

## במדינה

### דרכי חיים

#### כוחו של קול

לשחקנית דבורה קסטלניץ יש, מטענתה, "קול שמעורר מתים" השבוע היא הוכיחה זאת

השחקנית הוותיקה דבורה קסטלניץ היא תה בדרכה לביתה, שבחוב פרוג בתל-אביב. היא חורה מביקור אצל ידידה. היתה זו שעת ערב מאוחרת, ודבורה קסטלניץ החישה את צעדיה. לפתע הרגישה כי מישהו הולך בעיקבותיה.

היא הגבירה את קצב צעדיה. אבל היא עוקב ניסה להדביק אותה ובדיוק ליד פתח ביתה הרגישה השחקנית כי ארנקה נסחב מידה. אולם לא אשה כמותה תותר על הארנקה. למרות שהיו בו רק כמה עשרות לירות.

היא לא איבדה את עשתונותיה, צעקה: "הצילו! הצילו!" למרות 70 שנותיה ניסרה להכות את התוקף במטריה שבידה. הצעיר המופתע, שלא תאר לעצמו כי הגברת הזקנה תתנגד לחסיסת ארנקה, נבהל מקול הצעקות. הוא דחף את קסטלניץ. היא נפלה על הריצפה והחוטף הגיח לארנק ופתח במרוצה.

"לא קרה לי שום דבר", סיפרה אחר כך השחקנית לקרוביה המודאגים. "אמנם אני לא כל כך צעירה אבל יש לי עוד קול תיאטרלי חזק, שיכול אפילו לעורר מתים. אז הוא נבהל וברח. אפילו לגרבי הנפילון שלי לא קרה דבר."

השחקנית החליטה שלא להתלונן ב-מיסרה.

### עסקים

#### קצת חייל וקצת צופה

הצעיר שחכם להפוך יצואן ישראלי — הנשים את חלומן באיחור של 20 שנה

גבי בנשר היה בן 25 כאשר השתחרר משירות-קבע בצה"ל ופנה לעולם העסקים של השוק האזרחי. להוריו היה באותם ימים, לפני עשרים שנה, בית-מיסחר ל-עורות, בקרן הרחובות נחלת-בנימין ר' קלישר בתל-אביב. גבי, יליד המבורג ש-בגרמניה, שעלה כילד בן ארבע עם הוריו מגרמניה, ניסה להשתלב בעסקי העורות של הוריו.

אולם הצעיר בוגר בית-הספר הדתי ו-שומר המסורת, היה בעל יוזמה. הוא לא הסתפק במיסחר העורות, ביקש לעסוק גם בייצוא. הוא הצליח להשיג אז, בשנת 1959, הזמנה גדולה לכפפות-עור מגרמניה. הוא חלם על הקמת תעשייה וייצוא גדול, אלא שהמציאות טפחה על פניו. הביורוקרטיה הישראלית ותנאי הייצור לא איפשרו לו לעמוד בתנאי ההזמנה הגדולה ש-קיבל מגרמניה.

גבי לא היה מוכן לוותר על ההזמנה. שבה ראה את סיכויי ההצלחה שלו. הוא יצא לגרמניה, ניסה להשיג ממיפעלים שם את הסחורה שביקשו ממנו לייצא מישראל. זה נראה היה גם כסוף הרומן שלו עם התעשייה הישראלית.

קמפינג וסאפארי. גבי בנשר לא חזר כבר לארץ. מגרמניה הוא עבר ללונדון, חיפש שם כר לפעילותו. הוא החל לסחור בעודפי ציוד-צבאי.

"הרעיון שלי היה פשוט", מספר גבי. "מניסיוני בארץ הייתי מודע לכך שכל אדם הוא קצת חייל או קצת צופה. הערכתי שכלל שרמתי-חיים באירופה עולה יותר עשוי השוק הזה, של המחנות והספורט. להתפתח. קניתי אוהלים וציוד מחנות אחר העשוי מאריגי האקי והתחלתי לשווק אותם."

אלא שגבי בנשר לא היה היחיד שצפה את הסיכויים הטמונים בעודפי הציוד הצבאי. התחרות היתה רבה. הישראלי, שזה עתה החל את צעדיו בעולם-העסקים הלונדוני, קלט עובדה מעניינת. אם למשל, דרש הצבא הבריטי תמורת אוהל משמש סכום של שתי לירות שטרלינג, הרי ש-באותה שעה הוא מכר בד לאוהלים במחיר (המשך בעמוד 70)

אפטר שייב טוב  
לא צריך לעלות  
יותר מאקוה ולוה



א.ק.י.

הסוכן בישראל: בלמון בע"מ. המפיצים: חבי נורית בע"מ.



בואו אל האוכל הטוב  
בואו אל הטעם הטוב  
ג'חנון • חילבה • מלוואח  
דגים • ומאכלי גריל  
בית רצון רח.בן יהודה 73, ת"א. טל: 235607

תן טרמפ לחייל