

# סיפור על תשוקה, עיצוב והגינות

בגיל 81 ממשיך להגיע איתמר זיידמן לחברה שלו, לתכנן שטיחים חדשים ולסייע במכירות. השירות הייחודי ללקוחות, בצד מערכת היחסים יוצאת הדופן שיש לו עם העובדים, הם חלק ממה שהופך את החברה בראשה הוא עומד למיוחדת | יובל בן משה

”הוא תמיד חייב להתחדש, וזה מה שיוצר את הקונפליקט בינינו. אני הצעיר יותר והשמרני, והוא הזקן ובו-זמנית הילד הפרוע שרק רוצה לעשות את מה שהוא רוצה לעשות“, כך מתאר אורי עירוני, מנהל רשת “שטיחי איתמר”, את העבודה עם המייסד והבעלים של החברה, איתמר זיידמן. עירוני בן 32, זיידמן בן 81, ועירוני מסביר “לי אין סכא וסכתא, ולו אין בן”. “אני בודק אפשרות לאמץ אותו, אבל זה לא אפשרי“, מוסיף זיידמן ומחייך. השניים עובדים הרבה ביחד, כולל נסיעות משותפות לתערוכות המקצועיות בתחום. “שם“, מספר עירוני, “אנשים רוצים להצטלם איתו, כי הוא הסלב של תעשיית הטקסטיל בעולם. כולם מתרגשים לראות אותו“.

## שירות ללא פשרות

זיידמן נולד בשנת 1934 בוילנה, ועלה לארץ עם משפחתו, שעסקה בתחום הטקסטיל. לאחר שהשתחרר מהשירות הצבאי הוא נסע לאנגליה, שם למד הנדסת טקסטיל במשך 4 שנים. “למדתי אנגלית ואת התחום, בו-זמנית“, הוא מספר. אחרי שחזר ארצה, עבד בעבודות מזדמנות, ובשלב מסוים השתלב בעסקי הטקסטיל של המשפחה.

בשנת 1964 הוא נסע לקופנהגן, ונכנס לחנות כל-בו שמכרה שטיחי קיר. “אלו היו שטיחים מסוג ריאל עם חוטים מאוד ארוכים ובעיצובים מאוד חדשניים. הסתכלתי עליהם ואמרתי לעצמי: ‘אתה תעסוק בשטיחים כל החיים’. ככה זה היה וככה עשיתי“.

## למה דווקא שטיחים?

“היופי שלהם תפס אותי, ומאחר שזה טקסטיל, זה התאים לי. יכולתי לראות מכונית יפה, אבל לא הייתי הופך ליצרן מכוניות“. כך נולדה חברת “שטיחי ארבל“, שהפעינות שלה התבססה על שיטה לאריגת שטיחים בעבודת יד, אותה פיתח זיידמן בעצמו. הייצור של השטיחים נעשה בכפרים הערביים במשור לש ובכפרים בגדה המערבית. במקביל הוא החל לייבא שטיחים צפופים ונמוכים שנעשו במרוקו בעבודת יד, והנהיג מדיניות המאפיינת את החברה עד היום – שירות ללא פשרות, כולל האפשרות יוצאת הדופן, אז והיום, לקבל את השטיח הביתה לפני שמחליטים אם לרכוש אותו או לא.

“זו היתה חברה מאוד טובה“, הוא מספר. “אפשר למצוא גם היום שטיחי ארבל מיד

שנייה שנמכרים באלפי שקלים. מדי פעם נכנסים לכאן לקוחות שהיו בעבר לקוחות של שטיחי ארבל, ומהללים את השטיח שנראה עדיין כביום רכישתו. אלו רגעים בעלי ערך מאוד גבוה עבורי“.

לקראת סוף שנות ה-80 נוצר סכסוך עסקי בינו לבין השותף שלו, וזיידמן מכר את החלק שלו בחברה. “נוצרה אפשרות לייבא שטיחים מהודו ומהמזרח הרחוק, והבנתי שלא נוכל להתמודד עם המחירים שלהם“. לאחר מכן

## אתה לא באמת יכול לדעת מהיכן בדיוק מגיעים רעיונות. יש כמה שטיחים שעיצבתי עכשיו, וקיבלתי חוות דעת לא רעות, אז אני אוציא אותם לשוק תוך מספר חודשים“

הוא פתח חברה חדשה, שקיבלה את השם המתבקש “שטיחי איתמר“. בתחילת הדרך התמקדה החברה בייבוא של שטיחים מקיר לקיר, ובהמשך התפתחה הפעילות לכלל סוגי השטיחים. העיצובים נעשים כאן בישראל, חלקם על ידי מעצבים בוגרי “שנקר” וחלקם בידי זיידמן עצמו, והייצור נעשה במזרח הרחוק. החברה, שמחזיקה את סינף הדגל במחנות דיזיין סנטר בני ברק, מחזיקה במעל ל-200 דגמים ואלפי פריטים במלאי.

## לב רחב מאוד

הדינמיקה בין זיידמן לבין העובדים שלו מפתיעה. כאשר אני שואל אותו על התפקידים של האנשים, הוא מצביע על האנשים ואומר “אורי מנהל החברה, בצלאל סגן מנהל החברה, תומר סגן מנהל החברה, אליזבת מזכירה ראשית. כולם מקבלים תארים עכשיו“, הוא אומר וצוחק.

## ומה אתה עושה?

“אני יושב ומדבר איתך“, הוא צוחק שוב. “לאחרונה עברתי ניתוח בעמוד השדרה הצווארי. הייתי מאושפז שלושה חודשים ולאחר



איתמר זיידמן | צילום: יחיאל

מכן הייתי באשפוז יום למשך חודשיים. כשיו השתחררתי, ואני חוזר לעבוד כמו אדם נורמאלי, כמה שאדם בגילי יכול לעבוד. יש לי צוות טוב ואנשים נהדרים. אורי אחראי על התפעול השוטף, ואני אחראי על החשיבה יחד עם כולם. אין אצלנו דבר כזה שאני הבוס, זו לא האווירה בחברה.

“כל העובדים הם אנשים שלא יודעים לדבר לא יפה או לעשות טריקים ללקוחות. יש לנו אתר ובו מופיעים כל המחירים, אין דבר כזה שהלקוח צריך להתקשר כדי לדעת מחירים או לבוא לחנות. הכל פתוח והכל ידוע, כמו שעסק צריך לעבוד והרבה לא מבינים את זה כלל“.

## מהיכן אתה מקבל רעיונות לעיצובים?

“מהשמש, מאוטובוס שעובר, מאישה עם ילד מחייך. מהחיים, משם מגיעים הרעיונות. אתה לא באמת יכול לדעת מהיכן בדיוק מגיעים רעיונות. יש כמה שטיחים שעיצבתי מה שעירוני גילה עליה רק במהלך השיחה. “יש לו לב רחב מאוד“, מסכם עירוני. הלב הזה אוציא אותם לשוק תוך מספר חודשים“.

**ישראלים קונים היתר יותר שטיחים מבטי בר או פחות?**  
ובשטיחים עצמם.

# המסלול לפרישה עובר בנדל"ן של דרום ת"א



אסף כהנא, מנכ"ל חטיבת השיווק בחברת E-wave נדל"ן

אחת השאלות המרכזיות העומדת בפני עובדים הנמצאים לקראת פרישה היא כיצד להשקיע בצורה נבונה את הכספים שהם צברו לאורך שנות עבודתם. אסף כהנא, מנכ"ל חטיבת השיווק בחברת E-wave נדל"ן: “השקעה בנדל"ן היא תמיד אפשרות טובה להשקעה לקראת הפרישה. אלא שגם כאן צריך לבחור טוב-טוב את המקום והפוטנציאל שלו לעלויות מחירים לטווח הארוך. שכונת נווה שאנן נמצאת היום בצומת דרכים מעניינת. הצעירים שוכנסים לשכונה, התוכניות להתחדשות, וההשקעות הגדולות שמבצעים גופים עסקיים והעירייה - כול אלה הופכים את שכונת נווה שאנן למוקד עלייה לרגל למשקיעים“

שכונת נווה שאנן נחשבת כבר כמה עשורים כחצר האחורית של תל אביב, שכונה שמתאפיינת במרחב עירוני ישן ובלוי, שמושך אליו אוכלוסיות בעייתיות, דוגמת מהגרי עבודה, מסתננים, מחוסרי דיוק, ומקרים סוציאליים קשים אחרים. אלא שהשנה האחרונה הייתה קריטית בהתפתחות של השכונה. השלמת הרכישה של התחנה המרכזית הישנה בסכום עתק של 400 מיליון שקלים, וקידום בנייתו במקום של כ-1,000 יחידות דיוק, בנוסף ל-180 אלף מ"ר של מתחמי תעסוקה, מסחר, תרבות ופנאי; אישור הפרויקט לפיתוח מתחם שוק העלייה, הכולל הקמת פרויקט מגורים של 147 יחידות דיוק חדשות; ואולי הדוגמא לשינוי העצום שעוברת השכונה בא לידי ביטוי בהריסת המבנה הידוע לשמצה ברחוב פין 1, שהיה ממקום בלב מתחם התחנה המרכזית הישנה. המבנה שימש במשך שנים כאחת מתחנות הסמים והונות המרכזיים של תל אביב, ונהרס כחלק מתכנית ההתחדשות אותה מובילה עיריית תל אביב. בנוסף, צעירים מכול הארץ החלו נוהרים לשכונה, חלק בגלל האופי המיוחד שלה, חלק בגלל המחירים ביחס לצפון העיר ומרכזה, והחלו בתהליך של שינוי אופי השכונה.

“נווה שאנן הופכת לאבן שואבת של משקיעי נדל"ן קטנים, רבים מהם נמצאים בצומת דרכים של פרישה ממקום עבודתם, והם רוצים לקחת חלק

בחיגית הנדל"ן ממנה נהנים וייהנו החברות הגדולות שמשקיעות בסביבה“, מציין אסף כהנא, מנכ"ל חטיבת השיווק בחברת E-wave נדל"ן: “המתמחה בייזום פרויקטים וגיבוש קבוצות רכישה בדרום תל אביב. “הכיוון של נווה שאנן הוא ברוך, השכונה הזו בטוח הבינוני והארוך נמצאת במרכזם של כוחות כלכליים המשקיעים בה מיליארדי שקלים, והם עושים זאת כי הם ביצעו ניתוח של השטח, והם מאמינים שכיוון ההתפתחות הבא של תל אביב הוא לנווה שאנן. עליות המחירים בשנים האחרונות בנווה שאנן היו יפות, אולם לדעתנו מדובר בפחות מחצי הדרך“.

“אנו מזהים בקרב הרוכשים מובהקות לגילאי 50 עד 70, שרוכשים את הדירות ברובם עבור ילדיהם או עבורם כפנסיה לשנים הבאות“, מסכם כהנא. “אמנם נכון לדבר על קפיצות ערך והשבחה, אבל אני מעריך שלבסוף בוב הרוכשים לא ימכרו את הדירות, אלא ישאירו אותן לרווחת עתיד המשפחה. בכל זאת, דירה חדשה בתל אביב מוזהה היום, ויש להניח גם בעתיד, אחד הנכסים הכי מבוקשים בישראל“