

# הובלה בנגיעה נשית

רויטל קלמרו אוהבת לעבוד דירות. אבל את המובילים היא לא אוהבת. לכן, היא הקימה חברה שאורזת, מובילה, מורקת ומסדרת

## והנה דברת

רויטל קלמרו, מנהלת חברת מעברים, עברה דירה תריסר פעמים. למתו כי היא אוהבת שינויים ויכולה לבטא את האהבה הזו רק כשהיא מחליפה דירות. כך היא לפתח אומרת. כניגוד לרוב האנשים, קלמרו לא עושה "ספור" ממעבר דירה. מאז ומתמיד היא אהבה לארוז, להניח בארגונים ולפקד בכירה חדרשה. אבל מי שתמיד הפריעו לה, היו המובילים והסביבים. לרבות, העברת דירה היא משהו אינטימי מאוד. "כל הבית שפיתחתי וגידלתי נמצא על המסלול. היו פעמים ששכרו לי דברים וגם נכחו לי ארגון ולא היה עם מי לדבר, 'אילנה גברת, תמהרי', 'מה את רוצה, גברת'. לא ארבת את היום, את היום העריגות הן, ואו החלטתי, שאני הולכת על זה ומבנינה גריעה נשית לענפי. כי זה היה חסר לי."

## כרטיס ביקור

גייה הוא כבר הגיע ל-225 אלף שקל. בתחילה עברה קלמרו פעם בשבוע, ואז עברה לעבוד שלוש ארבע פעמים בשבוע, כשהיא נעזרת בארבע עובדות קבועות וחמש מתחלפות. כולן נשים. "למה מתוך ההקשר בה ללקוחות שעברו איתי, הם אמרו, שהיה כף כשנשים הגיעו. עם נשים יש שקט ורגוע. ומכניסים את הרברים לארגונים לפי הסדר, ולא עובדים בשיטת לנמדוד וללכת. בדרך כלל לוקח חמש שעות לארוז בית. כשנספסר הארוזות הוא כמספר החודשים."

עם המובילים הקבועים שלה היא עובדת מזה שנה וחצי. "גיסיית חמש חברות, עד שהגעתי לחברה הנוכחית. החלפתי, כי לא הייתי מרוצה מרמת השירות והאמטיות, הנקיטות, הארירות, הנימוס, תמיד, גם כשאני עוברת דירות, הכי הרתיח אותי שהמובילים מקטרים על מה הולך להיות, כדי לגרום ללקוח להגדיל את הטיפ שלהם. לא אהבתי את זה. הפקתי לקחים, ועם המובילים שלי הגדרתי מראש מה אני רוצה. בלי קיטורים בנוכחות הלקוחות. הם באים לעבודה והולכים, וגם נשארים ארובים ונקיים."

חברת ההובלה טובה תשלום עבור ההובלה והסכולות, ואחוז מסויים נשאר אצל קלמרו. לרבות, הם משייכים לעבור איתה, כי היא מספקת להם עבודה כל השנה. בלי שיתאספו. מדי חודש הם מבצעים עבורה 10-14 הובלות, בלי לחכות שיתקשרו אליהם.

קלמרו גילתה מחר מאוד, שבעיני רוב האנשים כסביבתה, החיסרון העיקרי של שירותי ההובלה הקיימים אינו עניין בהיעדר הטאץ הנשי. ארובות איכות הובלה, לפיכך החליטה, שהעניין מתאים לה, ובנוסף להובלות היא מספקת גם שירותי ארוז, פירוק וסידור. הלקוחות הראשונה שלה הייתה אמה של ילדה מהגן של הבת שלה. זה היה לפני כשנתיים.



צוות מעברים בפעולה. "לעבור על היסטוריה ותחביב חיים של אנשים"

נכון להיום עובדת מעברים בעיקר באזור תל אביב צפון וצפונית, כשנספסר הארגונים הממוצע להעברה עומד על 100. קלמרו, המעירה כי העבודה שלה היא כף אמיתי. אומרת שמדי עם תחילת עבודתה בתחום, היא הרגישה ש"הגיעה הביתה".

"אני אוהבת את זה", היא מספרת. "זה לעבור על היסטוריה ותחביב חיים של אנשים. פוגשים המון אנשים, חלקם מאוד מעניינים. יש כאן, לה, שמסבירים לי מאין הגיע כל דבר. יש גם משהו מאד כיפי בלסדר בית. אני אוהבת לארוז לפי נושאים. כנראה משהו באישיות שלי - איזה קטע של לארגן דברים. אנג, את השאריות, שאנשים אינם זקוקים להן, אנחנו לא זורקים לזבל אלא מורמים לצדקה. יש מקום בראשון לציון, שאילו אנחנו מגיעים פעם בשבועי-שבועיים, כדי לתת להם את כל מה שנשאר."

הבעל של רויטל עוסק בשיווק מוצרי מזון בקידור. הוא תמך בה מהתחלה וגם הילדים. הם אפילו יודעים לארוז.

קלמרו מעידה, כי העברת דירה עם החברה שלה יקרה ב-20% מהעלות מחברות אחרות, אבל אצלנו יש שירות של ארוז, העלויות שלי שונות לגמרי. אני מכירה חברות אחרות, שהמובילים שלהן מסתמכים בהשלכת כל התכולה לארגונים תוך שעותיים. אנחנו לא עובדים כך. אני משלמת שכר גבוה יותר וחומרי הארוז שלי מהאיכות הטובה ביותר."

עבור ארוז, הובלה וסידור של דירת ארבעה חדרים טובה מעברים כממוצע 4,500-5,000 שקל, לא כולל מע"מ. ללא ארוז - 1000 שקל סתות. פריקה בלבד - 1,500 שקל.

בעתיד מתכננת קלמרו להיכנס לתחומים נוספים בענף. "לראשית לניקוי, ולעבודות השטל, לכל הדרים סביב בנייה לדירה חדשה. כבר היום יש לי עובדת, המתמחה בפננג שאר, אחרת - מומחית בסידור הריסים ישנים בבית החדש, מתקין שגם סודח חורים ומעצבת פנים. אני רוצה להגיע ל-20 עובדים ב-60 העברות בחדש - שתיים-שלוש מדי יום. זה נראה לי ריאלי. להחליף מקצועות מה מתאים. זה המקצוע שלי לכל החיים."

קלמרו, בת 37 ואימא לשלושה ילדים (11, 8, 7) עברה מעבר כמעט שוקט מוצרי גוי לבית. אחרי לידת הבת הקטנה, היא החליטה להישאר אצל כשהרעיון התממש, לא נהנית, למרות שאריות ופרקתי כמחיר רות שיא. לא אהבתי את הקטע של ההובלה, שעליו לא הייתה לי שליטה. מציאתי איש עצמי מול מובילים, שאני לא יודעת מי הם. את הצעת המחיר נתן איש מכירות ולא מישהו מהעוזה, שניתן להתרשם ממנו. לא היה שום דבר אישי. לא אהבתי את זה כשעברתי בעצמי דירה, ולא רציתי את זה ללקוחות שלי. ואו החלטתי להציע שירות מלא מזה תחילה ועד הסוף. כך נולדה מעברים."

ההשקעה הראשונית עמדה על 160 אלפים שקל. היא כללה כרטיסי ביקור, פליירים, ארגונים, וטמרי ארוז, ענלה לסחבת הציד, ביטוח. "שלי מתי בצ'קים וחיים, אחרי חודשים כבר החורתי הכל", מספרת קלמרו. "כן, המסמך לקבל שיקים רדויים. כנראה שאני מעוררת אמון. הייתה הע' נתן מרהיב מצד הספקים, למרות שבתחילה קניתי כמותי סבוכות. קניתי את הציד בחברות קטנות. את הארגונים (מקרטון) קניתי בחברה, שבעל הבית שלה אמר היה לצאת לפנסיה וחומר ארוזו קניתי מספק פתח תקוה השתמשתי בדפי זהב, השותף הצעת מחד, יחס ושירות. ליעיתם אני משלמת יותר, כי זה חשוב לי. בהובלה הראשונה שלי עברתי עם מישהו, שקיבלתי עליו המלצות. נאלצתי להפסיק לעבוד איתו, כי המשאית שלו כבר הייתה קטנה מדי להערכת שאני מבצעת."

העסק הלך והתגלגל משה לפה. "הראשונה הפנתה אלי את גיטתה של החברה הכי טובה שלה, שהביאה חברה. אח"כ העברתי את גיטתי, אחותי וחברות של אחותי וכן הלאה. חבר מביא חבר". מחזור המכירות בשנה הראשונה עמד על 28 אלף שקל. בשנה השנייה