



אקולאב זהר דליה - לעולם נקי יותר

מלונאים

בטאון תעשיית המלונאות בישראל • אלול תשס"ו • אוגוסט 2006

מוסף
הכלכלה

עמוד
9

הוועידה

עמוד
8

פיצוי
לת"רני הצפון

עמוד
3

המלחמה. המלונאים נירתמו ותרמו

אביב מציע הנחה של 50% לתושבי הצפון, רשת אילתית לא מעלה מחירים בעונת הקיץ ואף מעניקה הנחה של 10%, הנחה מיוחדת לתושבי הצפון ברשת מלונות ארצית, מלון באילת העניק 10% הנחה לתושבי הצפון, חילק לילדים אסימוני מישוק בשווי של 50,000 שקל, הפחית ב-10% את מחירי הארוחות ואיפשר שעה של גלישה חינם באינטרנט, רשת ארצית העניקה חדרים חינם, חילקה 1,000 כרטיסי קולנוע לסרטי ילדים ששהו בתל אביב ונתנה מאות שבועונים חינם, מלונות באילת תרמו מזרונים ומוצרי מזון, נוסף על ההנחות, מלון שלם בן 260 חדרים בבאר שבע הועמד לרשות תושבי הצפון, עשרות חדרים של רשת ארצית הועמדו חינם לרשות תושבי הצפון והוסיפה ימי כף וסטודנטים ממיכללה מלונאית אירגנו פעילויות ליושבים במיקלטים בצפון - וזו לא כל הרשימה. על כל אלה, על התאום והביצוע, ניצח הצוות של התאחדות המלונות בישראל. עכשיו המלחמה ניגמרה והמלונאים חוזרים לשיגרה עם ציפיות שהמצב יחזור לקדמותו בהקדם. אבל אזרחי ישראל לא ישכחו את חוס ליבם של המלונאים, שיודעים לארח בימי שלום ובעת מלחמה.

אחרי שנים של אינתיפאדה ומשבר בתיירות, החלו ימים יפים שצבעו את העתיד בוורוד. חלה התאוששות ממשית, המלונאים נשמו לרווחה והתפוסות תפסו את מקום היאוש. ואז באה המלחמה שהחזירה את הגלגל לאחור. מלונות בצפון ניסגרו ותיירים הדירו את רגליהם מישראל מחשש ומכעס. אבל - המלונאים במרכז ובדרום גילו סולידריות ראויה לציון, שמאפיינת כל כך את עם ישראל בשעת משבר. הם נרתמו ותרמו, נענו לקריאת "התאחדות המלונות בישראל", הושיטו כתף והעניקו חיבוק חם לתושבי הצפון שנאלצו לנטוש את בתיהם. ידיעות רבות באמצעי התקשורת שיבחו את המלונאים והעניקו להם ציון לשבח על היותם מארחים במלוא מובן המילה, כראוי למלונאים. סקירה קצרה של הידיעות מציינת תמונת מצב מחממת לב: 2,600 מתושבי הצפון יתארחו במלונות סובב כנרת, מלון בצפת מארח מתנדבי סיוע בצפון, מלונות בים המלח ארחו מישפחות משדרות, מלונות ממרכז הארץ מארחים מישפחות מישובי הצפון, רשת מלונות גדולה מעניקה הנחה של 40% לתושבי קו העימות ומלון בתל

המלונות סיבסדו יותר מ-60,000 לינות לתושבי הצפון באמצעות התאחדות המלונות בישראל



נשיאות חדשה להתאחדות

אלי גונן, מנכ"ל רשת "שרתון ישראל", ניכנס לתפקידו כנשיא ההתאחדות ומחליף את אבי אלה שכהן בתפקיד שש שנים. עמי הירשטיין, מנכ"ל רשת "מלונות דן", ניבחר לתפקיד ממלא מקום הנשיא וי"ר המועצה. שלושת סגני הנשיא הם: רוני פיבקו, מנכ"ל רשת "קלאב הוטל"; יו"ר מלונות "עץ הזית רויאל פלאזה" רפי פרבר ומנכ"ל מלון "העונות" בנתניה נאור חן.

חינם של 1,400 מתושבי קריית שמונה במשך 4 לילות על חשבון המלונות. תרומה זאת מתוספת להנחות ולתרומת מזון של אספקת כריכים, עוגות ופירות מדי יום על ידי המלונות באילת לכ-350 איש מהצפון השהים במרכז הקהילתי גולדווטר בעיר, וכן הזמנת אותם תושבי הצפון לסעודת שבת במלונות מדי יום שישי.

שירות מיוחד של "התאחדות המלונות בישראל" במהלך המלחמה

מידע יומי מעודכן באתר האינטרנט

תחת הכותרת: "בית חם לתושבי הצפון", מופיע באתר "התאחדות המלונות בישראל" www.israelhotels.org.il, לוח מחירים של עשרות רבות של מלונות בארץ - במרכז ובדרום, המציעים מחירים מיוחדים לתושבי הצפון. לטובת תושבי הצפון, שאינם מחוברים או אינם זמינים לאינטרנט, הועברה רשימת המלונות והמחירים המיוחדים גם לחדר המצב של משרד התיירות.

בימים שבהם כמעט רבע ממצבת החדרים הארצית של מלונות ישראל מושבתת עקב המלחמה בלבנון, התגייסו רשתות המלונות הבודדים במרכז הארץ ובדרומה לאחד המיבצעים הגדולים ביותר אי פעם של ענף המלונאות הישראלי - סיוע חירום לתושבי הצפון. בעזרת "התאחדות המלונות בישראל" נתרמו חינם בימים הראשונים של המלחמה מאות חדרים על ידי המלונות עבור תושבים מהצפון. בהמשך, תואמו בעזרת ההתאחדות כ-60,000 לינות במחירים מוזלים במיוחד (בסיבסוד של המלונות) לאנשי עסקים שונים, שקנו כמויות של חדרים עבור תושבי הצפון שהגיעו לאירוח חינם.

איש העסקים הראשון שנירתם למאמץ ורכש מיספר גדול של חדרים במחירים מסובסדים עבור תושבי הצפון היה זוהר זיסאפל באמצעות חברת "רד תקשורת מחשבים". מיד אחריו התגייס גם איש העסקים יצחק תשובה באמצעות חברת "דלק". הצטרף למעגל איש עסקים נוסף שאינו מוכן לחשוף את שמו, שגויס לעניין על ידי רעיית ראש הממשלה, עליזה אולמרט. עוד תרומה משמעותית בצורת סובסידיה של אלפי חדרים לריענון קשישים מהצפון במלונות במרכז ובדרום ניתנת בתאום "התאחדות המלונות בישראל" וביזומת מנכ"ל משרד ראש הממשלה יחד עם משרד התיירות והג'וינט.

נוסף על תרומת החדרים ולסובסידיה של החדרים לאנשי העסקים, ניקנו על ידי תושבי הצפון ישירות מהמלונות במרכז ובדרום, באמצעות אתר ההתאחדות (www.israelhotels.org.il), חדרים במחירים מוזלים במיוחד בהיקף של עשרות אלפי לינות נוספות. מלונות אילת סיימו את אחד המיבצעים הלוגיסטיים הגדולים ביותר שקיימו אי פעם - אירוח

פלוגה ג' מודה להתאחדות ולגולדן טולפי טבריה

כך כתבו חיילים אחרי אירוח בתקופת הלחימה: "אנו מפקדי וחיילי פלוגה ג' מגדוד מנור, מודים להתאחדות המלונות ולמלון גולדן טולפי טבריה על האירוח והיחס החם שזכינו לו במלון. כולנו תקווה שביקורנו הבא במלון יהיה במסגרת חופשה ולא במדי צבא. כך אנו גראים אחרי שינה טובה וארוחת בוקר נפלאה."





גלית הלר-חלפון



אורן דורני



נחום איצקוביץ



ענת אהרון

טבריה: ביטול המע"מ

התאחדות המלונות בטבריה יוזמת מהלך לשיקום האיזור וקוראת למשרד האוצר לבטל את המע"מ בטבריה ובאיזור. יו"ר התאחדות המלונות בטבריה אבי זנדברג מסביר כי יש לחולל באיזור צמיחה משמעותית באמצעות תוכנית מקיפה שגיינה מרכיביה ביטול המע"מ, ולא רק לנסות להחזיר את המצב לקדמותו.

עמוד 6 תירות הווא-לסבית

גלית הלר חלפון מונתה לתפקיד מנהלת שיווק ומכירות של מלון "אורכידאה" באילת. עסקה שנים רבות בשיווק בחברות שונות, עבדה אחת עשרה שנים במלון "פארק פלאזה" בתל אביב בשיווק ובמכירות, היתה מנהלת מזון ומשקאות במלון. למדה מינהל בתי מלון ומינהל בכיר ב"תדמור" והשתלמה בקורסים שונים של שיווק, מכירות, שרות לקוחות, ניהול יחסי ציבור, משאבי אנוש, פרסום ותקשורת.

ענת אהרון מונתה לתפקיד מנהלת תחום תיירות פנים ברשת "שרתון ישראל". עבדה בעבר ברשת "שרתון". בעלת תואר ראשון במדעי המדינה, עבדה בחברת "צבר" כמנהלת מכירות.

אורלי בן משה (42) מונתה לתפקיד מנהלת מכירות רשתית ברשת מלונות "רימונים". בוגרת "תדמור". מילאה תפקידים ניהוליים בתחום הנסיעות והמלונאות. ניהלה במשך מיספר שנים את מערך המכירות של רשת "מלונות פתאל". במיסגרת תפקידה תהיה אחראית לניהול שוטף של מערך המכירות תרשימי הכולל את ניהולם של אנשי תיירות פנים, ניהול אנשי מכירות וניהול יעדים שנתיים.

סמי יוסף (41) מונה לתפקיד מנכ"ל מלון "קרלטון נהריה החדש". מילא תפקידים ניהוליים בענף המלונאות. סיים לימודי מינהל בתי מלון בכיר במיכללת אילת. המלון מנוהל על ידי רשת "מלונות רימונים" מקבוצת הכשרת הישוב.

נחום איצקוביץ (56) מונה לתפקיד מנכ"ל משרד התיירות. היה ראש המועצה האזורית עמק חפר ובעל נסיון במינהל ציבורי. בעל תואר שני במינהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן, תואר ראשון בחקלאות מהאוניברסיטה העברית ולימודי תעודה בניהול פיננסי בטכניון.

אורן דורני (42) מונה לתפקיד סמנכ"ל בכיר וראש מינהל השיווק במשרד התיירות. מוסמך ביחסים בין-לאומיים מהאוניברסיטה העברית, היה נציג משרד התיירות בצפון אירופה (בריטניה, סקנדינביה והולנד). החל את דרכו במשרד התיירות לפני 15 שנים ומילא תפקידים שונים.

רני שיטריט (43) מונה לתפקיד מנכ"ל מלון "רימונים נפטון" באילת, מרשת מלונות "רימונים". למד מלונאות במיכללה למינהל ובעל תואר ראשון במזיקה. מילא תפקידים ניהוליים בענף המלונאות.

גיא רודובסקי מונה לתפקיד שף מלון "רימונים נפטון" באילת.

ליאור שוח מונה לתפקיד מנכ"ל מלון "ספא קלאב" של רשת "פרימה" בים המלח.

אור ברקת (36) מונתה לתפקיד מנהלת השיווק של מלון "סנטרל פארק" באילת. היתה מנהלת השיווק של מלונות "שלום פלאזה". בוגרת בית הספר לתיירות, עסקה בשיווק מלונות "נווה אילן" ו"אחוזה אסיינדה". היתה מנהלת המכירות של רשת מלונות "כרמל".

לוח אירועים

כדי להקל על אנשי תעשיית התיירות לתכנן לוחות זמנים, יופיע בכל גליון של "מלונאים" לוח אירועים מקצועיים שיש בהם עניין לאנשי תעשיית התיירות. החומר יופיע ללא תשלום. גופים, אירגונים ומוסדות אשר עורכים סיורים, ימי עיון, כנסים, מיפגשים והרצאות בתחום התיירות - מתבקשים להודיע על כך ל"התאחדות המלונות בישראל".

פקס: 03-5100197, דוא"ל: rumi@iha.org.il

מלונאי הצפון:

אינו מסוגלים לשלם משכורות יולי לעובדים

החודשים ספטמבר, אוקטובר ונובמבר, שמתאפיינים מדי שנה בתנועה גדולה של תיירות ניכנסת, היא עיקר הכנסתנו במלונאות בחודשים אלה. השנה, לאור הביטולים, ברור לנו שחודשים אלה ירדו לטמיון.

במלונות אזור הצפון מועסקים 7,000 עובדים, כמעט כולם לא עבדו החודש מכיוון שרוב המלונות ניסגרו (למעט מלונות בודדים שבהם יש תפוסה קטנה לאירוח צוותי תקשורת).

עלויות השכר הממוצע של עובדי מלונות למעסיק באזור הן 6,600 שקל, כאשר במלונות הגדולים עלות השכר הממוצע היא 7,000 שקל, ואילו במלונות הקטנים היא כ-6,000 שקל. המשמעות היא שמלון קטן צריך להוציא בימים אלה כ-200,000 שקל למשכורות. ההוצאה גדלה עד כחצי מיליון שקל למלונות גדולים, כאשר עלות העסקתם של העובדים מוערכת בכ-46 מיליון שקל.

יו"ר התאחדות המלונות בטבריה אבי זנדברג, אומר כי כל מלונאי באזור אמור להוציא כעת מכיסו לפחות כ-200,000 שקל שטר לעובדים. "ניקלענו למצוקה חמורה של הוצאות מימון גבוהות לבנקים, אי יכולת עמידה בתשלומים לספקים ולהתחייבויות השוטפות שלקחנו על עצמנו". לדבריו, מצד אחד ממריים לחוקק חוק שאומר שיש לשלם שכר לעובדים, ומצד שני מתממהים באישור הסכם הפיזיים לתיירנים. המלונאים נימצאים אחרי חמש שנות אינתיפאדה, במהלך הצטברו הפסדים וגדלו הוצאות המימון לבנקים בגין הפסדי העבר שאי אפשר לבטלם. "כולנו חיכינו לקיץ כדי להגיע לרווחיות ולקזז בהוצאות המימון, ועכשיו נותרנו בלי הכנסות עם הוצאות מימון גבוהות, תשלומים לספקים ועם החוק המחייב אותנו לשלם משכורות. התותחים רועמים והטילים נוחתים, ואצלנו מצטיירת תמונה קשה לגבי

"הגידול המרשים בלינות בחודשים ינואר-יוני 2006 מבטא את התיסכול העמוק של המלונאים נוכח המלחמה שפרצה בשיא תקופת הפריחה ובישיא הקיץ. תעשיית התיירות בחצי הראשון של השנה הציגה צמיחה בלתי רגילה אחרי חמש שנות אינתיפאדה ומשבר עמוק. המלונות, מעודדים מן הפריחה, גייסו ביוני עובדים חדשים לקראת שיא העונה בקיץ, מקצתם מהמלונאים נטלו הלוואות כדי להיערך להמשך הצמיחה שהיתה צפויה.

כתוצאה מהמלחמה המלונות בצפון הארץ ניסגרו, במרכז ובדרום יש בימים אלה בחלק מהמלונות תפוסות גבוהות, אבל גם הן אמורות להיעלם עקב עצירת הזמנות וביטולי תיירות נכנסת. בימים אלה קשה עדיין לאמוד את היקף הנזקים וקשה להעריך מה תהיינה ההשלכות בטווח הבינוני והארוך למלונות בפרט, ולתעשיית התיירות בכלל".

66% מהנישאלים: אין קשר בין מחירי המלונות בארץ לנסיעה לחו"ל

מנכ"לית "התאחדות המלונות בישראל" טובה פינטו, אומרת כי הסקר שערכה "התאחדות סוכני הנסיעות" לגבי חופשות בישראל בקיץ 2006 מוטעה ומטעה! עורכי הסקר יצרו במכוון הטעיה פסיכולוגית, כאשר שאלו את הישראלים המתכננים נסיעה לחו"ל האם מחירי המלונות בארץ השפיעו על החלטתם לנסוע. באופן טבעי, התשובה על שאלה זאת היא חיובית, שכן קל להאשים את מחירי המלונות בארץ כדי להצדיק נסיעה לחו"ל. בפועל ענו 66% מהנישאלים כי אין קשר בין נסיעתם לבין מחירי המלונות. משום מה, בחרו סוכני הנסיעות ולהתבסס בהודעתם על המיעוט של 33%.

ב"התאחדות המלונות בישראל" מודעים לכך שלמחירי המלון יש משקל בקביעת יעד החופשה. בהתאם לכך, קוראת ההתאחדות לישראלים להיות צרכנים חכמים ולערוך בדיקות והשוואות מחיר בין מלונות שונים. בסופו של דבר, כל נופש יודע כי בחישוב עלויות כולל יש יתרון לבילוי חופשה בישראל. כאשר מוסיפים את עלויות הטיסה, האגרות וההוצאות השונות בחו"ל - אין ספק כי חופשה בישראל היא זולה וזמינה יותר. "התאחדות המלונות בישראל" קוראת לישראלים לבדוק, בין היתר, גם מחירים של מלונות עממיים יותר בארץ, שמטבע הדברים מחיריהם נמוכים משמעותית משל מלונות היוקרה. בעקרון, בארץ יש "מלון לכל כיס"

שפים במלונות באילת ילמדו סטודנטים מצרפת

המלונאות. זהו בית ספר לבנים בגילאי 16-25. הסטודנטים צווחו לעבודה במלונות הרשת באילת, שם הם יעבדו במשך ארבעה חודשים עם השפים והסו-שפים של המלונות ויעסקו בהכנת ארוחות ובייעוץ קולינרי. העובדים החדשים ניקלטו במלונות הרשת באילת, בהם מג'יק סאנרייז קלאב, קלאב מד, גולדן טוליפ ומג'יק פאלאס, ולכל אחד מהם הוצמד עובד מקומי דובר צרפתית אשר מסייע לקליטתם. לאחר תקופת ההתמחות ישובו הסטודנטים להשלמת לימודיהם בצרפת כאשר ברשת "פתאל" ובסוכנות היהודית מקווים להמשך שיתוף פעולה עתידי, אשר ישיב את הבוגרים לעבוד במלונות בארץ ולעשות עלייה.

20 סטודנטים מבית הספר היהודי למלונאות "שניאור" בפרז, הגיעו לישראל לתקופה של ארבעה חודשים להתמחות אצל השפים במלונות באילת. שיתוף הפעולה נולד בעקבות יוזמה של רשת "פתאל" לעידוד עלייה יהודית מחו"ל. במהלך החודשים האחרונים הביאה הרשת, יחד עם הסוכנות היהודית, יותר מ-60 איש ממרכז אמריקה וברית המועצות לשעבר, אשר עובדים כיום במלונות הרשת בישראל.

מלונאים
בטאון תעשיית המלונאות בישראל
ISSN 0793-6052

עורך ומפיק: יורם ברנע ■ עורכת מישנה: רומי גורודיסקי

המערכת:
ח.ד. 2154, נווה מונסון 60190 ■ barney1@013.net
טלפון: 03-533333-5 ■ פקס: 03-533-9154 [03]

המלונות הטובים ביותר בחרו במזרנים הטובים ביותר!



★ רשת מלונות ישרוטל ★ רשת מלונות דן ★ רשת מלונות אפריקה ישראל ★ רשת מלונות רימונים
★ רשת מלונות פתאל ★ דיוויד אינטר קונטיננטל
★ כרמל ★ רשת קלאב הוטל ★ רשת מלונות קיסר
★ רשת שרתון מוריה ★ רשת אטלס ★ רשת מלונות פרימה
★ רשת אקור כלל ★ רשת מריוט ★ הילטון ת"א
★ מלון הנסיכה אילת ★ רשת מלונות אילת אין
★ הילטון מלכת שבא אילת ★ גנים ★ דניאל שיזאן - הרצליה
★ לוט, הוד, נירוואנה ים המלח ★ כנען ספא
★ רנסנס - ירושלים, ת"א ★ קרלטון - נהריה, ת"א
★ נובוטל, רויאל - ים המלח ★ מלון חורף גיא
★ קלאב הוטל - לוטרקי יוון ★ פורום, גלרט, נובוטל, מרידיאן - בודפשט
★ בתי הארחה ומלונות בקיבוצים ★ מלון ורלן - פריז
★ מלון אופרה רומניה
★ מלון מוקטה רומניה ★ מלון ונציה רומניה
★ מלון סנטרל רומניה ★ מלון קוונטיין-הולנד

אתם מוזמנים להצטרף לבתי המלון המובילים בארץ ובעולם, ולהעניק לאורחים שלכם שינה של 5 כוכבים. אצלנו תמצאו פתרונות כוללים לחדרי השינה וללובי: מגוון מזרני בריאות, מיטות מתכווננות ומערכות ריהוט עם המרכז הבריאותי של עמינח.



כורסאות לובי

חויאל

HEAVY DUTY

סיישל חד מושבי

SERTA RESORT

עמדינח AMINACH

KingKoil

Serta



ועדת הכספים אישרה הסדר פיצויים לענף התיירות

אישור הסדר הפיצויים בוועדת הכספים הוא הישג גדול לענף התיירות ומאפשר רשת ביטחון כלכלית מיידית לענף שניפגע באופן הקשה ביותר עקב הלחימה בצפון. משרד התיירות ולישכת התיאום ימשיכו לפעול במשותף לגיבוש תוכנית מקיפה גם ליום שאחרי. מנכ"ל משרד התיירות נחום איצקוביץ מוסיף כי נוסחת הפיצוי שאושרה על ידי ועדת הכספים תיתן לתיירנים בצפון מרחב זמן להתארגנות עד לחזרת התיירות לצפון. בכוננת המשרד לבצע, בשיתוף עם התיירנים, פעולות לשיווק הצפון כיעד לתיירות פנים ותיירות ניכנסת מיד עם סיום הלחימה בצפון.

עוד כולל ההסדר תשלום מקדמות בשיעור של 30% בהתאם לנוסחה המתייחסת למחזור הפעילות בתקופה המקבילה אשתקד והיחס בין מחזור המע"מ בין חודש יוני 2006 ליוני 2005. הטיפול בתביעות לפיצויים יבצע על ידי מס רכוש, התקנות ונוהלי הפניה יפורסמו באתר האינטרנט של רשות המיסים.

הסדר הפיצויים לענף התיירות שניפגע עקב המלחמה בצפון, אושר בוועדת הכספים של הכנסת. ההסדר שהושג בתיאום בין משרד התיירות ומשרד האוצר אושר עוד קודם בקבינט החברתי-כלכלי. ההסדר כולל פיצוי למלונאים, לצימרים ולאטרקציות תיירותיות, ומבוסס על נוסחות פיצוי אשר לוקחות בחשבון את הפסדי ההכנסות בתקופת הלחימה בהתייחס לתקופה המקבילה אשתקד, ובניכוי ההוצאות המוגדרות כהוצאות משתנות (מים, שמל, מזון וכיוצ"ב), אשר בתקופת הלחימה לא באו לידי ביטוי.

נוסחת הפיצוי מתייחסת להיבט העונתי והייחודיות בענף התיירות שיושפע מעבר להגדרת זמני הלחימה בצפון. בהתאם לכך, סוכם כי המועד הקבוע לפיצוי יהיה מעבר לתקופה המוגדרת על ידי הממשלה לתום הלחימה: 60 יום נוספים למלונאים ו-21 יום נוספים לצימרים ולאטרקציות תיירותיות. תחום הפיצוי חל על ישובים הניכללים במפה כפי שהוגדרה על ידי פיקוד העורף.

שר התיירות יצחק הרצוג אומר כי

מלון קרלטון נהריה ניפתח מחדש



גזירת הסרט בפתיחת המלון.

החדש בנהריה ומלון "חופית" בשבי ציון, מעלים את המלונאות בגליל המערבי על מפת התיירות. במסגרת השיפוץ חודשו כל השטחים הפנימיים והחיצוניים, 200 חדרי המלון, חדר האוכל והלובי. ניבנו ספא, חדר כושר, אולם כנסים ואירועים וטרקלין עסקים מאובזר. מלון "קרלטון" יהנה מליווי מלונאי של רשת "רימונים" מקבוצת "הכשרת הישוב", שיכלול תיפעול שוטף, שיווק ומכירות. רשת "רימונים" ליוותה גם את כל תהליך השיפוץ.

מנכ"לית רשת "רימונים" חמדה הופמן מסרה כי החלטת ההנהלה להרחיב את תחום ניהול המלונות נבעה מהאמון שזהו מודל ריווחי ויעיל שיאפשר לבעלי מלונות ליהנות משירותי ניהול מקצועיים של רשת גדולה ומיומנת. "הבחירה במלון קרלטון נהריה נבעה ממיקומו האסטרטגי בלב נהריה. באמצעות מלון ברמה כזאת יהיה ניתן להחיות את הפעילות התיירותית באזור", הוסיפה חמדה הופמן.

מלון "קרלטון נהריה" המיתולוגי בנהריה ניפתח מחדש. לטקס פתיחת המלון הגיעו ראשי ענף התיירות ובראשם שר התיירות יצחק (בוז'י) הרצוג, מנכ"לית "התאחדות המלונות בישראל", טובה פינטו, חמשת הבעלים של המלון ובהם רו"ח יאיר רבינוביץ, שותפו דורון, יעקב בר, ראשי רשויות, ראש עיריית נהריה ג'קי סבג, ראש המועצה האזורית של מטה אשר יהודה שביט, ראשי ענף התיירות בגליל המערבי, מנכ"ל עמותת התיירות חיים ברום, יו"ר ועד השיווק דודו הררי, מלונאים, תיירנים וסוכני נסיעות. בדברי ברכתו ציין שר התיירות שבשביל לחנוך את מלון "קרלטון נהריה" המחודש הינה סגירת מעגל - הוריו אורה וחיים הרצוג, מי שכינה כנשיא המדינה, בילו במלון את ירח הדבש לפני 59 שנים. בגליל המערבי מרוצים מהשידרוג של מלון "קרלטון" שביחד עם מלונות "חוף התמרים" בעכו, "אסינדה" במעלות, "פארק פלאזה"



החברה המובילה בישראל למחשוב בתי מלון, כפרי נופש ואתרי אירוח מותאמת במיוחד לשוק הישראלי כולל תמיכה מלאה בעברית

הפיצוי לתירנים בצפון לפי עקרונות ועדת קפלן

נשיא התאחדות המלונות אלי גונן, יצג במו"מ עם האוצר את כלל גורמי תעשיית התיירות בצפון

היהודים מצרפת מגיעים

מלון "דניאל" בהרצליה פיתוח מדווח על תפוסה מלאה, כאשר 80% מההזמנות מצרפת מומשו בתחילת אוגוסט - למרות המלחמה בצפון. התיירנים מצרפת החלו להגיע למלון "דניאל" בתחילת אוגוסט לחופשות בנות שלושה שבועות, ומהמלון נימסר כי האורחים מצרפת מהווים כשני שלישי מכלל האורחים במלון בימים אלה. לקראת בואם גויס צוות מיוחד דובר צרפתית, המאפשר מתן שירות בעמדות הקבלה, במחלקת מזון ומשקאות, בצוות ההנהלה ובהדרכת הילדים במועדון "פשושים".

מלון "דניאל" בהרצליה פיתוח נהוג לארח בחודשי הקיץ משפחות שלמות. לתיירנים מוצעות ארוחות מיוחדות מן המיטבח הצרפתי, "מועדון פשושים" לילדים בהדרכת דוברי צרפתית הכולל משחקים והפעלות, צפייה בסרטונים בטלוויזיה, שחיה בבריכה הצמודה ושורה ארוכה של פעילויות והפעלות - ביניהן קוקטייל מיוחד להבעת רגשי התודה וההערכה של צוות המלון על הגעתם של נופשים למרות המצב הביטחוני.

המשרד שגיבו את המלונאים ואת שאר גורמי התיירות במגעים מול האוצר. לפי הסיכום, התקופה בגינה יהיו זכאים המלונאים ושארי גורמי התיירות לפיצוי יהיה החל מהיום בו הופגז הצפון ועד סיום האירועים, בתוספת 60 יום, היות שההתאוששות הצפויה לתיירות תהיה הדרגתית.

לדברי נשיא התאחדות המלונות אלי גונן, האוצר בא לקראת גורמי התיירות וקבע הסכם שונה משל שאר הסקטורים בשל הבנתו כי המצב שונה משל האחרים בארבעה תחומים: "הפגיעה בנו היא טוטאלית. בניגוד לסקטורים אחרים אנחנו לא מתפקדים כלל. מרגע שנפלו הקטישות - המלונות ושארי האטרקציות התיירותיות ניסגרו והתיירנים ברחו מן האזור.

המלחמה פרצה כאשר התיירות בצפון היתה בשיאה. חודשי הקיץ, יולי-אוגוסט, הם החודשים לקראתם כל העוסקים בתיירות נערכים במהלך כל השנה. הפדיון בחודשים אלה מהווה אחוז ניכבד בהכנסות השנתיות. המלחמה הנוכחית פרצה אחרי משבר ארוך שנימשך בחמש השנים האחרונות עקב האינתיפאדה. כשרק התחלנו להתאושש ולגלות אופטימיות. הנחת העבודה שלנו לוקחת בחשבון שגם כאשר תסתיים הלחימה בצפון, ההתאוששות תמשך מספר חודשים ולא תהיה מיידית."

הממונה על התקציבים באוצר קובי הבר, ונשיא "התאחדות המלונות בישראל" אלי גונן, סיכמו על פיצוי לגורמי תעשיית התיירות בצפון הארץ בהתאם להמלצות ועדת קפלן משנת 2000. הוועדה הוקמה בשעתו בעקבות רצף אירועים בטחוניים בגבול הצפון, והמלצותיה אומצו על ידי שר האוצר באותה תקופה ביגה שוחט ועל ידי ועדת הכספים של הכנסת. הפיצוי למלונאים ולשארי גורמי התיירות, יתבסס, בהתאם להמלצות ועדת קפלן, על פידיון העסק, כקבוע בחוק מס רכוש וקרן פיצויים נזק עקיף, החל בישובי ספר - קו עימות.

לפי עקרונות ועדת קפלן, שיישמו כעת לגבי כל עסק תיירותי לרבות המלונות, יחושב הפדיון לפיו האוצר ייתן פיצוי בהשוואה לפדיון בשנה שעברה ובהשוואה בין החודש שקדם למלחמה בצפון לאותו חודש בשנה שעברה - על מנת לחשב מה היה צפוי להיות הגידול בנפח הפעילות השנה.

ועדת קפלן קבעה בשעתו נוסחה הקובעת כי הפיצוי של המדינה יהיה בגובה הפדיון הנוכחי בניכוי ההוצאות הנחסכות למלון או לעסק התיירותי האחר. המשמעות היא שהפיצוי יהיה בגובה של 70% מהפדיון.

נשיא התאחדות המלונות אלי גונן, נעזר לאורך כל המשא ומתן בשר התיירות יצחק הרצוג ובמנכ"ל



מלון "מצודת דוד" בירושלים פתח את הקיץ בנוכחות שר התיירות יצחק הרצוג, ראש העיר ירושלים אורי לופיאנסקי ובעלי המלון אלפרד אקירוב. הושמעה מוזיקה צוענית, הוגש אוכל בלקני והזמר מיקי גבריאלוב הנעים את הזמן. המלון כולו קושט בתאורה צבעונית ופרחי ניר מוארים בגובה של 2.5 מטרים קישטו את מיתחם הבריכה. היתה סיבה למסיבה: תוצאות עיסוקיות טובות שבעו מאחוזי תפוסה גבוהים. סיבה נוספת - התחלת הבניה מחדש של פרויקט ממילא בעלות של 199 מיליון שקל. במקום יהיה אזור מסחרי, שכונת מגורים יוקרתית, מלון ברמה של 5 כוכבים דה לקס עם 280 חדרים ותנין תת קרקעי על שטח של 850 מ"ר.

Sheraton
Hilton
Dan
Ritz
Hyatt
Le Meridien

**עם כזה מזרון אך אחד לא
 ירצה לעזוב את המלון...**

Holiday Inn
Concord
Carlton
Marriott
Renaissance

מזרני סילי וסימונס הבחירה של בתי המלון המובילים בעולם!

רוצה לגלות את הסוד הגדול של המלונות המובילים? את הסיבה הפשוטה שבגללה האורחים יוצאים מרוצים ותמיד חוזרים? שינה טובה על מזרנים איכותיים ומפנקים. רשתות בתי המלון המובילות בעולם - שרתון, הילטון, ריץ, קרלטון, היאט ועוד רשתות רבות נוספות ערכו השוואות, בדקו ובחרו כולם במזרנים הטובים בעולם - סימונס וסילי. חברת מערכות שינה בינלאומיות בע"מ היא הזכינית הבלעדית לייצור ושיווק של שני מותגי המזרנים הנבחרים - סימונס וסילי - בארץ. המפעל המתקדם של החברה, ישמח לייצר עבורכם מזרנים בהזמנה אישית, המותאמים לצרכיכם. החברה מקיימת קשר רציף עם מרכזי הפיתוח של חברות SIMMONS ו-SEALY בארה"ב, וכך מבטיחה שרמת המוצרים ממוסדת להתפתח ולהשתפר בהתאם להתפתחויות העדכניות בארה"ב. לכן הבחירה בחברת מערכות שינה בינלאומיות בע"מ, מבטיחה לכם את המזרנים האיכותיים, המתקדמים והנוחים ביותר בעולם.



מערכות שינה בינלאומיות בע"מ ת.ד. 248 כפר סבא 44102 טל: 09-7646363 | קלאסי גן, משווק מורשה בתי מלון 03-9610522

מכאן לאן

הכנס האקדמי הראשון על תירות הומו-לסבית



מימין לשמאל: ד"ר יניב פוריה (מארגן הכנס וחבר המחלקה לניהול מלונאות ותיירות באוניברסיטת בן גוריון), רמי הסמן (אסטרטג שיווקי), ד"ר נתי אוריאל (דיקן קמפוס אילת וראש המחלקה לניהול מלונאות ותיירות), שי דויטש (דובר אגודת ההומואים, הלסביות הומוטרנס בישראל ואחראי על נושא התיירות), עו"ד מיכל עדן (חברה בעמותת התיירות של עיריית תל אביב יפו), לורד ראסל (סוכן נסיעות בחברת "כנס" המתמחה בקהילה ההומו-לסבית), מייק האמל (יו"ר אגודת ההומואים, הלסביות הומוטרנס בישראל).

למשך עוד לקוחות. בנוסף הצביעו דוברי הכנס על הצורך להעביר את אנשי ענף התיירות והמלונאות בארץ הדרכות בכל הנוגע למאפיינים של קהל יעד זה ועל הדרכים לשרת קהל יעד זה.

המסקנה שעלתה מהכנס היא כי מדינת ישראל בכלל והעיר תל אביב בפרט יכולות להיות מקור משיכה לתיירים, אולם ראשית יש לשים דגש על המרכיב האנושי באופן מתן השירות. בעקבות שאלה מהקהל הצביעו משתתפי הכנס על העובדה כי עד כה לא נערכו גורמי התיירות בארץ למיצעד הגאווה העולמי שעומד להתקיים בשנה הבאה. מיצעד אשר יוכל להיות מקור משיכה להומואים וללסביות שיגיעו בפעם הראשונה לישראל. הכנס הסתיים בשאלה מה "צריך לעשות מחוץ לבוקר?" ההמלצות העיקריות היו כי יש לשווק את מדינת ישראל כיעד gay friendly הן באתרי הקהילה ההומו-לסבית והן באתר של משרד התיירות. בנוסף טען ד"ר פוריה כי על אנשי הקהילה ההומו-לסבית להפעיל, בדומה לקבוצות אחרות באוכלוסייה, כוח פוליטי בכדי לקדם את נושא התיירות הומו-לסבית במשרד התיירות עצמו. את הכנס סיים מייק האמל בדברי תודה למארגני הכנס ומשתתפיו ולקמפוס אילת על שיתוף הפעולה והאירוח החם. לפני מספר שבועות, נערכה פגישה בין נציגי אגודת ההומואים הלסביות, הבי והטרנס, התאחדות המלונות בתל אביב ומנכ"ל משרד התיירות (היוצא) אלי כהן. בפגישה עלו לדיון גם המסקנות והרשמים שעלו מהכנס שנערך באילת. באותה פגישה סוכם על המשך קידום נושא התיירות ההומו-לסבית. הוחלט כי האגודה בשיתוף אוניברסיטת בן גוריון, קיימו כנס נוסף באזור תל אביב בראשית חודש ספטמבר אלו יוזמנו אנשי המלונאות והתיירות באזור המרכז. במקביל תעביר האגודה הדרכה בת יום אחד במהלך חודש אוגוסט לנציגי המלונות אותם תבחר ההתאחדות לצורך שיווקם לאוכלוסייה הומו-לסבית. בנוסף התקיימה פגישה עם אנשי "התאחדות המלונות בישראל".

מהווים בה מרכיב חשוב. חלק ניכר מדבריו הקדיש רמי הסמן להצגה ולדיון בדרכי הפנייה לקהל ההומו-לסבי במסעות פרסום של גופים שונים בתעשיית התיירות והמלונאות.

הרצאתו של ד"ר יובל יונאי, סוציולוג מאוניברסיטת חיפה, התמקדה בסקירה סוציו-היסטורית של ההומוסקסואליות בעולם ובישראל. ד"ר יונאי התייחס בדבריו למספר אבני דרך היסטוריות, כמו התפתחות המושג ההומוסקסואליות ותפיסתה של החברה המערבית הקפיטליסטית את ההומואים והלסביות. הרצאתו התייחסה גם להתפתחות תרבות הפנאי בישראל בקרב הומואים ולסביות בישראל תוך התייחסות למגמות חברתיות שונות. אחרון הדוברים היה ד"ר יניב פוריה, שהרצאתו נסבה על הקשר בין נטייה מינית ודפוסי אירוח במלון. בהרצאתו הדגיש ד"ר פוריה, כי הומואים ולסביות מצפים לקבל שירות שיתן להם תחושה כי המלון הוא friendly ומקבל אותם כהומואים ולסביות. על סמך ראינות עומק בישראל ובאנגליה, הציג ד"ר פוריה מספר כללי 'עשה ועל תעשה' מתוך כוונה ליידע את המלונאים והתיירים איך צריך לשרת קהל יעד זה. לסיכום נערך מושב שיתוף בו נכחו ד"ר נתי אוריאל, דיקן קמפוס אילת של אוניברסיטת בן גוריון וראש המחלקה לניהול מלונאות ותיירות, מייק האמל יו"ר האגודה ההומואים הלסביות הבי והטרנס בישראל, שי דויטש דובר ורכז תחום התיירות באגודה (ומלונאי ברשת "שרוטל"), עו"ד מיכל עדן חברת דירקטוריון בעמותת לתיירות תל אביב-יפו ומרצי הכנס. הדיון נסב סביב השאלה "מכאן לאן". מספר נקודות חשובות הועלו בדיון זה, הלוונטיות לקהל היעד של המלונאים. רבים מהדוברים התייחסו לעובדה כי בכנס עצמו כמעט ולא נכחו כלל אנשי תעשיית המלונאות והתיירות. שי דויטש, מי שעובד כיום ברשת "שרוטל", הביע אכזבה מכך שראשי תעשיית התיירות והמלונאות באילת לא ראו לנכון להיות נוכחים בכנס אשר נותן להם כלים ויידע בכדי

אגף חדש במלון אורכידאה באילת



מימין לשמאל: ג'ו נקש, יצחק הרצוג, אבי נקש



צילום: אסף פינצ'וק

במלון "אורכידאה" באילת, בבעלות האחים נקש, נחנך אגף חדש - "שנגרילה", שניבנה במעלה ההר מעל אגף "סיאם" הצופה למיפרץ אילת בתיכונן פיינג אדריכלים. החדרים באגף החדש הם ברמה ובגימור של 5 כוכבים דה לקס, ומעוצבים בסיגנון המזרח הרחוק. בכל חדר טלוויזיה פלזמה LCD ובסוויטות מותקן ג'קוזי פרטי הנישקף אל הנוף. בניית האגף החדש נמשכה כשנה, ובו 36 חדרי "שנגרילה", 9 סוויטות ווילה "גראנד שנגרילה". היקף ההשקעה כשלושים מיליון שקל. חדרי "שנגרילה" מותאמים למישפחה עם שני ילדים, וילות

במלון "אורכידאה" באילת, בבעלות האחים נקש, נחנך אגף חדש - "שנגרילה", שניבנה במעלה ההר מעל אגף "סיאם" הצופה למיפרץ אילת בתיכונן פיינג אדריכלים. החדרים באגף החדש הם ברמה ובגימור של 5 כוכבים דה לקס, ומעוצבים בסיגנון המזרח הרחוק. בכל חדר טלוויזיה פלזמה LCD ובסוויטות מותקן ג'קוזי פרטי הנישקף אל הנוף. בניית האגף החדש נמשכה כשנה, ובו 36 חדרי "שנגרילה", 9 סוויטות ווילה "גראנד שנגרילה". היקף ההשקעה כשלושים מיליון שקל. חדרי "שנגרילה" מותאמים למישפחה עם שני ילדים, וילות

הלל שוקן: הגיע הזמן למלונות בוטיק

איביזה, מונטה קרלו ומקומות רבים אחרים", אומר הלל שוקן. לדעתו של הלל שוקן, בארץ אין מצב ביניים. חייבים לתכנן אדריכלית בנייני מגורים קיימים במרכז הערים למלונות בוטיק. צריך לערב מלונות בוטיק בתוך מרכזי הערים ולא לבדד אותם בקו אחד על הים כמו בתל אביב ובהרצליה או על ההר כמו בחיפה. זה מבודד את התייר מתחושת העיר ומחייב אותו לנסיעות מיוחדות ולחוויה בלתי אותנטית של מרכז העיר. צריך לתכנן מלונות של חדר - חדר וחצי בצורת דירה, שתאפשר מקום לנפוש ולא רק לשכב בחדר שינה. הפרויקטים הראשונים יהיו באזור שוק מחנה יהודה, בעיר העתיקה ובמרכז העיר ירושלים, שם ישנם מלונות ענקיים בני 300 עד 500 חדרים ובמחירים גבוהים.

הלל שוקן, בעל משרד האדריכלים "שוקן אדריכלים", פועל לתיכונן קו חדש של מלונות בוטיק שיתאמו לתיירות הפנים והחוץ. הלל שוקן, ראש בית הספר לאדריכלות באוניברסיטת תל אביב ואחד האדריכלים המנוסים והנחשבים בתחום, פועל לתיכונן קו חדש של מלונות בוטיק לא יקרים ויותר אינטימיים. לאור התעניינות גוברת של מספר יזמים, פועל המשרד להגשת תוכניות מתאימות. "אין בארץ מספיק מלונות בוטיק של 3 כוכבים שיספקו יתרון ממשי למקומיות ותחושה ממשית של העיר. באילת פוספסה תחושה של אווירת העיר כשאתה בתוך המלון או בקרבתו. אילת בזבה את הסיטואציה המיוחדת שלה וקו המלון ניראה כמו קוסטה דל סול,

משרד התיירות נערך לעידוד התיירות לצפון עם סיום הלוחמה

לפיהן הפיצוי יינתן רק מהיום השביעי ואילך. השר מבקש לכלול בהגדרת מקומות איכסון גם איכסון כפרי וצימרים. לאחרונה הודיע שר התיירות יצחק הרצוג על החלטתו להקים מטה משותף למשרד התיירות ולראשי הענף שיעסוק בטיפול במיכלול הסוגיות הנובעות מהמצב הביטחוני והשפעתן על תעשיית התיירות. המטה, בו חברים נציגי משרד התיירות ונציגי הענף – לשיכת מארגני תיירות, המלונאים, חברות התעופה הישראליות והזרות, סוכני הנסיעות, מארגני התיירות, מורי הדרך והמובילים, ירכז את הנתונים מכלל גורמי הענף ויטפל בסוגיות בתחום תיירות הפנים ותיירות ניכנסת בטווח הקצר ובראייה ארוכת טווח.

שר התיירות יצחק הרצוג ואנשי משרדו שוקדים על שורת צעדים אסטרטגיים לשיווק התיירות לאזור הצפון עם סיום האירועים הביטחוניים באזור. כצעד מידי הודיע השר על החלטתו להקצות סכום של 2 מיליון שקל מתקציב המשרד למיבצע שיווק ראשוני לעידוד התיירות באזור הצפון. על פי התוכנית, יקצה המשרד סכום של מיליון שקל לקמפיין שיווקי שיתמקד בעידוד תיירות הפנים מחיפה צפונה וסכום זה יוקצה לקמפיין שיווקי לעידוד התיירות הניכנסת לאזור. בנוסף למשרד התיירות, ייקחו חלק במימון מיבצע השיווק לעידוד התיירות לצפון ביום שאחרי גם עמותות התיירות והמלונאים.

השר הרצוג מוביל במקביל להקצאת תקציב מיוחד זה, מיתווה ל"שיווק מתקן" שיוגש לשר האוצר ולראש הממשלה, לשם הקצאה ממשלתית נפרדת לשיווק אזור הצפון עם תום האירועים. מדובר בתקציב בהיקף של עשרות מיליוני שקלים שמשרד התיירות מבקש משר האוצר להכליל בתקציב המדינה בשנת 2007. בימים אלה עוסקים במשרד התיירות בהערכת הנוק לענף התיירות ותעשיית התיירות באזור הצפון. במקביל מתקיימת עבודת מטה מקיפה להכנת תוכנית שיווקית אסטרטגית לסיום המיבצע, אשר תיתן מענה מידי למלונאים, לתיירות הכפרית ולאטרקציות התיירותיות בצפון ישראל.

השר יצחק הרצוג: "נוכח תוצאות המציאות הביטחוניית בצפון והשפעתה על התיירות באזור זה, מצאתי לנכון להוביל הקצאה שיווקית מיידית להחזרת תיירות הפנים והתיירות הניכנסת לאזור. זהו מהלך מתבקש שיתן מענה מידי להתאוששות התיירות באזור הצפון ויבטיח את מקור פרנסתם של עובדי הענף שניפגעו עקב המצב הביטחוני. לא אמתין להחלטות ולתוכניות אחרות עליהם שוקדים בימים אלו משרדי הממשלה השונים. חשוב להבטיח כבר כעת את הסיוע הנדרש לענף התיירות שניפגע". במקביל פועל השר הרצוג לסיוע כלכלי לתיירני הצפון.

שר התיירות מציע להחיל הוראת שעה להגדרה מחדש של קו העימות בצפון, אשר תכלול את כל הישובים מגבול המדינה עם לבנון בצפון ועד חמישה ק"מ דרומה מכל ישוב שספג פגיעות של טילים וקטיושות. הגדרה זו מותאמת למציאות הביטחוניית הנוכחית, והיא באה לתקן את ההגדרה הקיימת כיום לקו עימות, הכוללת ישובים הנימצאים במרחק של 9 ק"מ בלבד מגבול ישראל-לבנון. עבור ישובים אלה, הניכילים בהגדרה החדשה של קו העימות, מציע השר הרצוג לתת פיצוי עקיף מהיום הראשון ללחימה ולמשך כל תקופת המיבצע גם אם הנזקים התרחשו בפרק זמן של פחות משבועה ימים. זאת לעומת התקנות על פי החוק הקיים היום,

מלון רימונים נפתח אילת ניפתח אחרי שיפוץ

מלון "רימונים נפתח" אילת פותח את שעריו מחדש. המלון, שניסגר למשך שמונה חודשים, שופץ בהשקעה כוללת של כ-50 מיליון שקל, מהלך שהופך אותו לאחד מהמלונות החדשים והאטרקטיביים ביותר באילת. לדברי מנכ"לית רשת מלונות "רימונים" חמדה הופמן, נעשה מאמץ כביר לפתוח את המלון עוד לפני עונת החגים – עונת שיא בתיירות לאילת. עד החגים תושלם תקופת ההרצה הנדרשת לאחר השיפוץ המסיבי, ואז יפעל המלון במתכונת מלאה הכוללת את כל שטחיו הפנימיים והחיצוניים. פרויקט השיפוץ של המלון כלל שיפוץ ושדרוג של 278 חדרים, מתוכם 5 סוויטות נשיאותיות ועוד 23 סוויטות המתאימות למשפחות עם 2 ילדים. בכל החדרים אמבטיה ובחלקם גם מקלחות רחבות ומסכי LCD. כל חדרי המלון פונים למיפּרץ אילת.

במלון בריכה חיצונית חצי אולימפית, בריכת ילדים מחוממות בחורף, ספא חדיש שמוצע בו מגוון

הצרכנים באים

כ-550 תיירים מפרזי נחתו במלון התעופה בן גוריון בעיצומה של המילחמה בצפון. התיירים הגיעו בטיסה של חברת התעופה "קרוס אייר" ושהו בישראל בין שבוע לשלושה שבועות. במהלך הביקור תיירו בירושלים, בנתניה, בתל אביב ובאילת. בין התיירים שהגיעו ישנה משפחה יהודית גדולה שבאה לישראל לחגוג את חגיגת בר המצווה לבן. התיירים התקבלו במלון התעופה על ידי שר התיירות יצחק הרצוג ובכירי המשרד. שר התיירות בירך את הבאים בצרפתית ובעברית, ואמר: "אני שמח לקבל את פניכם היום בישראל. לביקורכם חשיבות גדולה לכל אזרחי המדינה ולתושבי הצפון במיוחד. אתם עדים לכך שהחיים בישראל נימשכים. יש לנו ארץ נהדרת ואני מאחל לכם שהות נעימה ושחזרו הביתה בשלום".

ניפתח הברביקו המסורתי במלון שרתון פלאזה ירושלים

הברביקו המפורסם של מלון "שרתון פלאזה" בירושלים נפתח גם השנה כמידי קיץ במרפסת הפתוחה של מסעדת "פרימוורה". הנוף מהמרפסת נחשב לאחד המקומות היפים בירושלים. הברביקו יהיה פתוח עד חודש ספטמבר. בברביקו מוצעת ארוחת ערב לאורחי המלון וגם לאורחים שלא מתאכסנים בו. התפריט ישתנה מעת לעת לשם גיוון – מיבחר סלטים וירקות טריים, בשרים על האש, פיתות ולחמניות, קינוח משתנה המבוסס בעיקר על פירות עונתיים, קפה, תה מנטה ויין הבית ללא הגבלה. מנכ"ל המלון חמי גור, אמר כי הברביקו – ארוחות לילות קיץ ירושלמיים במרפסת "פרימוורה" נעשה למסורת מאד מבוקשת. כחודש-חודשיים לפני מועד הפתיחה, כבר מקבל המלון הזמנות. "השילוב של המקום, הנוף הניפלא והארוחה הטעימה שמתאימה כל-כך ללילות קיץ, כבר הוכיחו כי זהו שילוב מנצח".



משרד התיירות ארח בירושלים קבוצה של מתאבקי סומו מיפן וערך להם סיור מקיף בעיר. בסיסה של הקבוצה היה מלון "הילטון תל אביב" ומנכ"ל המלון רוני פורטיס לא ישכח את לחיצת היד החזקה שקיבל מקמדני מיצוייה.

עמוד 8

*** הוועידה**

*** הניבחרים**

אור בעיניים

High Power LED - MR 16 עמ

נורות מעוצבות במחיר נוח וחסכון עצום בתיפּעול

- יותר מ-50,000 שעות תאורה • חום נמוך במיוחד
- הארה הומוגנית בטווח צבעים מלא •

צריכה של 80% פחות ממנורת הלוגן

משפץ את המלון?

זאת ההזדמנות שלך להתקין **מערכות נעילה חכמות:**

מנעולי דלתות וכרטיסי נעילה SAFE LOCK SYSTEMS איכות גבוהה • חיסכון בתיפּעול • מיבחר מגוון • מחיר נוח

טלפון: 04-9571405 • **פקס:** 04-9570434

www.mqsnet.com info@mqsnet.com

הצגת כל האפשרויות במשרדך ללא כל התחייבות!

מלוויזיות לצפון

חברת "תמיר אלקטרוניק בע"מ", היבואן הרשמי של מפעלי VESTEL בישראל, תרמה לתושבי הצפון היושבים במקלטים כ-60 מכשירי טלוויזיה LEXLAND. המכשירים חולקו במעלות תרשיחא, בנהריה, בעכו ובטבריה, והופעלו להנאתם של הילדים והמבוגרים השוהים במקלטים. לטבריה חולקו 25 מכשירי טלוויזיה, למעלות תרשיחא 10, לעכו 10 ולנהריה 13.

אפשר להציל את התירות



טובה פינטו: אובדן מקומות עבודה



רפי פרבר: לא מזדהים איתנו



רוני פיבוק: שיפוץ ושיווק



נאור חן: התרעה בזמן אמיתי



עמי הירשטיין: התדמית ניפגעה



אלי גונן: זמן התגובה מתקצר

■ השקעה מיידית של 30 מיליון דולר תמזער נזק של 2 מיליארד דולר ■ כל יום שעובר מאריך את המשבר הצפוי בשנת 2007 ■

"לא נעזוב את הממשלה עד שהממונים על כך ייצאו לדרך!" תגובת משרד התיירות על הנאמר על ידי אנשי ההתאחדות, היא כי המשרד פועל בשיתוף פעולה עם תעשיית התיירות לשיווק ישראל כיעד לתיירות ניכנסת ולתיירות פנים. תוכנית "היום שאחרי" החלה עוד לפני סיום הלחימה בצפון. המשרד ערוך להתחיל בתוכנית השיווק ועל מנת לבצע אותה הוגשה למשרד האוצר בקשה לסיוע בהיקף משרד של עשרות מיליוני שקלים. משרד התיירות החל גם במסע פרסום לעידוד תיירות פנים בצפון.

בהתאם. הוא הזכיר שתורקיה ומצרים השקיעו סכומי עתק לשיווק אחרי משברים שקרו בהן, ואפילו אוסטרליה וקנדה השקיעו כל אחת מהן כ-80 מיליון דולר בשיווק, למרות שלא היה להן כל משבר. "אפשר להחזיר את התיירות עם תקציב של 30 מיליון דולר שיניבו 2 מיליארד דולר. רק בעזרת התיירות אפשר לשקם את הצפון". כדי להציל את המצב, דרוש מימוש המסקנות של כוח המשימה: הכרזה על התיירות כתעשייה מועדפת, סיוע למלונות, תקציב רב שנתי שיעמוד על 2% מהמחזור ועזרה בשיפוצים.

תקציב רב שנתי. מנכ"לית התאחדות המלונות טובה פינטו, הזהירה כי המלונות יאלצו לפטר כרבע מהמועסקים – 20 אלף עובדים, וזהו אובדן כבד של מקומות עבודה. בדברי הסיכום שלו קבע אלי גונן כי יש לפעול כאן ועכשיו ברמה הלאומית, כדי למנוע אסון. "התרענו במהלך המלחמה והגשנו תוכנית למשרד התיירות וגם פנינו לשר האוצר, ובגלל סכום לא גדול אנחנו עושיים לפספס בגדול. יש לנו את המוצר התיירותי הטוב ביותר בעולם שלא ניפגע, וראוי להתייחס אליו

לחימה נוסף". לדבריו, הכמרים המארגנים קבוצות לארץ חוששים שמא הביקור בארץ יתקבל בעין לא יפה על ידי הכנסיה, והדבר מחזק את הצורך בהסברה ובמאמצי שיווק – כפי שעושות מדינות אחרות אחרי משבר. סגן הנשיא ומנכ"ל מלון "העונות" בנתניה נאור חן ציין כי לראשונה נשיאות ההתאחדות מתריעה על המצב בזמן אמיתי ולא מסתפקת בנייתוח העבר. "צפוי משבר קשה בערים שאליהן מגיעה תיירות ניכנסת", אמר, "וכ-90% מן הקבוצות המתוכננות לחורף ביטלו את הגעתן". הוא הוסיף כי אחרי תקופה קצרה של פריחה מתחילים להתבצע פיטורים, יש עצירה בפיתוח ובהשקעות, נוצרה בעיה של תזרים מזומנים ומסתמן חוסר יכולת לעמוד בהחזר הלוואות. "זה יהיה חורף קר".

במסיבת עיתונאים שכינסה "התאחדות המלונות בישראל", הובעה דאגה מהמצב שהתיירות ניקלעה אליו בעיקבות הלחימה בצפון. הביטולים הרבים ועצירת ההזמנות מנפצים את התחזית האופטימית בעיקבות הגעתם של כמיליון תיירים במחצית הראשונה של שנת 2006. "במקום לארץ 2.4 מיליון תיירים", אמר נשיא "התאחדות המלונות בישראל" אלי גונן, "יגיעו 1.6 מיליון בלבד". לדברי נשיא ההתאחדות, זמן התגובה בעיקבות משברים הולך ומתקצר, אך על הממשלה לפעול באופן מיידי ולהקצות 30 מיליון דולר לשיווק כדי למנוע את התמשכות המשבר. "עם כל הכבוד לתיירות הפנים שאותה אנחנו מעריכים מאוד", אמר אלי גונן, "המדינה צריכה להתבסס על תיירות ניכנסת - כי ממנה ניושע". ללא טיפול מהיר, מצב התיירות בשנת 2007 לוט בערפל, ובשנת 2008 – שנת ה-60 למדינה – יגיעו אולי רק שני מיליון תיירים. במחצית השניה של השנה מסתמנת ירידה של 30% בתפוסת החדרים, ובעיקבותיה – ירידה בהכנסות, בתרומה לתוצר הלאומי ובמצב המועסקים במשק. חלק מהמלונות החלו פיטורי עובדים כתוצאה מהמצב. נשיא ההתאחדות מסביר כי אין סיום מוגדר למצב הלוואות ולכן קשה להכריז על גיעה. צה"ל עדיין בלבנון וקורים אירועים נקודתיים, ומכאן החשיבות המיוחדת בפעילות הסברה ושיווק מטעם המדינה. "אם לא יושקעו מיד 30 מיליון שקל – המשבר יהיה גדול מזה שהיה בתקופת האינתיפאדה".

נשיא ההתאחדות מנה את המכשלות: אין קו הסברה לגורמי השיווק, אין רשת ביטחון לסיטואציית התיירות, אין מסע פרסום שראוי היה שיופעל מיד ביום שאחרי. "אסור שהטיפול בסיטואציית התיירות ימתין אפילו יום אחד, כדי להציל את התיירות הניכנסת". סגן נשיא ההתאחדות וי"ר מלונות "עץ הזית רויאל פלזה" רפי פרבר, הסביר כי אנחנו ניראים בעולם אחרת מכפי שאנחנו ניראים בעיני עצמנו. "לנו ניראה שמילחמה ניגמרה והמצב יחזור לקדמותו, אבל בעולם מואסים בנו, לא מזדהים איתנו וגם חוששים שיפרוץ סיבוב

מוסדות ההתאחדות

נשיא
אלי גונן
מנכ"ל רשת "שרתון ישראל"

מ"מ נשיא ויו"ר המועצה
עמי הירשטיין
מנכ"ל רשת "מלונות דן"

| | | |
|---|---|---|
| סגן נשיא רפי פרבר יו"ר מלונות "עץ הזית רויאל פלאזה" | סגן נשיא רוני פיבוק מנכ"ל רשת "קלאב הוטל" | סגן נשיא נאור חן מנכ"ל מלון "העונות", נתניה |
|---|---|---|

| | |
|--|---|
| יו"ר ועדת עבודה והכשרה מקצועית אהרון שחם | יו"ר ועדת השיווק עמי הירשטיין |
| מישנה למנכ"ל "מלונות דן" לאירגון ומשאבי אנוש | מנכ"ל רשת "מלונות דן" |

| | |
|---------------------------------------|--|
| יו"ר ועדת הכלכלה אבי זנדברג | יו"ר הוועדה האירגונית אבי אגא'ני |
| מנכ"ל מלון "אסטוריה" טבריה | מנכ"ל מלון "ארמון הירקון" תל אביב |

הנהלה

דוד פתאל, יו"ר רשת "מלונות פתאל" ■ **איתי אליעז**, מנכ"ל מלון "גני דן" אשקלון
אורגד רונן, מנכ"ל מלון "פארק פלאזה" נהריה ■ **עדי מאור**, מנכ"ל מלון "דן כרמל" ר"דן פנורמה" חיפה
אודי זיכרמן, מנכ"ל מלון "הוד" ים המלח ■ **פול מילויצקי**, מנכ"ל מלון "פנינת ירושלים" ירושלים
אבי כהן, מנכ"ל "כפר הים" גבעת אולגה ■ **אלי אביב**, מנכ"ל מלון "מטרופול" גראנד" נתניה
נתן בורוכוב, מנכ"ל מלון "עינבר" ערד ■ **אמנון אליהו**, מנכ"ל רשת "הארכה בקיבוצים"

נשיאים לשעבר

מיכאל פדרמן, **אבי אלה**, **אלי פפושדו**, **מוריס קסוטו**

ניהול הכנסות המלון: תמונת מצב [ביניים]

על קץ המדד הישן - RevPar,

יחי המדד החדש - ProfPar !

"בחזון העתיד של ניהול הכנסות המלון,
יבוא יום בו יהיה כל אורח פלח שוק לעצמו,
והתעריפים שנציע
לבקשת אירוח מסוימת יתבססו אך ורק
על עברו של האורח עימנו,
או על עתידו הצפוי במלון או ברשת".

והאתגרים שהוא מציב לבין הטכנולוגיה הקיימת להתמודדות עימם. ככל שניהול הכנסות מתקדם יותר, מתברר ביתר שאת כי לא ניתן להמשיך לטפל בו בעילות באמצעות אומדן אנושי בלבד, ובעתיד יהיה צורך בתוכנת מחשב ייעודית לשם כך. בכל אופן, ניהול הכנסות יוסיף גם בעתיד להיות שילוב בין מדע לאומנות ובין מומחיות אנושית לטכנולוגיה מתקדמת, בכדי למקסם רווחים.

דיון נרחב במדדי ניהול הכנסות כיום פורסם בדו"ח מיוחד של הארגון הבין-לאומי לשיווק ומכירות בענף האירוח (HSMIAI - Hospitality Sales & Marketing Association International), מחודש יוני 2006 שכותרתו: **Defining Revenue Management: Topline to Bottleneck**, וכן בגיליון קיץ 2006 של כתב העת "Hospitality Upgrade".

מכל חדר זמין - Profit per Available Room. יש חברות מלונאיות שיתבססו בתחשיביהן על נתוני הרווח לחדר זמין ProfPar, בעוד אחרות יהיו מוכנות להקריב את ה-ADR, המחיר היומי הממוצע (Average Daily Rate), בתמורה לרווח שולי נוסף, הנובע מהוצאות אורחים על שירותים מלונאיים נלווים. לפיכך, ניתוח נתח השוק (Market Share) יכלול בעתיד מדדים של ProfPar, כדי לקבוע האם המלון אפקטיבי בגריפת נתח הרווחיות היחסי, גם התוכניות לתגמול עובדים ישתנו בעתיד ותגמולם של העובדים המשפיעים על הכנסות המלון יתבסס בעיקר על מדד אחד: אופטימיזציה של הרווחים.



ניהול הכנסות מתקדם מציב בפני המלונאות אתגרים חדשים והזדמנויות חדשות. יש מקום בעתיד לפיתוח כלים טכנולוגיים ואנליטיים מתוחכמים יותר לטיפול בניהול הכנסות, שכן קיים פער ניכר בין ההזדמנויות

המלון. בשיטת הדיווח החשבונאי האחד למלונות (Uniform System of Accounts for Hotels) מדד זה בקיצור המקובל RevPAR, שמשמעותו: ההכנסה מכל חדר זמין - Revenue per Available Room. יתכן שניהול הכנסות המקובל יציע בעתיד פילוחים ומחירים שיתבססו על ערכו של כל לקוח בודד, בניגוד לדגש היחיד כיום על המדד מוטה-החדר, RevPar.



ניתוח עלויותיהם של ערוצי המכירה השונים יצבור אף הוא תאוצה בעתיד. בשל הבדלי עלויות בין הערוצים השונים ובגלל ההבדל בדפוסי הקנייה של לקוחותיהם, תזרימי הכנסות מהם מניבים שולי רווח בלתי שווים. הדגש יעבור מניהול הכנסות לקונספט מתקדם יותר: אופטימיזציה של הרווחיות וניהול תשואת ביקוש גבוהה יותר. במצב זה, יאבד הכלח על מושג ה-RevPar ובמקומו יהיה צורך להתייחס למדד החדש בלבד: ProfPar, הרווחיות



מלונאים

המוסף הכלכלי

ליקט: סגן נשיא ההתאחדות רוני פינקו

שפלחי השוק, כפי שהוגדרו והוכרו לאורך שנים, מיטשטשים בחלוף הזמן עם ערפול קווי הפילוח המסורתיים, דבר המחייב בחינה מחדש של הגדרותיהם. אף שניהול ההפצה וניהול הכנסות הם כלים שלובים, לא תמיד בקיאים מנהלי הכנסות בעלויות ההפצה ובאופן חישובן. יתר-על-כן: לא אחת ההתמקדות היא בעלות ערוץ הפצה נתון, ללא שקלול כל תפוקותיו (למשל הוצאות אורחים על שירותי מלון נוספים, האופייניים לערוץ זה).



ניהול קשרי הלקוחות (CRM) וניהול הכנסות נתפסו בעבר כזיווג שלא יצלח. לא עוד. כיום ברור הצורך באופטימיזציה של כל הכנסות המתקבלות, מכל מקור אפשרי, לכל אורך האירות, ולא רק של הכנסות החדרים. ההכנסה הכוללת לאורח, מכל מקורות ההכנסה האפשריים במלון - בנוסף על החדר, כמובן - היא המדד הרלבנטי בניהול הכנסות

ניהול הכנסות (Revenue Management) נתפס כיום כזירת התפעול המרכזית והחשובה ביותר, המכתיבה תהליכים, נהלים, אינטראקציות ותחומי אחריות שנועדו להניב הכנסה אופטימאלית למלון. מרבית החברות המלונאיות מקצות משאב אנושי לניהול הכנסות: מנהלי הכנסות תאגידיים (corporate), אזוריים או מקומיים. העיסוק המעשי בניהול הכנסות מתמקד בדרך-כלל בתחומי האחריות היסודיים והיומיומיים, הכוללים: חיזוי, אומדן ביקוש, ניהול מלאי, אסטרטגיות הפצה וניהול ערוצים. אולם המלונות מיישמים לעיתים הגדרה צרה למדי של ניהול הכנסות, באופן הבוחן נקודת זמן אחת בלבד ומתמקד בעיקר (בהכנסות מחדרים rooms revenue).



לא תמיד ברורה למלונות הדרך הבטוחה למקסם את פלח השוק הרצוי, באמצעות מכירה בערוצי ההפצה הנכונים. המלונאים נאלצים להכיר בכך

ניהול תשואה* (Yield Management)

* על רגל אחת

עודף היצע. (לצורך פישוט והמחשה, נתעלם ממוצרים ומשירותים שיש להם ביקוש בלתי גמיש לחלוטין, או היצע קשיח לגמרי).

תפיסת ניהול התשואה דוחה למעשה השלמה עם מצב בו מוצר או שירות שייצרנו אינם מצליחים להימכר. המוטו המרכזי הוא זה: "אם יצרנו - עלינו למכור!" הצטברות

ניהול התשואה נגזר מניהול הכנסות או הפדיון (Revenue Management) ופועל בהתמדה ובשיטתיות למקסם את רווחי העסק. המדובר בהמחרה נכונה למוצר או לשירות, בהנחה המובלעת כי בכל מוצר או שירות, ניתן למכור את כל הכמות המוצעת, בכל נקודת זמן. במילים אחרות: לכל מוצר או שירות, בכל זמן נתון, יש מחיר "נכון", יחיד, אשר "מנקה" את השוק ואינו מותיר עודף ביקוש או

שיטת הדיווח החשבונאי האחד לספא ולחדרי כושר

Uniform System of Financial Reporting for Spas (USFRS)

הספא וחדר הכושר: השיטה החשבונאית החדשה The New Accounting System for Spas & Gyms

הספא וחדר הכושר נעשו בעשור האחרון רכיב (feature) מרכזי, שאי אפשר כמעט בלעדיו, במלונות נופש (resorts) ובמלונות עסקים עירוניים כאחד. יתר-על-כן: אופנת הספא והכושר, העיסויים וטיפולי הגוף האחרים איננה מוגבלת עוד למלונות הקונבנציונאליים, ה"כוללניים" (Full Service Hotels), אלא פולשת זה מכבר אף אל בתי הארחה לסוגיהם ואל הצימרים היוקרתיים.

שיטת הדיווח החדשה היא פרי עבודתה של ועדה משותפת לשלושה ארגונים בין-לאומיים חשובים: ארגון הספא הבינלאומי (INTERNATIONAL SPA ASSOCIATION); ארגון החשבים הבינלאומי למלונאות ולהארה (HFTP); מכון ההדרכה וההשתלמויות של ארגון המלונות ובתי הארחה האמריקני (Educational Institute of AH&LA). הפרסום, ששמו הרשמי: "שיטה אחידה של דיווח פיננסי לספא" (Uniform System of Financial Reporting for Spas), הוצג לראשונה בכינוס השנתי של ארגון הספא הבינלאומי בנובמבר 2004. הוא משתרע על פני 200 עמודים ודומה בגודלו לשיטות הדיווח האחידות למלונות ולמועדונים. שיטת הדיווח האחידה מכילה לא רק טבלאות פיננסיות בסיסיות, אלא גם 19 נספחים לתפעול לפי מחלקות, והיא מאפשרת השוואה הגיונית יותר של התוצאות העסקיות בספא, בחדרי כושר ובמועדוני בריאות. ניתן לאמץ את השיטה לשימוש במועדוני ספא קטנים וגדולים. השיטה מכילה חשבונות וסיווגים רבים יותר מאשר ישמשו בדרך כלל את הספא הבודד. לפיכך יבחר כל ספא את הטבלאות והחשבונות הדרושים לשימושו ויתעלם מן השאר.

(UNIFORM SYSTEM OF ACCOUNTS FOR HOTELS). באותו זמן, לערך, פותחה שיטת הדיווח האחיד לעסקי מזון ומשקאות (F&B), מסעדות (Restaurant) והסעדה (Catering). שיטת הדיווח האחיד למועדונים, כדוגמת קאנטרי קלאב, מועדוני הגולף ודומיהם, פותחה לראשונה ב-1940. כעת, יותר מ-60 שנה מאוחר יותר, פורסמה בארה"ב שיטה אחידה לניהול החשבונות ולדיווח התוצאות העסקיות לספא, למועדוני-בריאות ולחדרי כושר.

שיטת הדיווח החשבונאי האחיד למלונות ולבתי הארחה חצתה מזמן את גבולות ארה"ב, ומזה שנים רבות היא בחזקת התקן הבינלאומי והאוניברסאלי המחייב לדו"חות החשבונאיים בענף האירוח. יש להניח כי תהליך גלובליזציה דומה יחול גם על שיטת הדיווח האחיד החדשה, עד להשתרשותה כתקן האוניברסאלי המקובל בענפי הספא, מועדוני הבריאות וחדרי הכושר. כל השיטות האחידות האחרות לדיווח חשבונאי עמדו במבחן הזמן. השיטה האחידה של תעשיית המלונאות, למשל, נמצאת כעת בגרסתה המתוקנת והמעודכנת העשירית!

השיטה החדשה ניתנת להתאמה לסוגי ספא שונים: אלה שהם עסקים עצמאיים ונבדלים לכל דבר ועניין, ואלה הפועלים כיחידות משנה עסקיות במסגרת מלון, אתר-נופש (RESORT), קומפלקס תיירותי, מועדון-חברים ועוד.

סקירת הגורמים החברתיים, התרבותיים והפסיכולוגיים המסבירים את מרכזיות הספא וחדר הכושר בכל תוכניות הנופש, הבילוי והפנאי, כמעט בכל מסגרות האירוח, ראויה למאמר נפרד שזמנו יבוא. לפניכם דיון בעיקרי היבטיה החשבונאיים של המגמה החדשה, הסוקרת, לראשונה בעברית, את שיטת הדיווח החשבונאי האוניברסאלי, האחיד, המוצע לחדרי כושר וספא.

שיטת הדיווח החשבונאי האחיד לספא ולחדרי כושר, שפורסמה לא מכבר בארה"ב, מציעה פתרון מוכן לוותיקי הענף ולמצטרפים חדשים כאחד, באמצעות הצגת מידע מפורט אודות סוגי החשבונות, הסיווגים, המבנה והתוכן של הדו"חות הכספיים השונים ושימושיהם.

הערה: משמעות המונח "שיטה" (System) שבכותרת: "שיטת הדיווח חשבונאי האחיד לספא", כמו גם בשמו הרשמי והמלא של הדו"ח באנגלית, איננה מערכת חדשה או שונה מן הכללים החשבונאיים הידועים והמקובלים. משמעות "שיטה" בהקשר שלפנינו היא אחת: דיווח חשבונאי אוניברסאלי, אחיד (uniform) ושיטתי (systematic).

שיטות אחידות לדיווח חשבונאי נפוצות בפלחים אחדים של ענף האירוח (HOSPITALITY) למן תחילת המאה ה-20. כבר בשנת 1926 פורסמה בארה"ב שיטת הדיווח החשבונאי האחיד למלונות:

מנהל תשואה (Yield Manager) או צוות ניהול תשואה (Yield Management Team)

כבר לפני למעלה מעשרים שנה הוגדרו במלונאות האמריקנית, החל ברשתות הגדולות, עבור דרך חברות הניהול המלונאיות וכלה במלונות הפרטיים הגדולים, תפקידים אישיים או קבוצתיים שמטרתם חתירה מתמדת למימוש מקסימאלי של יעדי ניהול התשואה.

בין שהמדובר במנהל תשואה יעודי ובין שמונה לכך צוות שכלל, בדרך-כלל, את מנהל המלון ואת מנהלי המכירות, ההזמנות והקבלה, דפוסי פעולתם כללו סקירה שיטתית, יומיומית, של תחזיות המכירה ובחינת מספר רב של חלופות מחיר-מוצר-פלאח שוק, כל אימת שנתגלו פערים בין "כושר הייצור" של המלון (עודפי היצע) לבין תחזית המכירות (מחסורי ביקוש).

סיכום

תיאורטית, הקונספט הבסיסי של ניהול התשואה חל על חדרי מלון, על השכרת רכב ועל מושבי מטוס, בדיוק כפי שהוא חל על מוצרים מוחשיים או בלתי מתכלים כמו (ייצור) מכונות, נעליים או קופסאות שימורים. בין שהמדובר במוצר מתכלה או בלתי מוחשי, ובין שלפנינו מוצר בר-קיימא, ההנחות הבסיסיות שביסוד ניהול התשואה אינן משתנות:

- 1) עלינו למכור ברווח כל מוצר שייצרנו. את כולו, ללא שארית.
- 2) אין הצדקה לקיומו של מוצר שלא ניתן למכור ברווח. את כולו, ללא שארית.
- 3) אם לא מכרנו את המוצר ברווח - את כולו, ללא שארית - עלינו לשנותו, להתאימו, או להפסיק לייצרו. סכמאטית, הנוסחה הפשוטה לחישוב תשואת המלון בזמן נתון היא:

$$\text{אחוז תפוסת המלון } X = \frac{\text{המחיר הממוצע לחדר}}{\text{המחיר הרשמי לחדר (Rack Rate)}}$$

מלאי שלא נמכר מצביעה אפוא על כישלון, אם בהמחרה ואם בשיווק ובמכירות.

כללית, שיטת ההמחרה המתאימה לניהול תשואה היא "המחרת תמהיל", המביאה בחשבון את ההוצאות ("cost plus" מחד, ואת הביקוש והכמות המבוקשת, מאידך. נובע מכך כי מחירים של מוצרים ושירותים מסוימים יהיה הרבה מעל להוצאות ומחירים של של אחרים - מתחתם.

במונחים כלכליים נאמר, כי ניהול התשואה הוא מאמץ מתמיד להקשיח את עקומת הביקוש למוצר או לשירות. כזכור, גמישות עקומת הביקוש מבטאת את מידת ההיענות של הכמות המבוקשת לשינויים במחיר, וככל שעקומת הביקוש גמישה פחות (או קשיחה יותר), הכמות המבוקשת אדישה יותר לשינויים במחיר, עד לאדישות מוחלטת במצב של ביקוש בלתי-גמיש (או קשיח) לחלוטין.

כיוון תהייה היענות או הרגישות של הביקוש לשינויי מחיר מבטא את גמישות הביקוש:

כאשר אחוז השינוי בכמות המבוקשת גדול מאחוז השינוי במחיר - הביקוש הוא גמיש. כאשר אחוז השינוי בכמות המבוקשת קטן מאחוז השינוי במחיר - הביקוש הוא בלתי גמיש או קשיח. על ניהול התשואה לחתור להפחתת רגישות השוק למחיר (הקשחת הביקוש), ולהעלאת הכמות הנמכרת בכל מחיר נתון (או העלאת המחיר בכל כמות נתונה).

ניהול התשואה משתמש גם בדיפרנציאציה או בידול מחירים בלתי פוסקים, "היוצרים" מספר רב של מוצרים ושירותים שונים, הנמכרים לצרכנים שונים. אין המדובר בפילוח סטטי או עונתי בלבד, כי אם בהפליית מחירים דינאמית ומשתנה חדשות לבקרים, שנועדה למקסם את שיעור הלכידה (capture rate) של עודפי הביקוש, עד ל"ניקוי" השוק. הוא המחיר שאינו מותר עודפי ביקוש.

תוכן השיטה החדשה לדיווח אחיד בספא ובחדרי-כושר:

השיטה נחלקת לשלושה חלקים עיקריים: (1) דו"חות כספיים (2) ניתוח פיננסי (3)

טבלה 2: דו"ח הכנסות מקוצר

מחלקות ספא
 עיסוי
 טיפולי עור
 מניקור ופדיקור
 שיער
 סה"כ הכנסות ספא
הוצאות עקיפות
 כוח עזר עקיף
 הוצאות תפעוליות עקיפות
 סה"כ הוצאות עקיפות
 ספא לאחר הוצאות עקיפות

דמי חבר

מחלקות אחרות
 חדר הכושר
 מזון ומשקאות
 קמעונאות
 שכירות והכנסות אחרות
 סה"כ הכנסות מחלקות אחרות

הכנסות לפני הוצאות בלתי מחולקות

הוצאות תפעוליות בלתי מחולקות
 הנהלה וכלליות
 שיווק

ניהול מתקנים ושירותים
 סה"כ הוצאות תפעוליות בלתי מחולקות

הכנסות לפני עלויות קבועות עלויות קבועות

הכנסות לפני פחת, בלאי, ריבית ומס הכנסה
 פחת ובלאי
 הוצאות ריבית
 רווח או הפסד ממכירת נכסים

הכנסה לפני מס הכנסה
 מס הכנסה
 הכנסה נטו

עמודות המוצגות בהמשך הדו"ח: הכנסות נטו, עלויות מכירה, הוצאות שכר ונלוות, הוצאות אחרות וכן רווח (הפסד).

הוצאות עיקריים: (1) הוצאות שכר ונלוות (2) הוצאות הנהלת חשבונות (3) הוצאות אחרות. משכורות הנהלה וההוצאות הנלוות, כולל עובדי מחלקת הנהלת החשבונות, נכללות בנספח זה. הוצאות הנהלת החשבונות המוצגות בנפרד כוללות בקורת והוצאות חיצוניות אחרות, וכן עלויות לעיבודי שכר תוך שימוש בשירותי חברות חיצוניות.

טבלה 1: קטע מתוך מילון ההוצאות

| פריט | סיווג |
|--------------------------|---|
| מגבי רצפה | הוצאות תפעוליות עקיפות - אספקה לתפעול |
| קערות מתכת | עיסוי / טיפולי עור - מוצרים מקצועיים |
| תיקון מדרגות בולים, כללי | ניהול מתקנים ושירותים - מבנה הנהלה וכלליות - אספקה לתפעול |
| בולי דואר | הנהלה וכלליות - דואר |
| שדכנים, סיכות | הנהלה וכלליות - אספקה לתפעול |
| מס הכנסה | מיסים - מיסי מדינה |
| ציוד משרדי | הנהלה וכלליות - אספקה לתפעול |
| תיקון חדר דוודים | ניהול מתקנים ושירותים - אספקה ותיקונים |
| אספקה, חדר דוודים | ניהול מתקנים ושירותים - אספקה ותיקונים |
| צמר פלדה | מזון ומשקאות / הוצאות תפעוליות עקיפות - אספקה לתפעול |
| כושר, מכשיר צעידה | כושר - ציוד ספורט ואספקה |
| ציוד סטריאו | הוצאות תפעוליות עקיפות / כושר - אווירה |
| מיכלי סטריליזציה | הוצאות תפעוליות עקיפות - אספקה לתפעול |

מאפשרת למשתמש להוסיף סיווגים כנדרש לו (customization) על מנת לשנות את הדיווח ולהתאימו לצרכיו.

לאחר סיכום ההכנסות מוצגות ההנחות בנספח העיסוי. ההנחות כוללות זיכויים, החזרים וחיובי יתר. הנחות הניתנות במעמד המכירה לא נכללות כאן. שני סוגי הוצאות עיקריים המוצגים בנספח "עיסוי", כמו גם בנספחים של מחלקות אחרות, הם עלויות שכר ועלויות מוצרים מקצועיים ואספקה.

הוצאות השכר והנלוות מחולקות בנספח "עיסוי" על מנת להציג (1) משכורות ושכר עבודה (2) עמלות (3) חוזים (4) עלויות שירותים מחולקות וכן (5) הוצאות המעביד על שכר והטבות לעובדים. פירוט זה נכלל במרבית הנספחים האחרים אשר כוללים עלויות עבודה. ההוצאה האחרונה המוצגת בנספח "עיסוי" הינה בעבור חומרי גלם ומוצרי גלם לטיפולים ואספקה. סעיף זה כולל מוצרים לטיפולים ואספקה המשמשת לביצוע עיסויי המחלקה, כמו שמני עיסוי, מלחים, בוש ואצות.

הנספח "הוצאות הנהלה וכלליות" מציג שלושה סוגי עוד מוצגות בדו"ח ההכנסות המקוצר הוצאות תקורה כמו עזר עקיף והוצאות תפעוליות. "סה"כ הכנסות ספא" מינוס "הוצאות עקיפות" = "הכנסות ספא לאחר הוצאות עקיפות". המחלקות האחרות המוצגות בדו"ח ההכנסות המקוצר הן: חדר הכושר, מזון ומשקאות, קמעונאות וכן שכירות והכנסות אחרות. שאר הדו"ח מציג את הוצאות תפעוליות בלתי מחולקות, ובכלל זה הוצאות הנהלה וכלליות, שיווק, ניהול מתקנים ושירותים, מוצגות לפני העלויות הקבועות. העלויות הקבועות בדו"ח זה כוללות דמי שכירות, ביטוח ומיסי ארנונה. ההוצאות הנותרות המוצגות בתחתית הדו"ח הן פחת, בלאי, ריבית ומס הכנסה. כצפוי בדו"ח הכנסות, השורה התחתונה היא ההכנסה נטו.

עוד מוצגות בדו"ח ההכנסות המקוצר הוצאות עקיפות, ובכלל זה הוצאות תקורה כמו כוח-עזר עקיף והוצאות תפעוליות. "סה"כ הכנסות ספא" מינוס "הוצאות עקיפות" = "הכנסות ספא לאחר הוצאות עקיפות". המחלקות האחרות המוצגות בדו"ח ההכנסות המקוצר הן: חדר הכושר, מזון ומשקאות, קמעונאות וכן שכירות והכנסות אחרות. שאר הדו"ח מציג את הוצאות תפעוליות בלתי מחולקות, ובכלל זה הוצאות הנהלה וכלליות, שיווק, ניהול מתקנים ושירותים, מוצגות לפני העלויות הקבועות.

העלויות הקבועות בדו"ח זה כוללות דמי שכירות, ביטוח ומיסי ארנונה. ההוצאות הנותרות המוצגות בתחתית הדו"ח הן פחת, בלאי, ריבית ומס הכנסה. כצפוי בדו"ח הכנסות, השורה התחתונה היא ההכנסה נטו.

מחלקת עיסויים

מחלקת עיסויים מוצגת כמחלקה הראשונה תחת "מחלקות הספא" בראש דו"ח ההכנסות המקוצר. נספח נפרד מציג מפרט מסווג של הטיפולים והעיסויים. הגמישות של המערכת האחידה

בדו"חות שלהם פעילויות בכל התחומים המוצעים בשיטת הדיווח האחידה.

בחלק השני של הפרסום פרקים העוסקים בנייתוח מדדים וסטטיסטיקות, פורמטים לדו"חות כספיים, ניתוח נקודת שיווי משקל (breakeven) ותקצוב. הפרקים הדנים בנייתוח מדדים ונקודות שיווי-משקל כוללים דוגמאות לחישובים המתמטיים המוצעים.

בחלק האחרון מוצגים טבלת חשבונות מקיפה, מילון הוצאות ודוגמה של דו"ח הכנסות ונספחים נלווים, המסביר את הקשר בין הנתונים המופיעים בנספחים לבין נתוני דו"ח ההכנסות. מילון ההוצאות מציג סיווג חשבונות והוצאות עבור למעלה מ-800 פריטים!

תמצית דו"ח הכנסות (דו"ח הכנסות מקוצר) Summary Statement of Income

בטבלה 1 להלן, מופיעה דוגמה של עמוד חלקי מתוך מילון ההוצאות. מאחר שעיקר הדגש בשיטה האחידה הינו על הדו"חות הפנימיים, נציג להלן את תמצית דו"ח ההכנסות (או דו"ח ההכנסות המקוצר), בצרוף נספחים מחלקתיים. דו"ח ההכנסות המקוצר מופיע בטבלה 2.

החלק הראשון בדו"ח ההכנסות המקוצר, "מחלקות הספא", כולל עיסוי, טיפולי עור, שיער וציפורניים. תקציר התוצאות העסקיות מוצג בעבור כל מחלקה בעמודות שכותרותיהן "הכנסה נטו", "הוצאות שכר ונלוות", "הוצאות אחרות" ו"רווח (הפסד) מחלקתי". משתמשים המעוניינים לבחון לעומק את אחת המחלקות יעברו לנספח המתאים.

כלים פיננסיים. החלק הראשון תופס מעל מחצית הספר כולו. הפרק העוסק בדו"חות הכספיים מציג פורמטים מומלצים למאזן, לדו"ח הכנסות, לדו"ח הון בעלים ולתזרים מזומנים. דו"חות אלה מיועדים למשתמשים חיצוניים ומתבססים על עקרונות חשבונאיים מקובלים. פרק מיוחד דן בהערות השוליים הנחוצות בדו"חות המופקים לגורמי חוץ.

שאר הפרק שעניינו הדו"חות הכספיים עוסק בנספחים מחלקתיים שנועדו למשתמשים פנימיים, כגון הנהלת הספא.

בנוסף לדו"ח הכנסות מפורט, מוצגים חמישה-עשר דו"חות מחלקתיים כדלקמן:

1. עיסוי
2. טיפולי עור
3. שיער
4. מניקור ופדיקור
5. כושר
6. מזון ומשקאות
7. דמי חבר
8. קמעונאות
9. שכירות והכנסות אחרות
10. כוח עזר
11. הוצאות תפעול עקיפות
12. הנהלה וכלליות
13. שיווק
14. תחזוקת מתקנים ושירותים
15. עלויות קבועות

המחלקה התפעולית האחרת במסגרת דו"ח ההכנסות המקוצר הינה כללית, וניתן להתאימה לכל פעילות אחרת המניבה הכנסות והוצאות של ממש. ככל שיטה אחידה אחרת, שיטת הדיווח לספא ניתנת להתאמה פרטנית למשתמש (customization), שכן רק מועדוני ספא וחדרי כושר מעטים, אם בכלל, יכללו

בעמוד הבא:
התחזית: 'ציבות ארוכת טווח לתעשיית התיירות... העולמית
נתונים כלכליים לשנת 2006 ולעשור הקרוב
עשר כלכלות התיירות והנסיעות עם שעורי הצמיחה הגבוהים ביותר בעשור הבא

התחזית: יציבות ארוכת-טווח לתעשיית התיירות... העולמית

המועצה העולמית לנסיעות ולתיירות פרסמה נתונים כלכליים לשנת 2006 ולעשור הקרוב: 2007 – 2016. המחקר צופה עתיד גלובאלי ורוד לכולם, ובמיוחד ל"רשימת המבטיחות": עשר כלכלות התיירות והנסיעות עם שיעורי הצמיחה הגבוהים ביותר בעשור הבא. המזרח התיכון כולו נעדר מן הרשימה...

במקביל לפרסום תוצאות המחקר, פרסם ה-WTTC את דיווח "כלכלות הנסיעות והתיירות המבטיחות ביותר בעשור הבא". מונטנגרו (שהצביעה במאי 2006 בעד פירודה מסרביה) נותרה במקום הראשון ברשימת עשר הכלכלות בעלות שיעורי הצמיחה הגבוהים ביותר בעשור הבא, בתעשיית הנסיעות והתיירות. הודו וסין נמצאות במקומות השני והשלישי. ארבע מדינות ממרכז וממזרח אירופה הצטרפו השנה לרשימה: רומניה, קרואטיה, לטביה ואלבניה.

"הפעילות התיירותית העולמית קובעת שיאים כלכליים חדשים", אומר באומגרטן, "אך התופעה המפליאה היא כיצד מדינות קטנות ומתפתחות, כמו מונטנגרו, רומניה, נמיביה וברוני משתמשות בנסיעות ובתיירות כמאיצי פיתוח כלכלי ארוך-טווח.

ככלל, בשנים 2004-2006 נרשמה צמיחה עקבית בתעשיית הנסיעות והתיירות העולמית, חרף אסונות, פיגועים ומפגעים לוקאליים במקומות שונים בעולם, ולמרות עליה לא מבוטלת במחירי הדלק".

כי בשנת 2006 לבדה צפויה ההוצאה העולמית לנסיעות ולתיירות להסתכם ב-6.5 טריליון (ביליארד) דולר אמריקני, גידול של 4.5% לעומת שנת 2005.

לעשור הבא (2007 עד 2016) צופה המחקר גידול שנתי עולמי, ממוצע, בשיעור 4.2%. בנתונים אלה, מייצגת ההוצאה הישירה, הממוצעת, לנסיעות ולתיירות 3.6% מן התוצר הלאומי הגולמי (GDP) בעולם. אם נוסיף לכך את ההוצאה המצטברת בתעשיות ובשירותים משלימים ונלווים לתיירות (tourism-related), יהיה חלקן הגלובאלי של הנסיעות והתיירות 10.3% מן התוצר הלאומי הגולמי העולמי!

שנת 2006 תציע 2.5 מיליון משרות חדשות בענפי הנסיעות והתיירות גופן, ברחבי העולם, (ובסך הכול 76.7 מיליון משרות, המהווים 2.8% מן התעסוקה הכלל עולמית). בצירוף ענפים נלווים ומשלימים לתיירות, גדלה כמות המשרות החדשות המוצעת בשנת 2006 לכ-10 מיליון (ובסך הכול 234.3 מיליון משרות המהווים 8.7% מן התעסוקה הגלובאלית).

המועצה העולמית לנסיעות ולתיירות (World Travel & Tourism Council, ובקיצור: WTTC), פרסמה לא מכבר את נתוני ה-TSA, המחקר החשבונאי התיירותי לשנת 2006 (The 2006 Tourism Satellite Accounting Research), המנבא תוצאות מצוינות לשנת 2006 וצמיחה איתנה, יציבה וארוכת-טווח לאורך העשור הקרוב.

את נתוני המחקר הכינה ה-OEF, יחידת החיזוי של אוניברסיטת אוקספורד (Oxford Economic Forecasting), והוא כולל דו"חות הוצאה (spending) עולמיות לנסיעות ולתיירות וכן תחזיות תיירותיות ל-174 מדינות ולעולם כולו. מן המחקר עולה כי סך-כל ההוצאה העולמית לנסיעות ולתיירות בשנת 2005 יהיה יותר מ-6 טריליון (ביליארד) דולר של ארה"ב, גידול של 5.7% לעומת שנת 2004.

המועצה העולמית לנסיעות ולתיירות גורסת כי לאירועים לוקאליים שונים, דוגמת אסון הצונאמי, פיגועי החבלה בלונדון ובמצרים וסופת ההוריקן בניו-אורלינס, נודעה השפעה תיירותית שלילית, אך הייתה זו השפעה מקומית בלבד, ללא השלכות גלובאליות.

"אנו חוזים בעוצמתם, במהירותם ובחיוניותם של הנסיעות והתיירות וביכולתם לחולל הזדמנויות כלכליות ולספק תעסוקה לעמים ולמדינות השואפים לפיתוח כלכלי בר-קיימא", אומר ז'אן-קלוד באומגרטן (Jean Claude Baumgarten), נשיא ה-WTTC, בהגיבו על תוצאות המחקר הצופה עוד

סיכום

ה-USFRS שפורסם לאחרונה דומה בהיבטים רבים למערכות הדיווח החשבונאיות האחדות של תעשיות המועדונים והמלונאות. הדגש העיקרי הינו על דו"ח ההכנסות המקוצר ונספחי המחלקות המקושרים אליו. הכלים האנליטיים, כגון ניתוח מדדים פיננסיים וניתוח נקודת שיווי-משקל, מאפשרים למשתמש להעמיק את הבנתו בדו"חות הכספיים. מילון ההוצאות יסייע לסווג את הוצאות הספא. טבלת החשבונות מספקת רשימה מקיפה של חשבונות עבור מועדוני ספא המאמצים את ה-USFRS. ניתן היה להציג נספחים רבים אחרים ולדון בהם, אולם הפרטים דומים, עקרונית, והקורא המעוניין יוכל להשיג עותק של ה-USFRS לקריאה נוספת.

הערה: הנוסח המלא, באנגלית, של "שיטת הדיווח החשבונאי האחד לספא ולחדר הכושר" (USFRS), ניתן לרכישה כספר בן 200 עמודים מארגון הספא העולמי, *International Spa Association (ISPA)* כתובת אתר הארגון באינטרנט: www.experienceispa.com דוא"ל: ispa@ispastaff.com

טבלה 3: הנהלה וכלליות

הוצאות שכר ונלוות
משכורות הנהלה מיסים על שכר והטבות לעובדים
סה"כ הוצאות שכר ונלוות

הוצאות הנהלת חשבונות
בקורת והוצאות חיצוניות אחרות
הוצאות עיבודי שכר הוצאות הנהלת חשבונות אחרות
סה"כ הוצאות הנהלת חשבונות

הוצאות אחרות

הוצאות בנק אשראי וגביה תרומות דמי חבר ומנויים משאבי אנוש מערכות מידע משפטיות ומקצועיות רישיונות אובדן ונזק ארוחות ואירוח אספקה תפעולית דואר הכשרה מקצועית הפרשה לחובות מסופקים אבטחה תקשורת נסיעות אחרות
סה"כ הוצאות אחרות

סה"כ הוצאות הנהלה וכלליות

בגיליון הבא:

מידני לאוטומטי. המלונות מחליפים הילוך



ניהול הכנסות המלון או ניהול הביקוש למלון

דיווח הביקוש העולמי לנסיעות ולתיירות 2016 – 2007

(תחזית אחוזי הצמיחה השנתית הריאלית הממוצעת, על-פי המועצה העולמית לנסיעות ולתיירות - WTTC)

| | | | |
|----------|------|------------------|-----|
| מונטנגרו | 10.2 | וייטנאם | 7.5 |
| סין | 8.7 | לטביה | 7.3 |
| הודו | 8.0 | האיים המאלדיביים | 7.2 |
| רומניה | 7.9 | אלבניה | 7.0 |
| קרואטיה | 7.6 | קמבודיה | 7.0 |

השקעה של 2.5 מיליון שקל במלון ישרוטל אמבסדור באילת



והמוביל באילת ומועדון הספורט "הים האדום", אשר אף הם חלק מההנאות והפעילויות אשר מספק המלון – מאפשרים לאורחים המבוגרים והצעירים כאחד ליהנות מפינוקים שונים ומפעילויות אקטיביות. בין יתר הפעילויות ניתן ליהנות מצלילה תת ימית למקצוענים, לימודי צלילה למתחילים וצלילת היכרות למתעניינים. בנוסף, אף יכולים האורחים ליהנות באמצעות צלילה עם שנוקל מהנוף התת-ימי של שמורת האלמוגים הסמוכה, מהפלגה על ספינת הטוילים של מועדון הים האדום "אוריונה" ומטולי ג'יפים באזור, הוסיף רפי שדה. במלון "ישרוטל אמבסדור", אותו מנהלת איה גרונומן, 251 חדרים, 3 בריכות שחיה, מסעדת כללית, מסעדת רביקו על המרפסת ומיטווח ירי.

שכף להגיע ולהתארח בו", אומר מנכ"ל מלונות "ישרוטל" רפי שדה. בנוסף, החליטה הנהלת "ישרוטל" להפוך את המלון, שהיה בניהול הקודם מלון אקטיבי, למלון "שקט" המציע רוגע ושלווה, ללא צוותי בידור וללא הפעלות בטרקלין ובבריכה האטרקטיבית. בבריכת המלון אווירה מיוחדת אותה יצרו באמצעות פינות ישיבה, קבנות, ריהוט מיוחד ומוסיקת צ'יל אאוט, שאף מנעימה ביתר שטחי המלון הציבוריים הנירחבים. "אנו מאפשרים למשפחות המגיעות למלון ליהנות מחופשה פעילה, מלאת תכנים ופעילויות לילדים ולהורים מחד, אך שקטה, ללא צוותי בידור והפעלות בבריכות ובאזורים הציבוריים, מאידך. הספא הרב תכליתי הכולל חדר כושר חדיש, מועדון הצלילה "מנטה" האיכותי

מלון "ישרוטל אמבסדור" עבר מהפך תיפעולי. המלון, שעבר לפני כשנה לניהולה של רשת מלונות "ישרוטל", שינה את פניו. במלון "ישרוטל אמבסדור", הממוקם מול הים בחוף אלמוג, בוצעו מאז שעבר לניהולה של רשת "ישרוטל" שיפוצים ושינויים בהשקעה של כ-2.5 מיליון שקל. מייד עם קבלת המלון לידינו התחלנו בביצוע שינויים פיזיים ברחבי המלון, הן בחדרים אשר עברו שיפוץ, החלפת שטיחים ומזרונים ועיצוב כללי והן באזורים הציבוריים. בין השאר שופץ חדר האוכל, ניקנה ריהוט חדש, נפתחה מסעדת BBQ מקורה וממוזגת במרפסת חדר האוכל, הלווי עבר שינוי ושיפוץ, שודרגו הגנים במלון וסביבו, מועדון הילדים "ילודוס" הורחב, וכן טיפלו בכל הנדרש כדי לגרום לאורחים תחושה של מלון



במלון "הילטון אילת מלכת שבא" התכנסו נכבדי העיר וכוחות הביטחון האילתיים לארוחת צהריים חגיגית במעמד סגן נשיא "הילטון" סיימון הסדל וראש העיר מאיר יצחק הלוי, לציון חנוכת הכיכר שנתרמה על ידי רשת "הילטון" הבין-לאומית כאות הוקרה לתושבי העיר אילת על הגשת הסיוע באירוע הטרור שהתרחש ב"הילטון" טאבה בשנה שעברה. עבודות ההקמה, הבנייה והתחזוקה השוטפת של הכיכר התבצעו בשיתוף עם עיריית אילת ומחלקת האחזקה של מלון "הילטון אילת מלכת שבא". הכיכר עוצבה על ידי הרנן בריגמן מדפוס נורית ואת עבודות הביצוע מימנה רשת "הילטון" הבין-לאומית בעלות כוללת של \$30,000 בשיתוף עיריית אילת. מנכ"ל המלון רונן שי אמר כי כולו תקווה ששיתוף הפעולה בין עיריית אילת למלון "הילטון אילת מלכת שבא" יפתח פתח ויהווה דוגמה לשיתופי פעולה נוספים עם אנשי העסקים האילתיים, כמנוף לקידום העיר אילת. בצילום (מימין לשמאל): מנהלת יחסי ציבור אלינור חיון, ראש לישיבת ראש העיר נחום סרי, מנהלת תיק ההנדסה בעיריית אילת חן סלטי, סמנכ"ל הילטון אילת ערן הגדל, ראש העיר מאיר יצחק הלוי, סגן נשיא הילטון סיימון הסדל, מנכ"ל מנהלת התיירות בעיריית אילת יוסי אני, מנכ"ל הילטון אילת רונן שי.



שף ג'פרי נתן (באמצע), כוכב התוכנית "הבישול היהודי החדש" בערוץ החיים הטובים, בחר במלון "דניאל" בהרצליה כבסיסו בישראל. בלובי המלון קיים פגישות רצופות עם מנכ"לים של חברות מזון, שפים ובעלי חברות קייטרינג. עם המנכ"ל אורי שלמון ועם שף המלון קולין גילון תיכנן פרויקט משותף של גורמה כשר.

רשת מלונות רימונים השמיעה מערכת תובנה עסקית של Match Data Intelligence

הארוחה, הרכבה בעלות ובמשקל, שכר המחלקה ותקניה ופילוח האורחים שביקרו באותה תקופה וכל זאת בהשוואה לתקופה מקבילה בשנה שעברה. בנוסף, המערכת, מאפשרת למנהלי הרשת לנתח את פעילות ששת המלונות ברשת בראיה רב חברתית. הטמעת המערכת כבר הוכיחה את עצמה בכך שהציפה פעילויות בעייתיות ועקב יכולת הניתוח המהירה שלה ניתן היה גם להתאים פיתרון יעיל ומהיר.

מנכ"ל חברת Match Data Intelligence רונן מירב, המתמחה במתן פתרונות כוללים בתחום המידע, הניהול והאינטגרציה העסקית, מסר כי מטרתה העיקרית של השקת התוכנה לסייע לרשת מלונות "רימונים" בתהליכי ניהול וקבלת החלטות עסקיות מבוססות מידע זמין, מלא, עדכני ואיכותי. בחתימת ההסכם מצטרפת רשת "רימונים" לשורה ארוכה של לקוחות חברת Match הפועלים בתחומים שונים, ובהם חברות הביטוח פניקס, הראל, מדל, קופת חולים לאומית, בנק הפועלים, אל על, פרטנר, ויזה קאל ועוד.

סמנכ"ל הכספים ברשת "מלונות רימונים" גיל מורם, מסר כי הבחירה בהטמעת מערכת תובנה עסקית (BI) הינה בחירה אסטרטגית המהווה המשך ישיר להשקעות הרשת בשלוש השנים האחרונות בפיתוח מערכות המידע. מערכות המידע נותנות למנהלי החברה ברמות השונות מידע יומיומי בחתכים רבים וזמינים לשולחן העבודה של המנהל, ללא תלות בגורמי תיפעול ובספקי מידע מתווכים.

מערכת התובנה העסקית מקשרת בין מספר מערכות מידע קיימות כדוגמת המערכת המלונאית, הנהלת החשבונות, הרכש, השכר איסוף השעות ועוד, המשרתות את החברה ברמה התיפעולית ומעבדת את הנתונים לרמה העסקית ולפי תפיסת הניהול של החברה. הודות למערכת החדשה מנהלי המחלקות אינם נדרשים להמתין לקבלת המידע מחשב המלון בכדי לבחון את פעילותם מול היעדים. המידע כולו זמין, עדכני ונוח לשימוש עבורם. כך למשל, שף המלון יכול לדעת באמצעות המערכת ובהקלקה אחת את נתוני



קבוצת הכדורגל בוקה ג'וניור מארגנטינה נהנתה מיום כף במלון "קיסר פרימייר" בים המלח. בצילום: הכדורגלנים עם מנהלת הספא ויקי פולק ומנהל קשרי אורחים עופר אביסרו.

יש לך חומר למדור כוכבים?

אגף חדש במלון דן אכדיה שילוב של שונרקל עם LAPTOP



צילום: גלעד וגיא



הושלם שיפוץ אגף חדש במלון "דן אכדיה" בהרצליה, בהשקעה של 14 מיליון שקל. השיפוץ נימשך כחמישה חודשים, ובמהלכו חודשו 42 חדרים באגף CHALLET הממוקם סמוך לכר דשא ענק, מול הים. גודל כל יחידה בין 30 ל-40 מ"ר. התיכנון והשיפוץ בוצעו בקצב מהיר במיוחד על ידי האגף הטכני של "מלונות דן", בנייהו של המהנדס סמי אוחנה, והחדרים מותאמים ללקוחות עסקיים ולנופשאים. החדרים מחולקים לשני אזורים: אזור שינה עם מיטת KINK SIZE ואזור הסלון עם ספה גדולה. בכל חדר DVD (יש ספריית השאלה במלון) ובחדרי האמבטיה מותקנת טלוויזיה LCD. בקומה העליונה שופצו שתי סוויטות גדולות. על קירות החדרים תלויים צילומים של תמר טל, מודפסים על בד קנוס. עוד בחדרים: שתי טלוויזיות LCD, טלפונים חכמים וטלפונים אלחוטיים וחיבור אלחוטי לשרותי אינטרנט מהיר.

מנכ"ל חברת "מלונות דן" עמי הירשטיין דיווח על מהלכים שיווקיים מיוחדים שנעשו בשנת 2005, מהלכים שהניבו תוצאות טובות במיוחד – גם במיספר הלינות וגם ברווח. השיפוץ ב"דן אכדיה" הוא חלק מהשיפוץ שבוצעו במלונות הרשת, בהיקף של 150 מיליון שקל. שופצו מלונות "דן פנורמה" בירושלים, "דן כרמל" בחיפה ו"דן קיסריה". "אין דבר כזה בעולם כמו דן אכדיה", אומר עמי הירשטיין, "מלון סמוך לעיר שמשתרע על פני 40 דונם. זהו מקום ראשון בליגה".

סמנכ"ל "מלונות דן" ומנכ"ל "דן אכדיה" יוסי הקש, מסביר את סיבו המיוחד והצלחתו של המלון. "איש עסקים לא אוהב בטוניאדה, ומוצא כאן מלון נופש מצוין שגם מאפשר לו להמשיך ולנהל את עסקיו". לדבריו, זהו עמק הסיליקון של ישראל, ואנשי עסקים רבים מגיעים לאזור. "אני שמח לציין במיוחד שנופשאים רבים חוזרים למלון מדי שנה במשך שנים רבות, עורכים כאן אירועים משפחתיים וגם הדור

החדש כבר מגיע. "אנחנו מקפידים במלון על אווירה מתאימה", מוסיף יוסי הקש "ומזמינים את האורחים לטיולי שבת בארץ". סמנכ"ל השיווק והמכירות רפי בארי הזכיר ששמו של המלון הולך לפניו, והוא זכה לכינוי "המלון עם הגג האדום". "אנחנו ניצמדים למסורת ולאווירה יוקרתית, והדבר נותן את אותותיו בביקוש". בשנת 2000 היה

האורחים בוחרים את הבידור



מלון "מרדיאן אילת" מרשת "פתאל" יוצא ביוזמה ראשונה מסוגה בתחום הבידור במלונות – המלון מאפשר לאורחיו לבחור בעצמם את הבידור שיתקיים באותו ערב. בהשקעה של מיליון שקל הותקנה במלון מערכת אינטראקטיבית אשר מאפשרת לאורחי המלון לקבל מידע על האפשרויות שעומדות בפניהם ולהצביע באמצעות השלט. בכל יום מופיעה בפני האורחים על המסך דמות בכיכובה של טל מן, אשר מדריכה אותם איך לבצע את הבחירה. לרשות האורחים עומד תפריט בידור מגוון – החל מחידוני טריוויה לפי נושאים ועד למסיבות דיסקו והופעות של צוותי בידור. המערכת מאפשרת לאורחים גם לבחור בעצמם את המשקה המוזל של הערב.

לדברי מנכ"ל רשת מלונות פתאל גדי פריבר, נושא הבידור הוא אחד מהחשובים ביותר עבור האורח הישראלי ולכן מושקעים בו משאבים רבים. במידה והניסוי באילת יצליח, השיטה תורחב לשאר מלונות הרשת. מלון "מרדיאן" עבר לקראת הקיץ שיפוץ בהיקף של 8 מיליון שקל הכוללים את הפיכתו של פאב המלון למועדון דאנס בר אשר יהווה אטרקציה מרכזית במלון.

פניה שנישלה למנהלי המלונות מטעם איגוד מנהלי בתי מלון בישראל

שלום רב,

האורחים מהצפון לבתיים ואילו התיירים שהם עיקר פרנסתנו ואשר מרבית הזמנותיהם כבר בוטלו, יתמהמהו קרוב לוודאי בחזרתם, ותפוסת המלונות בכל הארץ תיגרע לדאבוננו עוד חודשים ארוכים.

למרות המצב המתסכל, עם חוסר הוודאות – אנו באיגוד מנהלי המלונות, ממשיכים עם תוכניותינו כרגיל, הן בייעוץ, הן בהשתלמויות וכן גם בכל הפעילויות המתוכננות, כאשר ליבנו עם המלונאים בצפון בהזדהות רבה ואמפטיה.

לפיכך, כל חבר באיגוד המעוניין לשוחח, להתייעץ ולהחליף דעות, או כל החפץ להעלות רעיון לדיון קבוצתי או לפעילות מאורגנת אחרת – מוזמן ליצור קשר עימנו, והנהלת האיגוד תעשה ככל הניתן. הנכם מוזמנים גם להמשיך להשתתף ולשלוח את המלונאים שעימכם לכל הפעילויות הנימשכות ללא שינוי.

הבה נקווה לרגיעה מהירה, לחזרה לצמיחה ושיגשוג מהמקום בו עמדנו לפני זמן לא רב, ואף נעפיל לפסגות חדשות.

עדי מאור יו"ר, יושב דמון מנכ"ל

לאחר שנה ומחצה של שיפור משמעותי במצב התיירות והמלונות מעל ומעבר לכל תחזית, ובשיא המומנטום לעליה לקראת שיאים חדשים – נחתו עלינו לפתע האירועים הביטחוניים ומצב המלחמה אשר מחזיר אותנו ומזכיר לנו תקופות פחות נעימות. המציאות כיום הינה כמעט סוריאליסטית, כאשר כשלושה שבועות מרבית המלונות בצפון סגורים ומושבתים מפעילות, ובמלונות הצפוניים שעדיין פועלים – המלונאים מנהלים שיגרה תחת מטחי טילים והעובדים מגיעים בסיכון חיים תוך כדי חרדה למשפחותיהם בבית ולרכוש שהושאר.

מאידך גיסא, המלונות במרכז הארץ ובדרום מלאים כמעט עד אפס מקום, בין השאר מפליטים תושבי הצפון, ופועלים בלחץ עבודה הגבוה אף מהתחזיות הוורודות.

עם זאת יש לזכור ולהבחין, כי מצב זה הינו זמני לחלוטין, וביום שבו תופסק הלוחמה (בתקווה שהדבר יתרחש בהקדם), יחזרו



מנכ"ל מלון "הילטון תל אביב" רוני פורטיס התפנה מעיסוקיו כדי לשחק בבובות. העילה – ביקורו של איזק לאריאן, נשיא חברת MGA מלוס אנג'לס, המייצרת בהצלחה עולמית בבובות בראץ.

ניפתח מיתחם CHALET DELUXE בכפר הנופש רמות

החדר (לשוהים 2 לילות), ערכת סאונד סראונד, מסך פלזמה "42" עם מערכת DVD וחיבור ישיר למחשב נישא, חיבור לערוצי YES, פינת ישיבה ופינת קפה ומקרר עם משקאות קלים ובירה.

כל אורח ב-CHALET יקבל בקבוק יין, פירות, סבונים ריחניים ושמינים ארומטיים, נרות רומנטיים, חלוקי רחצה ונעלי בית. ארוחת הבוקר תוגש לחדר.

עיצוב הפנים מבוסס על חומרים טבעיים – עץ, במבוק, אבן וחלוקי נחל, בשילוב של צבעים וחומרים המשרים רוגע וחמימות. על תיכנון הסוויטות אחראים הארכיטקטים עמוס טלמור ודורית לפיד והעיצוב הפנימי הוא של המעצבת אסנת נויבק.

כפר הנופש רמות חנך את השלב הראשון של יחידות הסוויטות הכפריות המפוארות שניבנו במיתחם CHALET DELUXE. המיתחם כולו ישתרע על שטח של כ-15 דונם, ויכלול 31 סוויטות בעלות כוללת של יותר מ-6 מיליון שקל. השלב הראשון כולל 12 סוויטות. בניית המיתחם החדש הוא חלק מתהליך רחב יותר של שידורו כפר הנופש ומיתוגו מחדש.

סוויטות ה-CHALET הן יחידות של 60 מ"ר, בנויות עץ טבעי ופונות לנוף הכינרת. לכל סוויטה מרפסת וגינה פרטית, קמין עצים (בחורף), ספא פרטי בתוך החדר, הכולל סאונה יבשה, ג'אקוזי ליד המיטה – הצופה אל הנוף, מקלחת ג'טים להידור-מס' ומסג' זוגי מפנק בתוך

סנטר. מלון בוטיק תל-אביבי



מימין לשמאל: דני ליפמן, יצחק הרצוג, לסלי אלדר, פני נטרביץ', רון חולדאי.

מלון "סנטר" בכיכר דיזנגוף בתל אביב, המנוהל על ידי רשת מלונות "אטלס", נפתח מחדש כמלון קונספט. הקונספט טובב סביב תל אביב - העיר הלבנה, עיר ללא הפסקה, ספוגה בתרבות, אמנות, ארכיטקטורה ייחודית ובעיקר רוח צעירה. זו היתה ההשראה למלון "סנטר" המחודש, ששופץ לחלוטין ומזמין את אורחי לחוות את תל אביב בחוויה טוטאלית. המלון - בנין באוהאוס היסטורי בן 50 שנה, שופץ באופן המשמר את מאפייניו הייחודיים, ממוקם בלבו של כיכר דיזנגוף ומציע 56 חדרי מלון מאובזרים ברמה של 4 כוכבים שעוצבו בסיגנון יוצא דופן, קריאייטיבי ומרענן.

בכל החדרים רצפת עץ לבנה, רהיטים עכשוויים וקירות שעוצבו על ידי 8 אמנים מקומיים המגישים לאורח את תל אביב האישית שלהם. התוצאה - אוסף עבודות מרהיב. לרוב החדרים מרפסות המשקיפות על הכיכר, עם פינת ישיבה. פרזדור ודלתות החדרים עוצבו כך שהם יוצרים תחושה של רחוב תל-אביבי של פעם. הלובי האינטימי עוצב בסיגנון סלון ביתי הכולל ציור של מבט אל גגות העיר ומזמין את יושביו ליהנות מעיון במיגון רחב של ספרים ואלבומים המספרים את סיפורה של תל אביב מימיה הראשונים. בלובי גם אינטרנט אלחוטי - חינם. במלון ניבנה חדר הקרנה מיוחד בקומת הגלריה, ובו מוצגים סרטים תיעודיים על תל אביב מראשיתה.

לרשות האורחים יעמוד מרכז מידע ממוחשב על כל מה שיש לעיר תל אביב להציע, וכן אופניים ללא תשלום ומפות עם מסלולי רכיבה מיוחדים לאופניים. אחד מסימני הזיהוי הבולטים של המלון הוא פסל סביבתי שעוצב במיוחד על ידי אמן יוצר תל אביבי והוצב על מרפסות המלון מול הכיכר. המיצג מתאר גבר ואשה בגודל טבעי, המתקשרים ביניהם באמצעות "ווקי טוקי" כמינהג הילדים של פעם - קופסות עם כבל ביניהן. לסלי אלדר ודני ליפמן, מנהלי רשת "אטלס", המנהלת 8 מלונות בתל

תפיסת אירוח חדשה בקומפלקס הרודס

קומפלקס "הרודס" באילת, הכולל את "הרודס פאלאס", "ספא הרודס" ו"טאליס" ואת "הרודס פורום", השיק תפיסת אירוח חדשה בתחום המזון. לראשונה בארץ יהיה לאורחים חופש בחירה קולינרי, אשר יחליף את הארוחות המסורתיות בחדר האוכל הנהוגות במלונות. במסגרת חופש הבחירה, יוזמנו אורחי "הרודס" להחליף את הארוחה בחדר האוכל בארוחות במיגון מסעדות אשר יציעו סיגנונות קולינריים מגוונים לפי תכנון ובחירה אישית.

במסגרת "חופש הבחירה", אורחים אשר יזמינו אירוח בקומפלקס "הרודס" במסגרת חצי פנסיון או פנסיון מלא, יוכלו לבחור בעת ההזמנה או לאחר ההגעה למלון חווית אירוח קולינרית אישית באחת מחמשת מסעדות "הרודס", כל יום במסעדה אחרת, בהתאם לטעמים האישי וללוח הזמנים המתאים להם. במקביל לתפיסת "חופש הבחירה" הקולינרי, ישיק קומפלקס "הרודס" שלוש מסעדות חדשות, המתמחות במאכלים ממיטבחים שונים: מסעדת "תמרנד", המציעה מטעמים מהמיטב הלבנוני, מסעדה איטלקית "אמריים" ומסעדת סושי "סוטו".

מסעדות אלו יתוספו לשתי המסעדות הקיימות "צפרים" ו"לורנס", המציעות מאכלים בין-לאומיים ("בצפרים") ו"לורנס" שמציעה מאכלי גורמה של השף רונן דברת בלוח.

מנכ"ל "הרודס" יוסי סודרי, מציע כי "הרודס" רואה לנגד עיניו את שידרוג השירות לקהל האכילי המתארח בו. ביטול השיטה המסורתית של חדר האוכל בארוחות הצהריים והערב, הולך לקראת האורח ומתאים את עצמו לצרכיו ולהעדפותיו. "תמהיל האורחים האיכותי הנוהג להתארח בקומפלקס הרודס ראוי לאירוח בוטיק, התפור לצרכיו", אומר יוסי סודרי.

נסטלה פוד סרוויס מגישה מיגון חידושים

לאחרונה הושק מדרוך "עיצוב בטעם טוב", מדרוך מידע מקצועי המיועד לתחום הקייטרינג ומטרתו לשדרג את חדר האוכל. "25 שניות בלבד הוא פרק הזמן לעשיית רושם ראשוני על אורחי חדר האוכל", אומרים ב"נסטלה פוד סרוויס", חטיבת המזון לשוק המקצועי של חברת "אסם". לדברי מנהלת "נסטלה פוד סרוויס" איילת רוזן, הקושי המרכזי הוא ליצור חווית אכילה מגוונת שתיצור עניין. החברה מציעה תמיכה וכלים מקצועיים, והמדרוך החדש מציע עצות דוגמות לעיצוב חדר האוכל על פי פינות, כאשר כל פינה מעוצבת במוטיבים של אוכל.

לקראת הקיץ יצאה החברה במיבצע "יוצאים מהכלים", שנועד לחדש את חווית האכילה בחדרי האוכל. המיבצע מאפשר לכל לקוח לקבל במתנה כלי הגשה ייחודיים ואבזרים דקורטיביים על כל קניה ממיבחר מוצרי "נסטלה פוד סרוויס". בחוברת המתנות מוצעים יותר משלושים פריטים.

מיוחד לילדים - המבורגר במישקל 80 גרם שניתן להגישו בצלחת או בלחמניה, כפי שילדים אוהבים.

הושקו שני רטבים חדשים בטעמים אוריינטליים: רוטב טריאקי מהמיטב היפני ורוטב נפאל המשלב סויה, ג'ינג'ר, דבש שום וגרעיני שושום. הרטבים פותחו בעקבות דרישת הלקוחות ומצטרפים לסידרה של חמישה עשר רטבים קיימים. "לשפים חשוב לא לקפוא על השמרים", אומרת מנהלת "נסטלה פוד סרוויס" איילת רוזן, "ושימוש במיגון רחב של רטבים מאפשר לשף לחדש ולהפתיע".

שני מוצרי חדישים, פוטטוס - פלחי תפוחי אדמה מצופים וצ'יפס זיג-זג. הפוטטוס רך מבעית ופריך מבחוץ, מורכבים מפלחי תפוחי אדמה, מצופים בתיבלון עדין וניתנים להכנה מהירה בשמן עמוק. צ'יפס זיג-זג מעניק נפח למנה. המוצרים החדשים משוקים אחרי טיגון ראשוני במיפעל, דבר שמקטין את משך הטיגון ב-50%.

רטבים חדשים לסלט עם אחוזה שומן מופחתים - רק 5% רוטב אלף האיים ורוטב חרדל ודבש. הרטבים החדשים מבוססים על שילוב טעמים שקשה ליצור במיטב. הרטבים החדשים דלים בכולסטרול עם 15 קלוריות לכף בלבד. הם מכילים שמן סויה טבעי, אינם מכילים גלופן ויש בהם פחות מגרם אחד שומן.

בכנס מועדון השפים של "נסטלה פוד סרוויס" שהתקיים במלון "דיויד אינטרקונטיננטל" בתל אביב, התקיימה סדנת אמן עם שף מרק הברלין. נושא הכנס, מסורת מול שינוי. שף מרק הברלין, בעל מסעדת אובר' דה ליל באלזס, ערך לשפים סדנה שכללה הדגמות בישול מהמיטב הצרפתי המסורתי מול המיטב החדשני. לדברי איילת רוזן, הכנס מאפשר לשפים הישראליים ללמוד את אופן עבודתו של שף בעל שם עולמי, המחזיק כבר 35 שנה שלושה כוכבים של מישלן.



מימין לשמאל: מנכ"ל רשת "שרתון ישראל" אלי גונן, מנהל השיווק של הרשת דורי שושן, מייק סטולוביצקי.

American Tourism Society לראשונה בישראל

רשת "סטארוד" (שרתון העולמית) ו"שרתון ישראל" אירחו במלון "שרתון מוריה" תל-אביב מישלחת של ראשי האיגודים הגדולים של התיירות בארצות-הברית. חלקם הגיעו ארצה לראשונה. במישלחת American Tourism Society הגיעו כ-45 איש, ביניהם מייק סטולוביצקי, שאמר כי השנה חברי מועצת המנהלים של ATS החליטו לשים את ישראל על מפת התיירות כיעד מועדף. ATS מאגד את הסוכנים הסיטונאיים המובילים בארצות-הברית וזהו הגוף התיירותי החזק ביותר בעולם. האירגון הזה מפנה לאחרונה תשומת לב למיזרח התיכון. בשנה שעברה היה הכינוס בעמאן שבירדן.



LEYLAND®



בס"ד

תמיר אלקטרוניק היבואן הרשמי של מפעלי וסטל VESTEL® אירופה בישראל

רח' בר כוכבא 12, חולון טל: 03-5569494, 03-5596740 פקס: 03-5569570

LEYLAND® תוצרת VESTEL®

TV PLASMA - 50"

TV PLASMA - 42"

כולל: רמקולים וסטנד

רק \$ 2998

רק \$ 1898

מסכים מתוצרת L.G/SAMSUNG !!! יחס ניגודיות 1:10000 !!!

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים



TV LCD - 20"

TV LCD - 27"

TV LCD - 32"

TV LCD - 37"

רק \$ 468

רק \$ 688

רק \$ 998

רק \$ 1598

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים



TV CRT - 21"

TV CRT - 29"

TV LCD - 42"

רק \$ 143

רק \$ 243

רק \$ 1998

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים

TV CRT - 21"

TV CRT - 29"

TV CRT - 34"

REAL FLAT

REAL FLAT

REAL FLAT

רק \$ 158

רק \$ 274

רק \$ 498

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים

לא כולל מע"מ כולל מיסים

מקרר כ-50 ליטר
DE FROST

רק \$ 128

לא כולל מע"מ כולל מיסים

מקרר כ-110 ליטר
DE FROST

רק \$ 168

לא כולל מע"מ כולל מיסים

מקרר כ-230 ליטר
DE FROST

רק \$ 258

לא כולל מע"מ כולל מיסים

מקרר כ-260 ליטר
DE FROST

רק \$ 278

לא כולל מע"מ כולל מיסים

מקרר כ-345 ליטר
DE FROST

רק \$ 358

לא כולל מע"מ כולל מיסים

מקרר כ-450 ליטר
DE FROST

רק \$ 388

לא כולל מע"מ כולל מיסים



וסטל - מפעל הטלויזיות, CRT, LCD, PLASMA, DVD, DVR, מקררים, מכונות כביסה....

הגדול ביותר באירופה !!! ייצור של כ- 50,000 מכשירים ביום!

צפי ייצור של כ- 18,000,000 (שמונה עשרה מיליון) מכשירים בשנת 2007!

ייצור של כ- 250 שמות מותג וייצוא ל-130 מדינות ברחבי העולם!

עשרות אלפי מכשירי טלויזיה ומקררים מתוצרת וסטל VESTEL®

תחת המותגים LENCOR® LEYLAND® נימצאים בעשרות אלפי חדרי מלון ובתי הארחה בישראל!!!

ב- 85% מבתי המלון והארחה!!!

LEYLAND® תוצרת VESTEL® אירופה לא מתוצרת סין!!!

מחלקה מיוחדת למכירה מרוכזת לבתי מלון, בתי הארחה...

לפרטים: ורה- 0523-616666 אמנון- 0544-616666 קרן- 0522-491919 שיווק ומכירות- 03-5596740

SONIKING®

LEYLAND®

VESTEL®

GOLDSONIC®

לזל