

קרפור משנה אסטרטגיה: מכניסה זכיינים לסניפים כדי להעלות את המכירות והרווח בעקבות החולשה ברווחיות בחטיבת המזון של אלקטרה צריכה, קרפור מהדקת את המודל ומעבירה ניהול של סניפים לידי זכיינים. במקביל תשיק את פורמט קרפור אקספרס. המכירות בחנויות הזרות ירדו ב־5.7% ברבעון

נורית קדוש 21:52, 26.11.25 **כלכליסט**

במהלך חריג בשוק קמעונאות המזון, רשת קרפור תחל להכניס זכיינים שיתפעלו עשרות מסניפיה. החברה, שמחזיקה 150 סניפים ברחבי הארץ, קיבלה אישור מקרפור העולמית להתחיל להעביר חלק מסניפיה לניהול של זכיינים חיצוניים. בחו"ל, חלק ניכר מסניפי קרפור כבר הועבר לניהול של זכיינים.

במסגרת המהלך, שכבר החל בסניף קרפור סיטי במכבים ויתרחב לסניפים בכפר סבא, חיפה ורמת גן, תמכור החברה זיכיון במאות אלפי שקלים, לגורם שיקח על עצמו את ניהול החנות. בסניף במכבים, מדובר באדם המפעיל חנות ירקות בסמוך לסניף, ובעל קשרים והיכרות קרובה עם קהל הלקוחות של האזור.

נוסף לתשלום החד פעמי, הזכיון ישלם את שכר העובדים של הסניף, ויחויב על ידי קרפור בשכר דירה, הזמנות המוצרים מהספקים, רכש מוצרי מותג קרפור ועמלת זכיון של 7% מהמכירות. החברה קיבלה פניות מכ־1,200 זכיינים פוטנציאליים, ומסננת אותן באמצעות יועצים חיצוניים, שבוחנים את היכולות הכלכליות והניהוליות שלהם.

החנויות שהחברה נערכת להעביר לזכיינים הן בעלות פוטנציאל לא ממומש. להערכת החברה, זכיון שיקבל אותן ויתנהל כבעלים של החנות יוכל להגדיל משמעותית את המכירות, ובמקביל לצמצם הוצאות כך שייוותר בידי נתח של כ־4% מהמכירות. ההערכה היא שזכיון, שהתגמול שלו מבוסס מכירות ויעילות, יפעל להגדיל בחדות את המכירות ולצמצם את ההוצאות, באופן שיתגמל את שני הצדדים. המהלך יתבצע ב־30 עד 50 חנויות קיימות וחדשות, במהלך 2026.

המהלך הזה משמש כפיילוט לקראת פתיחת פורמט חדש שייקרא קרפור אקספרס. מדובר בחנויות עירוניות קטנות, ללא מחלקות שירות כמו מעדניה וקצביה, הפועלת על רווחיות גבוהה, בדומה לשופרסל אקספרס. במהלך השנה הקרובה צפויה קרפור לפתוח 5–10 חנויות אקספרס, בין היתר באמצעות הצעה לבעלי מינימרקטים פעילים, לעבור לפעול תחת מטריית המותג הצרפתי.

בתוך כך, לאחר שכבר קלטה עשרות עובדים זרים מתאילנד, מתוך מכסה של 700 עובדים שנמצאים בתהליך קליטה, קרפור תרחיב את שעות הפעילות בחנויות באזורים עם תנועה ערה כמו בסניפי אבן גבירול, דיזנגוף, קניון TLV ופנקס בתל אביב.

קבוצת אלקטרה צריכה, בניהולו של צביקה שווימר, בעלת השליטה בקרפור המנוהלת על ידי מיכאל לובושיץ, [חתמה את הרבעון השלישי](#) עם עלייה במכירות, וקפאון ברווחיות

הגולמית וברווח הנקי, שהסתכם ב־30 מיליון שקל. אחרי שיפור ברווחיות התפעולית. החברה הכריזה על חלוקת דיבידנד של 40 מיליון שקל.

מכירות הקבוצה צמחו ב־4.4% ל־2 מיליארד שקל, בעיקר בשל עלייה במכירות מגזר קמעונאות החשמל ומגזר הספורט ופנאי, שקוזה חלקית בירידה במכירות מגזר קמעונאות המזון הפועל תחת רשת קרפור. הרווח הגולמי צמח בשיעור דומה ל־589 מיליון שקל, כך ששיעורו נותר 29.1% מהמכירות, בדומה לרבעון המקביל אשתקד. צמצום בשיעור הוצאות מכירה ושיווק איפשר להציג עלייה של 15.5% ברווח התפעולי שהסתכם ב־104 מיליון שקל, ושיעורו צמח ל־5.1% לעומת 4.7% ברבעון המקביל.

קרפור מכרה 8 חנויות הפסדיות ופתחה בסוף הרבעון 4 חנויות חדשות. המכירות ברבעון ירדו ב־4.3% והסתכמו ב־852 מיליון שקל, והמכירות למ"ר ירדו ברבעון ב־5.7% ל־30,258 שקל למ"ר לעומת 32,086 שקל ברבעון המקביל אשתקד. הירידה במכירות הרשת נבעה מירידה של 5.7% במכירות החנויות הזרות שפעלו גם ברבעון המקביל. החברה לא מפרסמת את הרווח הגולמי של קרפור, אך מחישבו באמצעות נתוני המכירות ועלות המכר, עולה כי הוא ירד ב־7.2% ל־261 מיליון שקל. הרווחיות הגולמית נשחקה ל־30.63% מהמכירות, לעומת 31.64% ברבעון המקביל. הרווח התפעולי עלה ב־13.1% ל־43 מיליון שקל ושיעורו מהמכירות עמד על 1.7% לעומת 1.5% ברבעון המקביל אשתקד.