

באל-עריש ועשו הון בייבוא משוודיה

המזוסיקלי

והולך. הם לא האמינו בייצור המקומי, לאור הניסיון עד כה, והחלו מחפשים בר עולם רהיטים שיענו על הדרישות בארץ. אין ספק כי הצלחת רהיטיהיבוא הי' סקנדינביים קסמה להם. הגה מייבאים ריי' הוט מאיכות הנחשבת בישראל כמעולה, והמיוצרת בדנמרק בשיטות ייצור חרוש-תיות של סרטינע. ואם דנמרק מייצרת כך, מה קורה בשוודיה?

השניים יצאו לשוודיה, חרשו אותה שלוש פעמים לאורך ולרוחב, התקשרו עם שיבעים המפעלים הגדולים והטובים בשוודיה לייצור רהיטים. אחרי שבחנו את הסחורה שניתן להזמין, הזמינו מלאי בר 200 אלף לירות, וחזרו ארצה.

כאן מצאו, ברחוב ז'בוטינסקי ברמת-גן, שטח של כ-600 מטר, קנו אותו ב-200 אלף לירות, החליטו ללכת על גדול, להציע לישראלים עשרות דוגמאות, לראות

1972, הביאה פועה הביתה פעמון ספרדי עתיק, והודיעה לשי כי זהו זה. דירתה תרוט בסיגנון של הפעמון. שי עשה חשבון מהיר, כי במקום לנסוע לספרד לקנות שם רהיטים באותו סיגנון, מוטב קודם לחפש בארץ נגר, שיתקין עבורם כמה רהיטים כאלה, העיקר שהשלושה תשרור בבית.

אולם, מרבית הנגרים לא ששו למלא מישאלות-לב מטורפות וחדשניות. רק אחרי מאמצים מרובים נמצא ביפו נגר ערבי, שהסכים לבנות מערכת סלוגית בסיגנון הפעמון הספרדי של פועה, וכל זאת במחיר של 2500 לירות.

כאשר זוג צעיר מזמין ריהוט חדש, מתחילים החברים לבוא ולהתפעל. אך הי' פעם עברה ההתפעלות כל גבול. הפעם הופתע שי לשמוע את רעיו מפצירים בו, כי יגלה להם היכן הזמין את המערכת, אמרו כי גם הם מוכנים לשלם שיבעה-שמונה אלפי לירות, עבור מערכת כזו. שי התלהב, הוא מיהר לעשות חשבון-נפש, יחד עם שוקי.

אמרו השניים לעצמם: הבה נניח כי זהו להיט בטוח. מה יש לנו להפסיד? ניקח את ההזמנות של החברים על עצמנו. כל מערכת עולה לנו 2500 לירות; נמכור אותה ב-7500, נרוויח חמשת אלפים. מזה אפשר לחיות, לא?

לקחו השניים אוויר, הוסיפו חסכוניות של 60 אלף לירות, שכללו מה שקיבלו ממכירת המכונית ששימשה להפצת הרקליטים, הודיעו להדאצ' על התפטרותם, שכרו חנות ברחוב אבן-גבירול בתל-אביב, ויצאו לדרך.

כל מה שהם ידעו על רהיטים, הסתכם במה שלמדו שי כשהזמין אצל הנגר ביפו את המערכת בסיגנון הפעמון הספרדי. החלו השניים מכתמים רגליהם לחגויות רהיטים, שמעו כי אם יעשו מחזור של 25 אלף לירות לחודש, יהיה טוב. מיהרו ועשו חשבון, כי בשביל מחזור כזה צריך למכור עשר מערכות ריהוט, וחיפשו נגריה שתתן עבורם עבודות בקצב זה.

חרשו את כל הארץ, ולא נמצאו עד שהגיעו לאל-עריש. שם נמצאה נגריה מקומית, שהסכימה להתקין מדי-חודש עשר מערכות-ריהוט. התשלום מראש.

מסע-פירסומה

ענקי

לפני שפתחו את החנות הספרדית, עשו עוד משהו: כאנשים צעירים, בעלי-ניסיון במכירת רהיטים, ידעו היטב את חשיבותה של הפירסומה. הם הקדימו לפתיחה מערכת-פירסום ויחסי-ציבור יערי לה ויקרה, שהוציאה את שם וורדו והרליה טים הספרדיים לתהילה ברחבי הארץ. לא היה כסף לשכור עוזרים, והשניים סידרו את החנות בעצמם.

ביום הפתיחה ניצבו חוששים. החנות הכילה רק ארבע מערכות של ריהוט ספרדי לדוגמה. היום הראשון החל בריסיון, אבל למן הצהריים נפתח המבול.

ביום בו נפתחה חנות וורדו, נמכרו בה מערכות-ריהוט ב-20 אלף לירות. בחודש הראשון לבדו מכרו ברבע-מיליון לירות.

שי ושוקי עמדו כל העת כשהם מוקפים קונים, זורקים את ספריהם ומזמנים מיד. לא היה להם ספק: הם פתחו את שנת 1972 עם להיט בטוח. כעת נותרו להם רק שתי בעיות: מי ייצר את ההזמנות וכמה זמן זה יחזיק מעמד.

כאשר ירדו אל הנגר שבאל-עריש עם ההזמנות, בחודש הראשון, הוא כמעט ש' התעלה. שי ושוקי השקיעו בו כסף נוסף, הוא לקח 50 עובדים והקים בית-חרושת. השניים ידעו כי הריהוט הספרדי הוא עניין זמני, כמו להיט טוב, וכדי להמשיך להתקיים עליהם למצוא משהו נוסף, כשר הגיעו למכירתם של רהיטים ספרדיים ב-מיליון לירות, הבינו כי הזמן קצר מתקצר



כיסא ב-10,000 לירות

כודסא מוטיקליט-סטריואופונית הי' עולה, יחד עם השפרדף, 10,000 לירות. הכורסה מיובאת משוודיה, ונחשבת כאטרקציה של החנות. היושב בתוכה אינו שומע את הרעשים בחוץ, יכול להאזין למוסיקה במערכת מיוחדת המורכבת בכורסה.

ישראלים, ועתה מייבאים בעלי החברה בעיקר מ-15 מיפעלים. בשנה הראשונה, שכללה את המילחמה, הסתכמו מכירת החברה ב-10 מיליון ליי' רות. לשנה הנוכחית אין צדיין תחזית, מחשש למול רע ומיתון צפוי. אולם נראה כי המחזור יהיה גדול עוד יותר. שכן היום מוכרים בוורדו יותר מפיי-שניים מי אשר לפני המילחמה!

המקומיים יקרים פיי-כמה. בחודש מארס 1973 נפתחה חנות וורדו ברמת-גן. הפכה מייד להצלחה גדולה. הישראלים ראו כי ניתן לבחור כאן בין 200 דוגמאות שונות, לקבל מע-



מאכילה פועה את שי מנוגת-הכלות, עם טיום הטסט.

עוגת החתונה



בעיניים עצומות

שי ופועה בביתם אשר בנווה-מגן. שי עוצם את עיניו כאשר הוא מדגיש חלקי-מישפט בדיבור. שי טרם השתחרר. לריטומי שמונה החודשים שהיה מגויס במלחמת אקטובר, מרבה להעלות בשיחותיו סיפורים מן המלחמה בה השתתף ומתקופת היותו במילואים.

רכת מושלמת במחירים סבירים. מערכת סלוגית ניתן היה לקנות ב-7500 לירות, וגם ב-25 אלף לירות. רהיטים היו כסגנון חדש — עשויים עקאגו, או מסוג אחר — עם ריפוד קורדורוי או בדים ססגוניים. אטיאט הסתבר מה הוא טעמם של הי

שי ושוקי והמדינה

למען האמת, המיתון הצפוי והפסקת הבנייה לא מדאיגים את השניים. גם אם הישראלים לא יחליפו בתים, רהיטים הם כן יחליפו. ולא לה שכן החליפו רהי' סים, מציעים שי ושוקי דברים חדשים, הם החלו לייבא רהיטים מבמבוק המיוצר ריים בדנמרק, וכן שטיחים ממיפעל הנחשב כגדול ביותר באירופה.

גם לגבי השטיחים הנהיגו השניים את שיטת הרהיטים. הם מייבאים 250 דוגמאות, וכל הזמנה תיענה תוך 3 חודשים. חנוכת חנות השטיחים תתקיים בימים אלה.

באמצע השירות שאחרי המלחמה הגיעו אל שי ושוקי בשורות-ריאיון מאירופה. מיסר עלי הרהיטים, שלא שמעו מן השניים חודשים ארוכים, הגיעו למסקנה כי אין כבר למי לשלוח הזמנות.

שי הצליח לקבל חופשה בת 4 ימים. הוא יצא מסניי ב-11 בלילה, ביום ראשון בבוקר עלה על מטוס לשוודיה, הגיע חזרה ללוד ביום רביעי בלילה, ולמחרת בבוקר היה כבר שוב בסיני. שיכנע את הי' עצמו במיפעלים בשוודיה, שיכנע את הי' יצרנים כי המדינה והוא עדיין קיימים, בריאים ושלמים, ולא מתכוונים לחדול.