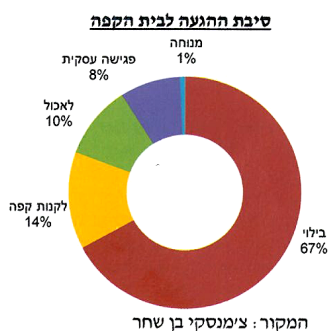


# בכוס קפה

**5 ש"ח בלבד לכוס קפה. אחרי מרד הקוטג', אחרי המחאה החברתית שבאה בעקבותיה, לפתע נחתה על ענף המזון הישראלי פצצה חדשה: מהפיכת הקפה. הקהל הרחב הגיב, והמתחרים קלטו את המסר – העם דורש צדק חברתי. העם דורש שינוי. השאלה עכשיו מה יהיה המוצר הבא ש"יחתוך" מחירים?**

תיאמו ביניהן מחירים, שזו הפרה של חוק ההגבלים העסקיים. ופרט נוסף שחשף אבי כך בכתבה ששידר ערוץ 10 - בתי קפה איימו על ספקים שונים של קפה ומאפה שלא למכור לקופיקס, ולא - הם יפסיקו לקנות מהם. כן אצל בשידור, כי כדי למנוע תקלות הוא מוכן ל"שקוף" עוד ועוד כספים, כדי לשכנע ספקים למכור את מוצריהם לקופיקס. ואכן, הרשת יצאה לדרך ללא תקלות בכל הנוגע לאספקת חומרי הגלם הדרושים לה.



**המקור: צ'מנסקי בן שחר**

ככלל, נראה שכך נהנה מאד מן העניין הרב שמגלה בו התקשורת, ספק אם זו הרגשתה של בכירי רשתות בתי הקפה. מרביתם, אגב, "ירדו לבונקר" בימים אלה ושומרים על דממת אלחוט עם התקשורת. סיבותיהם עמום.

**הצפיפות בשוק גדלה**

בהקשר לכך, ראוי להציג כמה ממצאים מן הסקר על שוק בתי הקפה שערך משרד צ'מנסקי-בן שחר. "עד היום לא התקיימה תחרות על המחיר של הקפה, כאילו 'לקבוע' מחירים אחידים בין הרשתות" - אמר

25 שנה לרולדין, חקק אויש יחסי הציבור רני רובת הציגו בפני העיתונאים כריכים, קרואסונים ופרוסות עוגה שרכשו מקופיקס והשוו אותם למוצרים דומים ברשתות בתי קפה גדולות, כאשר הם מדגישים את

**בית קפה בגודל סניף של קופיקס, יתחיל להרוויח רק לאחר מכירה של מעל אלף מוצרים ליום. משמע, עליו למכור בהיקף של כ-120 אלף ש"ח בחודש**

נחיתותם של מוצרי קופיקס. "אלה מוצרים שמוגשים בחנויות נוחות כמו מנטה ו-Yellow, זה לא באכזות של רולדין, ארומה ורשתות אחרות" - אמר חקק, רהב השווה כריך של קופיקס לכריך של רולדין ואמר "תראו את זה, איזה לחם איכותי יש כאן לעומת הלחם פקקטה שמוכרים בקופיקס", הקטעים הללו הוקלטו ועזמו ומיד הפכו ללהיט ברשת, כשהם גוררים בעקבותיהם תגובות נעמעות מצד צופים רבים. בקופיקס לא הסתירו את שמחתם והשוותו והיו"ר החדש של קופיקס, גיל אונגר, אמר כי "רולדין עשתה לנו חשיפה של מיליון דולר - והוסיף - אין סיבה שרולדין לא תהיה בעתיד גם ספק שלנו". מעניין, מה חושבים על כך ברולדין.

**ספקים איימו לבטל התקשרויות**

אך בכך לא הסתיימה הסערה סביב ספל הקפה של קופיקס. ימים אחדים לאחר פתיחת הסניף הראשון חשף דה מרקר את העובדה שכירים ברשתות בתי קפה גדולות תיאמו לכאורה את תגובתם והמליכהם כנגד השחקן החדש בשוק. במהלך המגעים האלה התברר, שאף אחד אינו מתכוון בשלב זה לצאת במבצעים או להוריד מחירים. כל הנוגעים בדבר הכחישו את הפרסום, אולם הרשות להגבלים עסקיים כבר הודיעה, כי תבדוק את התנהלות רשתות בתי הקפה ותבחן אם

לדה מרקר, רונן נמני הבעלים של הרשת הגדולה **קפה קפה**, הביע ספק באשר לעתידה של קופיקס. "אני מאמין שלאט לאט תירגע ההתלהבות והתורים ייגמרו. גם **בדאנקן דונט ובסטרבאקס** - אמר נמני - היו בהתלהבות תורים וראינו איך נגמר שם הסיפור". גם קובי חקק, מנכ"ל ומבעלי רשת רולדין, לא חסך את ביקורתו והסתייגותו מקופיקס. "זו לא רשת בינלאומית שצברה ניסיון, וגם אם כך יפתח 20 או 30 סניפים, הוא לא ישיפע על השוק. זה לא ילך". חקק כינה את המחלבים של הרשת החדשה כגמיק, והדגיש - "גם רמי לוי לא מכר עוף בשקל כל החיים". אך לא הסתפק בכך. במסיבת עיתונאים שכנסה לציון

**שוק בתי הקפה - עובדות ונתונים (המקור: צ'מנסקי-בן שחר)**

גודל השוק במונחים שנתיים 4.5-5 מיליארד ש"ח. השוק כולל 2900 נקודות מכירה - כ-60% בתי קפה, 22% שייכים לרשתות בתי קפה. בחמש השנים האחרונות גדל השוק בכשליש - נוספו 800 נקודות מכירה - והשוק גדל במונחי פדיון ב-45%.

הסמגנט של מכירה "על הדרך" כולל געלות קפה, חנויות נוחות ורשתות שחלקן פועל מחוץ לעיר דוגמת ארומה ואחרות - היקף הפדיון השנתי כ-1.4 מיליארד ש"ח.

היקף הפדיון החדשי בסניף של רשת מובילה כ-350 - 400 אלף ש"ח. ברשת בינונית 250 - 350 אלף ש"ח.

55% מבתי הקפה מצויים במטרופולין של תל אביב. הישראלי צורך 4.5-5 קילו קפה בשנה בממוצע. הפינים הם שאינם בצריכת קפה-13 קילו בשנה בממוצע.

# סדרה



חיים פלטנר



אבי בן ששון

תמשך עוד כמה מאות מטרים קדימה, בהמשך רחוב אבן גבירול, ושם תמצא את הסניף של קופיקס. תוהה את המקום על פי התור הארוך שמתחרך במקום? - כך כיוון אותי עובר אורח לעבר הסניף הראשון של **קופיקס**. ששטחו כ-30 מ"ר בלבד. הרשת, שמציעה קפה ומאפה בחמישה שקלים למוצר, עדיין בחיתוליה, אך כבר הספיקה לעורר סערה תקשורתית וצרכנית. הסתערות הציבור על הסניף הישראלי למוצרים זולים יותר ואולי גם עוררה מחדש את הרוחות שנשבו בארץ בתקופת המחאה החברתית. ההתרגשות המלווה את כניסת הרשת לשוק, מזכירה ללקני הדור את קבלת הפנים הרגשת שקדמה בזמנו את כניסתן של מקדונלדס ואיקאה לישראל.

ועל כל המהומה הזאת מנצח איש העסקים אבי בן ששון, הפעיל בזמן שורה של מיזמים, בהם כפר השעשועים, רשתות חתניות "הכל בדולר", ששט וד"ר ביבי, עסקים המוגדרים כשכורי מחירים בשוק. עתה הוא מביא לציבור בישראל את קופיקס, רשת בתי קפה אקספרס שמציעה מן ושתיה בשית Take away, כאשר כל מוצר נמכר בחמישה שקלים - קפה, דברי מאפה, פירות וירקות טריים חתומים, עוגות ועוגיות, ושתייה קלה. כך, נל למשפחה חרדית שגדל כילד יתום בבני ברק, הוא איש עסקים שאוהב ללכת בגדול ואוהב בקופיקס הגשמה של חלום. כבר עם פתיחת הסניף הראשון, הכריז כי בסופו של דבר תמנה הרשת 300 סניפים. "מהפיכה צרכנית ותרבותית בתחום בתי הקפה בישראל" - זו הבשורה שמביא כך לציבור בישראל.

**היקף המכירות - פי שניים מן התחזיות**

ההיצור מצביע ברגליו. רבים מן הצובאים על החנות הקטנה מגיעים גם ממקומות מרוחקים וממתנים לעתים 20 דקות ויותר, כדי ליהנות מקפה ומאפה, שמחירים כאן נמוך בחמישים אחוז ויותר מן המחירים המקובלים בארץ.

**\* כתבו תמיר בן שחר, מנכ"ל משרד צ'מנסקי-בן שחר ומירב אינשטיין-סיאט, מנכ"לית המשרד**

**גם לענף הקפה יש "רמי לוי"**

איש לא ציפה כי השחקנים הוותיקים בענף, יקבלו בתוכם ובמחולות את השחקן החדש שנכנס לזירה וקורא עליהם תיגר. גם לענף הקפה יש עתה "רמי לוי". משלו. התגובות הגיעו מכיוונים שונים. בראיון



**"המבחן האמיתי של הרשת יהיה עם הקפיצים, על כך תקום או תיפול קופיקס. אם 5 או 6 זכיינים יפסידו כסף המיזם עלול להיות אפיזודה חולפת"**

5 שקלים וגם להרוויח על כך. הבעיה היא, שעלויות התפועל הן ההוצאה העיקרית - ארנונה, חשמל, שכר דירה, שכר לעובדים וכיוצא באלה, שעלו בשנים האחרונות בשיעורים ניכרים. רשת כזאת תתבסס מדרך הטבע על היקף גדול של מכירות, שיפצה על הרווחיות הנמוכה. ועל כך צריכים לחשוב הטיב אותם מאות שפנו ובקשו להפוך לזכיינים של קופיקס. "המבחן האמיתי של הרשת יהיה עם הזכיינים, על





תמיר בן שחר. "רשתות מנסות למתג את עצמן כאיכותיות באמצעות המחיר של הקפה". הרשתות הגדולות רשמו רווחים נאים בשנה החולפת, בסדר גודל של עשרות מיליוני שקלים, רשתות בגודל בינוני הסתפקו ברווחים צנועים יותר. "הציפיות בשוק בתי הקפה הולכת וגדלה" - אמרת מירב אינשטיין-סיאנו, סמנכ"לית משרד צ'מנסקי-בן שחר. "צריך לזכור, כי בחמש השנים האחרונות גדל מספר הסניפים ב-45%, על כל סניף חדש שנפתח נסגר סניף אחד לפחות". לדוגמה היא מציגה את כבעון, שבה נפתח סניף של רשת **לואיז** ובמקביל נסגר סניף של **גרג**. עוד שני בתי קפה מקומיים נסגרו ושלישי הוסב לחנות לדברי מאפה. עתידם של הנותנים אינו ברור. סניפים לא מטעים, שהוקמו בשנים האחרונות במיקומים שגויים, לא ממשו את הציפיות מהם והרשתות נאלצו להקל על הזכינים ולהקטין את שיעור התשלומים מהם -

### "אני מאמין שלאט לאט תירגע ההתלהבות והתורים ייגמרו. גם בדאנקו דונט ובסטרבאקס היו בהתחלה תורים וראינו אין גמר שם הסיפור"

מורמ של 5% לכדי 3% או 2.5% מן המחזור. "ככלל, הסניפים האחרונים הנפתחים מניבים רמות פדיון ממוצעות נמוכות יותר" - מדגישה אינשטיין - סיאנו. על אף כל זאת, המחירים של חלק מן המוצרים בבתי הקפה קרית. ניתן למכור קפה, סליטים, עוגות, בקבוקי מים מינרלים (מדוע צריך לשלם 29 ש"ח על בקבוק מים מינרלים במסעדה?) ומוצרים נוספים במחיר זול וגם להרוויח. בעלי רשתות הקפה חוזרים וקובלים מנגד על הידול החד בעלויות שלהם בשנים האחרונות ורואים נמני בעלי קפה קפה, טוען שלא ניתן להוריד את המחירים אפילו באגורה אחת. "כמעט שלא העלינו מחירים ואלה שעלו לא גילמו אפילו 10% מעליית ההוצאות" (דה מרקר). תמיר בן שחר - "ההוצאות של בעלי הרשתות נמוכות מאד. יש להם מטה, אבל הם חוגגים, מכיוון שהם מרוויחים גם מדמי הזיכיון, מכירת חומרי גלם ועוד".

**הרשתות ייאלצו להוריד מחירים**  
יריב שפע, הבעלים של **ארומה ישראל** - אחת משלוש הרשתות הגדולות, לצד **קפה קפה** ו**גרג** - אמר כי הרווח הנקי של הרשת בארץ יסתכם השנה בכ-20 מיליון ש"ח. בניגוד לעמיתיו, הוא סבור שאפשר להוריד מחירים ולהרויח פחות. אמר ועושה, הרשת הורידה במים אלה את מחיר כוס קטנה של קפז'ינו טייק אווין 11-11 שקלים ל-8 שקלים, וכוס גדולה הוזלה בשקל ומחירה כיום 12 ש"ח. לא בכדי נקטה ארומה במהלך הזה. חלק ניכר מסניפיה נמצאים מחוץ לעיר, ופועלים "על הדרך", משמע חלק ניכר מן המכירות הן טייק אווין, סניפים אלה יחד עם גלילות הקפה וחנותיות הנוחות למיניהן - הם היעד העיקרי שעליו מתכוונת להסתער רשת קופיקס. בארומה ישראל הקדימו תרופה למכה, אך הסתפקו בירידה ל-8 שקלים. יעד נוסף - הפעילות של רשתות בתי הקפה בתחום הטייק אווין, הנאמדת בכ-10% מכלל המכירות שלהן. בכך הכל מדובר כאן בשוק עם פדיון שנתי של 1.4 מיליארד ש"ח, שקופיקס לוטשת אליו עין. ספק אם הרשת החדשה תפגע בהיקף הביקורים של הציבור בבתי קפה המשמשים לבילוי וישיבה וכן בבתי

קפה - מסעדות ששמים דגש יותר על האוכל מקפה. זהו חלק הארי של שוק בתי קפה והפדיון השנתי שלו נאמד ב-2.6 מיליארד ש"ח. מרבית המבקרים - 67% - מגיעים לכאן למטרת בילוי (ראו תשיים מצורף). מן השגר, ליהנות משעה של רגיעה, לפגוש חברים וגם ליהנות מספל קפה טוב. את כל זה לא תמצא בקופיקס" - אמר מיכה ריינר. "מי שבא לבית הקפה לא רוצה להמתין בתור ארוך, לסבול מדיחפות ולרואה לפניו את העורף של זה שעומד לפניו בתור, ולכן זה כדי לקבל כוס קפה במחיר מוזל. לדידי, קופיקס נראה יותר כבית חרושת מאשר מקום לאירוח והתרגעות". נתון נוסף שעולה מן הסקר - המאפיינים החשובים ביותר בעת בחירת בית קפה הם השירות, איכות האוכל והאווירה. המחיר עומד במקום שמיני בלבד. "הקונספט של קפה על הדרך, הקונספט של קופיקס, לא נותן מענה למי שרוצה לשבת בבית קפה. הקונספט הזה יתקשה להתחרות עם הרשתות, אלה לכל היותר יפחיתו קצת את המחירים" - אמר רון אנטונובסקי, קרוב לדודא, שהלחץ הציבורי להורדת מחירים עשוי להשפיע גם על רמת מחירי הקפה והמאפה ברשתות, לפחות בכל מה שקשור לטייק אווין. כאן צפויה תחרות חריפה. כך כבר צופה, כי פעילות הרשתות בתחום הטייק אווין תצטמצם מאד ואולי גם תיעלם בעקבות כניסתה של קופיקס.

### הכל ב-5 או 6 שקלים

חיפוש מהיר בעולם המזון בארץ, מראה שהמתכונת של מוצר בחמישה שקלים, או במחיר מוזל אחר, מקובלת זה מכבר במקומות שונים. דוגמה לכך הם שני הסניפים של



### פלאפל רצון, הפועלים

בתל אביב ורמת גן, בבעלות האחים לירון ומוקן רצון. "מצא פתיחת הסניף הראשון ב-2001 אנו שומרים על מחיר של 6 שקלים למנה, כאשר המתחרים מוכרים את הפלאפל שלהם במחיר כפול ולעתים משולש". אמר לירון בשיחה שקיימתי איתו בעשתי ערב מאחרת. בשעות היום אינו יכול להתפתח אפילו לכמה דקות של שיחה. במקום משתרכים תורים ארוכים של לקוחות הנהנים מפלאפל מוזל, ללא חומס וציפס, אבל במחיר של 6 שקלים. "הסוד שלנו- הוא למכור הרבה וכול" - מסביר לירון. בשל הכמות הגדולות שאנו מוכרים, אנו זקוקים גם לכמות גדולה של

### רון אנטונובסקי: קופיקס תופעה ייחודית בעולם



"קופיקס היא ללא ספק תופעה ייחודית, זהו מיזם חדשני ובעולם הרחב אי אפשר למצוא רשתות בתי קפה בקונספט הזה" - אמר רון אנטונובסקי, מנכ"ל קבוצת נתיב יועצים. אנטונובסקי, שבחן את הנושא, ציין כי הקונספט "הכל בדולר" התפתח מאד בשנים האחרונות בארצות הברית ואירופה ומקוץ גם את ענף המזון, אך אין מוצאים בתי קפה בקונספט הזה. ראשיתו של הקונספט בארה"ב, בשנת 1979, כאשר האחים וולוורת' Woolworth הקימו בפנסילבניה חנות למכור מוצרים כלליים, וכל מוצר נמכר בה ב-5 סנטים. החנות הפכה עם השנים לרשת קמעונאית גדולה, שפעלה גם באירופה אך נסגרה בשנות ה-70 של המאה הקודמת.

"הקונספט של 'הכל בדולר' מגלגל כיום ברחבי העולם כ-56 מיליארד \$ בשנה, ובשנים האחרונות רשם גידול מצטבר של יותר מ-50%. בארה"ב בלבד יש כ-40 אלף חנויות בקונספט של 'הכל בדולר' ומספרן גדל בהתמדה. בעיקר בעידן של משבר כלכלי, לא כל המוצרים בחנויות הללו נמכרים בדולר, אבל ככלל המחירים בהן נמוכים במיוחד. בין הרשתות הפועלות בתחום הזה: FAMILY DOLLAR ו- TREE DOLLAR. בספרד אפשר למצוא חנויות המוכרות בעידן הירור רשת הקרויה "300 דרכמות" ובאנגליה פועלת כמה רשתות דוגמת הרשת PENNY STORE. 99. רשתות דומות פועלות גם בגרמניה וצרפת. הרשתות הללו מוכרות בדרך כלל מוצרים כלליים ובשנים האחרונות הכניסו גם מוצרים מתחום מזון. הקונספט הזה מתאפיין בדרך כלל בהוצאות תפעול נמוכות ובניצול מירבי של רצפת המכירה. המכירות למטר מרובע בחנויות הללו הן בשעורים גבוהים ביותר.

חומרי גלם, מה שמגביר את כושר המיקוח שלנו מול הספקים ומאפשר לנו לקבל את חומרי הגלם במחיר זול מן המקובל בשוק". אחד הסניפים שוכן ברחוב המלך ג'ורג' בתל אביב, ואולי סמלית העובדה שמסומן לו נפתח באחרונה הסניף השני של קופיקס. "קופיקס העתיקה מכס את הפטנט שלה" - אמר לאחרונה אחד מן הלקוחות ללירון. "האמת - הוא מודה- היה כף לשמוע את הדברים האלה". אגב, באחרים מסיימים בבני ברק ניתן למצוא פלאפל גם במחיר של 5 שקלים. כסום דומה גובה גם רשת **איקאה** תמורת מנה של פלאפל שנמכרת בסניפיה. במסעדות הפועלות בסניפי הרשת מוצעות מאז ומתמיד גם ארוחות מוזלות - ארוחת ילדים הכוללת 2 נקניקיות, צ'יפס ושתייה במחיר של 9 שקלים. זהו גם מחירה של ארוחת בוקר מבטיעה המוצעת ללקוחות, ש-4000 עובדים עובדים מדי בוקר בשני סניפי הרשת. הארוחות המוזלות משתלבות במגמה המאפיינת את איקאה לספק לציבור מוצרים איכותיים וזולים. ברוב הימים האלה החליטו גם בעלי הרשת **ליה שוקולד** להוזיל את מחיר הקפה שהם מוכרים מ-12 שקלים ל-5 שקלים בלבד. "אנו מרוויחים עתה הרבה פחות,

אבל אל חשש, אנחנו לא מפסידים, המחיר קרוב לעלות שלנו" - אמרת קרן שנין מבעלי הרשת. לרשת ליה שוקולד 10 סניפים באזורים שונים והיא עוסקת בייצור שוקולד גורמה וקינוחים מיוחדים. קרן מבהירה, כי היא ובעלה, שהקימו את הרשת, רואים במהלך הזה משום תרומה לקהילה וגם תרומה למחאה החברתית. המהלך שנקטו זכה למחמאות ולפרגונים מצד לקוחות רבים. יצייון, שהרשת מעסיקה דרך קבע אנשים בעלי צרכים מיוחדים, בשורת "הכל ב-5 שקלים" הגיעה גם לנהרייה. מוטי זגורי, הבעלים של המזנון "בי פרש" בתחנת הרכבת של נהריה, החליט גם הוא למכור את כל המוצרים בחמישה שקלים בלבד. מדובר במוצרי בריאות שונים הכוללים כריכים, קפה לסוגיו, מיצים טבעיים ומיצי

### האם רשת קופיקס תביא את רמי לוי לשוק בתי הקפה?



האם רשת קופיקס תביא את רמי לוי לשוק בתי הקפה? - זו הכותרת שנתן משרד צ'מנסקי-בן שחר, לסקירה שהכין על שוק בתי הקפה בעקבות הופעתה של קופיקס. רמי לוי נשמע מבודח כאשר הקראתי לו את את הכותרת הזאת. בעקרון הוא מברך על כניסתו של השחקן החדש לשוק הקפה. "כל תחרות היא מבורכת, אם קופיקס תצליח להוריד את רמת המחירים בכל השוק הזה, הצרכן הישראלי ייצא נשכר מכך" - אמר לוי ובנשימה אחת הוא מוסיף בשמץ של גאווה "רשת קופיקס אמצה למעשה את האסטרטגיה שלי ואני מאחל הצלחה למקומיה". עצות להם לפעול בשיקול הדעת, להקפיד על מיקום הסניפים ולהימנע משגיאות שמקורן במהלכים פופזים. לשאלתי, האם גם הוא מתכוון להיכנס בעתיד לשוק הקפה, הוא משיב תשובה דיפלומטית, כיאה לאיש עסקים ממוחל - "תמיד אפשר לבדוק הזדמנויות עסקיות, בשוק זה או אחר, הכל פתוח".

לקות ופירות. זגורי הודיע כי המחיר הזה ייקבע גם בסניפים חדשים, שהוא עומד לפתוח באזור הצפון. למצרים שהוא מוכר בחמישה שקלים.

אגב, רשת מקדונלדס, שעיקר עיסוקה כידיע במכירת המבורגרים, מצאה לנכון

### פרט נוסף שחשף אבי כץ בכנתה ששידר ערוץ 10 - בתי קפה איימו על ספקים שונים של קפה ומאפה שלא למכור לקופיקס, ולא - הם יפסיקו לקנות מהם

בימים האחרונים לפרסם מודעת ענק שבה הזכירה לציבור, כי מחירי הקפה הנמכר בסניפיה הוא 4.90 לספל גדול ו-3.90 לספל קטן. ביקור אקראי באחד הסניפים הרשת העלה שהרשת מוכרת במסגרת מבצע קפה ומאפה ב-10 שקלים. האם זה מזכיר לכם משהו?

### "משכתי למטה את המכנסיים של בעלי הרשתות"

בעת כתיבת כתבה זאת נערכת קופיקס לקראת פתיחתם של שני סניפים נוספים בעיר תל אביב. לאחר פתיחתם, מתכוונת החברה לעשות אתגרתא - לבדוק את המהלכים שנקטה, לתקן את הטעון תיקון ורק אז להמשיך בהקמת סניפים חדשים. וביתניים, אבי כץ יכול כבר להתבשם ממספרם הרב של הלקוחות שכבר פקדו את שני הסניפים. בשלב



זה, החלום שהגה לפני 12 שנים להקים רשת במתכונת קופיקס הולך ומתגשם, ובגדול. עובדה נוספת שמרוממת את רוחו, כפי שציין בכתבה ששודרה בטלוויזיה - "כאשר הצגתי לציבור את המחיר של 5 שקלים לכל מוצרי הרשת, פשוט משכתי לכל בעלי רשתות בתי הקפה את המכנסיים למטה". מבחינתו של כץ, זו ודאי סיבה נוספת למסיבה. ■

## הוופל הבלגי המקורי

יבוא מבליה



וופל בלגי הוופל המקורי אפיו וקפוא. רק לחמם ולהגיש. בטוסטר/סלמנדרה/תנור

להגיש עם כחמוסל ומוקה כיד הצאיון

כשר להמדרין פרווה

מצוין למסעדות • בתי קפה • קייטרינג וכו'

כסאטסלא צאיון...!!!

היבואן: י. מלעטקין ובנו יזמים בע"מ

טל': 09-7718213 נייד: 052-2721989 איש הקשר: גדעון דואלי | gideon@iplokin.com