

בעיר היהודית הגדולה ביותר בעולם בצירוף הני-
תון של גודל הקהילה הישראלית פה מקלים עלי
מאוד. חשובה לי מאוד הקהילתיות".
אתה מעורה בקהילה?
"בהחלט, עם חבר'ה מבוגרים וצעירים גם יחד.
תראה, אנחנו התומכים העיקריים ב'אש"ל שבת'
שזו עמותה שמאכילה 300 משפחות בכרוקלין.
מדובר באנשים שאיבדו את ממונם או כאלו שהם
קשי יום ומגיעים מכל גוון אוכלוסיה וללא הבח'
נה. אנחנו עושים את המקסימום בשביל להחזיק
אותם, אבל אם יש עוד אנשים שיכולים לעזור או
לתת יד, אנחנו נשמח מאוד".

**"אני תמיד חייב אקשן.
ככה גם היה בצבא,
אחרי שנפצעתי העבירו
אותי לתפקיד מטה
ולכן כבר עזבתי לעובת
החיים האזרחיים"**

צבע גם אתה בעמבור

פלוס הוא טיפוס חייכן אך רציני. שקט, שוקל
מילים בכובד ראש, וניכר שהוא שם את כל יתרו
ומקדיש את מרצו למה שהוא מגדיר "עסקת חיי".
ואכן כעת, כך נדמה, עומד פלוס בפני רגע זהה,
רגע נוסף אם תרצו, שיכול להזניק את הקריירה
העסקית שלו קדימה. לפני כשנה, באחד הביקור
רים בישראל, פגש פלוס את ראשי חברת הצבע
'טמבור'. הוא החל במשא ומתן ממושך להבאת
מותג הצבע לאמריקה. כעת, בהינתן האישור,
שוקד פלוס על בניית תוכנית שיווקית להחדרת
המוצר לתודעה, כשחרר התצוגה של טמבור על
רחוב 36 (בין השדרה השביעית לשמינית) נמצא
בשיפוצים ועיצובים אחרונים, ועתיד להיפתח
בעוד כשבועיים באירוע הגיגי אליו יוזמנו "מיטב
אנשי העסקים של העיר. מטייקוני נדל"ן ואדרי'
כלים, ועד מובילי דעת קהל, ישראלים ואחרים".
למה שאנשי "טמבור" יחברו דווקא אליך?
"זה היה הזמן הנכון והרצון לנצל את הידע
היכולות והקשרים העסקיים. הבנו שזה המקום
שכדאי להיות בו ושכדאי להשקיע בו את הזמן. זו
חברה חזקה שמוכנה לגדול ולצמוח ולבוא לאר'
צות הברית, וזה פשוט התאים לכל הצדדים. אביה
של לי, אשתי, הבין את הצורך שלי לגדול עסקית
והוא עוזר לי מאוד".

איך שבנעתם אותם?
"הניסיון שלי ושל שותפיי ממשפחת סטברש
(נדל"נים ישראליים-לבונוים, א.ק. מדבר. אנחנו
לא בתחילת הדרך ואנו מכירים את השוק כאן

ומאוד מאוד יציבים. כשחברים עסקיים הציעו
לנו את הרעיון בחנו אותנו לעומק במשך כחצי
שנה והגענו למסקנה שיש פה שוק עם פוטנציאל
אמיתי. אנחנו פשוט מנצלים הזדמנויות".
לצורך העניין, אני צרובן אמריקאי שלא מכיר
את המוצר. מה היתרון היחסי שלכם פה?
"קודם כל הקהל הישראלי. לא צריך להכיר
להם את הצבע ואת המוצר. זה כמו שלא צריך
להסביר לישראלים למה לאכול חומס, אז אפשר
לומר שזה מה שאנחנו רוצים ללמד את האמריק'
אים. נביא לפה את כל שלל מוצרי 'טמבור', שזה
דברים איכותיים, מחומרים ידידותיים לסביבה
ובמחיר תחרותי. חייבים לנסות ולשלב את הכל.
קהל היעד שלנו מחולק לשלושה: הראשון, אנח'
נו מכוונים לקבלת פרויקטים גדולים. יש לנו
קשרים עם הארכיטקטים המובילים בניו-יורק,
ויחסי עבודה עם קבלנים ובעלי בניינים בעיר.
שנית, אנחנו סומכים על הקהל הישראלי שיתן
לנו דחיפה ראשונית. הם מכירים את האיכות של
המוצר, זו עסקה טובה לכיס, וכמו כל ישראלי
אנחנו קודם כל פטרוטים. למה ישראלים משל'
מים יותר בשביל לטוס ב'אל על' בקרוב נפתח
אולמות תצוגה וחנויות מכירה באזור ניו-יורק
וכן מחסן הפצה בלוס אנג'לס. אנחנו מחפשים
עוד אנשים".

בלומר, אתה מצייע עוד עבודה למפיצים.
"כן, עוד אנשים ואנשי מכירות שיכולים לע'
שות את העבודה כמו שצריך וכן כאלו שיוכי'
לו לפתוח חנויות ברחבי ארצות הברית. השלב
השלישי יהיה הדירה לרשתות הגדולות. אם יש
שותפים עסקיים אמנים, אני אשמח לשמוע
מהם".

**זה לא בוח קנייה קטן מדי, זה לא קצת נאיבי
לסמוך על הקהילה הישראלית פה?**

"אנחנו לא מתבססים רק על הישראלים. קש'
רים וניסיון בתחום השיווק חשובים לנו מאוד. יש
חוזים רציניים מאוד שכבר מגיעים לשלבי חתי'
מה, אם זה עם מדינת ניו-יורק או עם ניו-יורק
סיטי. דיברנו כבר עם כמה אירגונים ואפילו יש
כמה כנסיות שאנחנו עתידים לצבוע. כבר בה'
ליכי הכניסה לתעשייה אנחנו די בטוחים בהצ'
לחה שלנו. אני יכול לגלות שאנחנו ממש ממש
קרובים לקבל חוזה לצבוע את אחד הגשרים הכי
גדולים בעיר. כמו כן, מעבר לנהר, בג'יי סטריט
בברוקלין, הולך להיות המחסן הראשי של החב'
רה ואנחנו הולכים לצבוע את הלוגו של 'טמבור'
עליו, כרי שכל אחד יוכל לראות אותו בבירור
בבוקר ובערב, בכדי שיהיה להם את 'טמבור' מול
העיניים כשהם חוצים את גשר ברוקלין".

נהנה מלילות לבנים

עובדה שמשחקת לטובת פלוס וחבריו הוא
החוק המחייב בעלי דירות לצבוע מחדש את
היחידות כשנכנס שוכר או רוכש חדש. בחישוב
מהיר ניתן להעריך שמדובר באלפים רבים מאוד
של נכסים ובהיקף עבודה משמעותי למי שיצליח
למצב את עצמו כעסקה המשתלמת לכל הצדדים.
"בוודאי שאנחנו בונים גם על זה, וזה מירב השוק
פה. החוקים האלו מאוד מחמירים ולכן עוזרים
לנו. בניית השוק ובכתיבת התוכנית העסקית
נתנו לכך דגש גדול. זה אמור לדחוף את החברה

שלנו בצורה משמעותית".
בהנחה שהמשבר הכלכלי לא יטרף את הק'
לפים, כמו גם הירידה בהיקף השכירות ורכישת
הדירות במנהטן, אם להתרכז באי הזה כמשל'
"קודם כל, אני מצטער על המצב הכלכלי -
אבל הוא דווקא מציב פתח להזדמנויות לעשות
כסף. אם תיתן מוצר טוב, ידידותי לסביבה, שי'
רות מקצועי ומחיר נוח לכל כיס, יכול להיות
שזהו דווקא סוג של מענה למצוקה של הצרכן.
כך יש לך קלף מנצח ביד".

**"העובדה שניו-יורק
היא העיר היהודית
הגדולה ביותר בעולם
בצירוף גודל הקהילה
הישראלית פה מקלים
עלי מאוד. חשובה לי
מאוד הקהילתיות"**

**מבט מהיר בביוגרפיה מראה שעברת בין
מספר עסקים בפרק זמן קצר יחסית. 'טמבור'
מבהינתך היא השיבה לאורך טווח?**

"כן, בהחלט כן. זו תהיה הנחלה שלי שאני
מקווה לגדל לאורך זמן. בייבי שאני רוצה שגם
הילדים שלי ימשיכו אותו בעתיד. קיבלנו את
החוזה לכל החיים והוא בכוונה בנוי ככוונה.
החבר'ה בישראל אופטימיים ורואים להשקיע
בנו וללמד אותנו ונותנים לנו את כל הכלים
בכדי שנצליח במהלך הוזה. כמוכן שכולם יר'
וויחו אם זה יהיה המצב, ואני מוצא את עצמי
מתקשר לישראל כל יום בשעות לילה מזורות,
וזה עוד בלי להחשיב את המשפחה שלי שם".

**אתה סובל מהרבה לילות לבנים?
פלוס מתקן אותי בחיוד: "אני נהנה מלילות
לבנים. זה מרגש. עכשיו כולי נתון לאירוע
ההשקה שלנו, ומכיוון שיש לי היכרות אישית
עם ראש העיר מייקל בלומברג, הזמנתי אותו.
אני מאוד מקווה שהוא יגיע".**

**היכרות אישית זה נהדר, אבל בתכל'ס,
למה שהוא יגיע?**

"גם מההיכרות וגם מהזדמנות להבין את
הפוטנציאל. אני חושב שאנחנו הולכים לספק
עוד מקומות עבודה לאנשים, לאנשים שובדים
כצבעים. בשוק של היום, כל מי שלא בורח
ממנהטן אלא דווקא מפתח את מעגל העבר'
דה הפנימי עוזר מן הסתם לעיר וגם לראש
העיר. במקרה היום נפגשתי עם בחורה שעו'
מדת בראש אירגון ללא מטרת רווח שמכשיר
אנשים משכונות מצוקה באופן מקצועי, בייחוד
חבר'ה שלא הלכו לקולג' או אלו שלא מסוג'

לים לשלם את שכר הלימוד הגבוה. אנחנו נעזור
ונספק להם חומרים והם יכשירו את התלמידים
שלהם במלאכת הצביעה. היא אוהבת את העובדה
שהצבע שלנו עבר את בקרת האיכות של המחל'
קה לאיכות הסביבה והיא תשתמש בו בפרויקטים
שלהם. וכמוכן, קבלנים שיעסיקו את החבר'ה
האלו יזכו להטבות מס משמעותיות".

**אתה נרגש מהאתגר?
"מאוד. כמו שהתרגשתי בעסקים הקודמים
שלי ואני מקווה שגם הפעם אצליח. אנחנו משקיי'
עים הרבה כסף והולכים בדרך מסודרת, כך שאני
חושב שנהיה בעתיד אחת החברות המובילות
בתחום. בחרנו מוצר טוב ועשינו בדיקות מאוד
מפוקסות. לכל עסק יכולים להיות מכשולים,
אבל אנחנו רוצים לצמצם סיכונים".**

**וברמה האישית?
"הכול חשוב לי. אני מאמין כי ובחברה, אני
דואג למשפחה שלי, ואני אוהב להצליח".**

**מהו הצבע האהוב עליך?
"כחול! הסלוגן שלנו יהיה 'אנחנו צובעים את
אמריקה'".**

**ואת הבית של מי תסרב לצבוע?
"של מישהו אנטישמי. אבל כן צבע את אר'
צות הברית בטמבור".**



BenSimon
SALON & DAY SPA
אני בן סימון

מכון יופי הגדול והמפואר ביותר
עם מיטב מעצבי השיער
ומיטב הקוסמטיקאיות

468 Avenue P • Brooklyn NY 11223 • 718-998-3099
102 Norwood Ave. • Deal, NJ 07723 • 732-531-9229
Bensimonspa.com

ניתן לקבל במקום את השירותים:

- ✿ עיצוב שיער, לכלות/איפור
- ✿ צבע ✿ החלקות
- ✿ טיפולי פנים / Botox
- ✿ טיפולי הסרת שיער בלייזר
- ✿ עם הטכנולוגיה המתקדמת ביותר
- ✿ תוספות שיער ופאות
- ✿ ניתן לערוך במקום מסיבות ספא
- ✿ סאונה רטובה, ג'אקוזי, סאונה יבשה
- ✿ ארוחת צהריים וכיבוד קל ✿ מסאז'
- ✿ שעווה ✿ מניקור ופדיקור

