואחזקת גינות קטנות. תדירות וסוג העבודה יקבע בהתאם לסוג הגינה ודרישות הלקוח.
- לקוחות מוסדיים - לקוחות אלה כוללים מוסדות ציבוריים ופרטיים, להם דרושה אחזקה שוטפת של שטחים גדולים. ההתקשרות מבוצעת בד"כ ע"י מכרזים והעבודה נעשית ע"פ הסכמי מסגרת. העבודה מול לקוח מוסדי דורשת יכולת העמדת ערבויות, הוכחת יכולת מקצועית וניסיון והערכות ארגונית מתאימה.
- קבלנים - לאלו דרושים בעיקר תכנון והקמת גינות בפרוייקטים המוקמים על ידם. ההתקשרות בד"כ הנה להקמת הפרוייקט בלבד.
- אדריכלי נוף ואגרונומים שאינם מעסיקים צוותי עבודה שלהם.

מתחרים

התחרות בענף הגינון קשה, זאת עקב הקלות היחסית בפתירת עסק מסוג זה. לפני השקעה בעסק חדש מומלץ לבדוק את כמות העסקים הדומים בסביבה, והאם קיים קהל יעד הנזקק לשירותי גינון ואינו מקבל אותם מחברה אחרת.

הנכתב לעיל הוא שווה לחלוטין הן ללקוחות הפרטיים והן ללקוחות העסקיים, מוסדיים.

מכרזים דורשים הכנה רבה יותר, בנוסף להכרת הענף והמקצוע ובדיקת מתחרים, יש להשיג את המכרז לבחון כדאיות, לנתח את יכולות ושאיפות הלקוח והמתחרים ובעיקר להיות מוכן להשלמות ציוד והעמדת בטחונות.

ספקים

את כל הציוד הנדרש לעבודה עצמה, להקמת גינות (מחשבי השקיה, מערכת השקיה וכו') ולאחזקה השוטפת ניתן לרכוש אצל מספר ספקים מובילים ובהם עומר, הגרעין, עמיר ואגרונוף, ואצל עשרות יבואנים קטנים וסיטונאים שונים. בעת רכישת כלים מכניים (משור, מכסחת דשא, מגזמות וכו') יש לוודא שניתן לקבל שרות וחלקי חילוף בצורה שוטפת. שירות זה ניתן בד"כ באמצעות החנות המוכרת ו/או ע"י היצרנים והיבואנים. צמחים ניתן לרכוש אצל שני סוגי ספקים - מגדלים או משתלות: מגדל - מחיר זול אך המבחר בד"כ מצומצם היות והמגדל מתמחה ומתמקד בגידול מספר נמוך של סוגי צמחים. משתלה - מבחר רחב אך מחיר גבוה יותר ממחיר המגדל.

אמצעי שיווק

כדי שקהל היעד יכיר את העסק ויגיע אליו, יש לשקוד על פרסום רציף. ניתן לפרסם את העסק במספר דרכים ובכללן:

- דפי זהב, עיתונות מקצועית, ספר טלפונים ייעודי לגננות (דפים ירוקים).
 - הפצת דפי פרסום בתיבות דואר.
 - משלוח מכתבים למנהלי תחזוקה ומשק במגזר המוסדי.
 - חלוקת מוצרי פרסום שונים.
 - תליית שלטים בגינות שהוקמו ע"י העסק, או בגינות המתוחזקות על ידו.
 - שילוט על גבי כלי הרכב של העסק ובגדי עבודה.
 - תיק עבודות - תיק העבודות הינו פרוספקט של הגנן, הכולל פרטים על הכשרתו המקצועית, כישוריו, ניסיונו, עובדיו ואפשרויותיו, תמונות של לפני ואחרי, והצגת מיטב העבודות המוצלחות. מומלץ להכינו בעזרת מומחה. התיק מיועד לחלוקה כחומר פרסומי ללקוחות פוטנציאליים.
 - פניה למשרדי תכנון נוף ו/או אדריכלים לצורך ביצוע עבודות עבורם כקבלן משנה (מחייב הוכחת יכולת וניסיון קודם).
- אפשרות נוספת לכניסה לענף היא ע"י רכישת קו לקוחות קיים מגנן הפורש מהענף. המחיר המקובל הוא מחזור חודשי או כפל מחזור חודשי עבור קווים אטרקטיביים. יש בדרך זו סיכון העשוי להיות טמון בנסיבות עזיבתו של הגנן הקודם, אותן יש לברר היטב.

כח אדם:

מספר המועסקים בחברות משתנה בהתאם לסוג העבודות והפרוייקטים שהן מקבלות על עצמן. הצלחה בענף מחייבת כי בעל העסק ועובדיו הקבועים יהיו אנשי מקצוע. נהוג להעסיק בחודשים העמוסים עובדים זמניים כאשר העובדים הקבועים, המקצועיים יותר, הופכים לראשי צוותים. התחלופה בענף, בעיקר בקרב העובדים העונתיים, גבוהה, היות והעבודה מחייבת מאמץ פיזי והשכר נמוך יחסית.

ידע בסיסי אינו מספיק לתכנון, עיצוב וטיפול בגינות לאורך זמן. יש להקפיד על השתלמויות והתעדכנויות בחומר השוטף ע"י קריאת עלונים וחומר מקצועי.

השתלמויות בסיסיות וקורסים מתקדמים נערכים במספר מקומות בארץ ובכללם:

- ביה"ס לגננות ולטכנאות נוף של וי"ו, פ"ת, טל': 03-9079000
- הארגון לגננות ולנוף, ת"א, טל': 03-9080235.

מימון:

ציוד נדרש:

עבודת הגינון מחייבת רכישת מספר כלי עבודה. חלקם דרושים באופן מיידי, לכל גן, ללא קשר לסוג העבודה אותה הוא מבצע, וחלקם דרושים לעבודות ספציפיות. לפני רכישת כלי העבודה מומלץ לבצע סקר שוק נרחב. קניה מרוכזת עשויה לסייע בקבלת הנחה במחירים.

הציוד הנדרש כולל כלי רכב וציוד בסיסי כמפורט להלן:

מזמרות יד, כפפות עור או ברזנט, מגרפת דשא, קלשון חפירה, מזמרה ידנית לגדר חיה, קלטרת ידנית, מזמרת כח, כף שתילה, מעדר, מקוש, טוריה, משור ידני, סכין הרכבה, אבן השחזה, את שתילה צרה, סט מברגים, משור מכני, מזמרה מכנית לגדר חיה, את חפירה, מריצה, מכסחת דשא ממונעת, חרמש ממונע, מטאטא קשה, מגב, פלייר, פלייר פטנט ועוד.

השקעה נדרשת

ההשקעה הדרושה לפתיחת עסק בתחום הגינון היא נמוכה ומורכבת מחמישה נושאים עיקריים:

- ציוד וכלי עבודה. להקמת צוות עובדים אחד של 2-3 עובדים יש להשקיע כ-25,000 ש"ח רכב מתאים ועוד כ-9,000 ש"ח לכל צוות נוסף של עובדים שיפעלו כיחידת עבודה עצמאית. נתונים אלו נכונים באם נרכש ציוד חדש. ניתן לרכוש ציוד משומש מגננים בכשליש המחיר, ציוד משומש ממוכן (שהוא עיקר ההוצאה) יש לבדוק היטב לפני הקניה.
- רכב - מסחרי בלבד, בהתאם למספר הצוותים, העדפה לרכישת עגלה נגררת לצוותים הנוספים (עלות עגלה חדשה סביב 4,000 ש"ח, מחויבת ברישוי שנתי כמו רכב).
- מחסן - באם יש לגנון רכב מסחרי לצרכי העסק בלבד אין צורך, בשלב הראשון, במחסן. מחסן הינו חיוני כאשר ליזם אין רכב מסחרי או שרכבו משמש לצרכים נוספים. היה והוחלט להשתמש במחסן רצויה גישה נוחה אליו ברכב.
- עלויות הקמה שונות (רישום העסק, פרסום ראשוני, רו"ח, עו"ד, ביטוחים ועוד).
- הון חוזר שיאפשר פעילות בחודשי העבודה הראשונים (יש לקחת בחשבון את כל ההוצאות הקבועות והשוטפות של שלושת החודשים הראשונים כחלק מן ההון הדרוש להקמת העסק) יש לשים דגש על הוצאות שיווק ראשוניות.

פדיון ורווחיות

מחזור צוות בן 3 עובדים העוסק בתחזוקת גינות יהיה כ- 450,000 ₪ לשנה

בסיס התמחיר:

ממחיר מכירה של 100% ללקוח בגין הקמת גינה (כולל בניית מע' השקיה), יישארו בידי הגנן 31-36%.

ממחיר מכירה של 100% ללקוח בגין אחזקת גינה, יישארו בידי הגנן 80-84%.

הנתונים הינם נתוני רווח גולמי לפני הוצאות שכר ועלויות קבועות.

בעבודות המבוצעות בקבלנות משנה ו/או ללקוחות מוסדיים אחוזי הרווח ישאפו לגבול התחתון עם אפשרות לסטייה נוספת כלפי מטה.

תנאי תשלום מקובלים

הגנן המתחיל חייב לקחת בחשבון את הקושי במציאת לקוחות. המחיר מהווה מרכיב נכבד, ולרוב מכריע, בהחלטת הלקוח בנוגע לבחירת הגנן לביצוע העבודה. מרבית הגננים המתחילים נאלצים להתפשר במחיר אותו הם גובים עבור ביצוע העבודות השונות. לפעמים אף רצוי לגבות מחיר נמוך על מנת למשוך לקוחות נוספים. ככל שהלקוחות מרוצים מהמחיר, מטיב העבודה והשירות אותו הם מקבלים, גדלים הסיכויים שמספר הלקוחות יגדל.

עם תום שלב החדירה והוכחת היכולת, ניתן לשקול ולנסות להעלות את המחיר מבלי לאבד את מרבית הלקוחות. הגנן יכול לגבות מחירים גבוהים על שירותים מעבר לתקן המקובל, כמו: רכישת ציוד, שתילים, פקעות וטיפול במחלות ובמזיקים.

שלבי החדירה וביסוס העסק נכונים הן למגזר הפרטי, הן למגזר העסקי מוסדי והן למכרזים. הלקוחות הפרטיים משלמים בד"כ אחת לחודש עבור כל עבודות התחזוקה ו/או השיפור/שינוע שבוצעו במהלך החודש.

הלקוחות העסקיים/מוסדיים משלמים ע"פ תנאי התשלום שסוכמו מראש (בד"כ שוטף + 30), לפי חשבונית הנמסרת אחת לחודש.

במכרזים נקבעים תנאים ספציפיים למכרז או לזוכה והתשלום בהתאם לאותם תנאים.

תהליכי עבודה אופייניים:

העבודות העיקריות המבוצעות ע"י עסקי הגינון הן: תכנון והקמת גינות חדשות. אחזקה שוטפת של גינות קיימות. בשני המקרים יש צורך בהסכם כתוב בין הגנן ללקוח. הסכם זה יכול את מכלול השירותים שיסופקו, את המחיר ותנאי התשלום.

אחזקת גינה קיימת: גינה זקוקה לטיפול שוטף כדי לשמר את הקיים בה. הגינה צריכה להראות מטופחת: דשא מכוסח, צמחים מעוצבים, גדר חיה גזומה, מערכת השקיה תקינה וללא פגעים של מחלות.

- אחזקת גינות מבוצעת בצוותים של שניים עד שלושה עובדים. מומלץ לבקר בכל גינה הנמצאת בהסכם אחזקה לפחות פעמיים בחודש. משך הביקור הוא כשתי שעות עבודה של הצוות כולו והוא כולל ניקוי, גיזום, כיסוח הדשא וקלטור. עלות ללקוח יכולה לנוע בין 180 ל 500 ש"ח לחודש, בהתאם לגודל הגינה, מספר הביקורים וסוג הצמחים. אחזקת גינה מוסדית מתומחרת אך ורק לפי גודל השטח.
- תכנון והקמת גינה: לקוח המעוניין בהקמת גינה זקוק לעזרת גנן מקצועי או אדריכל נוף לצורך תכנון וסידור הגינה כולל מערכת השקיה, בחירת צמחיה וארגון כללי. יש לבקר בשטח המיועד, למדוד אותו ולערוך תוכנית כללית בה יצוינו צמחיה, ברזים, מערכת השקיה וייעוד לכל חלקה, אלמנטים קישוטיים שונים כגון - סלעים, מזרקה וכיו"ב. חשוב להקשיב לצפיות ומטרות הלקוח ורק לאחר מכן להתחיל בתכנון עצמו. התכנון חייב להתחשב בנוסף לדרישות הלקוח לשימושי הגינה, את גודל השטח, מיקומו, את האקלים האופייני לאזור ולצמחיה הקיימת.

רשימות ואישורים:

לא נדרשים רשימות מיוחדים להפעלת העסק.
קיימת תעודה מקצועית הניתנת לאחר סיום לימודים במספר מוסדות – כגון מדרשת רופן, ויצ"ו פ"ת.
לאדריכלי נוף ואגרונמים יש יתרון בשוק הלקוחות מהמעמד הגבוה.

ביטוחים:

מוצע כי הסעיפים הבאים יכללו בפוליסת הביטוח של העסק:

- ביטוח פריצה.
- ביטוח צד ג' מורחב.
- ביטוח אחריות מקצועית.
- ביטוח חבות מעבידים.
- ביטוח שבר מכני (לכלי עבודה ממונעים).
- ביטוח אובדן כושר עבודה וביטוח תאונות אישיות לבעל העסק ולעובדיו.
- כתוצאה מחשיפה ארוכה לשמש במקצוע זה יש לשקול את הכדאיות לביטוח בריאות מורחב.
- ביטוח אחריות מקצועית.

מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נוספים העשויים להיות נדרשים

טיפים:

- לעסק מתחיל מומלץ להתרכז בהשגת לקוחות מקבוצת הלקוחות הפרטיים או הקבליים. סביר להניח שעסק חדש יתקשה להתחרות על לקוחות מוסדיים גדולים בתחילת דרכו.
- אמינות ומקצועיות הגן נקבעות, בין היתר, על פי היכרותו עם צמחים ותכונותיהם ועל פי יכולתו להבהיר ללקוח את המתרחש בגינה. אם נתקלת במחלה או בעיה כלשהי שאינך מכיר - פנה מיד לייעוץ מקצועי.
- סכם על תליית שלט המכיל את שם החברה ומספר הטלפון שלה, על גדר החצר בה מטפל העסק.
- שירות חשוב ללקוחותיו של גן ושיפור משמעותי בהכנסתו נובעים מהתיווך בין הלקוח בעל הגינה לבין חממות שתילים, סוכני ציוד והשקיה, סוכני חומרי הדברה, חנויות לאביזרים ועוד. פער המחירים לטובתו של הגן המתווך ינוע בין 25%-50% וכדאי לנצלו.
- ניתן להתעדכן ולהרשם באתרים הבאים:
 - אתר הגינון הישראלי <http://www.ginun.co.il>
 - ארגון הגננות הישראלי <http://www.gardening.org.il>
- מומלץ להעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עיסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן בנובמבר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.