

פרופיל עסקי ענפי:

מכבסה

הענף:

נתוני הענף

בישראל פועלות כ- 470 מכבסות, בפריסה גיאוגרפית כדלקמן:

- ◀ ירושלים וסביבתה – 90 מכבסות.
- ◀ ת"א והמרכז – 190 מכבסות.
- ◀ חיפה והצפון – 80 מכבסות.
- ◀ השפלה והדרום – 60 מכבסות.
- ◀ השרון – 50 מכבסות.

חלוקת משנה ענפית

בענף 2 ענפי משנה עיקריים: מכבסות המיועדות ללקוחות פרטיים ומכבסות תעשייתיות. פרופיל זה מתייחס לסוג הראשון בלבד.

בענף פעילות הן מכבסות המופעלות על ידי זכייני רשתות והן מכבסות פרטיות הפועלות באופן עצמאי. הרשתות הבולטות הן:

- ◀ קשת ניקוי יבש (כ- 30 סניפים).
- ◀ קלין שופ (כ- 15 סניפים).
- ◀ לילי ניקוי יבש (כ- 10 סניפים).
- ◀ קלוג'ני – כ- 20 סניפים באזור חיפה והקריות.

השוק:

מאפייני השוק

הענף מבוסס בעיקרו על יזמות פרטית ועסקים קטנים – עצמאיים או בעלי זיכיון. השירותים העיקריים: שירותי כביסה, ניקוי יבש, גיהוץ ולעיתים גם ניקוי שטיחים ותיקונים.

מתכונות פעילות:

- ◀ מכבסות רגילות. במכבסות אלו הכביסה הרגילה מבוצעת בד"כ במקום ואילו הניקוי היבש במקום או במכבסה מרכזית המשמשת כקבלן מבצע.
- ◀ מכבסות אוטומטיות. מופעלות על ידי מטבעות, כאשר בעל העסק אינו נוכח במכבסה ברוב שעות הפעילות.
- ◀ סוכנויות שתפקידן לקבל את הכביסה מהלקוח ולמסור אותה לקבלן משנה.
- ◀ מכבסות הפתוחות במשך כל שעות היממה – בעקבות דרישה של אוכלוסיות שונות כמו סטודנטים, עובדי משמרות, תיירים ועוד.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

לקוחות השוק הפרטי מתחלקים לשתי קבוצות עיקריות:
◀ לקוחות (בעיקר צעירים רווקים וזוגות צעירים), אשר אין ברשותם מכונת כביסה. לקוחות אלו משתמשים בשירותי המכבסות בעיקר לצורך כביסה רגילה על פי משקל.
◀ משפחות ואוכלוסיה בוגרת בסטאטוס סוציו-אקונומי בינוני עד גבוה, המשתמשים בשירותי המכבסה בעיקר לניקוי יבש.

תחרות

התחרות בענף מתבטאת בעיקר במחיר ובשירותים נלווים, ובאה לידי ביטוי בעיקר במקומות בהם ישנן מספר מכבסות בקרבה גיאוגרפית. במקרים אלו המכבסות מתחרות ביניהן בשירות ומציעות שירותים כגון משלוחים הביתה, שירות מהיר, שירותי מתפרה, שירותי גיהוץ ועוד. בנוסף – נהוגים מבצעים שבועיים והנחות על כמויות.

אמצעי שיווק

אמצעי השיווק של המכבסות נחלקים לשתי קבוצות לפי אפיון המכבסות:
◀ מכבסות המשתייכות לרשתות נהנות מהפרסום והשיווק המשותפים של הרשת.
◀ מכבסות קטנות שאינן משתייכות לרשת ספציפית – נוקטות בשיטות פרסום זולות יותר כמו חלוקת פליירים, פרסום בדפי זהב ועוד.
◀ מכבסות שכונתיות ומקומיות נשענות על מוניטין והמלצות, ונהנות מקהל לקוחות נאמן וקבוע, בדרך כלל.

גורמים משפיעים על הצלחה:

◀ מיקום מרכזי.
◀ שירות – זמינות גבוהה.
◀ רמת מחירים ביחס למתחרים.
◀ אמינות.
◀ מקצועיות ואיכות הניקוי.

מחסומי כניסה לענף:

חסם הכניסה העיקרי הנו ההשקעה הכספית הנדרשת ברכישת ציוד ובהתאמת בית העסק לדרישות הספק חשמלי ואיכות סביבה. יחד עם זאת, בענף קיימת אפשרות לחכירת הציוד והתקשרות עם מכבסות לניקוי יבש, כך שניתן לצמצם את העלות הראשונית.

כח אדם:

כח האדם הפועל בתחום הנו מקצועי למחצה – לא נדרשת הכשרה פורמלית אך נדרש ידע בהפעלת הציוד, סוגי כביסה והטיפול בה.

ציוד נדרש:

- הציוד הבסיסי הנדרש למכבסה המציעה גם שירותי ניקוי יבש:
- מכונת כביסה 7-10 ק"ג – 3.5-4.5 א' דולר, או כ- 500 ₪ לחודש בשכירות.
 - מכונה לניקוי יבש 6-7 ק"ג – כ- 18 א' דולר (ניתן להשיג לעיתים מכונה משומשת במחצית המחיר), או כ- 1,000 ₪ לחודש בשכירות.
 - מכונת ייבוש – כ- 2.8 א' דולר, או כ- 450 ₪ לחודש בשכירות.
 - שולחן גיהוץ ומגהץ קיטור.
 - מסוע לתליית בגדים – 2-3 א' דולר.
 - דלפק וקופה רושמת.
- היות ועלות ההצטיידות הראשונית גבוהה, מציעים ספקי המיכון את האפשרות לשכור את הציוד הנדרש. חלופה זו יקרה יותר בטווח הארוך אך מאפשרת מימון ההקמה מהכנסות העסק. יש, על כן, חשיבות רבה לביצוע בדיקת כדאיות כלכלית לצורך בחירת החלופה העדיפה.
- עלויות הקמה נוספות:
- הכנת תשתית חשמל תלת-פאזי.
 - התאמת מערכת ניקוז, ארובה וסילוק חומרים מסוכנים, בהתאם לדרישות הרישוי.

מימון:

פדיון ורווחיות בענף

- הפדיון במכבסות נובע ממספר תחומים:
- פדיון ממכונת כביסה (5 או 7 ק"ג) – מוערך ב- 145-200 א' ₪ בשנה למכונה. הפדיון מחושב כמכפלה של מספר מחזורי הכביסה ביום עבודה (כ- 12 מחזורים), מספר ימי העבודה בשנה (285 ימים), קיבולת המכונה והמחיר הממוצע לק"ג (8.5 ₪).
 - פדיון ממכונת ניקוי יבש מוערך ב- 1,200 א' ₪ בשנה, למכונה, כאשר הפעילות מבוצעת במכבסה עצמה. באם הכביסה לניקוי יבש נמסרת לקבלן חיצוני, אזי אחוז העמלה המקובל הנו 40-60% מהמחיר לצרכן.
 - פדיון מגיהוץ – על פי הערכה, הספק גהצן הנו 10-12 פריטים בשעה. במכבסות בהן קיים ציוד מיוחד לגיהוץ כגון Press או בובה לז'קטים, יעלה ההספק לכ- 25 פריטים בשעה. (מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה).

תנאי תשלום מקובלים

- אשראי ספקים המקובל בענף נע בין שוטף + 30 לשוטף + 60.
לקוחות משלמים במזומן או בכרטיס אשראי.

רישיונות ואישורים:

נדרש רישיון עסק מטעם העירייה. בתהליך קבלת הרישיון מעורב גם משרד הבריאות והמשרד לאיכות הסביבה, היות והחומר הנפלט ממכונות הניקוי היבש נחשב למסוכן ובלתי ידידותי לסביבה.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
 - ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
 - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
 - ◀ ביטוח סחורה בהעברה.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

באתר המשרד לאיכות הסביבה (www.environment.gov.il) ניתן למצוא את תנאי המסגרת הנדרשים לרישוי העסק.

טיפים:

- ◀ בתהליך הקמת העסק על היזם לשקול באם לרכוש, לשכור או לחכור ציוד, אילו עבודות לבצע במקום העסק ואילו עבודות לשלוח לקבלן משנה. כמו כן יש לבחון את האפשרות להיות חלק מרשת זכיינית או לפעול כעצמאי. עקב מורכבות השיקולים, מומלץ לערוך בדיקת כדאיות ולבחון את המשמעויות הכלכליות לפני ההקמה.
- ◀ יש לקחת בחשבון גורמים משפיעים כגון מיקום העסק, נגישות, תחרות, האוכלוסייה באזור ועוד.
- ◀ לקבלת זיכיון מרשת יתרונות וחסרונות. היתרונות: ייעוץ והדרכה בשלבי ההקמה והתפעול, מוניטין, פרסום רשתי וניצול יתרונות לגודל מול ספקים. החסרונות: עלות גבוהה בהקמה ובתמלוגים, אובדן עצמאות ואוטונומיה.
- ◀ מומלץ לבחון באופן שוטף את המתחרים, על מנת לזהות מגמות ומחירים מוקדם ככל האפשר. בחינה זו ניתן לבצע בקלות יחסית בענף זה.
- ◀ מומלץ להעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"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, מ"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 עודכן בספטמבר 2004 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.