GROSS COLEN BRENNER

מאמר דעה · זכיינות ואסטרטגיה
KFC ישראל

האם ניתן היה למנוע את קריסתה של רשת KFC ישראל?



מאת עו"ד גיא קולן,
שותף מייסד, גרוס קולן ברנר
נובמבר 2026

01 / האתגר

מבנה הבעלות

רשת KFC ישראל נכנסת בימים אלה להליכי שיקום בפיקוח נאמנים מטעם בית המשפט. זאת לאחר קריסתה עקב חובות נטענים בשיעור 50 מיליון ש״ח. הבעלים, תושבי רוסיה, טענו כי המלחמה פגעה קשות ברווחיות, וכי עקב הסנקציות על הבנקים ברוסיה הם מתקשים להמשיך להעביר משם מימון.

היות ואנו אוהבים מותגים בינלאומיים הפועלים בארץ, אשר מניעים את המשק, מפרנסים עובדים, יועצים, קבלנים, ספקים ומשכירים, תורמים לתחרות ולחוויית הלקוח, ונותנים השראה ליזמים מקומיים, נחזיק אצבעות להבראתה של הרשת.

אך כדי שזה יקרה, יצטרך הרוכש לזהות תחילה את האתגרים עימם התמודדה הרשת.

אחד מהם קשור למבנה הבעלות: הפעלה ישירה ללא זכייני משנה. כל הסניפים, השכירויות והעובדים מרוכזים בחברה אחת, שממומנת בעיקר מכיסם של שני בעלים.

02 / המודל

זכיינות ופיזור סיכונים

משבר כלכלי לא אמור לרסק רשת, ובלבד שהיא מגיעה אליו עם בסיס עסקי יציב.

קחו למשל את פיצה האט ישראל. עד לאחרונה שתי הרשתות היו בבעלות בינלאומית אחת של Yum! Brands. גם פיצה האט חוותה לחימה. גם היא פאסט פוד.

אלא שהיה הבדל אחד עיקרי בין השתיים — רוב סניפי פיצה האט ישראל מופעלים באמצעות זכייני משנה. המודל פיזר את הסיכון ואת הצורך בהון בין עשרות בעלי סניפים ומנע מצב שבו סניפים הפסדיים גוררים אחריהם סניפים יציבים.

רשת בעלת שאיפות לפיתוח ארצי נרחב וכיבוש נתח שוק, תמצא במודל הזכיינות אמצעי טוב, ובלבד שתיישם אותו באופן מדויק.

לצד זה ברור כי גם פיתוח רשת מסעדות בבעלות מלאה הוא דרך עסקית לגיטימית וישנן לא מעט דוגמאות טובות בישראל לרשתות כאלה בעלות מטה מקצועי וגב כלכלי.