

20.68x25.73	1/3	94	עמוד	LADY גלובס	06/05/2015	47714411-9
לבנה פרידמן - מומחית לקוטמטיק - 361930						

894 יזמיות. הן החליטו לעזוב משרות בכירות, כדי להקים מיזמים עצמאיים (זיו ביילין)

# ככל שהצלחתי בעבודה והתקדמתי בה, כך אהבתי אותה פחות

הן החזיקו משרות בטוחות, אבל חוסר הסיפוק בער בהן מבפנים. הן ויתרו על הרכב הצמוד, תלוש המשכורת המכובד והבונוסים, יצאו לדרך עצמאית ולא נבהלו מהשינוי. היזמיות מדברות מהשטח

תמי שמש קריץ :: צילום: איל יצהר

ילדים בעלי הפרעות קשב נתנה לי אמון ביכולת שלי לעזור לאחרים להתגבר על מגבלות, והעבודה עם הנערות נתנה לי את ההכרה ביכולת שלי לרכוש אמון. מכל דבר לקחתי משהו שגרם לי להאמין בעצמי".

מה זה אומר בפועל, להאמין בעצמך?

"זה אומר שאם את יוזמת את צריכה להיות מוכנה לקשיים. החיים של יזמים לא פשוטים, את מקבלת הרבה 'לא'. לא כולם מאמינים בך, במיוחד בתחילת הדרך. את יכולה לעבור מבנק לבנק עם התוכנית המדהימה שלך, שאת גורא מאמינה בה, ויחייכו אלייך ויגידו 'לא', זה סיכון גדול מדי בשבילנו'. ואז את מנסה שוב ואומרים לך, 'את נראית לי בחורה מדהימה, קורות החיים שלך נפלאים, אבל לא'. אסור להישבר".

לפני שנה וחצי קיבלה בן ציון את זיכיון המותג רשלי. "פתחנו בראשון לציון מקום גדול של 400 מ"ר, עם 18 חדרי טיפול. להגיד שהם היו

קשים". אחרי שלוש שנים הגיע השינוי המהותי, שהפך אותה ליזמית. זה קרה בעת ביקור ברוסיה. "הוזמנתי לטיפול פנים במוצרים טבעיים לחלוטין, שאחרי רכשתי ערכה והמשכתי לטפל בעצמי. די מהר קיבלתי פידבקים מהסביבה, ויום אחד ישבתי עם בעלי בארוחת ערב, ואמרת לי: נראה לי שעלינו על משהו.

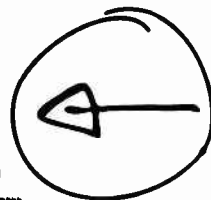
"בעלי הוא יום בנשמה, לא צריך להגיד לו יותר. התחלנו לנסוע לרוסיה, עברנו סניף סניף, לקחנו סמינרים של החברה, ונדבקנו בהתלהבות. כשחזרנו אמרת לי: אנחנו מביאים את המותג לישראל, ואני מתכוונת להוביל את המהלך".

חילופי יוצרות בבית?

"מתברר שהיזמות הייתה טמונה גם בי, אבל לא ידעתי. יכולתי להגיד, 'בעלי הוא הזים, אני אתמוך מהצד', אבל משהו בער בי. עברתי דרך. כל נקודה פתחה בפניי אפשרות, זארה נתנה את הפן האסתטי ואת החשיפה לעולם, העבודה עם

זה קרה לה בגיל 40, כשכבר התמקמה היטב באזור הנוחות שלה. היא צברה ניסיון כמעצבת חלונות ראויה, ובמשך שמונה שנים גדלה, כלשונה, יחד עם הסניפים החדשים של רשת זארה. במקביל, זו הייתה עבודה תובענית, שכללה נסיעות מרובות ברחבי הארץ. באחד הימים, כשחזרה מאילת ובתה הבכורה קיבלה את פניה בבכי, הבינה מאיה בן ציון מורד, 42, שהיא צריכה לעצור. "אחרי חודש עזבתי את העבודה".

אלא שבן ציון היא לא מהזן ששוקט על השמרים, וגם כשהיא מורידה הילוך, הגלגלים ממשיכים לנוע. "נרשמתי ללימודי שיטת אלבאום, שמשפלת בילדים עם הפרעות קשב בתנועה. למדתי ארבע שנים, המשכתי ללימודי פסיכותרפיה, ובסיום הלימודים התחלתי לעבוד ב'בית חם' בנהריה - מקום לנערות מבתיים



21.28x28.6	2/3	עמוד 95	LADY גלובס	06/05/2015	47714427-6
לבנה פרידמן - מומחית לקונסטיק - 361930					

שאני ובעלי מאמינים אחד בשני. זאת אומרת, את לא יכולה למכור בית כשיש לך בעל שאומר 'השתגעתי?'

מה המחיר של שני יזמים בבית אחד? "זה לא פשוט, ויש נקיפות מצפון מבחינה משפחתית. מצד שני, גם כשהייתי בבית וכעסתי על הבנות שלי בגלל איזה משהו, היו לי נקיפות מצפון. אני משתדלת לפנות לילדות יומיים שבהם אני בחיפה, ולא בראשון לציון. אני מאמינה שאם יש בך משהו שרוצה לצאת, אסור לך לרדא אותו."

## זריחות ושקיעות

עד לפני שמונה שנים הייתה לבנה פרידמן, 55, מנהלת חטיבה עסקית בסוכנות הביטוח מבטח סיימון של מגדל. משרה תובענית, שכללה ניהול של תיקי הביטוח הפנסיוני של חברות גדולות כמו נס טכנולוגיות, סלקום ואינטל, לצד ניהול התיקים של אלפי עובדי מגדל עצמה. "מאוד נהניתי והיה לי כיף, אבל באיזשהו מקום הרגשתי שחסר לי אוויר. כמה אפשר לשבת בחדרי ישיבות ובמשרדים. ככל שהצלחתי בעבודה והתקדמתי בה, כך אהבתי אותה פחות."

לרוב, ככל שמתקדמים ומצליחים מרגישים יותר סיפוק. איך את מסבירה את זה? "את מכירה את זה שיש איזו פסגה שאת רוצה לכבוש, וברגע שאת מגיעה, את מרגישה שבאותה פסגה האוויר מאוד דליל, והיא לא כל כך ירוקה כמו שחשבת? את משוכנעת שתפגשי את האנשים החכמים ביותר, עושי ההחלטות הנבונות, אלה שכבשו, כביכול, את הפסגה, ושתמשיכי להרגיש את אותה אש שהניעה אותך קודם. ופתאום את מגלה שזה הרבה פחות מעניין ועוצר נשימה ממה שחשבת. האש הופכת להיות איזשהו עשן קטנטן."

"בשש וחצי כבר הייתי יוצאת מהבית, כי העבודה הייתה מול כלבו שלום בתל אביב, והיו ימים שממש רציתי להסתובב עם המכונת ולחזור הביתה. המשרד שלי השקיף על נמל יפו, ולא נהניתי מהזריחות ומהשקיעות, והייתי שם, גם בזריחות וגם בשקיעות. ברגע שזה קורה את מחפשת חלופות."

על מה ויתרת? "על משכורת גבוהה, על בונוסים נדיבים. המעסיקים שלי היו מאוד טובים אליי, ריפרו אותי במה שרק רציתי. נתנו לי יד חופשית. ויתרתי על התחככות עם אנשים חזקים, אנשים משפיעים. ויתרתי על כוח, כי בעיניי זה לא באמת היה כוח. הייתי, למשל, בסיטואציות שבהן פוטרו אנשים בכירים בארגונים, ראיתי אנשים שהיו נורא חזקים, ופתאום נהיו ילדים קטנים שצריכים לבדוק את הזכויות שלהם מולי. זה לראות אנשים ברגעי החולשה."



"היו ימים שממש רציתי להסתובב עם המכונת, ולחזור הביתה". לבנה פרידמן

**"יש לך איזו פסגה שאת רוצה לכבוש, וברגע שאת מגיעה, את מרגישה שבאותה פסגה האוויר מאוד דליל, והיא לא כל כך ירוקה כמו שחשבת. את משוכנעת שתמשיכי להרגיש את אותה אש שהניעה אותך קודם, ופתאום את מגלה שזה הרבה פחות מעניין ועוצר נשימה ממה שחשבת"**

מלאים מההתחלה, יהיה שקר. היה חשש. לא קל להחדיר מוצר חדש לישראל, אבל אחרי חודשיים החדרים התחילו להתמלא, וקיבלתי פידבקים. נכון לעכשיו אני מעסיקה 60 עובדים, והצפי הוא שעד סוף השנה נגיע ל-100."

במה השקעת במהלך?

"3 מיליון שקל. סיכון גדול. החזרתי את ההשקעה, והשקעתי עוד פעם. תראי, את מביאה מוצר שמצליח במקום אחר, אבל אין ודאות שהוא ייקלט בארץ. אני לא מנותקת, אני יודעת שקנטקי פרייד צ'יקן הגיע לארץ ונפל. יש חשש, אבל יש לי אורך רוח. כשאני יודעת שאני עושה משהו שאני מאמינה בו, יש לי שקט פנימי."

אני מזיחה שלא היו לך 3 מיליון שקל ספיר. "את צודקת. אם זה היה נופל, הייתי צריכה להתחיל הכול מהתחלה. השקעתי את הכסף אחרי שמכרתי בית, ואני מאמינה שאני אקבל אותו חזרה והרבה יותר גדול. היתרון הגדול שלי הוא

19.48x31.13	3/3	96	עמוד	LADY גלובס	06/05/2015	47714474-8
לבנה פרידמן - מומחית לקוטמטיק - 361930						



"עדיין רועד לי הפופיק". אחינועם גאנוניאן וסיוון ברשף

### לעשות את הסוויץ'

אחינועם גאנוניאן, סטודנטית לתואר ראשון בחינוך באוניברסיטה העברית, חיה את הקריירה שלה במובן הפשוט ביותר של המילה - לא מזמן ילדה את בתה הבכורה, והיא ממנהלות חברת צ'רלי בננה לחיתולים רב פעמיים, הכוללים רפידת מיקרו פיבר. מאחורי הפעילות שלה יש פילוסופיה אקולוגית: "ילד עם חיתולים חד פעמיים מייצר טון זבל. החיתול הסגור הופך לחומר רעיל שמוזהם את האדמה, המים והאוויר. זה נזק סביבתי גדול יותר ממה שנגרם על ידי כביסות.

"אנשים לא משתמשים בכוסות חד פעמיות, למרות שצריך לשטוף אותן, ולא לובשים בגדים חד פעמיים, למרות שצריך לכבס אותם. אבל

כשזה מגיע לחיתולים, הם מתקשים לעשות את הסוויץ', כי זה נראה להם ללכת אחורה. העניין הוא שזה ללכת קדימה. זה ההיטק. זה לא כימיקלים ופלסטיק שיושבים על הילד שנתיים ומחממים את האזורים האינטימיים". לעולם ההיטק של החיתולים הגיעה אחרי שערכה תחקיר בנושא, ואז החליטה להפיץ את הבשורה. "אני עושה מפגשי היכרות אצלי בבית, יוזמת דרך פייסבוק, דרך חברים. התחלתי בתור לקוחה, ואז נרדנתי לסיוון, היבואנית, ואמרת לי 'אני רוצה לעבוד אתך, לשוק, אני מאמינה במוצר'".

סיוון ברשף הפכה ליבואנית הבלעדית של צ'רלי בננה לפני שנתיים. "בחצי השנה הראשונה היו לי 50 לקוחות, בסוף השנה הראשונה היו לי 200, והיום 800", היא מספרת. "אני רואת חשבון, הייתי מנהלת הכספים בכנסון, הסתובבתי עם אנשים מוכרים בתחום המסחר שאמרו לי 'אל תיכנסי לזה, זה לא ילך בארץ'. אבל התפיסה שלי הייתה שאם זה הולך בחו"ל, אין סיבה שזה לא יעבוד פה. כשהתחלתי, בארה"ב אחת מחמש אמהות חיתלה בכר, היום זה כבר אחת מארבע. אני חשה את השינוי הזה גם בארץ".

ובכל זאת, מאיפה האומץ לעזוב משרה בכירה ולעבור לזימוות?

"תמיד הייתי זימית. בגיל 22 כבר הייתה לי חנות אופניים, וכל הזמן חיפשתי דברים חדשים, למרות שעבדתי במשרה מלאה במשרד רואי חשבון. כשעברתי לכנסון, למדתי את תחום המסחר מבפנים, ואז הם פשטו את הרגל והחלטתי שאני הולכת על צ'רלי בננה. אני מאמינה במוצר, ואני מאמינה בעצמי, אבל עדיין לפני כל הזמנה רועד לי הפופיק, גם היום". □

לא פחדת שהשינוי יביא גם אותך לרדנעי חולשה?

"לא. אפילו לא קמצוץ פחד. הבן הגדול שלי היה אז בן 12, והוא אמר לי 'הגעת כל כך רחוק, את בטוחה שאת רוצה לעזוב את זה?'. הוא עמד לקבל אמא בחזרה בבית, לא הבנתי מאיפה השאלה הזאת. הוא קלט מהסביבה, שם לב למכונית שקיבלתי מהעבודה, סמלי מעמד מאוד משפיעים על ילדים. אבל הייתי שלמה לחלוטין עם ההחלטה, לגמרי מודעת לעובדה שאני נפרדת מהעולם הישן והנוח.

"גם המנהלים שלי ניסו לשכנע אותי להישאר. המנהל הישיר שלי ביקש שניפגש באופן לא פורמלי מחוץ למשרד, כדי לסגור סופית את המשך הדרך. הפגישה נערכה במשק ברזילי במושב ירקונה, במסעדה אורגנית. בדיעבד התברר שהביקור סימל את סופה

של הדרך הישנה, ותחילתה של דרך חדשה". היא החליטה ללמוד פילוסופיה סינית במשך שנתיים, ואז למדה גם ארומתרפיה, "כי יש שם עובדות יבשות, חומרים פעילים שיש להם שמות מדעיים. מצאתי את עצמי לגמרי מאוהבת בארומתרפיה. לפני כל שיעור הרגשתי כאילו אני בת 18 ופוגשת את אהבת חיי. הבנתי ששם אני רוצה להיות, והשאלה הייתה מה יש לי לחדש, מה תהיה הבשורה.

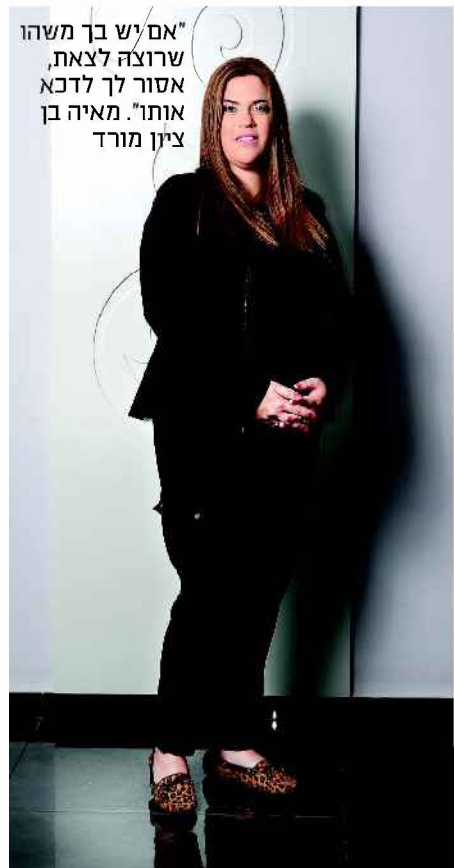
"כשלומדים ארומתרפיה רצוי ללמוד גם רפואה מערבית, כדי להבין מה בדיוק קורה בגוף כשמתעוררת בעיה, אז לקחתי קורסים

בנושא ואחרי כמה חודשים כבר ידעתי שיהיה לי עסק, והיה לי גם רעיון ברור לגביו - קו מוצרים שמבוססים על שמנים ארומטיים".

פרידמן המשיכה לקורסים ברוקחות טבעית ובפרואת צמחים מערבית. "אחרי שלמדתי את הבייסיק של הרוקחות, קניתי חומרים אורגניים ורקחתי לבני המשפחה. התגובות היו ממש טובות, ולאט לאט היה ביקוש. התחלתי לנסוע לחו"ל כדי למצוא את החומרים הטובים ביותר, והגעתי למזקקה של שמנים ארומטיים בכפר בפרובנס, שהפכה לספק העיקרי שלי".

היום היא הבעלים של חברת Levana made by nature, המייצרת מוצרי טיפוח וטיפול. "גם אם אני מתחילה לחשוב בקטן, זה אף פעם לא נגמר בקטן. לא מספיק לחלום, צריך ללכת עם החלום עד הסוף. אם החלום הוא שהמוצרים יגיעו לכמה שיותר אנשים, זה אומר שתהיה רשת, ולא דווקא רק בישראל. אני כרגע בשליש הראשון של החלום".

**"כיזמית מתחילה לא כולם מאמינים בך. את יכולה לעבור מבנק לבנק עם התוכנית המדהימה שלך, ויחייכו אלייך ויגידו 'לא, זה סיכון גדול מדי בשבילנו'. ואז את מנסה שוב ואומרים לך, 'את נראית לי בחורה מדהימה, קורות החיים שלך נפלאים, אבל לא'"**



"אני יש בכ משהו שרוצה לצאת, אסור לך לדכא אותו". מאיה בן ציון מורד