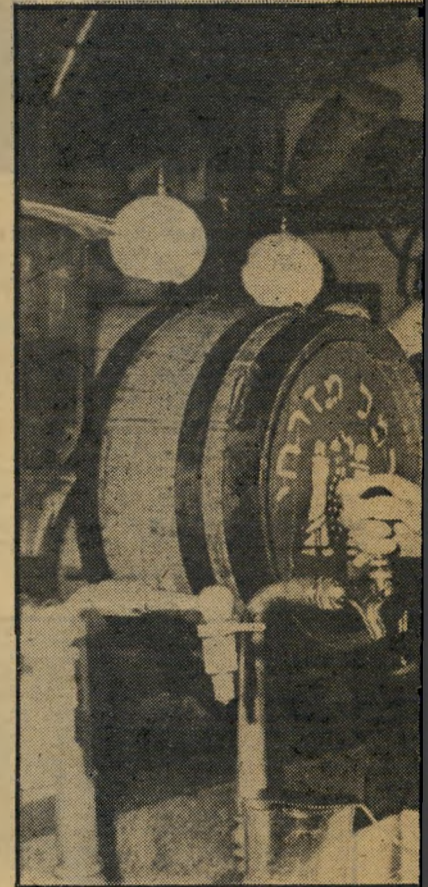


סיסמת הזוללים

לעסקים גדולים

# יכלה



## המון תאורה ותפאורה במיזללת "תל-אביב הקטנה"

קטנה שפתחה לפני זמן מה בשדרות-חן, ומתרכזת עתה רק במיסעדות דראגסטור והפי קטרול. הדראגסטור צובר בכל יום קופה של 15 אלף לירות, עם 75 מקומות. הסגל מונה מחצית מזה של קאנדי, במי קום נמצאים כל העת ארביב או לרנר, ואין כל הוצאה ללא אישור שלהם. כאשר ההוצאות ללחם בילבד הן 12 אלף לירות לחודש, וקילו סטייק פילה עולה 120 ל"ר, קל מאד לגנוב כספים בעיסקי-מיסעדות. ההשקפה של דני ואבי גורסת, כי ללא נוכחות מתמדת של בעל-הבית אסור לפתוח מיסעדה. לכן סגרו את המיסעדה בשדרות-חן, ומשום כך הם מציעים למי כירה את הפי קטרול.

הצורך הפיסי של הימצאות בשני מקומות בעת-יובענה אחת הוא שהכתוב — למכור, השקפת-עולם דומה יש גם לשמואל שקד. המיסעדה הראשונה שלו, נון טונו, עובדת בתפוסה מלאה, במחירים גבוהים. אולם הוא נמצא כל העת במקום, וסגל העובדים קטן ביותר. המיזללה החדשה שלו, החבית, שוכנת במרחק חמישה מ"ר רים מן הראשונה. שותף בה גם חיים בלאס, שהיה בעל המיסעדה ההודית טיט אר. עם בלאס שותף במקום קרובי-מישף חה שלו, המפקח על המיטבת. המיסעדות של שקד גורפות כסף רב, בעיקר תודות לנוכחותו המתמדת במקום.

המסקנה: עיסקי המיסעדות הם עסקים טובים ביותר, בתנאי שבעל-העסק נמצא במקום ומפקח על הנהלתו באופן אישי.



ל קופה של 20 אלף לירות, וביום מלא פירי מכר. גם המיסעדה בת 45 המקומות יכולה להכנסות. אולם המציאות של כחודשיים פעולה לחברים מעדיפים לשתות כוסית אחת בילבד. ייה של המועדון היא, כרגע, שעלידי מכירה לחברים וקבלת הכנסה מובטחת של מיליון מונע המועדון מעצמו כל הכנסות נוספות ה הבאות מן החברים. והללו נוטים לקמצנות. סעדה לרוב ריקה מחברים. אם יימשך המצב א יהיו למקום הכנסות שיספיקו לכיסוי הוצ" שוטפות של משכורות, שכירות ומיסים. גם מת הבעייה של ניהול באמצעות שכירים, וחיי יז על ההוצאות. ת המתחרה של מיסעדות היא זו של אברהם ודני לרנר. רשת זו סגרה את המיסעדה הר



## קאות מכל העולם ב"הפי קטרול" "החבית" - חוליה נוספת ברשת שמייל