



נועם בוסידין (מימין) ודגן רונן, המנכ"לים המשותפים של הייטק זון צילום: הייטק זון

צרכנות

"נחתוך בחצי את העמלות שהמסעדים משלמים כיום לתן ביס וסיבוס"

במועדון הצרכנות הייטק זון, שמונה כמעט 300 אלף חברים, החליטו להתחרות בדואופול תן ביס-סיבוס בענף כרטיסי ההסעדה - ולהציע למסעדים מודל הוגן יותר ■ "בדיונים של קבוצות היי-טקיסטים רואים שהם מודעים לזעקת המסעדות, ולא אוהבים להיות חלק מהדבר הדורסני הזה"

עקוב

הדר קנה

11 באפריל 2022



לפני כשלושה שבועות החליטו מאות מסעדים לא לעבור בשתיקה על ההודעה של חברת תן ביס בדבר עלייה של 25% בעמלות הסליקה שהיא גובה מהם - והודיעו על התנתקות מהחברה. למרות המחאה, נראה היה שבתן ביס לא התרגשו במיוחד. זה לא מפתיע לאור העובדה שתן ביס וחברת סיבוס הן דואפול השולט על יותר מ-80% מהשוק. בתן ביס הסבירו למסעדים שעדכון העמלות נובע מעלייה חדה בעלויות התפעול.

מה שעשוי להוציא את הנהלת תן ביס מאדישותה, הוא ההכרזה על כניסת מתחרים חדשים לענף. חברת הייטק זון - מועדון הצרכנות של עובדי ההיי-טק בישראל - החלה בפילוט להפעלת ארנק דיגיטלי, שרייל אמצעי תשלום חדש בעולם המסעדות. הייטק זון מתכננת

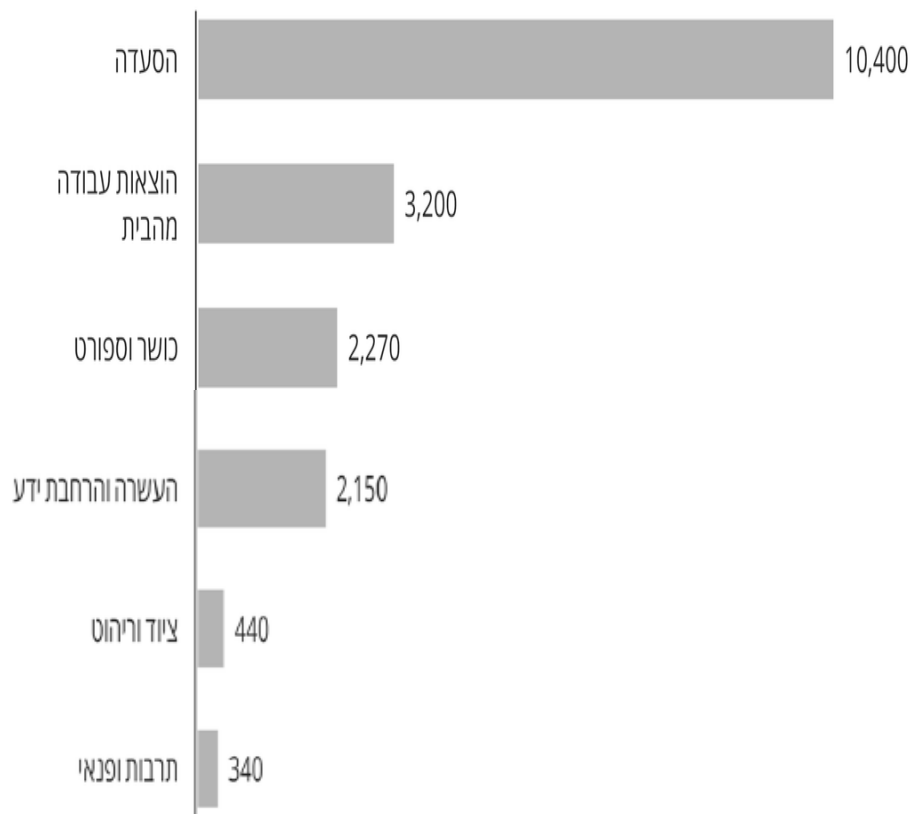
"אנחנו שואפים לחתוך את עמלות הישיבה במסעדה, שכיום הן 6%-7.5% לא כולל מע"מ, ל-3.5% בלבד", אומרים דגן רונן ונועם בוסידן, המנכ"לים המשותפים של הייטק זון. "המודל שלנו יאפשר להפחית בעתיד גם את עמלות המשלוחים, המגיעות בחישוב כולל לכ-30% מסכום ההזמנה - נרצה להוריד אותן לאזור החצי. הפיילוט כבר החל לפעול ואנחנו כעת במשא ומתן עם מאות מסעדות".

לדבריהם, כך יעבוד המודל של הייטק זון: המעסיק יקצה לחשבון העובדים מדי חודש תקציב לקטגוריה של אוכל לתוך ארנק דיגיטלי של החברה, שמחובר לאפל פיי או לגוגל פיי. העובד יוכל לשלם במסעדה, על פי בחירתו, באמצעות האפליקציה - במקום הכרטיס הפיזי של סיבוס או תן ביס שמחזיקים עובדים, המאפשר תשלום בבתי עסק מסוימים בלבד.

מעבר להפחתת העמלות, הבשורה מבחינתם היא להרחיב את מאגר המסעדות מעבר לגבולות תל אביב, ולאפשר גם למסעדות קטנות להצטרף למיזם. "יש אלפי בתי עסק שהם בלתי-נראים מבחינת תן ביס וסיבוס", אומרים רונן ובוסידן. "הפתרון הטכנולוגי של ארנק מאפשר לתקשר עם כל קופה בכל מסעדה בכל המדינה. כל מסעדה שעובדת עם כרטיס אשראי, תוכל לעבוד אתנו. האידיאל שלנו הוא להתחבר לכל בר סליים ושיפודייה בכל יישוב, גם בפריפריה. זה הערך המוסף שלנו".

ההטבה המשמעותית ביותר

ממוצע שווי ההטבות השנתי לעובדי הייטק, בשקלים



מקור: הייטק זון

מתחת לרדאר: מסעונים וחניות גובים עד עשרות אחוזים יותר בהזמנה דרך וולט

שכר כל שבוע וחופשת לידה לגברים: 10 טרנדים של מעסיקים בהיי-טק ב-2021

עוד אומרים המנכ"לים של הייטק זון כי בעלי המסעדות יקבלו מהם את התקבולים מדי סוף החודש - ולא שוטף פלוס 60 יום, כפי שנהוגות חברות אחרות.

לגבי משלוחים, העסק מורכב יותר, וכרגע להייטק זון אין מערך משלוחים כמו לתן ביס - אבל הם מתכוונים לבנות כזה בעתיד. גם לסיבוס אין מערך משלוחים משלה, והיא התקשרה עם וולט ב-2019, לצורך הפעלת שירות משלוחים וטייק אווי.

הפתרון הזמני שהייטק זון מציאה למשלוחים הוא "לרכוב" על מערכי משלוחים שמפעילות חלק מהמסעדות בעצמן. בוסידן: "את האופרציה של משלוחים נקים רק בהמשך. כיום, אנחנו לא מחזיקים שליחים בשכר, אבל מה שכן גילינו במחקר שוק, זה שיותר מ-50% מהמסעדות הבינוניות מפעילות שירות משלוחים - באמצעות חברות שליחויות קטנות, שמספקות באאוט-סורס משלוחים למסעדות בתל אביב, הרצליה וכפר סבא".

לדבריו, "הן גובות עמלות פר-שעה או פר-משלוח - ולא כנגזרת מעלות ההזמנה, כמו שגובה וולט. כך יוצא שהעמלות דרכן נמוכות משמעותית לעומת וולט, שגובה כ-30% מעלות המנה בכל משלוח. אנו ננהל את שירות המשלוחים בסטנדרטים שלנו. זה אומר שאם האוכל לא הגיע בזמן או הגיע קר, הלקוח יפנה לשירות הלקוחות שלנו - ואנחנו נטפל בבעיה מול המסעדה או מול חברת השליחויות".

עוד אומר בוסידן כי הייטק זון כבר מפעילה מערך שירות עם 40 עובדים, דרך האפליקציה והטלפון, וכי בכוונתם להכפיל את מספר העובדים בשנה הקרובה, כדי לתת מענה גם לשירות הזה.



שליחים של תן ביס. תן ביס וחברת סיבוס הן דואפול השולט על יותר מ-80% מהשוק צילום: תומר אפלבאום

לשבור את הדואופול עם אג'נדה חדשה

הייטק זון הוקמה ב-2009 כמועדון צרכנות של עובדי ההיי-טק, וכיום היא מעסיקה 180 עובדים. לפי החברה, במועדון שלה חברים כ-300 אלף עובדים מ-1,200 חברות היי-טק - מחציתם אף מחזיקים בכרטיס אשראי של הייטק זון.

החברה החליטה להיכנס לענף המסעדות אחרי מחקר שערכו בתחום על דפוסי הצריכה של מוצרי רווחה והטבות כספיות בתחום ההיי-טק. במחקר נבדק, בין השאר, אילו הטבות מקבלים העובדים ואילו מממשים, ומהי רמת הגמישות שמאפשר להם המעסיק.

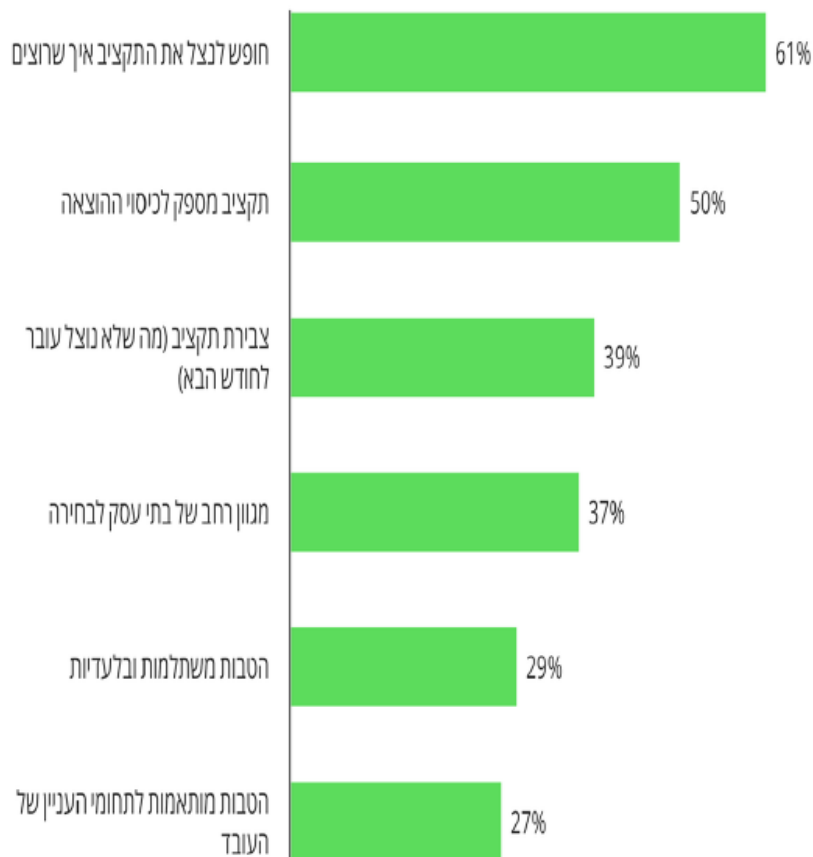
לדברי המנכ"לים המשותפים, הארנק הדיגיטלי של הייטק זון מסיר מגבלות רבות שנמצאו במחקר השוק - ופותח לתחרות את כל קטגוריות ההטבות של המעסיקים לעובדים, לא רק בתחום המסעדות, אלא גם בתחומים כמו כושר, בריאות ונופש. הם אומרים כי הארנק יאפשר לעובד לממש את התקציב שהוענק לו בכל בית עסק לפי העדפותיו האישיות, ובהתאם למדיניות שקבע הארגון.

ענף כרטיסי ההסעדה נשלט בידי דואופול תן ביס-סיבוס, שמחזיק לפי הערכות ב-80% ממנו, כולל בתחום ההיי-טק. לכן, מסעדה שלא תכבד כרטיסים של שתי החברות, תאבד לא מעט לקוחות.

את העלאת עמלות הסליקה למסעדים, שעליה הודיעה תן ביס בחודש שעבר, היא נימקה בעלויות המחירים במשק ובשכר העובדים. עמלת סליקה בהעברת הכרטיס בשיבה במסעדה, שהיתה 6%, הועלתה ל-7.5%, לא כולל מע"מ. עמלה נפרדת נגבית על סליקה במשלוח - והיא הועלתה מכ-10% עד כה ל-12.5%.

מה חשוב לעובדים?

מה המאפיין הכי חשוב של ההטבות, לפי סקר הייטק זון*



יתרה מזאת, עלות הסליקה בשילוח אינה כוללת את עלות השליח - כך שהעלות הכוללת מגיעה לכ-30% מעלות המנה בהזמנת שליחות מהמסעדה עם תן ביס. העלויות עוררו את חמת המסעדים, שטענו כי ההעלאה החדה תאלץ אותם לגלגל את העלות ללקוחות.

מדוע החלטתם להתחרות בתן ביס וסיבוס?

"ענף המסעדות בישראל ספג מהלומות רבות בשנים האחרונות, כולל עלייה מתמשכת בעלויות שגובות חברות כרטיסי ההסעדה. שוק ההסעדה הארגונית נשלט בידי מספר קטן של חברות, ובעלי המסעדות סובלים ממשל שוק מתמשך. אם תסתכלי על דיונים בקבוצות של היי-טקסטים, תראי שהם ערים לזעקת המסעדות, ושואלים איך אפשר לעזור - הם לא אוהבים להיות חלק מהדבר הדורסני הזה.

"אנחנו חושבים ששחקן חדש כמונו יכול לזעזע את השוק הזה, בעיקר עם אג'נדה של צמצום עלויות. אנחנו משוכנעים שביכולתנו לחתוך את העמלות".

"בעולם המסעדות אנחנו לא שחקן גדול, אבל אנחנו לא חברה שהתחילה אתמול ובמועדון הצרכנות יש לנו קרוב ל-300 אלף חברים - ואנחנו בקשר עמוק עם כל מעסיקי ההיי-טק הגדולים.

"אנחנו מאמינים שגם אם נתפוס נתח שוק קטן - זה ישפיע. אתן דוגמה מהעבר: לפני שבע שנים הובלנו מהלך בהיי-טק של צמצום עמלות פנסיה. העמלות היו סביב 4% דמי ניהול, ואנחנו הבאנו הצעה ממיטב דש לעמלה של 1%. כ-20 אלף איש עברו למסלול שהבאנו. זה אמנם פחות מ-10% משוק ההיי-טק, אבל זה הוביל לתגובת שרשרת - כך שדמי הניהול בכל הענף צנחו בפועל ביותר מ-50%".



שליחים של וולט. סיבוס התקשרה עם וולט ב-2019, לצורך הפעלת שירות משלוחים וטייק אווי צילום: אוהד צויגנברג

"בתוך שנה נפעל עם רוב המסעדות"

אתם רוצים להגיע לאלפי מסעדות, כולל כל דוכן פלאפל בפריפריה. זה מצריך חוזים מול כל מסעדה ועסק - איך תגיעו אליהם?

"העסקים יפנו אלינו או שאנחנו נפנה אליהם. זה עניין של ביקוש - כל עובד שגר בפריפריה וירצה לאכול בפלאפל מתחת לבית, יפנה למעביד או אלינו, ואנחנו ניצור אתם קשר. טכנולוגית, אין בעיה; אנחנו יודעים להתחבר לקופה של כל שיפודייה כבר ממחר, ואני נותן להם גם ערך שיווקי - מציג ומקדם אותם באפליקציה. מבחינה חוקית, כדי לגבות עמלות אנחנו חייבים לסגור חוזים. אני מאמין שבתוך שנה כבר נהיה ברוב מ-15 אלף המסעדות שפועלות בישראל".

כמה השקעתם במהלך?

"השקענו כמה עשרות מיליונים על הקמת פלטפורמה והמערך הכולל".

למהדורה הדיגיטלית

<https://www.themarker.com/consumer/.premium-1.10733220>