Brand *Voice*

הצלחה ישראלית

12 אנשי עסקים מצליחים מספרים על סוד ההצלחה, אילו אתגרים נאלצו לצלוח בדרך, והשאיפות הגדולות לעתיד. **פרוייקט מיוחד**

ניהול והפקה: עינת פרידמן **צלם:** איתן טל **סטיילינג:** ליאת גרין **שיער:** איציק אואקיל **איפור:** מיכאל צבייגנבאום **צולם במלון NYX תל אביב מרשת מלונות פתאל**

מקדמת מצוינות 360 בתעשייה ובתשתיות כחול לבן בישראל

מלי ביצור פרנס, מנכ"לית ובעלים בחברת הייעוץ המובילה TEFEN, מסבירה מדוע החברה החליטה לא רק לייעץ אלא גם לרכוש חברות תעשייתיות, לנהל ולהשביח אותן

מאת גליה היפש

בשנה האחרונה עברה מלי ביצור פרנס מהפך משמעותי בחייה המקצועיים. ממנכ"לית שכירה בחברת הייעוץ מהגדולות והמובילות בישראל - TEFEN - היא הפכה להיות חלק מהבעלים בחברה, שאותה היא ממשיכה לנהל. "אייל זילברמן הבעלים בחר להעניק לי אחוזים מהבעלות בחברה", מספרת ביצור פרנס. "הגעתי ל-TEFEN כיועצת צעירה, גדלתי בה, וכיום אני שותפה בבעלות עליה כדי לקדם את המהלכים האסטרטגיים החדשים של TEFEN כחברה שרוכשת חברות בתעשייה במטרה לייעל אותן ולנהל אותן".

כחברת ייעוץ, מדוע בחרתם גם לרכוש חברות ולנהל אותן?

"מנכ"לים שמקבלים עצות מחברת ייעוץ לעתים בוחרים להקשיב, ולעתים לא. פעמים רבות הם עושים מה שהם רוצים. עבורנו כחברת ייעוץ שיודעת לייעל ולשפר חברות תעשייה, שהן תחום ההתמחות שלנו, זה היה מצב מתסכל. לכן כבעלים, כאשר נשב בדירקטוריון של החברות שרכשנו, נהיה בפוזיציה אחרת. אנחנו יודעים כיצד לחולל שינוי משמעותי בארגון תעשייתי - מהשמת בכירים לתפקידי יו"ר, מנכ"ל וסמנכ"לים, עד לקבלת החלטות נכונות ומקדמות. לכן אנו בעצם מומחים במתכון של מצוינות מלאה בתעשייה. עבורנו זה מהותי מאוד לשבת בציר קבלת ההחלטות בחברה כאנשי מקצוע מובילים שגם יכולים לבצע וליישם. כיום, למשל, אני לוקחת חלק בתהליך מינוי של שלושה מנכ"לים שונים בחברות תעשייה שלהן הכנסות של 500 מיליון שקלים".

קידום אימוץ טכנולוגיות בתעשייה

ביצור פרנס משמשת גם כיו"ר המכון לייצור מתקדם. לפני ארבע שנים זכתה TEFEN במכרז של משרד הכלכלה להקמת המכון לייצור מתקדם בתעשייה בישראל. TEFEN מחזיקה כשליש מהבעלות. המכון מבצע אבחונים לאוטומציה מתקדמת במפעלים קטנים ובינוניים וכהמשך לאבחון מבצע חיבור לרכישה והטמעת הטכנולוגיה מחברות הייטק דרך הרשות לחדשנות. "בשנתיים האחרונות ערכנו כבר כ-300 אבחונים, והגענו ל-180 הטמעות של טכנולוגיה חדשה", היא מסבירה.

"לכן, כש-TEFEN רוכשת חברה, היא יודעת להועיל לה לא רק בייעוץ ובשיווק אלא גם בהתקדמות לעולם התעשייה 4.0 - ייצור מתקדם שהוא קריטי והכרחי להצלחה. אנחנו מביאים לחברות אותן אנו רוכשים אסטרטגיה עסקית, אסטרטגיה שיווקית, ייעוץ לקידום טכנולוגי וכמובן גם כסף להשקעה".

TEFEN הקימה השנה גם חברת בת המספקת. שירותי מיקור חוץ למומחים בארגון, ניהול ותפעול לחברות תעשייתיות במשק, מתוך ראיית מצוקת כוח האדם של לקוחותיה.

בעולם המשתנה תדיר כיום, עד כמה חברות ייעוץ הן דבר הכרחי?

"דווקא במציאות כזו הן דבר הכרחי מאוד, במיוחד חברות ייעוץ שיודעות לנהל, להשקיע וליישם - רק כך אפשר להשיג תוצאות אמיתיות.

TEFEN עמדה על הכנסות של 20 מיליון שקלים בעבר, כיום היא מנהלת קונצרן של יותר מ-50 מיליון שקלים בייעוץ ושירותים בלבד בלי קשר להשקעות החדשות בתעשייה, ועד סוף השנה הנוכחית נגיע להכנסות של 100 מיליון שקלים בשנה, וזה כי המנכ"לים והיו"רים הבכירים במשק הבינו את הערך המוסף שאנו נותנים להם".

צילום: אינגה אבשלום שיליאן

מלי ביצור-פרנס.
גיל ומצב משפחתי: 42, נשואה+2.
מגורים: פתח תקווה.
השכלה: עתודאית ובעלת תואר B.Sc. בהנדסת תעשייה וניהול מאוניברסיטת ת"א.
תפקיד: בעלים ומנכ"לית קבוצת TEFEN.
יו"ר המכון לייצור מתקדם.
תפקידים קודמים: ראש תחום מצוינות בחיל אוויר, ראש אגף מצוינות של תעש מערכות, מנהלת פיתוח עסקי בכירה בחברת אלול טכנולוגיות וסמנכ"ל פיתוח של חברות ייעוץ ושירותים.
תחביבים: האזנה למוזיקה עברית, אופנה וביגוד.
התנדבות: פעילות התנדבותית בוועדי הורים ותמיכה בבוגרים מצטיינים של צה"ל.

המומחית למשאבי אנוש

מיכל דן הראל, מנכ"לית Manpower ישראל, מסבירה כיצד מתמודדים עם התהפוכות בשוק התעסוקה שנוצרו בעקבות הקורונה וההאצה הטכנולוגית

מאת גליה היפש

צילום: איתן טל

מיכל דן-הראל
תפקיד: מנכ"לית Manpower ישראל
גיל ומצב משפחתי: 49, נשואה +2.
מקום מגורים: רמת השרון
השכלה: תואר במשפטים מאוניברסיטת בר אילן, מוסמכת כעורכת דין
תחביבים: קריאה ומוסיקה

מיכל דן הראל היא דוגמא למנכ"לית בחברת ענק מובילה שצמחה מלמטה, מהשטח ממש. היא החלה לעבוד ב-Manpower כמדריכת תוכנה, כסטודנטית במקביל ללימודי משפטים. כאשר סיימה את הלימודים, יצאה להתמחות בבית המשפט המחוזי בת"א, אך מדי יום אחר הצהריים, כשסיימה את ההתמחות, חזרה לעבוד ב-Manpower עד שמונה בערב. "הבנתי שכאן נמצא העתיד שלי ושעבודה עם אנשים מייצרת עבורי אנרגיה והתחדשות", היא מספרת. בתום ההתמחות החליטה לעסוק בליבת העשייה של משאבי האנוש ונשארה בחברה. בהמשך ניהלה את אחת מחברות הבת, Manpower Care, העוסקת בעולמות הסיעוד, וב-2013 מונתה גם למנכ"לית חברת Manpower ישראל.

קבוצת Manpower היא הקבוצה הגדולה בישראל לכל נושא פתרונות עבודה מתקדמים בתחום משאבי האנוש, עם מחזור מכירות שנתי של כמיליארד וחצי שקלים. היא מעסיקה 500 עובדי מטה וכ-12 אלף עובדים, אצל לקוחותיה. מידי שנה מוצאת החברה עבודה חדשה לכ-30 אלף עובדים. קבוצת Manpower ישראל היא חלק מ- ManpowerGroup העולמית חברת ענק הנסחרת בנאסד"ק.

כיצד תתארי את שוק התעסוקה כיום לאחר הטלטלה הגדולה שעבר בתקופת הקורונה?

"דברים רבים שנתפסו כמובנים מאליהם,- פתאום השתנו. למשל: מהי חברה אטרקטיבית לעבוד בה? לפני הקורונה, יציבות תעסוקתית ומידת החוסן של החברה לא היוו שיקול בכלל, בקורונה ולאחריה ראינו שיש לכך השפעה לא מבוטלת. מעבר לכך, טכנולוגיות שהוטמעו עד אז בעיקר בחברות הייטק, המאפשרות גמישות בעבודה מרחוק, הפכו לנחלת הכלל וכיום מוטמעות בכל תחום, וזה השפיע על התנהלות העובדים. כיום הגופים העסקיים שמחפשים טאלנטים מוצאים את עצמם בסיטואציה לא מוכרת: פעם נדרשה רק הצעת ערך טובה וזה הספיק, היום המצב השתנה".

מהו תפקידה של Manpower במצב כזה?

"אנחנו אלה שמזהים את המגמות והטרנדים החדשים, מבינים אותם בזמן אמת, עוד כשהם בחיתוליהם, ומשקפים אותם ללקוחות כדי להגדיר יחד איתם כיצד ממשיכים במציאות החדשה הזו למשוך לארגון את האנשים המתאימים ביותר וכיצד לגרום להם לרצות לעבוד בארגון למשך זמן".

כיצד משפיעה ההתפתחות הטכנולוגית המואצת על שוק העבודה?

"ההתפתחות המואצת של הטכנולוגיה גורמת לכך שרוב העובדים לא רק מחליפים מקומות עבודה בתדירות גבוהה אלא גם עורכים שינויי קריירה משמעותיים. אנשים רבים מגלים שתחומים בהם התמחו בעבר, התפרנסו מהם יפה ופיתחו מהם קריירה, הם כבר לא כאלה אטרקטיביים כי השוק השתנה. אנחנו אלה שמזהים את המגמות הללו, ומסייעים לאותם מועמדים שמוצאים את עצמם עם היצע משרות מצומצם התואם את הניסיון שלהם , לבחון ולראות מה מבין הכלים שצברו עדיין רלוונטי, ויכול לשמש למגוון תפקידים אחרים".

הצורך להמציא את עצמנו בכל פעם מחדש

כמנהלת חברה מובילה ומצליחה, האתגר הגדול ביותר העומד לפתחה של דן הראל הוא הצורך של החברה להמציא את עצמה בכל פעם בחדש. "תחום השירות שבו אנו מתמחים מתפתח כל הזמן, ויש בו היצע מתחדש של פתרונות. כדי להמשיך להיות רלוונטיים, לספק ללקוחות ערך ולעזור להם להצליח בעולם המשתנה, אנחנו חייבים כל הזמן לשפר את עצמנו ולראות כיצד אנחנו מתפתחים ומתקדמים ומציעים ערך מוסף משמעותי מעבר לפתרונות ולכלים הטכנולוגיים שהשוק מציע כיום בתחומי איתור וגיוס מועמדים".

"בסקרים שערכנו גילינו", היא מספרת, "שערך מוסף משמעותי בתחום הגיוס הוא ציפייה ורצון לנהל תקשורת אישית. המועמדים והמעסיקים רוצים אדם שהוא מומחה בתחום שיודע לכוון אותם וללוות אותם בתהליך ולתת להם ערך מוסף . לכן, כדי להתמודד עם הסוגייה הזו, אנחנו מפנים, באמצעות כלים טכנולוגיים, את הצוותים שלנו מהתעסקות באדמיניסטרציה, כדי שיתמקדו במגע אנושי ויביאו לידי ביטוי את המומחיות שלנו בליווי מועמדים וחברות - יצירת החיבור הכל כך משמעותי והיחיד שמבטיח איוש מוצלח לאורך זמן".

מומחית בנאמנויות וניהול הון משפחתי

עורכת הדין שירה שיין מנהלת יחד עם אחיה, **עו"ד אלון שיין**, את המשרד המוביל בישראל לניהול נאמנויות ושימור הון משפחתי. בראיון מיוחד היא מספרת על ההתעניינות הגוברת בהגנה על רכוש בעקבות הקורונה ועל המורשת שהשאיר אביה, מייסד המשרד, עו"ד מייקל שיין ז"ל

מאת גליה היפש

עו"ד שירה שיין
מצב משפחתי: נשואה עם ילדים
מקום מגורים: רעננה
תפקיד: שותפה ובעלים במשרד מיכאל שיין ושות', וקבוצת שיין
השכלה: תואר ראשון במשפטים מאוניברסיטת מנצ'סטר, אנגליה 1997
תחביבים: יוגה, טרקים, הליכות, למידה בקורסים בנושאים שונים

מורשת היא דבר חשוב, ומורשת עסקית-ניהולית היא דבר חשוב לא פחות כשמדובר בעסקים משגשגים. לכן, כשעו"ד מייקל שיין נפטר בערב שביעי של פסח לפני כשנתיים, היה ברור לילדיו, עורכי הדין אלון ושירה שיין, שהם ימשיכו במלוא המרץ את המורשת המשפטית, העסקית והפילנטרופית שהשאיר אביהם. כיום הם הבעלים והשותפים במשרד עורכי הדין המצליח מיכאל שיין ושות' - משרד הנישה המוביל בישראל בניהול נאמנויות, שימור הון משפחתי ולקוחות פרטיים, והבעלים של קבוצת שיין.

בקבוצת שיין, המחזיקה את משרד עורכי הדין והפמילי אופיס של משפחת שיין, מועסקים כיום כ-60 עובדים, והוא מהווה One Stop Shop למשפחות בארץ ובעולם שזקוקות לייעוץ בכל הקשור להגנה על נכסים, נאמנויות, שימור הון משפחתי, תכנון עזבון כולל תכנון חוצה גבולות והעברה בין דורית. "אנחנו מייעצים למשפחות מכובדות בכל רחבי העולם", אומרת עו"ד שירה שיין, "יש לנו קשר קרוב איתן ומערכות יחסים מיוחדות מאוד, שמבוססים על אמון מלא, נגישות, רגישות גבוהה ובקיאות בחומר".

המשרד הוקם בשנת 1977, אבא בחר בדרך של נישה בוטיקית של טיפול במשפחות ויחס אישי", מספרת עו"ד שירה שיין. "אחי ואני רואים את עצמנו כיום כממשיכי הדרך והרוח של אבא שלנו, הוא היה איש מבריק ואדם צנוע שחסר לנו מאוד. הערכים שלו הם אלה שמסמנים עבורנו את הדרך", היא מסבירה.

"משרדנו מתמחה בהקמת סטרוקטורות משפחתיות תפורות אישית לכל לקוח למטרות ניהול עושר, תכנון עזבונות, הגנה על נכסים וארגון של עסקים משפחתיים. אנחנו מחזיקים גם במחלקות מיוחדות כדוגמת הנהלת חשבונות, מחלקת ציות, מנהלי השקעות ו-IT כדי להשיג נגישות מהירה לאחזקות כלל עולמיות של לקוחותינו. שום דבר לא יוצא למיקור חוץ. אנחנו מאמינים בטיפול אישי בלקוח בכל הרבדים", היא מסבירה.

מיהם הלקוחות שלכם?

"משפחות מישראל ומכל העולם. אלו משפחות שרוצות לוודא שהכל יתנהל כשורה גם בדורות הבאים, הן מבחינת מיסוי והן מבחינת הגנה על נכסים ושמירת הערך שלהם.

ההתעניינות גברה בתקופת הקורונה

עו"ד שיין הייתה רגילה לטוס מסביב לגלובוס באופן תדיר כדי לפגוש את לקוחותיה, עד שהקורונה טרפה את הקלפים. "נאלצנו לעבור לזום", היא מספרת, "אבל עבדנו סביב השעון כדי לדאוג למנהלים ולעובדים שלנו בחו"ל ולא להשאיר קצוות לא סגורים. הדבר המעניין הוא שהקורונה גרמה לכך שהרבה יותר אנשים ומשפחות, גם כאלה שצברו נכסים של מיליוני דולרים ולא רק עשרות מיליוני דולרים, החלו להתעניין בנושא של הגנה ושמירה על הרכוש. חשוב להדגיש שהשירות הזה לא ניתן רק למיליונרים, אלא לכל משפחה בעלת נכסים או לכל אדם שמרגיש שהוא צבר מספיק נכסים כדי להגן עליהם ולתת את הדעת מה יקרה ביום שאחרי הסתלקותו מן העולם או חלילה ביום שבו לא יוכל לתפקד כשאר האדם.

מה הסיפוק הגדול ביותר שלך בעבודה?

"האמון הבלתי מסויג שנותנים בי ולהמשיך את המורשת של אבי".

יזמית מובילה בעולמות הפינטק

כנרת פרזון היא כלכלנית שפתחה את פיורד – בית ההשקעות הדיגיטלי הראשון בישראל. בניגוד להרבה חברות פינטק אחרות שעבורן שוק היעד הוא חו"ל, היא בוחרת להתמקד בשוק הישראלי וזוכה להצלחה רבה

מאת גליה היפש

כנרת פרזון היא ללא ספק חלוצה - היא מובילה סטארט אפ בתחומי הפינטק (Fin-Tech - טכנולוגיה לעולמות הפיננסים) - כאשר בשני התחומים - יזמות טכנולוגית ופיננסים - הרוב המכריע הוא עדיין רוב גברי.

לפני כארבע וחצי שנים היא הקימה את בית ההשקעות הדיגיטלי הראשון בישראל - פיורד (Fjord) - אשר נותן פתרונות לניהול חיסכון עבור כל סוגי הלקוחות (פרטיים, עסקיים) בעבור כל סכום השקעה ובעלויות נמוכות מאוד. התהליך הדיגיטלי הוא מהיר ופשוט ליישום, ומשלב פתרונות טכנולוגיים מעולמות ה-BIG DATA וה-AI.

צילום: איתן טל

כנרת פרזון
תפקיד: בעלים ומנכ"ל פיורד טכנולוגיות - בית השקעות דיגיטלי
גיל ומצב משפחתי: 34, רווקה
מקום מגורים: ראשון לציון
תפקידים קודמים: מגוון תפקידים בבתי השקעות גדולים בארץ ובחו"ל
השכלה: תואר ראשון בכלכלה, רישיון מטעם הרשות לניירות ערך

במה שונה פיורד מגופי השקעה אחרים?

פרזון: "הקמנו את פיורד לאחר שחלו שינויים רגולטורים שאפשרו לראשונה להכניס שירותים טכנולוגיים ודיגיטציה לענף ניהול ההשקעות וייעוץ ההשקעות אשר לא חווה שיפורים טכנולוגיים מהותיים כבר יותר מ-60 שנה. למעשה, אנחנו מאפשרים כיום לכל חוסך לקבל תיק השקעות מגוון בחשבונו האישי, מותאם לצרכים האישיים שלו וזאת תוך תהליך דיגיטלי קצר וידידותי. אנו פונים לקהל יעד רחב מאוד, אך השאיפה העיקרית שלנו היא לתת פתרון דווקא לאותן אוכלוסיות שאין להם את ההון העצמי הדרוש לקבלת רוב פתרונות השקעה הקיימים כיום והם מתחת לרף הייעוץ של המערכת הבנקאית שכיום עומד על כמה מאות אלפי שקלים. אותם אנשים ש"לא סופרים אותם", דווקא אותם אנחנו מחפשים. אצלנו בפיורד אפשר למצוא אנשי תוכנה Data Science לצד בכירי התעשייה הפיננסית, ואנו מעסיקים מערך שיווק שכולל מעל 200 מפיצים בארץ ובעולם. מהפלטפורמות שלנו נהנים כבר אלפי לקוחות".

הקהל הישראלי צמא לחדשנות

פרזון, כלכלנית במקצועה, צמחה מתוך התעשייה הפיננסית המסורתית בישראל. היא עבדה בתחום כ-14 שנים במגוון רחב של תפקידים. "אולם מתוך זיקה גדולה לעולמות הטכנולוגים והיכרות עם הפתרונות הקיימים בעולם, בער בי הצורך לייצר את אותם פתרונות דווקא בשוק הישראלי אשר נמצא בפיגור רב על השוק הגלובלי", היא מספרת. היא גילתה כי רוב חברות הפינטק הישראליות בוחרות לייצא את הפתרונות שלהן לחו"ל ולא שמות לב לפוטנציאל הגדול הקיים בשוק המקומי - ואת הוואקום הזה היא החליטה למלא. "אחד ההישגים הבולטים שלנו היה שהצלחנו להוכיח שיש כדאיות בהשקעה בשוק ובקהל הישראלי, ושהקהל הישראלי צמא לחדשנות ולפתרונות טכנולוגיים, במיוחד בעולמות הפינטק".

מהם האתגרים הגדולים שפגשת במהלך הדרך?

"כמו כל ההתחלות גם פה נתקלנו בלא מעט קשיים בתחילת הדרך, בין אם אלה קשיים פיננסיים, טכנולוגיים או רגולטוריים ועוד. אלה היו אתגרים שלעיתים הרעידו את אמות הסיפים שלנו וערערו אותנו. אך עם הזמן הבנו שאתגרים הם מתנות שמאלצות אותנו לחפש מרכז כובד חדש. למדנו להתאים את עצמנו, להתייעל ולהתגבר על כל מכשול בדרך. כמו כל חברת סטארט אפ עם חזון גדול - האתגר המשמעותי היה לשכנע אחרים להאמין בחלום שלי, אתגר לא פשוט בכלל אותו צלחתי בזכות התשוקה הרבה שלי לעשייה ולתחום".

מה תמליצי לנשים שרוצות להצליח בעולם הפיננסי?

"בתור אישה שצמחה בתוך תעשייה מאוד פטריארכלית אני רוצה להמליץ לנשים אחרות פשוט לא לפחד, לא לוותר לעצמן ובמיוחד הסוד הגדול להצלחה הוא שאין סוד גדול. לא משנה מה המטרה שלך, את יכולה להצליח בתחום כל עוד את תהיי מוכנה לעבוד קשה. בתעשיית הפינטק חסרה נוכחות נשית והייתי שמחה לראות יותר נשים נכנסות לענף וצומחות בו".

לסיכום, מה החזון שלך לעתיד?

"על אף שהגענו כבר ללא מעט הישגים, אני מאמינה שזוהי רק ההתחלה עבור פיורד. יש לנו עוד דרך ארוכה ומאתגרת לפנינו ואין לי ספק שאנחנו נמשיך להיות שחקן מרכזי בעולמות הפינטק בישראל".

המנהלת שפועלת להעצמת נשים אחרות

שרית יוחננוף היא אחת מבני המשפחה שהקימה את רשת יוחננוף – רשת ענק לקמעונאות וסופרמרקטים, והקריירה המקצועית שלה שלובה בצמיחת הרשת. כיום, בנוסף להיותה משנה למנכ"ל ודירקטורית, היא מנטורית לתהליכי התפתחות לנשים

מאת גליה היפש

שרית יוחננוף היא דוגמא לאישה שפילסה את דרכה לצמרת עולם הקמעונאות בישראל בזכות חריצות, כישרון, התמדה, תעוזה ואמונה גדולה בעצמה. היא למדה את המקצוע בשטח, עוד בהיותה נערה צעירה שגדלה בחנות סיטונאות המזון של אביה, מרדכי יוחננוף, ויחד עם אחיה הפכה את העסק המשפחתי הצנוע לרשת ענק הפרוסה בכל רחבי הארץ. היא הובילה מהלכים עסקיים נועזים בשנים של צמיחה אינטנסיבית ותחרות קשה, וגם בימים הקשים ביותר, לא הרימה ידיים.

את האמונה בעצמה רכשה כשלמדה במגמת מחשבים בתיכון, בשנות השמונים. אביה חשב אז שנכון יהיה למחשב לראשונה את העסק, ושרית, בלי הרבה ידע, אך עם הרבה תעוזה, החליטה שהיא מסוגלת לעשות את זה. הצלחת המהלך הייתה רגע מכונן בחייה.

לאחר שהשתחררה מהצבא, אביה העניק לה לנהל חנות בת 20 מ"ר לממכר מזון יבש בחולון, ושם היא למדה בשטח על כל תהליכי העולם הקמעונאי.

ב-1992 שוק המזון בארץ החל להשתנות. החלו להיפתח חנויות מזון גדולות בהגדרת הארד דיסקאונט, ובני המשפחה החליטו לחבור יחד לקבוצה אחת ופתחו האנגר ברחובות שבו המשיכו את עסקי הסיטונאות לצד ניצני הקמעונאות, שצמחו מאוד עם השנים. כיום מונה הרשת הקמעונאית 36 סניפי ענק של סופרמרקטים ומעסיקה כ-3000 עובדים.

משפחה מגובשת עם DNA ייחודי

"כל בני המשפחה פעלו יחד כקבוצה מגובשת מאוד להצלחת המהלכים האלה עם DNA ייחודי משלהם. ההורים שלנו, אחי איתן שהוא איש חזון וכיום מנכ"ל הרשת, אחי גיורא, אחותי חלי ואני. זה עסק משפחתי שהפך לאימפריה גדולה, אחי איתן הגה את הרעיון להנפיק את הרשת כחלק מהמעבר הבין-דורי, ומאז ההנפקה אני משמשת כמשנה למנכ"ל ודירקטור, אבא שלנו הוא יו"ר הדירקטוריון, וגיורא וחלי בחרו לפרוש".

צילום: איתן טל

מה האני מאמין שלך?

"אני מאמינה שעל מנת להצליח צריך לחזק נחישות, התמדה, אומץ ואמונה בעצמך. תאמין שאתה מסוגל ותעשה כל שביכולתך. כך גם אצלנו בארגון: מי שרוצה להתקדם ומוכיח שהוא פועל בהתמדה ונחישות - עבורו השמיים הם הגבול. זהו גם המסר המרכזי שלי עבור הנשים שאני מלווה בתהליכי צמיחה והתפתחות להכיר ולהאמין ביכולות שלהן".

שרית יוחננוף
תפקיד: משנה למנכ"ל ודירקטורית ברשת הקמעונאות יוחננוף, מנטורית לתהליכי התפתחות לנשים
תפקידים קודמים: מנהלת הרכש והמחשוב ברשת יוחננוף, מנהלת חנות לסיטונאות מזון
גיל ומצב משפחתי: 53, גרושה + 4 ילדים + 3 נכדות, בזוגיות
השכלה: בוגרת מגמת תכנות מחשבים, בוגרת לימודי אימון (קואוצ'ינג)
תחביבים: שירה - כילדה השתתפה במקהלת צדיקוב ובלהקות נוער. כיום מקליטה שירים באולפן להנאתה. יוגה, אירוח חברים ומשפחה, וטיולים בארץ ובעולם.

הסביבה הקמעונאית היא גברית מאוד ביסודה, כיצד התמודדת עם זה אז והיום?

"מכיוון שגדלתי בעולם הזה, זו המציאות שהכרתי וזה לא הפריע לי כלל. במרחב הזה נדרש המון בטחון, כי באופן טבעי מייחסים לנשים פחות יכולות עסקיות מאשר לגברים, בוודאי כשמדובר ב-30 שנה אחורה. הייתי עוף מוזר אבל המרחב הגברי שהיה לי מוכר היטב עוד מילדותי איפשר לנוע מבלי חשש, כנראה שלא במודע. כיום בארגון שלנו יש רוב נשי מובהק בהנהלה, בדירקטוריון ובסניפים - ואני גאה בכך. יש אצלנו נשים רבות שהחלו ברצפת המכירה, ובזכות דרך שעשו של התמדה, חריצות ונחישות הן זכו להצלחה".

חלומות לעתיד?

"כמשנה למנכ"ל פיתוח עסקי, אני רואה את הארגון שלנו ממשיך ומתפתח לתחומים נוספים ולשווקים חדשים. באופן אישי אני חולמת להמשיך ולעסוק בתהליכי התפתחות אישית לנשים".

הצלחה ישראלית בנדל"ן אירופאי

בשקט ובצניעות מצליח איש הנדל"ן הישראלי ליזום ולנהל יותר מ-60 פרויקטים לנדל"ן מניב ויזמות ברחבי אירופה. את סוד ההצלחה הוא זוקף לטובת המנהלים שהוא בוחר ולעובדה שהוא נזהר ממינופים והלוואות

מאת גליה היפש

מלחמה באוקראינה יוצרת גם היא הזדמנויות עסקיות עבור יזמים זריזים וחרוצים, אחד מהם הוא יזם הנדל"ן הישראלי איציק דהן, הפועל מזה שנים בשוק הנדל"ן האירופאי. דהן מחזיק בנכסים מניבים להשקעה בגרמניה ספרד, איטליה, שוויץ, צרפת ומדינות נוספות באירופה, ולאחרונה חתמו עמו חלק מהממשלות על חוזי שכירות ארוכי טווח לאכלוס הדירות לטובת פליטים מאוקראינה. "ההסכמים האלה יוצרים תשואות טובות לנכסים שלנו וגם מבטיחים יציבות מכיוון שהם חוזים לתקופה ארוכה", מסביר דהן.

דהן פעיל בתחום הנדל"ן עוד משנת 1997, וב-2014 עזב את הזירה המקומית ועבר להשקיע באירופה. כיום ברשותו יותר מ-60 פרויקטים בגרמניה, ספרד, קפריסין, יוון, פורטוגל, איטליה, איטליה, שווייץ ומדינות נוספות באירופה. הפעילות של החברה בבעלותו, "קאסה קפיטל", נחלקת לשתיים: "בחלק היזמי של הפעילות אנחנו רוכשים נכס, עושים לו השבחה על ידי הוצאת היתרי בנייה /שינוי ייעוד, ומוכרים אותו ליזמים או לקבלנים שבונים את הנכס לאחר ההשבחה. אנחנו לא עוסקים בבנייה. בחלק השני של פעילותנו אנחנו מחזיקים בפורטפוליו של נכסים מניבים בכמה מדינות", מסביר דהן. "את הפרויקטים לנדל"ן מניב אני רוכש בעצמי, ולאחר מכן מגייס משקיעים פרטיים ישראלים שלהם אני מוכר חלקים מהפרויקט".

מה סוד ההצלחה שלך?

"האנשים שאני בוחר הם ההצלחה - לא אני. אני משקיע בבחירת אנשים איכותיים, שלומדים את העבודה תוך כדי התקדמות. בכל מדינה יש מנהל מקומי, ויש לי מנהלים בקבוצת הניהול בארץ שמנהלים את כל המדינות ואת כל אנשי המקצוע החיצוניים כמו אדריכלים, מנהלי נכסים,רואי חשבון ועורכי דין. זה לא פשוט ללמוד את התחום כי בכל מדינה יש כללים אחרים, משפט ומיסוי שונים לגמרי. חשוב לי לבחור צוות נכון שיוביל וישמור עלי ועל המשקיעים, כך שאנחנו פועלים נכון ונמנעים מתקלות. ואם כבר יש תקלות, יודעים להתמודד איתן וללמוד מהן. זו מערכת שכל הזמן לומדת".

צילום: איתן טל

איציק דהן
תפקיד: בעלים ומנכ"ל - קאסה קפיטל
גיל ומצב משפחתי: 54, גרוש+3
מגורים: הרצליה וקפריסין - לסירוגין
השכלה: תואר ראשון בכלכלה ומינהל עסקים מאוניברסיטת חיפה
תחביבים: רוקד בלהקת מחול מגיל 13, מנגן בגיטרה, פסנתר ותופים, כתב 18 ספרי פרוזה, פעיל במגוון תחומים חברתיים

הממזריות והיצירתיות של הישראלים

דהן מעיד כי ליזמים ישראלים באירופה יש יתרון בגלל תכונות אופי כמו ממזריות ויצירתיות "ששם הן פחות נפוצות", הוא אומר. "זה נותן לנו יתרון יחסי כי ההסתגלות והלמידה של הישראלים מהירה יותר, אבל רק אם אתה לוקח את זה למקומות טובים. הישראלים נחשבים משקיעים ממש רציניים בקפריסין וביוון, מדינות שקרובות אלינו גיאוגרפית ואנחנו יודעים לנצל את יתרונות המדינה לטובת מכירת נכסים".

עד כמה אתה מעורב בכל פרויקט?

"אני מנהל מעורב מאוד, שולט בכל פרט קטן וכל עסקה במערכת עוברת דרכי. אנחנו עובדים ברמות סיכון נמוכות מאוד, לא לוקחים סיכונים מיותרים, לא ממונפים ולא לוקחים הלוואות מבנקים. אנחנו מעדיפים למכור חלק מהנכסים הקיימים וברווחים לקנות חדשים, וכך גדלים בצורה מדודה משנה לשנה, וכך גם לא מאבדים שליטה, ושומרים על יציבות".

מה האתגר המשמעותי בקריירה שלך?

"אנחנו עובדים בסביבה תחרותית מאוד, אך מייצרים נכסים ייחודיים ויודעים לחשוב מחוץ לקופסא. לא מנסים להמציא את הגלגל, אבל מנסים להיות במקומות שאחרים פחות הולכים אליהם".

ואיך משכנעים משקיעים ישראלים להצטרף לפרויקטים שלכם?

"אנחנו חברה של אנשים. היחס האנושי משחק כאן תפקיד משמעותי. אנחנו יודעים לגעת במשקיעים, להבין לעומק את הצרכים שלהם, לא רק למכור להם נכסים. אנחנו ממש "תופרים חליפה" לכל משקיע, למידה ולצורך שלו, גם במיקום, גם בתשואות וגם במחיר".

מחברת בתים ואנשים

מעצבת הפנים רוני שני פלדשטיין פיתחה שיטה ייחודית שמסייעת לה לקלוע לטעמו של הלקוח בבואה לעצב את ביתו. ראיון מיוחד על החיבור הרגשי שנוצר בין אנשים ובתים ועל השילוב האפשרי (אך המאתגר) בין אמהות כחד הורית לניהול עסק עצמאי

מאת גליה היפש

כדי להכיר לעומק את הטעם של לקוחותיה, פיתחה מעצבת הפנים רוני שני פלדשטיין שיטה ייחודית שהיא קוראת לה מבחן טעם: בפגישה שאורכת כשעה וחצי היא חושפת את לקוחותיה למגוון סגנונות עיצוב, ומציגה להם תמונות של מטבחים, חדרי רחצה, סלונים, נגרות וכו' בשלל סגנונות עיצוב - גם כאלה שהם עצמם לא הכירו קודם לכן. "אני פותחת להם את הראש להכיר את העולם הזה ואז מזקקת משם את מה שהם אוהבים. כך אנחנו מדייקים ובסוף כל פרויקט הלקוחות אומרים לי: זה יצא בדיוק כמו שאנחנו אוהבים".

שני פלדשטיין עצמה לא מובילה סגנון מסוים, היא מעצבת בסגנון כפרי, מודרני או נורדי - הכל לפי בקשת הלקוח, אך יש לה טביעת אצבע ייחודית מקשרת משלה שאותה ניתן לראות בכל בית שאותו היא מעצבת, כאשר "כל בית הוא עולם ומלואו בפני עצמו ואני יכולה להתאים את עצמי לכל סגנון - אך חשוב לי לחדד את הטעם של הלקוחות", היא אומרת.

בסטודיו לעיצוב פנים שפתחה בכפר סבא, היא מעסיקה חמש מעצבות והן מנהלות מספר פרויקטים במקביל: החל מבנייה חדשה מאפס ושיפוצים מלאים, ועד להום סטיילינג, הלבשת בית ופגישות ייעוץ. במהלך הלימודים היא עבדה כמעצבת בסטודיו אך כעצמאית, וחודשיים לפני סיום התואר כבר קיבלה פרויקט עצמאי מלא.

"בזמן הלימודים ומיד לאחריהם עסקתי בעיצוב ברים גדולים ומסעדות, אך עם הזמן הבנתי שאני אוהבת יותר לעסוק בבנייה פרטית, ולהגשים לאנשים את החלום שלהם על בית. זה שיח אישי מאוד, והתפקיד שלי הוא לחבר בין בתים לאנשים. עיצוב משרד ומסעדה זה נושא מאתגר ומעניין, אך עיצוב בית לאדם מסוים דורש חיבור רגשי ואת זה אני אוהבת מאוד".

צילום: איתן טל

רוני שני פלדשטיין
תפקיד נוכחי: מעצבת פנים עצמאית, בעלת סטודיו רוני שני לעיצוב פנים
גיל ומצב משפחתי: 38, גרושה + תאומים בני שבע
מגורים: כפר סבא
השכלה: תואר ראשון בעיצוב פנים
תחביבים: ציור ואומנות.

היא עובדת כיום באזור השרון והמרכז, ואם יש פרויקטים מעניינים היא גם נוסעת רחוק יותר. "לפני שנים ספורות עיצבתי בית ביבניאל שנבנה ממכולות מאפס, בשילוב שלושה צימרים, וזה היה מרתק".

אין קופי-פייסט בין פרויקט לפרויקט

על ניהול משרד עם חמש מעצבות אומרת שני פלדשטיין: "אנחנו כל הזמן מתפתחות יחד, והחשוב ביותר הוא להכיר בכישורים הייחודיים של כל אחת, יש מישהי שהייתה בעברה מהנדסת מכונות וטייסת ועשתה הסבת מקצוע לעיצוב פנים, יש מישהי שמתמקדת בשרטוטים. חשוב לי לתת ביטוי לנשים שעובדות איתי ואני מאמינה בכוח נשי ובהפריה הדדית. יצא לי לעבוד עם גברים מהתחום, ושם יש הרבה אגו שבא לידי ביטוי - בדרך כלל מה שהמעצב אמר זה מה שקובע. אני מאמינה שהמטרה הראשית היא טובת הפרויקט והלקוח, לא אנחנו. האתגר הגדול ביותר הוא להמשיך להביא מחשבה יצירתית ולחדש. הכי קל לעשות את מה שאנחנו כבר מכירים. אבל אצלנו אין קופי-פייסט בין פרויקט לפרויקט. כל פרויקט הוא עולם בפני עצמו".

מהו האתגר המשמעותי בחייך כעצמאית?

"הייתי עצמאית מגיל 26 ובגיל 30 יצאתי לחופשת לידה שלאחריה לא חזרתי לעבוד במשך שנתיים, כשחזרתי לעבודה, הבנתי שאני צריכה להמציא את עצמי מחדש. אף אחד לא חיכה לי. זה אתגר עצום לעצמאית שבוחרת להיות אימא. בכלל, לשלב הורות עם ניהול עסק עצמאי זה אתגר אמיתי, צריך לראות איך לא מאבדים את עצמנו סביב העסק כשמנסים לבלות זמן איכות עם הילדים".

אם כך, מה המסר שלך לנשים שרוצות להגשים גם קריירה וגם אמהות?

"למרות האתגר, אני מאמינה שאפשר לעשות הכל, גם להיות אמהות מסורות וגם להיות בעלות עסק מצליח. הכי חשוב זה להיות מרוכזת במקום שבו את נמצאת: להתרכז בעבודה כשאת בעבודה ולהתרכז בילדים כשאת עם הילדים. לתת את כל כולך בכל מקום".

מוביל חדשנות בעיצוב המסחרי

אורי ביטון הוא אחד מהמעצבים הבולטים בישראל לחללים מסחריים - בין השאר הוא עיצב את כל סניפי רשת Be פארם של שופרסל. הוא מאמין שהשינויים בהרגלי הצריכה בעקבות המעבר לקניות אונליין מחייבים את חללי המסחר הקמעונאיים להשתנות בהתאם וליצור מיזוג בין הפיזי לווירטואלי

מאת גליה היפש

אם בעבר המפגש הראשוני של הצרכן עם המותג היה לרוב בחלון הראווה, היום הצרכן פוגש את המותג עוד הרבה לפני שהוא מגיע לחנות הפיזית. הוא פוגש אותו בסמארטפון וברשתות החברתיות, יחד עם עוד אלפי מותגים אחרים שנלחמים על תשומת ליבו. "לכן עולם המסחר צריך כל הזמן להתעדכן, לשנות ולהשתנות, ממש כמו אורגניזם חי, כדי להתאים את עצמו לאבולוציה של הצרכן החדש", מסביר המעצב אורי ביטון, מעצב חללים מסחריים מהבולטים בישראל, ומי שנחשב למוביל חדשנות בתחום. "חייבים להבין איך לתקשר עם הצרכן ומהי חוויית הקנייה שלו. גוף קמעונאי שלא ישתנה, לא ישרוד ולכן המרחבים הפיזיים הקמעונאיים צריכים להשתנות".

ביטון חי ונושם את תחום העיצוב המסחרי מזה 15 שנה, וכיום ההתמחות של הסטודיו שלו Ori Design Studio היא חדשנות בעיצוב חנויות, חללים מסחריים ומתחמים קמעונאיים. את הסטודיו הקים בשנת 2009 ומאז תכנן, עיצב והוביל פרויקטים מגוונים מאוד, בהם חנויות, מסעדות, בתי קפה, ברים, קליניקות, מרפאות, משרדים, דירות, בתים ועוד. בנוסף, הוא מעביר הרצאות וגם מייעץ לגופים מסחריים ומלווה אותם בפיתוח קונספט עיצובי, כל זאת תחת התפיסה העיקרית שמובילה את כל העשייה שלו - חדשנות בעיצוב מסחרי.

בין הגופים המסחריים אותם הסטודיו מלווה כשותף בייעוץ, בתכנון והקמת חנויות: שופרסל, Be פארם,

Layam - קבוצת טדי שגיא, קבוצת פקטורי 54, רונית רפאל קליניקות לאסתטיקה רפואית ועוד.

צילום: איתן טל

אורי ביטון
תפקיד: בעלים משרד העיצוב המסחרי Ori Design Studio, מומחה בעיצוב חללים מסחריים וחדשנות בעיצוב המסחרי
גיל ומצב ומשפחתי: 44, נשוי + 2
כתובת הסטודיו: רח' חפץ חיים 8, תל אביב
תחביבים: מדע בדיוני

כל פרויקט הוא עולם ומלואו

על הייחודיות שלו כמעצב אומר אורי: "בפרויקטים שלי אני משלב תפיסות עדכניות, פתרונות טכנולוגיים וחשיבה יצירתית לצד ידע רב ומעמיק בתחום המסחר במטרה לעזור ללקוחותיי להצעיד את העסק שלהם קדימה בעולם שבו חלק ניכר מהמסחר מתבצע באופן דיגיטלי. אני מאמין כי אורח החיים העכשווי שלנו והחדשנות הטכנולוגית שמאפיינת אותו צריכים ויכולים להפוך להיות חלק בלתי נפרד מחללי המסחר החדשים. התפקיד שלי כמעצב פנים הוא להביא זאת לידי ביטוי, לצד יצירת ביטוי ויזואלי וחללי לזהות המותג ולערכיו, תוך התחשבות באופי ובצרכים של קהל היעד".

"כל פרויקט עבורי הוא עולם ומלואו. קירות, רצפה ותקרה שלתוכם אני יוצק חוויות, רגשות וסיפורים. אני מקפיד להתעדכן במגמות בולטות בעולם ומחפש לשלב את הטוב מכל העולמות בכל חלל שאני מתכנן - חומרים, צבעים, מרקמים, תאורה וטכנולוגיה, על מנת ליצור את החלל הנכון ביותר לכל לקוח שאני עובד איתו ולסייע לו במיצוי הפוטנציאל שלו ושל החלל הנתון".

איזה מהפרויקטים שעיצבת הכי יקר ללבך?

"עיצוב הקונספט של רשת Be היה עבורי צעד משמעותי מאוד. קיבלתי כאן הזדמנות לנסח מחדש את חוויית החלל בבתי מרקחת ובחנויות פארם, לשדרג אותה בעזרת תפיסות חדשות ועדכניות וליצור חוויה שטרם נראתה בארץ בתחום הזה. שילבנו פתרונות דיגיטליים ואינטראקטיביים, כמו למשל מסכים שנועדו לספק מידע רחב ומקיף על מוצרי הבישום והאיפור, עמדות איפור חכמות ומראות סימולציה, יצרנו עמדות קופה עצמאיות וכן יצרנו שפה עיצובית מוקפדת ועדכנית המתבססת על קווים רכים ומעוגלים וגוונים בהירים".

מה הטיפ החשוב ביותר שלך לבעל עסק שמבקש לחדש את החלל שבו הוא פועל?

"להיעזר באיש מקצוע שחי את התחום, שמבין את המרכיבים הפסיכולוגיים והרגשיים שבאים לידי ביטוי בתהליכי מכירה ובמרחבים קמעונאיים, שיודע איך למקסם את החלל שבו הוא פועל ואת התקציב שניתן לו כדי לייצר את החלל הנכון ביותר מבחינת הזרימה, הפרוגרמה, המיצוב הוויזואלי וכו'. בסופו של דבר כל בעל עסק רק ירוויח מתהליך כזה".

חלוצת ה-NFT - בית האופנה והאמנות היוקרתי הראשון מסוגו בעולם

עו"ד מעיין בכר הקימה את בית האופנה והאמנות היוקרתי הראשון מסוגו בעולם המציע פריטים פיזיים ודיגיטליים (NFT). בראיון מיוחד היא מספרת על היתרונות והאתגרים שבעולמות הקריפטוגרפיים

מאת גליה היפש

עו"ד מעיין בכר תמיד הייתה פורצת דרך בחשיבה שלה. בתפקידה כשותפה מנהלת ויועצת משפטית בקבוצת נדל"ן - היא החלה לפני מספר שנים לעסוק בשילוב עולמות הנדל"ן עם טכנולוגית הבלוקצ'יין. את הרעיון שתסס היא העבירה גם לעולמות תוכן נוספים שלה - אמנות ואופנה.

ב-2021 היא הקימה את המותג Chat des Rues ("חתול רחוב" בצרפתית) בית האופנה היוקרתי הראשון מסוגו בעולם המציע פריטים פיזיים יוקרתיים וייחודיים בתחומי האמנות, העיצוב והאופנה, המוצמדים לנכס דיגיטלי (NFT), המאפשר לא רק הוכחת בעלות ומקוריות הנכס, אלא גם מסחר קל ויעיל (בשווקי יד שנייה).

אילו פריטים ניתן למצוא בבית האופנה החדשני הזה?

עו"ד בכר: "פריטי אופנה ותכשיטים יוקרתיים, אמנות ופריטי אספנות מיוחדים. המותג שלנו דוגל בקיימות ובשמירה על איכות הסביבה, לכן אנו משלבים בו פריטי יד שנייה ייחודיים מבתי האופנה, הגלריות ומותגי העל היוקרתיים בעולם. הפריטים הללו נבדקו על ידי מומחים ולאחר מכן עוצבו ושודרגו בסטודיו שלנו ומוצעים למכירה לאחר שהוצמדו להם נכסים דיגיטליים (NFT) המעידים על מקוריותם ומאפשרים מסחר בשווקי יד שנייה והפקת רווח גם במכירות עתידיות" בכר דוגלת בחיבור בין הפיזי לדיגיטלי ובנוסף לפלטפורמה הדיגיטלית היא פתחה מתחם קונספט פיזי בנמל 34 בחיפה. בפלטפורמה הדיגיטלית של המותג https://chatdesrues.com ניתן להזמין פריטי אמנות ואופנה ולהשתתף במכירות פומביות ייחודיות.

מה היתרון המשמעותי בטכנולוגיית NFT?

"בעיניי, היתרון המשמעותי הוא בחידוש הגלום במערכת החוזים החכמים המאפשרים לא רק מסחר יעיל, אלא גם מגוון אפשרויות כלכליות שלא היו קיימות בעבר. כך למשל ניתן להטמיע באמצעותם זכויות פיננסיות או אחרות (מועדון חברים/ גישה מיוחדת לתכנים ומוצרים וכו') לבעל הנכס או ליוצרו. כך, יכול למשל בעל הנכס המקורי או היוצר להמשיך ליהנות מ"עמלות" ממכירות עתידיות של הנכס גם בשוק המשני. בנוסף, משמשת הטכנולוגיה להגנה על מקוריות ובעלות בנכס"

האם הגישה לפריטים של המותג פתוחה לציבור הרחב?

"הגישה לחלק מהפריטים הייחודיים של המותג אפשרית רק לחברי מועדון המחזיקים במטבע NTF של המותג המעניק להם גישה למכירות פומביות ורכישת פריטים נדירים. המדובר במועדון חברים סגור ויוקרתי, אשר ההצטרפות אליו מותנית בקבלת המלצה של חבר מועדון קיים. המועדון מעניק לחבריו לא רק גישה לפריטים נדירים אלא גם השתתפות באירועים יוקרתיים, כנסים ומפגשים המיועדים לחברי המועדון בלבד".

צילום: איתן טל

עו"ד מעיין בכר
תפקיד נוכחי: שותפה מנהלת ויועצת משפטית בקבוצת הנד"לן GSG ומייסדת מותג Chat des Rues
גיל ומצב משפחתי: 42 נשואה + 2
מגורים: זיכרון יעקב
השכלה: תואר ראשון במשפטים מאונ' ת"א ותואר ראשון בכלכלה מאונ' ת"א
תחביבים: נגינה בסקסופון, אמנות פיזית ודיגיטלית

אי אפשר לברוח מהתמודדות עם הטכנולוגיה

את עוברת מאתגר לאתגר. מהו האתגר בעיסוקך החדש ב-NFT?

"הנגשה של העולם הזה לציבור, כי זה באמת קונספט חדש לגמרי. אני מאמינה שההתפתחות הטכנולוגית הזו היא מהפיכה משמעותית, אשר צפויה לשנות את האופן שבו נקיים מסחר בעתיד ואף את האופן בו נקיים אינטראקציות חברתיות בעתיד. ככל שהתחום יהיה מונגש יותר והרגולציה תאמץ כללים ברורים ביחס אליו, נראה עוד ועוד שימושים לטכנולוגיה שצפויים לשנות את חיינו ".

המומחית להורות במאה ה-21

השינויים הטכנולוגיים המהירים הפכו את משימת ההורות למאתגרת הרבה יותר מאי פעם, וההורים אבודים. כאן נכנסת לתמונה ליאת רוקח זמרוני, מייסדת בית הספר "בשביל ההורות", המסייעת להורים למצוא את הדרך הנכונה עבורם

מאת גליה היפש

ליאת רוקח זמרוני
תפקיד: בעלים ומנכ"ל "בשביל ההורות" - בית ספר להדרכת הורים והכשרת אנשי מקצוע בתחום ההורות והמשפחה
תפקידים קודמים: מנהלת הדרכה במהות החיים של שרי אריסון.
השכלה: תואר ראשון בחינוך, תואר שני בייעוץ משפחתי עם התמחות בזוגיות ומי־ניות, דוקטורנטית לפסיכולוגיה חברתית.
גיל ומצב משפחתי: 46, נשואה + 3 בנים.
מקום מגורים: יבנה
תחביבים: לקרוא, לטייל, לשיר וללמוד רוחניות ומודעות, תניא וחסידות.

כיום ליאת רוקח זמרוני היא דוקטורנטית לפסיכולוגיה באירופה, מייסדת, יחד עם השותף אורי קסוקר, של חברת "בשביל ההורות" - בית ספר מוביל להדרכת הורים ולהכשרת אנשי מקצוע בתחום ההורות והמשפחה - אימפריה שמכשירה מאות אנשי מקצוע בשנה, ומדריכה בהצלחה אלפי הורים פרונטלית ודיגיטלית (עם קורסים המוכרים על ידי המכללה האקדמית ספיר). רוקח זמרוני היא גם הפרזנטורית של משחקי הקופסא "אורדע" מכיוון שהיא באמת מאמינה שמשחקי קופסא של פעם יוצרים קסמים בקשר שבין הורים לילדים.

אולם כל ההצלחה הזו לא הייתה נוצרת אלמלא החסרים שאותם הרגישה רוקח זמרוני בילדותה. היא הייתה ילדה ששמעה כל הזמן עד כמה היא פוטנציאל לא ממומש, ואפילו תעודת בגרות בתיכון לא סיימה אז. היא צפתה באדיקות בתוכנית הייעוץ הטלוויזיונית "קשר משפחתי" ופנטזה כיצד היא מצליחה לגשר על הפערים שעלו בתוכנית בין ההורים לילדים. עם המקומות הכואבים והחסרים בתוכה הצליחה להתמודד רק כאשר פיתחה את המודל שלה להורות מיטיבה ופתחה את "בשביל ההורות" לפני כ-16 שנה.

"המודל שפיתחתי כולל בתוכו ערכים של הקשבה, כבוד, הכלה, וסמכות, וגם כיצד על ההורה ליצור עבור ילדיו תסכול מוטיבציוני - תסכול חיובי שמדרבן אותם להצלחה, כזה שבמינון הנכון והעדין יכול לדחוף אותם קדימה - כי המטרה היא להכין אותם להיות אנשים אחראים ובוגרים, בכלים של המאה ה-21", היא אומרת.

למה את מתכוונת בתסכול מוטיבציוני?

"התפקיד שלנו כהורים הוא למנוע מהילדים צער, אבל לא למנוע מהם לחלוטין תסכול וכאב, כי יש כאב ותסכול בעולם, ואם אני מונעת את זה מהילדים מרוב אהבה, רצון ודאגה, הילד ייצא לעולם ויחטוף סטירה אחר סטירה, הוא לא יידע לפתור בעיות או להתמודד כי היו לו הורים שעשו זאת עבורו כל הזמן. אם אני כהורה מכינה עבור הילד שלי את שיעורי הבית והעבודות, אני מונעת ממנו להיות מתוסכל כי העבודה דורשת מאמץ ומחשבה, אך אני גם מונעת ממנו את תחושת הסיפוק האדירה לאחר ההצלחה שבהשגת הדבר בכוחות עצמו".

מהם האתגרים המשמעותיים ביותר בהורות כיום?

"העולם ברמה החברתית-אנושית השתגע. בגלל ההתפתחות הטכנולוגית, כל סקרנות נענית ללא כל מאמץ, השקעה, התמדה או נחישות וזה יוצר נזק אדיר, מפני שכדי להצליח ולהיות יצירתי אדם זקוק למאמץ, השקעה והתמדה, כדי להיות יצירתי אדם צריך להשתעמם ולא להיות חשוף לגירויים ללא הפסקה, והבלבול הוא גדול. ההורים אבודים. הם עסוקים בהשקעה בבגד הנכון, בצעצועים יקרים ומסיבות יקרות, אבל לא ברגש ובהתפתחות הנפשית של הילד, ולא בחזון ההורי שלהם. צריך לזכור שהצרכים הרגשיים הבסיסיים שלנו כבני אדם לא השתנו - כולנו זקוקים לקשר, חום, רגש, אהבה וגבולות ברורים. אבל התפקיד שלנו כהורה גדל מאוד כי הסביבה השתנתה והמציאות במאה ה-21 היא תא לחץ אחד גדול והרבה יותר מורכבת".

הכשרות לאנשי מקצוע בתחום ההורות והמשפחה

בימים שבהם יש כל כך הרבה הורים להדריך, "בשביל ההורות" מעביר לימודי תעודה ומקצוע מבוקש בתחום ההדרכה ההורית. אלה הן הכשרות לאנשי חינוך ולאמהות שרוצות להשקיע בהורות שלהן, להפוך אותה למקצוע ע"י הסבה ולסייע להורים אחרים. ישנם גם קורסים להורים המלמדים הורים כיצד לממש את הפוטנציאל של ילדיהם וכיצד לבנות ביטחון עצמי אצל ילדים.

לפני כשלוש שנים הוציאה רוקח זמרוני ספר הדרכת הורים, "אומנות ההורות", שהפך לרב מכר באמזון ותורגם לאנגלית ולוויאטנמית, ובימים אלה מתורגם לערבית. "הספר מסייע להורים להכיר את התכונות הלכאורה בעייתיות של הילד שלהם, ולהבין כיצד ניתן להפוך אותן לחוזקות. לאפשר לילד לבנות את האישיות הייחודית שלו באמצעות שימוש מושכל בתכונות שלו".

רפואה אסתטית מובילה ואיכותית

ד"ר להבית אקרמן הקימה רשת מצליחה למרפאות אסתטיקה בשתי אצבעותיה, ויודעת שבלי השקעה בעובדים טובים אי אפשר להצליח

מאת גליה היפש

צילום: אלון שפרנסקי

ד"ר להבית אקרמן
תפקיד: מומחית לרפואת עור, בעלת רשת של מרפאות לטיפולי לייזר ואנטי אייג'ינג
השכלה: תואר ברפואה מאוניברסיטת תל אביב
מצב משפחתי: נשואה + 4 + כלב
תחביבים: Family time - טיולים עם הילדים והמשפחה

ד"ר להבית אקרמן חלמה בצעירותה להיות מורה לריקוד, אך ההורים שלה, שניהם רופאים בעצמם, דחפו אותה ללימודי רפואה. היא למדה באוניברסיטת ת"א והתמחתה במחלקת עור של בית החולים בילינסון. "במהלך כל התקופה הזו, חיפשתי תחום שישלב את הידע המקצועי שלי יחד עם הפן היצירתי שלי שהתבטא בריקוד הטמון בי, וגם לא הסכמתי לוותר על סיפוק ומגע אנושי - ונשאבתי לתחום האסתטיקה", היא מספרת כיום. "כשהתחלתי לעסוק בתחום לפני 16 שנה לא היו רשתות חברתיות וידעתי שאני צריכה להיות מספיק טובה כדי שיבואו אליי, כך השם שלי נבנה לאט לאט". לאט אבל בטוח: כיום ד"ר אקרמן חולשת על רשת מובילה למרפאות אסתטיקה בכל רחבי הארץ.

הדרך לשם הייתה ארוכה: לאחר ההתמחות עבדה ביחידת לייזר בבית החולים השרון והחלה ללמוד את תחום האסתטיקה בעבודה מעשית, כנסים וסדנאות. אחרי כשנה החלה לעבוד בכללית אסתטיקה והתלוותה לרופאת עור שממנה למדה רבות.

"במקביל", מספרת ד"ר אקרמן, "חברה קרובה של אימי, שהיא קוסמטיקאית מוכשרת מאוד, ביקשה שאצטרף אליה ונתחיל בטיפולים אסתטיים במכון שלה. יצאנו לדרך המשותפת והתחלנו להציע טיפולים אסתטיים רפואיים. כן - שם היה המזרק הראשון שהזרקתי!".

לפני כ-12 שנה היא פתחה את הקליניקה הראשונה שלי ברמת אביב שלאחר מכן עברה להרצליה. לאט לאט פתחה סניפים נוספים בראשון לציון ובאור יהודה. בכל קליניקה היא דאגה למנות צוות ניהול נפרד, עם דגש על עבודת צוות פורה, שירות אישי והטמעה של קדמת הטכנולוגיה.

כמי שמנהלת רשת מרפאות, מהי הטיפים שלך שיעזרו למנהל להצליח?

"עובדים, עובדים, עובדים : לחפש עובדים טובים - כלומר לא לחפש כוח עבודה זול שייתן תפוקה מהירה, אלא להשקיע בטווח ארוך בכוח עבודה איכותי ויקר, שגם מבחינה איכותית ייתן תפוקה טובה. זה משתלם מאוד ועובדים טובים ירוצו איתכם לאורך כל הדרך. חשוב לבנות רוח צוות: לתת לעובדים תחושה שהם שותפים לתהליך, להצלחות וכן - גם לכישלונות. גם מהם לומדים. לדבר בכבוד - לא לדבר בתוקפנות אפשר לומר הכל ובצורה מכבדת. לתת לעובדים שלך יעדים ברורים, אחריות ומצד שני לעקוב ולוודא ביצוע".

איזו עצה מקצועית טובה קיבלת לאורך הדרך?

"אחרי שסיימתי את ההתמחות התלבטתי לגבי המשך דרכי המקצועית: האם להמשיך בבית החולים, לעבוד בשוק הפרטי או לשלב בין העולמות. מנהל המחלקה שלי קרא לי לשיחה בחדרו וכשהבין את ההתלבטות שלי אמר: אל תסתכלי שמאלה או ימינה, לכי ישר לתחום שאת הכי חזקה בו ולכי עליו בכל הכוח! וזו הייתה אחת העצות הכי משמעותיות שקיבלתי בחיים. עם השנים למדתי שחשוב לא לפחד לעוף על החלומות שלנו, אבל צריכים להיות מוכנים לשלם את המחיר, כי לכל בחירה יש מחיר. צריך להבין את זה כדי לא לייסר את עצמך כל הזמן. כל אחד משלם מחיר על הבחירות שלו ואי אפשר לרצות את כולם ולעשות הכל".

מהו המהלך השיווקי/אסטרטגי החשוב ביותר שעשית?

"לפני כמה שנים יצאתי לרשתות החברתיות והנגשתי את עצמי לכלל הציבור. זה היה נכון מאוד מבחינה שיווקית. זה נתן לי יכולת לבנות נפח מבחינת מסרים וחוויות ולהעביר את המידע בצורה נכונה, מדויקת, אך כיפית וזורמת. קיבלתי החלטות על מיתוג הרשת והשירות כמוצר פרימיום איכותי, ובתקופת הקורונה השתמשתי הרבה מאוד ברשתות החברתיות כדי להנגיש את עצמי לאנשים. יש לי קשר אישי מאוד עם המטופלים, סיפקתי להם תוכן ועניין וגם נתתי להם דברים לחלום עליהם ברגע שכל התקופה הזו תיגמר. המטופלים הרגישו בנוח לפנות אליו בכל שאלה, הם חשובים לי מאוד".

מה החזון שלך לעתיד?

"להמשיך ולעשות את מה שאני עושה כיום ושאצליח לשמור כל הזמן על רמת השירות הגבוהה ביותר, להיות בקדמת הטכנולוגיה וכמובן - לקוחות מרוצים!"