

בין הזמנים

עיתון מיוחד לבני הישיבות ■ כל מה שצריך לדעת ב'בין הזמנים' ■ מנחם-אב תש"ע

"לצערי, בני ישיבות קונים גביע אשל עם חמישה הכשרים ושוכחים מתווית הכשרות בחליפה..."

ג'ורגיו ארמאני מוכן לנסות, אבל כל החליפות של קנאלי עשויות שעטנו ■ הרב ישראל צבי נוימן - יועץ מקצועי ברבנות הראשית לישראל אומר כי אפשר למצוא פתרון לכל בעיה, רק שצריך להיות מודע לשעטנו ■ מה בין בגיר, הוגו בוס ודאורייתא?

נוימן וכו' והקונים מאמינים. היום יש יבואנים שכותבים בעצמם על תווית החליפה 'קני מחשש שעטנו' וכך הם חוסכים. אפשר לראות שעל צד אחד של התווית יש רשימה של כל הארצות שמייצרות ומאחורנית יש רשימה של כל חומרי הגלם שמסמנים לידם איקס או וי. זה 'מוכיח' לכאורה שזה לא שעטנו והציבור קונה. למעשה, אם הציבור לא היה קונה, היבואן לא היה מציין את זה. הוא כתב זאת כי הגיע למסקנה שכל אמצעי ההסחה או אמצעי טשטוש עובד על הציבור החרדי.

מי מאיתנו היה קונה מוצר אכיל שלא חתום על זה כשרות של משהו או אפילו הייה מסתכן במוצר שכתוב עליו כשר בלי השם של מי שהתיר את זה? היום סנו K700 נגד ג'וקים קיים בהכשר הבד"ץ. אני מסתכל בחומש ו...איזה פלא, גם השעטנו מופיע בין תרי"ג מצוות..."

אבל גם הבעלים של שטראוס ושל תנובה אינם שומרי כשרות, אך מבינים שבלי כשרות הם לא ימכרו כלום. נראה שהבעיה פחות אצלם... יותר אצלנו.

"יותר מזה: גם רשתות שיווק למגזר החרדי יקפידו לא רק שיהיה כתוב על המוצרים "כשר" אלא גם איזה גוף עומד מאחוריהם. מי שכותב רק את המילה כשר מבלי לכתוב איזה גוף רבני עומד מאחורי ההצהרה הזו, לא יכניסו את המוצרים שלו לחנות. לצערי אני רואה מפעלים ומפעלי חסד שעושים מבצעים על חליפות ולא כותבים מילה על שעטנו. כששואלים אותם, כואב הלב לשמוע את התירוץ שזה 'עבר בדיקה מדגמית' וכל מיני תשובות מתשובות שונות, כך שגם בחור שהיה בדעתו לצאת ולבדוק משעטנו, מרגיש שזה מיותר. הם אומרים שהחליפות שלהם בסדר כי זה 'כמו בגיר', כי הן מיוצרות באותם בתי חרושת של בגיר, שהן נבדקו לפי השיטה של הרב

הרב נוימן הוא איש נעים שיחה, מקצוען ומיטיב להתנסח, עד שמגיעים איתו לשאלות בנושא האדישות של הציבור החרדי לבעיות השעטנו. את האות לביקורת העצמית פותחת אנחה עמוקה. "זו בדיוק הבעיה שלנו" אומר הרב, "הציבור שלנו היום מודע לכך שהוא קונה רק גביע אשל שיש עליו 5 הכשרים, אבל לא מודע לכך שיש צורך בהכשרים על בגדים. במודעות הפרסומיות של הבגדים לא רואים אף מילה על ההכשר, לא ברזום ולא בגלוי. כיום יכול כל יבואן לשווק למגזר החרדי ולפרסם בעיתונות החרדית חליפות למכירה, הוא יספר שהן יפות, שיש אופנאי גדול שמעצב אותן ושהן מוצעות בזול, רק על נושא שעטנו אין אזכור, שום כלום". הרב נוימן תמא איך הגענו למצב שבו יבואנים שאינם שומרי תורה ומצוות ברובם הגדול, אינם מתייחסים לבעיית השעטנו מצליחים למכור לנו מוצרי ביגוד ללא הכשר.

המשך >>>



רקפורט 28061 טיידל

רקפורט 28491 אגוזים

רקפורט 28971 הרסטשון

רקפורט 51312 קלאסקה

רקפורט 37061 בארבת

רקפורט 29176 רגוסטה

רקפורט 18 WT וורלד-טור-קלאסיק

מורידים את מחירי הנעליים במקום הנכון



8 דגמים של נעלי רקפורט

390 ₪



רקפורט 29176 רגוסטה



רקפורט 28971 הרסטשון



רקפורט 28491 אגוזים



רקפורט 37061 בארבת



רקפורט 51312 קלאסקה

המקום הנכון

באופנה

ירושלים: רח' שמגר 4, רוממה (מול מכבי האש), טל. 02-5389179

בני ברק: רח' אהרונביץ 10 (מרכז רימונים), טל. 03-6198822

כפר חב"ד: אזור התעשייה (מול תחנת הרכבת), טל. 03-9606704

שעות פתיחה: ימים א'-ה' 10:00-21:00, יום ו' 9:30-13:30

מחירי המבצע בתוקף עד א' אלול (14.8.10). בכפוף לתקנון המבצע. אין כפל מבצעים והנחות. טל"ח



הרב ישראל צבי נוימן, המומחה לשעטנו

איך קרה שדווקא בזה מקילים ראש?

"ההסבר אינו בתחום המדעי ולא בתחום המקצועי, אלא ברוחני. לצערנו השעטנו גורם למצב של הפרדה בין בורא עולם לבניו - זה פשוט גורם לתפילות שלא לעלות. היצה"ר עושה חשבון - הוא צריך להיכנס ליהודי בתפילת שמו"ע ולבלבל לו את הכוונות ומדובר לא בסתם אדם אלא במתפלל וותיקן או במשהו שמתפלל מנחה לפי רבינו תם. אם כן בשביל מה להתרוצץ? משכנעים אותו לקנות בגד בלי הכשר וכך היצה"ר מוגן ויכול להישאר עם רגליים למעלה מאחר שהעבודה שלו נעשתה לבד. היות והמצב היום הוא שתפילות ישראל הכי חשובות ואנו זקוקים לכך שהתפילות תתקבלנה, עובד היצה"ר שעות נוספות. זו הדרך הכי קלה שלו להכשיל אנשים. אני משוכנע ומאמין בזה שאם היינו מעודדים את נושא השעטנו ואם הציבור היה ער לכך, היו שומעים על יותר מצבים שנמצא שעטנו".

הרב נוימן מספר כי לאחרונה הוזמן לכולל

שלמד זמן שלם את הלכות שעטנו. הוא התבקש לשאת דברים על הצד המעשי בעניין, "הייתי המום שאברכים שלמדו את הנושא במשך כמה חודשים חושבים שמדובר במקרים מעטים שאינם מצויים ושפעם בהמון זמן מוצאים שעטנו. זה נכון מתמטית שאם לא מחפשים לא מוצאים, אבל אני מוכן ללכת איתך לחלון ראווה או לחנות ולומר לך כל החליפות האלה אחת לאחת תפתח את הביגוד שממותג בהן ותמצא שעטנו...!"

זה משהו שצריך את הרב נוימן בשבילו, או שכל אדם שקצת למד ידע לזהות את זה?

"לזהות מבחוץ אי אפשר. הבדיקה צריכה להיות מוטבעת בנו, כי לשעטנו יש עוד מחלה 'אם לא מכניסים אותו לתוך הבגד - הוא איננו'. אני יכול להצביע על מוצר שבקטלוג אחד הוא שעטנו ובקטלוג אחר הוא לא. כיום יש תחליף לכל דבר, עוד לא ראיתי משהו שאין לו תחליף. לא מזמן נקראתי לייצג למפעל קורנליאני באיטליה שנחשב מס' 2 בעולם. במפעל הזה כל חליפה היא אומנות והסוחר היה מוכן להשקיע ושלח אותי לבדוק, יומיים וחצי הייתי שם. הסברתי לפועלים הקתוליים על שעטנו, שיש חומרים מותרים בשימוש ואלה שאסורים, הם הבינו ופעלו לפי הוראותיי. אחרי שבדקתי את הצרכים אני מציע מספר אופציות, היצרן בודק, בוחן ומגיע להחלטה. על כל סוג של חומר גלם יש הטבעת זהב עם החתימה שלי שמראה שזה מאושר. אם יבואו מזמין 1000 חליפות, אין בעיה לתרגם את זה לכמות חומר הגלם הנדרש, כמה גלילים מהחומר הזה וכמה מהחומר ההוא. אם המפעלים היוקרתיים קיבלו את הבדיקה הזו, ומדובר גם בחליפות של 5000 ₪ שזו הרמה הכי גבוהה, קל וחומר שמפעלים אחרים יכולים לקבל. ז"א אם רוצים, אפשר לייצר בלי שעטנו".

הרב נוימן מגלה כי היצרן הבינלאומי קנאלי מתעקש שלא להשתמש בתחליפים. "הוא לא רוצה להשתמש בתחליפי פשתן במקומות מסוימים ולכן אני יכול לומר בצורה מוחלטת שכל חליפה שלו היא שעטנו. לך לחנות בביכר המדינה ותשאל אותם. לאחרונה הם פתרו את הבעיה מצוין. אם לקוח מגיע ואומר שהוא רוצה בלי שעטנו, הוא בוחר לעצמו חליפה, הם שולחים אותה במונית למעבדה בב"ב, שם מטפלים בה ומחזירים אותה במצב תקין. בהמשך מצמידים לה את תווית "ללא שעטנו" והלקוח לא מתעכב יותר מדי ומקבל את החליפה שלו - כשרה".

הרב לא אוהב את תיאוריית הבדיקה המדגמית...

"היא פשוט לא הוכיחה את עצמה, עובדה שאחרי בדיקה מדגמית כן נמצא שעטנו. בעל החנות אומר שהוא ביצע בדיקה מדגמית. הקונה הולך עם החליפה ומוצא שעטנו ויש המון מקרים כאלה. בעל החנות רק אמר שהוא בדק. חוץ מזה, מה אתה בודק? בדיקה מדגמית של מה? קיבלת קונטיינר מסין, איך בדקת מדגמית? האם חליפה שיוצרה בחודש מסוים במפעל שאתה לא מכיר והייתה בלי שעטנו, מעידה על כך שחליפה שיוצרה בחודש אחר היא גם ללא שעטנו?!, זה ממש לא אומר כלום. אני שומע סיפורים שבאים אליי עם שאלות על ת"תניקים מסורים שעושים הכול כדי להזויל את החליפות עבור בני התורה, ובעונותינו את עניין השעטנו הם מחליקים, הולכים לבדיקה מדגמית, מתחמקים מבדיקה רצינית והמכשלה גדולה. איך תלמיד כזה שלובש שעטנו ללא ידיעתו, יכול להצליח ביראת שמיים, ולהתגדל בתורה? זה חוסם אותו!" ■

מורידים את מחירי הנעלים

נעלי קנת' קול ריאקשן
במקום 549-599 ש"ח
349 ₪ עכשיו רק

המקום הנכון באופנה

ירושלים ■ בני ברק ■ כפר חב"ד

פלורשהיים 13038 ג'ורדן

FLORSHEIM

SOCKLINER
BIO
COMFORT
SYSTEM

GASTEN
COMFORT
BIO
SOCKLINER

אמריקה בישראל במקום הנכון

קולקציית נעלי הנוחות הקלות של 'פלורשהיים', עם טכנולוגיית ה'ביו-קומפורט' החדשנית, מעכשיו גם בישראל, במחירים כמו בארה"ב. להשיג בחנויות 'המקום הנכון באופנה'.

רפידות ה'ביו-קומפורט' שומרות על כף הרגל יבשה ובריאה והנעליים נוחות וקלות במיוחד - עד חצי ממשקל נעל רגילה.

לך על זה.

פלורשהיים 13041 ג'סי

פלורשהיים 13037 ג'ון

פלורשהיים 13066 לסטר

פלורשהיים 13065 לאונרד

המקום הנכון באופנה

ירושלים: רח' שמגר 4, רוממה (מול מכבי האש), טל. 02-5389179
בני ברק: רח' אהרונוביץ 10 (מרכז רימונים), טל. 03-6198822
כפר חב"ד: אזור התעשייה (מול תחנת הרכבת), טל. 03-9606704
שעות פתיחה: ימים א'-ה' 10:00-21:00, יום ו' 9:30-13:30

הגיע זמן חתונה

אז איך עובדת התופעה שמכונה "אמרגנים"? ■ מצד אחד ללא ספק הוקלו חייו של החתן ומשפחתו כי יש מי שמטפל בו, מאידך זועקים אליכם בעלי התזמורות שלא תעזו להשליך את כספכם על עמלות תיווך שערורייתיות ■ מאורסים, לשימת לבכם.

יוסף ארנפלד

פעם זה היה פשוט: שתי תזמורות (נחשבות) היו בסך הכול, טלפון ראשון כדי לברר תאריכים פנויים, טלפון שני לוודא שהצלם המועדף מסתנכר עם התאריך הפנוי באולם - והלאה להדפיס הזמנות. אבל היום, זה כבר סיפור אחר, אינספור תזמורות טובות קיימות בשוק השמחה, כל אחת מאופיינת אחרת מחברתה, ובכל אחת מספר רמות של השקעה.

ואולם משהו נוסף קרה עם השנים. כמעט מבלי משים התפתחה מגמה של אמרגנות אקטיבית מטעם עצמה. שניים שלושה עסקנים החלו לטוות קשרים עם בעלי תזמורות תחילה ובהמשך עם אנשי מקצוע נוספים, ייצרו עבורם תאריכים ואירועים ואט אט נוצר מצב שאי אפשר לפנות לתזמורת בלי לעבור אצל הסוכן שלה. האם זה טוב? תלוי את מי שואלים.

החתנים מרוצים כי יש מי שטורח עבורם, התזמורות מרוצות פחות כי העמלה שהן משלמות והעובדה שהמחיר שלהם קבוע לא פועל לטובתן והאמרגנים? הם מרוצים בהחלט. בינתיים קורה שתזמורת שלא הסכימה לשלם את העמלות הגבוהות נזנחת לאנחות ובהמשך אך נסגרת מחוסר פעילות. נשמע מעניין? אז יצאנו לדבר איתם וזה בהחלט מעניין.

קחו למשל את עוזר דרוק, אמרגן חתונות ידוע. גולת התזמורות שלו היא תזמורתו של רובי בנט, איתה הוא עובד כמה למעלה מחמש שנים. חוץ מבנט, דרוק מייצג גם את רולי דיקמן, חיים דוד ברסון, הקלידן אר'לה ליפסקר וכן הרכב חדש וסודי של תזמורת בת ארבע נגנים שתצטרף לשוק מיד אחרי החגים, שמה טרם הותר לפרסום.

אז איך הגעת לתחום?

"מתוקף עבודתי בתחום המוסיקה ברדיו קול חי, נוצר קשר טוב עם רובי בנט ובתייוכו של חבר טוב שנמנע מלטפל בו בגלל ניוגוד אינטרסים, הפכתי להיות האמרגן שלו.

ואולם, בגלל שרובי הוא לא זמר, עם הזמן נאלצנו לחפש סולן לתזמורת. רובי חשף בפני את שוק הזמרים וכך הגעתי לחיים דוד ברסון ובהמשך גם לשאר הסולנים והתזמורות איתם אני עובד. מאז שרובי ואני יחד, התזמורת שלו הספיקה להופיע באירועים גדולים, כמו למשל בסיום הש"ס של 'דרשו'. אלמלא השדרוג תזמורת של שלושה נגנים, לא יכלה לספק. התזמורת מכבדת את ההרכב שהיא עובדת בו עם נגני אולפן מהשורה הראשונה, דבר שמעט תזמורות יכולות להתהדר בו..."

איך בדיוק עובד עסק האמרגנות?

"בניגוד לאמרגנים אחרים המשמשים כסדרני מוניות ומדביקים לחתנים תזמורות ככל העולה על רוחם, כשחתנים פונים אלי - הם רוצים את התזמורת של רובי בנט דווקא ואת זה אני מספק, מעבר לכך: כמובן שאני מתאים להם זמר על פי הבקשה והסגנון".

קיימים שיתופי פעולה בין אמנים המיוצגים ע"י אמרגנים אחרים?

"בגדול, אני משתדל להתאים ללקוחות את האמנים המיוצגים במשרדי, אבל אם זה חשוב ללקוח, אנחנו יודעים ליצור שיתופי פעולה, אך כאופציה אחרונה".

גלה את הסוד: אמרגנים חוסכים או מייקרים עלויות?

"אם מטפלים באומן אחד או שניים, זה בהחלט חוסך, אולם ברגע שמטפלים במספר רב של אמנים ותזמורות, זה גורם לחתנים ובני משפחותיהם להוציא יותר כסף. חשוב לציין כי ישיבות כמו מיר-ברכפלד ואור התלמוד שהת"מים מנהלים את המו"מ הכספי עבור החתן, חוסכים לו הרבה כסף ועושים עבורו עבודת קודש..."

עוזר דרוק לא לבד, ישראל לובין, למשל, מחזיק משרד ראשון מסוגו במגזר הדתי והחרדי שמייצג כעשרה תזמורות וזמרים. "התחום שלנו זה לעשות שמח לאנשים. רוב שירותינו הוא לספק שירה וזמרה לחתונות" אומר לובין, שנמצא בתחום כבר מלמעלה מ-8 שנים. המהפך הגדול אירע לפני שלוש שנים כשחבר אל המפיק יוחאי כפיר ומאז הם שותפים במשרד המסודר הראשון בתחום של ייצוג אמנים.



"הייתי בחור ישיבה כמו כולם שאהב מוסיקה" נזכר לובין, "אבל לא מצאתי את

הדרך להיכנס לתחום. בהתחלה הייתי מקשיב לתכניות של מנחם טוקר ואריאל וולף והייתי זוכה בדיסקים, בהמשך שידרתי בערוצי קודש פיראטיים ויצרתי קשרים עם אנשי התעשייה. תוך כדי, פנה אלי בעל תזמורת וביקש שאעזור לו והוא ישלם כי כגמולי, בהמשך פנה אלי עוד אחד ועוד אחד וכך העסק התגלגל".

איך בני הישיבות הגיבו לתחום האמרגנות המתפתח?

"כשהתחלתי זה הפריע לכמה אנשים, שאפילו עשו תכניות רדיו וכתבות עיתונאיות שלילית נגדי, אבל ברוך ה' מאז רק מפרגנים. אני אוהב להגיד שלא משנה מה אומרים, העיקר שמאיימים את השם שלי נכון..."

מי מהאמנים מיוצגים אצלך?

"הזמרים העיקריים אותם אני מייצג הם יוסי ברגר, אלי הרצליך, רובי ריס ואליקים בינשטוק. ברוך ה', כולם עובדים, מצליחים ועושים שמח; כל אחד עם הייחודיות שלו הקהל אוהב אותם. יוסי ברגר למשל, הוא שואו מן. כל חתונה אצלו זה כאילו החתונה הראשונה שהוא מופיע בה, לא כמו אתמול ושלשום. הוא בא כל פעם 'כמו חדש' ודואג שכל מי שנמצא באולם ישמח יחד איתו ומרים אותם לשמיים.

אלי הרצליך, הנשמה של המשרד עם קול קטיפתי מיוחד, כבר שנתיים שאנו עובדים על אלבום חדש שיביא אותו אל החמישייה הראשונה בתחום. רובי ריס הוא זמר חסידי שמשלב יכולות ווקאליות וחולש על הרבה סגנונות. אליקים בינשטוק נחשב לבייבי של המשרד. אליקים היה המתופף של גרשון פרייטשט ומאוד אוהב לשיר. בשנה וחצי האחרונות נטש את התופים ועבר לקדמת במה ועושה שם חייל.

בהרכבי הליווי יש לנו את דני אבידני, שהוא בן למשפחה המוסיקלית המפורסמת, אלכסנדר מיטלמן, שהיה קלידן של מונה, דביר כהן, כוכב עולה בתחום, הקלידן אבי דרור, שמופיע לא פעם עם מרדכי בן דוד כשהוא צריך רק קלידים, ואחרון חביב: אריה ברונר שנמצא בתחום כבר 30 שנה ורק הולך ומשתבח. אין פעם שלא מבקשים את 'רבות מחשבות' המפורסם בסוף החתונה."

למה משתלם לחתן לעבור אצל אמרגן?

"הרבה פעמים פונים אלי בתור מתווך, ואני אומר להם שאני אמרגן ולא מתווך. אם הייתי מתווך, זה היה אומר שכל צד צריך להוסיף כסף למתווך ואז כמובן העלויות מתייקרות משמעותית. זמרים, ובטח שגם זמרים גדולים, צריכים להתעסק רק עם המוסיקה ולתת לאמרגן לטפל בכל הצד הטכני, כדי להגיע לאירוע בלי שום לחץ על בחירת השירים, מי לוקח את הנגנים וכו'. האמרגנים הם שותפים של האמנים; הזמר מפריש לאמרגן מתוך מה שהלקוח משלם ולא בא על חשבון הלקוח. מעבר לכך, זמרים לא תמיד זמינים בגלל שהם באמצע אירוע, אבל אמרגנים זמינים תמיד כדי לתת שרות טוב סביב לשעון. וכמובן מעל לכל: אמרגנים יכולים להשיג מחיר יותר טוב, בגלל כמות האירועים הגדולה שהם סוגרים, לעומת אדם פרטי שמזמין אירוע פעם בחיים".

כשאנשים פונים אליך, מה הם מבקשים?

"יש לקוחות שיודעים בדיוק מה הם רוצים; הם אומרים לך תסגור לי את א', ב' ג' - ואז צ'ק צ'ק אתה סוגר להם אותם על הצד הטוב ביותר. לקוחות צפים שלא באים עם דרישה ספציפית אלא רק 'שיהיה שמח', זה מהווה בעיה גדולה יותר, כי בראש ובראשונה אתה צריך לדאוג להם ולא לכיס שלך. אם זה לא יהיה טוב ולא יתאים, תפסיד את החתונות הבאות. לכן צריך לבדוק היטב באיזה ישיבה

החתן לומד, מה הסגנון של הקהל וכו'. אם התזמורת לא מתאימה, אל תדחף, זה לא שווה את עגמת נפש".

מה קורה אם מבקשים ממך לארגן תזמורת שאתה לא עובד איתה?

"אם מדובר בתזמורת או זמר שאני בקשר איתם וזה יכול לייעל לטובת כולם, אני אפנה בעצמי ואציע להם את מה שיש. אם אין לי קשר, או שיהיה יותר זול אם הם יפנו ישירות, אפנה אותם אליהם ישירות. חשוב לזכור שצריך לדעת למי להתקשר ועם מי לדבר. תזמורת זה הדבר הכי חשוב בחתונה וסביב זה כל החברים והשמחה. צריך לעשות את הבחירה הנכונה. סך הכול מדובר בתחום שמח, הלואי שיתחתנו כמה שיותר ושנמשיך..."

ואולם מתברר, יש צד אחר, סימפטי פחות להילולת האמרגנים. גלעד פוטולסקי הוא הסולן והבעלים של תזמורת שלהבת שהוקמה בשנת תשנ"ד. תוך זמן קצר הפכה שלהבת להיות אחת מהתזמורת המובילות והמוכרות ביותר בציבור הדתי והחרדי. גלעד פוטולסקי יחד עם כל צוות תזמורת שלהבת שמו

להם למטרה להיות המובילה בתחום. תזמורת שלהבת מופיעה בהרכב בסיס של 7 נגנים, אליהם הם מצרפים זמרים אורחים, נגנים נוספים על פי הבקשה; כפי שניתן להתרשם בסדרת האלבומים המצליחה "הנשמה לך", שבימים אלה רואה אור האלבום השמיני בסדרה.

"יש הרבה חוסר ידע בנושא האמרגנים" - אומר גלעד, "הכניסו לאנשים בראש ובמיוחד לבחורי ישיבות שאי אפשר לסגור תזמורת בלי לעבור דרכם. זה לא רק הם, אלא גם הנציגים שלהם בכל הישיבות. כל השיטה של להגיד לבחורי ישיבות שיושבים ולומדים, תנו לנו כסף ונסדר לכם תזמורת, היא פסולה מעיקרה".

תזמורת שלהבת לא עבדה אף פעם עם אמרגן?

"היה תקופה קצרה שהעסקנו מזכירה שטיפלה בהזמנות, אבל בשנים האחרונות מטפל בזה הגיטריסט שלנו, אלי פישר שנמצא בתזמורת כבר 15 שנה ומאז ומתמיד היה מנהל ההפקה של התזמורת. אצלנו אף לקוח לא משלם לירה מעבר למה שהוא אמור לשלם ושמגיע נטו לתזמורת. אין דבר כזה להביא תזמורת יותר בזול כשיש עוד אנשים בדרך שאמורים להיות מתוגמלים על כך".

למה בעצם לא לעבוד עם אמרגנים?

אמרגנים זה מבחינתי דבר חמור שצריך להתרחק ממנו. בחור שהתארס לא מזמן סיפר לי שעוד לפני שהוא התחיל לחפש תזמורת, פנה אליו אחד האמרגנים והודיע לו חד משמעית שאם התזמורת לא תוזמן דרכו, הוא ידאג שהוא לא יקבל את המענק מהת"ת. זה לא הסיפור היחיד ששמעתי בנושא, יש גם פעמים שמאיימים שהבחורים מהישיבה לא יגיעו לחתונה.

גם מהצד של האמנים המצב חמור לא פחות. הם מחתימים אמנים על חוזה שלא יכולים לקחת עבודות בלי האמרגן, ומאידך גיסא הם לא דואגים להם מספיק לארועים והאמן יושב בבית בטל בלי פרנסה. כשהוא רוצה להופיע באופן עצמאי, הם מאיימים שהם יהרסו לו את השוק. לא רק זה, הם משחדים תת"נתיקים כדי שבחורים בישיבה יקחו תזמורת אחרת. הנציגים של האמרגנים מבטיחים הבטחות ומחירים יותר זולים והחתן לא יודע שכולם אינטרסנטים, אומרים לו שהתזמורת שהוא רוצה תפוסה, כי הוא לא מוכנה לשלם דמי חסות, וכך נסללת הדרך אל התזמורת של האמרגנים כשכולם עושים על זה קופה בדרך, חוץ מבעלי השמחה והתזמורת כמובן.

אז לעבוד דרך אמרגנים לא מוזיל עלויות?

"לא מזמן חתן שסגר איתי חתונה התקשר אלי וסיפר שחברים שלו בישיבה ממררים לו את החיים, בין השאר התקשרו גם לאמא שלו ואיימו שאם הם לא יקחו את התזמורת שהם רוצים, הם ידאגו שהבחורים לא יבואו לחתונה, והם לא יודעים מה לעשות. אמרתי להם: על הרכב מלא אצלי שזה כולל 7 נגנים פלוס זמר אני לוקח 9800 ₪, ואילו התזמורת השנייה של האמרגנים כוללת שלושה נגנים, נגן כלי נשיפה לא קבוע פלוס זמר מתחיל ("כדי להוזיל את המחיר") וגם הם לוקחים 9800 ₪. איך הם מעזים להגיד שהם עושים מחיר טוב יותר? כולם בשוק יודעים כמה עולים נגנים והגברה! רק מה, יש בדרך מתווך שמשאיר בכיסו 3000 ₪, אין שום הסבר אחר".

התופעה הולכת ומתגברת ומתחילה להיכנס גם אל תחום הצילום. אנשים לא מודעים שאפשר להזמין תזמורות וצלמים בלי לשלם לאף אחד בדרך, וגם לקבל בדיוק מה שהם רוצים. הרבה פעמים זמרים שמגיע דרך אמרגנים הם לא חלק מהאירוע, הם לא מכירים את החתן ומשפחה, לא יודעים מה הוא רוצה ותלושים מהמציאות בארוע. היה לי מקרה חמור לא מזמן שאמרגנים פרסמו שהם מייצגים אותי בכדי להגיד שאני תפוס, כדי שיוכלו להרוויח יותר על תזמורת חלופית שהם יסדרו להם..." ■

מהפכה בראש תזוזות בעולם הכובעים

“פעם היו כובעים טובים”, נאנח כל מי שעוסק בתחום, ואכן, מגמת החזרה לשיטות של פעם מגיעה גם לתחום הזה. חומרי הגלם, הטכניקה והגימור המדויק, משחזרים את השיטות המסורתיות ■ כל סודות נושאי המגבעת על אחד הכובעים היפים שנראו עד כה, ה”מונזינו”

מאת: **ליאת מירוזוביץ'** צילום: **רינתי דבורסקי דור**

תחילה מעט היסטוריה, ברשותכם. בעשור הקודם כלל שוק הכובעים יצרן חזק אחד וחנויות מעט. חברת פרסטר החזיקה מספר חנויות, “עתידי כובעים” מכר בעיקר את כובעי בורסלינו, גם פוקס וברון כובעים שיווקו בעיקר את בורסלינו. בעצם, רובו המוחלט של ציבור חובשי המגבעות רכש את כובעי בורסלינו בכמעט כל החנויות הקיימות.

עם הזמן חלו שינויים מפליגים בענף - “עתידי כובעים” נסגר, בחנויות “המקום הנכון” נפתחו מחלקות לכובעים באופן הדרגתי (“על אש נמוכה”), פרסטר רכש מפעל לייצור כובעים בהונגריה והחל לייצר בעצמו את כובעי “ברונדלינו”, מה שגרם (ע”פ פרסומים זרים...) לחברת בורסלינו להפסיק לספק לו סחורה משלהם, בהמשך עבר כובע שחור בין ברון כובעים ובורסלינו, מה שגרם לשני הצדדים להפסיק לעבוד יחד, ואז מחליטה האחרונה לפתוח חנויות משלה בירושלים וב”ב... בתקופת השיא, באותם ימים שמחים, מכרה בורסלינו עשרות אלפי כובעים בשנה ושלטה בנתח שוק של כמעט 80% ממכירות הכובעים בישראל. ואולם מאז שהחברה הוותיקה החלה לזלזל בלקוחותיה היהודים והכובעים שייצרה ירדו באיכותם וברמתם, השוק החל לקבל צורה אחרת. היבואנים ה”קטנים” החלו לגנוס מכוחה ומכירותיה צנחו דרמטית. מומחים בשוק הכובעים טוענים שכיום מסתכמים מכירות בורסלינו האגדית בישראל בנתח שוק של פחות מ 20% ממכירות הכובעים.

בעשור האחרון בחורים צעירים ששמרו אמונים למותג היקר חיפשו ומצאו כובעים מיוחדים (“כמו בורסלינו”) בעלי מראה ואיכות דומים, אך במחיר מוזל יותר. למציאות הזאת השתחל במיומנות כובע חדש וצעיר, איכותי לא פחות (ואולי אפילו יותר) תחת השם האיטלקי המבטיח “מונזינו”. היבואן, בעלי “המקום הנכון”, חבר ליוסי פרקש, כובען מפורסם ואהוב מאוד בקרב בני הישיבות ואט אט תפס הכובע החדש מקום של כבוד בצמרת מצעד הכובעים הנמכרים בישראל. פרקש והמקום הנכון החלו לשהות לעיתים מזומנות ולכמה חודשים

בכל פעם על קו ת”א מילאנו כדי ליצור את הדגם היפה והמתאים ביותר לבני הישיבות, ה”מונזינו”. הכובע המושלם שנוצר בעמל וניסיון רב, זכה לשם טוב (“יותר טוב מבורסלינו”), נחשב ליפה יותר מכובעים אחרים ועדיין נהנה ממחיר הוגן ופחות יקר.

השותפות האיטלקית-ישראלית יצאה לדרך, עיצובים עוצבו דוגמאות נבחרו, כסף רב הוזרם בהפקה וייצור של תבניות מחומרים מודרניים כמו מתכת (שטאנץ) לדגמי הכובעים. אבל, ככל שהתקדמה העבודה, הגיעו אנשי החברה למסקנה, ש”אין כמו הכובעים של פעם”. בניגוד גמור לכל היגיון כלכלי הם הניחו בצד את תבניות המתכת היקרות והחלו לייצר את תבניות העץ המסורתיות. התבניות הן מתברר, מתחברות טוב יותר אל הלבד ומסייעות לכובע לקבל את תצורתו הייחודית. “תבניות המתכת של היום”, מסביר מנהל הייצור האיטלקי, “מייצרות כובע בפחות זמן, כמעט מאלצות אותו לקבל את העיצוב המוצע, אבל נוטלות ממנו את העידון, הנשמה של הכובע לא מתחברת למתכת...”. המעבר לתבניות עץ, מאט מאוד את הייצור ומכריח את המפעל לגייס עובדי ייצור נוספים ולצאת למשמרות רצופות של 24 שעות כדי להספיק לעמוד בהספק הייצור הדרוש, קשה, מסובך, יקר, אבל בדיעבד התוצאה שווה את המאמץ, מתברר.

“מונזינו” הוא כנראה הכובע היחיד כיום שעדיין נעשה בעבודת יד על תבניות עץ מסורתיות. הוא מיוצר במפעל המשפחתי “ימרקטי” הממוקם בעיירה מונזה בצפון איטליה. המפעל נוסד בשנת 1927 ועד כה זכה בלא פחות משלושה גביעים ומדליות. בעל המפעל, ג'וזפה וימרקטי הוא איטלקי שעבד בו כבר בתור ילד אצל אביו. בשנות העשרים עורדה הממשלה האיטלקית את התושבים להתגורר במפעל ואף הציעו הקלות במיסוי למי שהתמיד בכך. מאז חיים במפעל ובסביבותיו ועובדים בו בני המשפחה, ילדיהם ונכדיהם. המפעל הוקם על גדות הנהר שהרי תהליך ייצור הכובעים דורש שימוש באדים רבים. “בעיקרון”, מסביר מנהל המפעל, “אנחנו

מייצרים לכל העולם, גם לחברות ענק 'גווררה', למשל. כמו שחברת ארמני לא מייצרת משקפיים בעצמה, אלא חברות ומפעלים עצמאיים מייצרים עבורה, כך גם המפעל הזה מייצר עבור החברות הגדולות באירופה את הכובעים שלהם”. ואולם עם השנים עבר המפעל סוג של הסבה וכעת מחצית מכושר הייצור שלו מוקדש לציבור היהודי בעולם, בהתאם לביקושים של בעלי 'רשת המקום הנכון', קפיצה למפעל מספקת הזדמנות לצחצח את האיטלקית שלנו ולברר עם בעל המפעל עצמו איך זה עובד.

מר ג'וזפה, אתה עובד עם לא מעט לקוחות בעולם וגם עם לקוח יהודי חרדי, יש הבדל בדרישות המקצועיות של הלקוחות שלך?

ג'וזפה וימרקטי: “האמת היא שבשנות השלושים רוב אוכלוסיית העולם הגברית חבשה כובעים. רק פה בעיירה שלנו היו לא מעט מפעלים שייצרו כובעים ואנחנו היחידים ששרדנו. לאט לאט אחוז חובשי הכובעים הצטמצם והתרכז למרכיב די מכובד אצל היהודים. בעולם עדיין מייצרים מאות אלפי כובעים בשנה, אבל יחסית, הציבור היהודי והחרדי נוגס באחוזים יפים מכלל השוק העולמי. במפעל שלי אנחנו מייצרים רק לפי בקשת הלקוח, זאת אומרת הוא בוחר את העיצוב, הצבע ושאר העדפות. אנחנו משתמשים בניסיון ובידע שיש לנו בתחום הכימיקלים, מבחינת קישוי, מבחינת צבעים, דהייך וכל מה שהצטבר אצלנו במשך 90 שנה ומשתמשים בו לייצור הכובע של הלקוחות היהודיים שלנו. אני חושב שהיתרון שלנו על הסינים למשל, נובע מהניסיון והוותק. בסין, התחילו לייצר כובעים רק ב-8-9 שנים האחרונות, קח כובע, תחזיק אותו, תמשש אותו ותחוש בהבדלים, זה בהחלט ניכר בתוצאות”.

נענים לאתגר אנחנו בודקים, חובשים, מקמטים, מיישרים, מסדרים ואפילו קצת מתעללים בכובעים של ג'וזפה. הכובע עומד בגבורה בשלל העינויים שהצבנו לו. משקל הכובע והלוק הסופי שלו מעוררים בנו יראת כבוד. “ייחודיות הכובע שמיוצר באיטליה”, מסביר ר' שלום לבנהרץ היבואן, “בין שאר המרכיבים, היא שהסרטים, הבטנה, העורות והידע המקצועי של 80-70 שנה מגיע ישירות מהמפעל האיטלקי. בסופו של דבר את החומרים קונים כל יצרני הכובעים מאותם ספקים, לכן כל כובע המיוצר במפעל איטלקי מכובד לא יהיה פחות טוב מבורסלינו למשל”.

מגיע אליך אדם חף מדעות קדומות שרוצה כובע טוב ויוקרתי. תמליץ לו על ה”מונזינו”?

“בעיניים עצומות. לי עצמי אין שום ספק שזהו הכובע האיכותי ביותר שקיים היום בשוק ואני מוריד את הכובע בפני יוסי” אומר ג'וזפה ומפליג שבחים על יוסי פרקש, שהתעקש לחזור לשיטת הייצור של פעם ודרש מהעובדים להתאמץ שוב ושוב עד שנוצר הכובע המושלם מבחינתו. “כשבא לקוח או קולגה ואני מראה לו את חומרי הגלם האיכותיים, את העבודה, התפירה, האיטום, העורות הכפולים, הסרטים, בטנות המשי, הגומיות - הוא רואה את כל החלקים וגם הצורה עצמה חופפת לכובעי בורסלינו, באיכות טובה יותר ובפחות כסף, למה לו לשלם יותר?”.

עד כמה נכונה השמועה לפיה פיתחתם פטנט רשום שמוטמע בכובעי המונזינו?

(מחייך) “זה לא אנחנו, זה יוסי. יש לו פטנט שנקרא 'ראש בראש'. מדובר בתותב פלסטיק שנכנס בתוך המדרס, שומר בעצם על הכובע ומעניק לו את הצורה. מאב הטיפוס של הפטנט הזה נוצר העיצוב של ה”מונזינו”. מלבד זאת, אנחנו עבדנו במפעל על מודלים חדשים ויצרנו דגמי כובעים שמתאימים לאופנה העכשווית. בעצם יש לנו את כל הווריאציות הקיימות מבחינת הצבעים, הגבהים והרוחבים. בנוסף, יש לנו כובעים ייחודיים שאי אפשר להשיג ביתר החנויות. מדובר בכובע “טרבלר” השוקל רק 90 גרם ושניתן לקפל אותו לנסיעות ובכובעי “ריצ'מונד” העשויים מהלבד המשובח ביותר במשקל 130 גרם. הכובע קל מאוד ובעל מגע רך ונעים ומצליח מאוד אצל לקוחות אירופאים ואמריקאים. בהחלט ניתן לומר שהכובעים היום יפים יותר, שחורים יותר ועוד פונקציות שלא קיימות בחברות אחרות”.

הפטנט אומנם ייחודי ל’המקום הנכון’, בינתיים, אך לא מן הנמנע שחברות נוספות יאמצו אותו, אומר יוסי פרקש הכובען ואבי הפטנט.



טוב -

זה מוצר שגורם לכך שאם עד כה אדם קנה כובע והחזיק אותו שנה אחת נניח, כעת בעקבות החדרת המוצר הזה לתוך הכובע, זה יחזיק אותו שנתיים שלוש ואפילו יותר. הרעיון בבסיס הפטנט נועד לייצב את הכובע. "מה שמפריע לבחור בכובע - זו הסימטריה שלו, שהעיניים לא במרכז, מספיק שעין אחת בכובע קצת גדולה או קטנה וכל הכובע נראה מוטה ימינה או שמאלה. המוצר מיועד לכל המידות ותואם את כל הכובעים שלנו".

שאלה של מחיר

כל ראש בנוי בצורה אחרת, יש אנשים עם מבנה עגלגל, יש עם מרובע או פחוס וצורות נוספות. כדי להתאים כובע ללקוח יש צורך בכלים, ניסיון ושרות מקצועי לפני ואחרי רכישתו. עד שהגיע יוסי פרקש, המפעל עבד בשיטה הישנה. הכובען הישראלי הביא עמו תבניות, מודלים וגם את ה"פלסטיקים הסודיים". פעמיים-שלוש בשנה הוא טס לאיטליה כדי לפקח על העבודה ולבצע בקרת איכות - לראות שהכובעים חתוכים ישר ושהתפירות מדויקות, שהרי כל פרט וכל נקודה חשובים ל'לוק' הסופי של הכובע. הכובע אמנם נראה שחור וקטן בגודל 30X30 ס"מ בסך הכול ועדיין יש מה לחדש ולשנות, כמו גובה, רוחב, גוונים ותת גוונים, ללא ספק מדובר בהמון עבודה ותשומת לב. יוסי פרקש מקיים השתלמויות גם במפעל עצמו וגם במפעל הפורטוגלי שמייצר את חומר הגלם - ה'לָבֵד', מפעל שמייצר בעצם ל-60% מיצרני הכובעים ברחבי העולם - למעלה מחצי מיליון לָבֵדִים.

מחיר הכובע נגזר משני מאפיינים: משקל ה'לָבֵד ואיכותו. הכובעים האיכותיים עשויים משיער ארנבת, יש כובעים שעשויים משיער חיה שנקראת ביבר. כובעים אלה, אם היו מתמחרים בארץ, היו יכולים להגיע ל-1500 ₪. אי אפשר לעמוד בסכומים כאלה, ובינו, האדם הפשוט לא יידע להבחין באיכות הכובע. למעשה, ככל שהשערה איכותית יותר ונקייה, היא צריכה פחות חומרי הקשיה ופחות חומרים מעצבים לכובע, היא יותר גמישה ויותר מתקפלת. בישראל מגיעים כובעים למחיר בסביבות ה-700-800 שקלים. כובעים אלה באיכות גבוהה ביותר אבל קיימים בשוק גם כובעים עפ"י הזמנה שהם הרבה יותר יקרים. לקוחות שלא מבינים בזה (ומי כן, בעצם?) לא ישלמו, בטח שלא מחירים כאלה.

מה עושה את הכובע כזה יקר?

יוסי פרקש: "אתן לך הסבר קצר: כובע ששוקל 170-180 גרם מורכב משיער של 10-9 ארנבות, ארנבת מספקת כ-20 גרם שיער. לאחר מכן מתחיל תהליך הכנת ה'לָבֵד, בתוך התהליך השערות מתעופפות באוויר והפגומות שבהן נופלות למטה, יוצא שמ'לָבֵד אחד לא נשאר הרבה. כפי שאמרתי, כדי להתקין כובע איכותי אחד צריך 10 ארנבות. יש כובעים של 100% ארנבת ויש תערובת 30%-20% סנאי ושפן, וזה בעצם מה שעושה את הכובע ברמה. זה כמו שזהב יותר יקר מכסף אבל הוא גם רך יותר ממנו. אני נוסע המון להשתלמויות באיטליה ומשתתף בעבודה השוטפת במפעל. לא תמיד הם מבינים בניואנסים של מה מפריע לנו. כחבושי כובעים הם שמים כובע ותוקעים אותו על הראש. הם לא מסתכלים במראה ובודקים שהוא עגול, הם פשוט צריכים כובע בתור כובע, תופסים אותו מלמעלה ומכווצ'צים אותו. הם לגמרי לא מבינים למה אני כ"כ מקפיד שכשהם אווזים בכובע ואוזרים אותו, שיחזיקו אותו ב-2 ידיים ויניחו אותו בעדינות במארו שלו". ■



המקצוע: מאבחן ע"פ... הכובע?

יוסי פרקש, האיש שמגיעים אליו מכל הארץ ומכל החוגים הוא הכובען המבוקש ביותר בעולם הישיבות. פרקש שמטפל בלהיט השנים האחרונות - ה"מונזינו", קובע כי אדם ניכר "בכוסו, בכיסו ובכובעו". להכיר את הכובע כבר משלב הולדתו, ראיון.

במהלך חודשים ושבעות כדי שיישאר "כמו חדש"?

"הנה 2 טיפים חשובים לאריכות ימים ושנים בשיבה טובה. הטיפ הראשון - הכי טוב: במגבעת, כל פעולה שאתה עושה, עשה אותה ב-2 ידיים. טיפ נוסף הוא להבריש את הכובע פעם בשבוע. הבעיה בארץ היא שיש כאן שמש חזקה ואבק רב. יש סטיגמה כזאת שהכובעים של בורסלינו בארה"ב למשל, טובים יותר מהכובעים בארץ. זה ממש שטויות - למעשה, בישראל יש 7 חודשי קיץ, והשמש הישראלית בתוספת האבק הישראלי, בהחלט הורסים את הכובע. כובעים שמגיעים מאנגליה או בלגיה, בד"כ שמורים יותר, פחות מודבקים ופחות דוהים. אם יצא לך לראות, הכובעים של אנשים שגרים בדרום או באזור טבריה נהרסים הרבה יותר מהר מאשר כובעים של אנשים שגרים בירושלים ובמקומות קרירים. אני אומר לך את זה מניסיון של שנים רבות שאני מתקן כובעים..."

אז בעצם אתה יודע לאבחן כובע עפ"י מגורי בעליו, או אפילו לאבחן את בעליו עצמו...

"אני טוען שהאדם ניכר בכובעו, ז"א לפי מי שמתחזק אותו. יש אנשים שכובע מחזיק אצלם מעמד במשך 3 חודשים, יש כאלה ששנה ויש כאלה ש-7 שנים ואף יותר".

איך אתה מסתדר עם האיטלקים?

"אני משתדל לשפר את האיטלקית שלי אבל בעבודה שלנו הידיים מדברות. נוצרו קשרי עבודה מיוחדים עם ג'וזפה וימרקטי ואנחנו מבינים אחד את השני מצויין. הוא כובען מקצוען ברמה הכי גבוהה שפגשתי מעולם ועם ניסיון של יותר מ-50 שנה. השילוב של הניסיון המקצועי שלו עם ההבנה שלי את צורכי בני הישיבות, הביאו לעולם את הכובע המושלם והטוב ביותר שקיים היום בשוק".

יוסי פרקש, איך הגעת להיות המאסטר הבכיר ביותר בארץ ואולי אפילו בעולם כולו, בעיצוב כובעים לבחורי ישיבות?

"רגע תן לי שנייה... הכול התחיל לפני 12 שנה, עבדתי ב'ברון כובעים' בעת שנפתח הסניף הירושלמי שלהם. למעשה התעסקתי לא רק במכירה, אלא גם בייצור הכובע, שיפוצו, החלפת סרטים ובעצם בכל מה ששייך ל"מסביב" של הכובע. שתבין, במקצוע הזה הכשרתי עשרות עובדים במהלך חיי, לצערי רק בודדים שרדו בתחום..."

למרות שהכשרת תלמידים הרבה, עדיין יש כ"כ הרבה דורות של ישיבעבוחרים שלא מרשים שאף אחד יגע להם בכובע חוץ ממך, מה בעצם עושה אותך למעצב כובע טוב יותר מכל מעצב אחר?

"תראה, יש צייר ויש צייר, יש רופא ויש רופא. ב"ה יש לי ידיים לזה, זה מכונה בפי העם טאצ'. למדתי להכיר את מרכיבי הכובע לפרטי פרטים ואיך הוא בנוי, אני יודע למה לגשת ומה צריך לעשות. לאנשים יש ראשים מאורכים, עגולים. לכל אחד יש את המיוחדות שלו ואת זה אני יודע אחרי שכבר נגעתי בעשרות אלפי כובעים מכל הארץ, מכל העולם ומכל הסוגים".

גלה לנו את הסוד. מה מעניין את בן הישיבה כיום כשהוא מגיע אליך עם כובע ומבקש את טיפולך?

"הישיבעבוחר של ימינו דורש את הכובע כשהוא מדויק, מאופס, במרכז, ושכולו סימטרי".

זה מה שעושה את העיצוב של הכובע, הסימטריות?

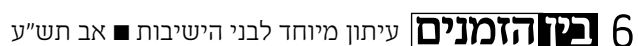
"לא רק. הסימטריות היא מרכיב חשוב, אך הגימור - הכי חשוב. יש גם את החיתוך, הסרט במרכז, העיניים, הפס שצריך להיות בצורה מעוגלת"

ואחרי שהוצאת כובע מעוצב לעילא ולעילא, איך שומרים עליו



עשה ולא תעשה בדרך לטיול:

מוקד הרשמה למטיילים: 03-6106054
מוקד חירום זק"א: 1220 מכל טלפון



לא מה שחשבתם: יש דבר כזה חליפת צמר קיצית...



אצל רובנו מתקשר המושג "צמר" לקור עז, צינה ועלטה. זה היה נכון פעם אולי, כיום מיוצרות חליפות צמר בטכנולוגיה שמאפשרת לסיבים לנשום, לאוורר ולשמור על המראה השמרני יוקרתי של בעליה. ר' שלום לבנהרץ, בעליה של רשת חנויות "המקום הנכון באופנה", אומר כי אפשר לקרוע את המיתוס. "חליפות הצמר החדשות מתוכננות ל-4 עונות השנה ולכל מקום על כדור הארץ, בלי להזיע או לחוש תחושת מחנק". זאת חליפתו.

כשמגיע הרגע ומתקבלת ההחלטה להתחדש בחליפה חדשה, מתחיל מסע התבלטות ארוך ומפורט. איזה צבע נבחר, מה תהיה הגזרה, וכיצד נחליט לגבי המרקם, סוג הבד ושאלות קיומיות אחרות וכמובן לאיזה צורך נועדה החליפה ועד מתי היא אמורה לשרת אותנו. אל אוסף הלבטים הזה תמיד מצטרפת השאלה מה נעשה בקיץ (אם רכשנו חליפה מצמר) או כיצד נתמגן בחורף (במקרה שרכשנו חליפה דקה וקיצית).

לגבי גוון, מרקם וגזרה יקבל מן הסתם כל אדם החלטה אישית ועצמאית, אשר להתאמת החליפה לתנאי מזג האוויר בישראל, מציע ר' שלום לבנהרץ להתבונן בסגולותיה המרתקות של חליפת הצמר מבית "ויטאלי-ברבריס".

"אצל רובנו המושג 'צמר' מתקשר באופן אוטומטי לחורף, לקור עז

ועלטה. קודם כל עלינו לזכור כי צמר הוא מוצר המגיע אלינו ישירות מהטבע ועל כן החיבור הראשוני שלנו אליו הרבה יותר טבעי, מאשר החיבור לשאר המוצרים הסנתטיים כמו פוליאסטר וניילון. בנוסף, צפיפות החומר ממנו עשויות חליפות הצמר תלויה בכמות המסה של החומר בו משתמשים. לכן הנוסחה הייחודית של חליפות 'ויטאלי-ברבריס' הכוללת טכנולוגיה חדשנית, פועלת כך שהיא 'מרחיבה' למעשה את פריסת כמות הצמר על פני שטח רחב. התוצר הוא חליפה המתאימה בדיוק למזג האוויר הים תיכוני ובפרט לקיץ. היא נוחמת, אוורירית והכי חשוב, טבעית לגוף".

מפעל "ויטאלי-ברבריס" ממוקם בעיר ביאלה בצפון איטליה ופועל כבר 300 שנה. המפעל נחשב לאחד מעשרת יצרני הבדים האיכותיים ביותר באיטליה ומתמחה בייצור בדי צמר וצמר-מוהייר איכותיים ומשובחים למותגים המובילים בעולם "ארמני", "קנאלי", "בריוני" ורבים נוספים. את חליפות "ויטאלי ברבריס" מייבאת לארץ רשת המקום הנכון באופנה והוא נחשב למותג המוביל בארץ בתחום החליפות, וזאת בגלל הבדים המיוצרים במפעל האגדי, הנחשב לייצרן בדים מהטובים ביותר באיטליה. המפעל מנפיק מיליוני מטרים של הבדים המשובחים ביותר, עשויים 100% צמר, למאות חברות ברחבי העולם.

וזה עובד בהחלט: מאחר ולא הצמר עצמו קובע את רמת הטמפרטורה של לובשו, אלא כמות החומר וצפיפותו, אפשר לקבוע שרק צמר עבה - מחמם. חומרים סינתטיים שונים כמו תערובות של פוליאסטר, ניילון ועוד, במהותם הם חומרים אטומים החונקים את הגוף ומחממים עוד יותר וגורמים להזעת יתר. לעומת זאת, צמר קל ואוורירי ממנו מיוצרות החליפות היוקרתיות עוטפות את הגוף בתחושה קלילה ואוורירית, ממש כמו הבד מהן הן עשויות. לא מפתיע לפיכך שחליפות "ויטאלי ברבריס" התפורות בתפירה עילית ומוקפדת, הינן המילה האחרונה בחליפות של אנשי עסקים ובחורי ישיבות מביני עניין. "ככלל" ממליץ לבנהרץ, "עדיף ללבוש חליפה העשויה מבד טבעי שאינו מעורב עם סיבים סינטטיים, אבל ללא ספק החליפה המתאימה ביותר לאקלים הישראלי היא ה'ויטאלי-ברבריס' העשויה מבד צמר ומוהייר (שילוב של צמר כבשים עם צמר עיזים) שנמכרת אצלנו בלעדית ומספקת פיתרון מצויין בכל עונה ובכל מקום..." ■

ברבריס, המציא את הטכנולוגיה

הכי מפוארים במדינה. מה שמאפיין את הכיכר הזו, הוא בדיוק מה שדברנו עליו קודם: הנכונות של אנשים הגויניים, עם כסף מיותר, כנראה להשקיע הון תועפות בעד מ ו ת ג. כאן, תוכלו למצוא חליפות גם בשמונת-אלפים(!) שקל או יותר. בחנות נעליים ב"כיכר המדינה", למשל, יכול מוכר לשכנע לקוחה לרכוש זוג יקר בהרבה ממה שתכננה תחילה, אם רק יאמר לה: "תראי, יש לי פה נעליים יפות, אבל יקרות מידי. זה לא בשבילך, עזבי..." אחרי כזה משפט, מובטח לה שהיא לא תעזוב את החנות לפני שהיא קונה דווקא את הזוג היקר יותר, היוקרתי...

בקיצור, לאותה חנות בדיוגנוף נכנס פעם אדם וביקש לרכוש לו חליפה. הציע לו המוכר חליפה מהודרת, שהצבע שזעק ממנה יותר מכל היה צבע הכסף - מחיר אסטרונומי באמת. משהו שדי התקרב לעשרים אלף ₪... הלקוח החל להתמקח על המחיר וביקש הנחה גבוהה מידי: "מה כבר יכול להיות בחליפה הזו, שהיא כל כך יקרה? למה אתה לא יכול להוריד עוד קצת במחיר? בכיכר ביקשו ממני רק 8000 ₪ בשביל חליפה של ורסצ'ה..."

היה צדק בדבריו, אפשר לומר. אבל לא מוכר בדיוגנוף ייבהל מלקוח זעפן: "תשמע, חביבי. אם אתה לא רוצה לקנות - שום בעיה! אתה יודע מה?" - הוסיף בטון מזלזל - "לך, לך לכיכר המדינה, תקנה שם את הזבל שלהם ורסצ'ה שמרצסה בשמונה-אלף-שקל. בבקשה אם זה מה שאתה רוצה..."

לסיום, כמה דברים שלא ידעתם על חליפות:

לג'קט בעברית קוראים יעקובית (ג'ק = יעקב, ג'קט = יעקובית). כך, על פי האקדמיה ללשון עברית. במקור, ה'ז'קט נקרא כך על שם חברי מסדר היעקובינים הצרפתי, שנהגו ללבוש אותו.

הנקב-לכפתור שיש בדש החליפה, למרות שאין לצידו שום כפתור שאפשר להכניס לתוכו, מיועד למטרה הרבה יותר חשובה: באירופה, היו משחילים לתוכו את החוט האופף את המגבעת עם ה'כפתור' המצופה שבקצהו. זה הבטיח שהכובע לא יעוף לגמרי, ברוח האירופאית העזה...

במשפט הבא מופיע השורש ח.ל.פ. במספר ואריאציות: "החלפן עני הוא, מפסיד ומרוויח חליפות. חולפים ימים ארוכים, שבם הוא חולף על פני חנויות רבות, מבלי שבראשו חולפת המחשבה להחליף חליפה, או לחילופין לרכוש לו חדשה חלף זו המרופטת..."

סיפורי בדים

מסקנות ניסוי שערכו תלמידי המגיד ממזריטש ■ על נעליים יקרות במיוחד, וחליפה שעולה שמונת אלפים שקל ■ שימוש אירופאי יעיל בנקב שבדש החליפה ■ וגם: איך אומרים ג'קט בעברית?

כל זאת, באשר למותג 'רגיל', ולקוח 'רגיל'. אבל מה אם הלקוח רגיש ליוקרתו באופן חריג? במקרה כזה, הוא עשוי להוסיף סכומים ניכרים רק בכדי להבטיח שהבגד שהוא עוטה על עצמו עוצב על ידי מעצב מפורסם, מקולקציה נדירה ו-י-ו-ק-ר-ת-י-ת.

והמעצבים - אוהו, הם אינם טיפשים כלל וכלל. מהר מאד גילו שם את העובדה שאדם מוכן לשלם מכיסו הון תועפות כדי להחזיק בבגד אלגנטי עם תג-יוקרה, והם מטפחים את הנטייה הבזבזנית הזו בהתאם.

תשמעו למשל, סיפור שהתרחש לא מזמן בחנות מאד-מאד יקרה, בדיוגנוף.

כהקדמה לסיפור הזה, נספר לכם על מקום מפורסם בתל-אביב, שנקרא "כיכר המדינה". שם, מתרכזים חנויות-היוקרה וסלונני העיצוב

את תלמידי המגיד ממזריטש, עניינה פעם שאלה שמעניינת את כולנו: מה מעניק לשבת את ההרגשה הרוחנית שחשים בה? מה נותן לה את האווירה השבתית הזו, שאפשר להרגיש בנקל מידי שבת בשבתו?

יש לומר שאצל תלמידי 'המגיד' הייתה לשאלה הזו משמעות קצת יותר עמוקה. הם, הרי חשו- מעבר לתחושה השבתית הרגילה- התעלות אמיתית, מעין עולם הבא. ממש השגות של כמעט-רוח-הקודש. מובן, איפוא, מדוע היה חשוב להם כל-כך לדעת את מקורם של רגשי-התעלות הללו, שפקדו אותם מדי שבת.

החליטו התלמידים לערוך ניסוי מעניין. באחד מימי החול של השבוע, לבשו איש איש את בגדי-השבת שלו, כולל השטריימל והקפטן, והקדימו טבילת-מקווה מלאת ייחודים ללבישת המלבושים השבתיים. לאחר מכן צעדו בניחותא לעבר בית-המדרש, וניסו להבחין- האם הם חשים בשינוי בהרגשתם, או שמא הכול כבכול יום. להשתאותם, הצליחו התלמידים לחוש בהחלט בתחושת התעלות מיוחדת, כפי שהרגישו בכל יום-שבת...

פנו התלמידים למגיד, ושאלוהו בתמיחה: "רבי, הייתכן? האין זה עצם יום השבת שמרומם? הנה, יום חול אפרורי - והרגשת התעלות כזו! והרי כל מה שהשתנה אלו הלבושים, בגדי השבת, ותו לא".

ענה להם המגיד במתק לשונו: "וכי קלה בעיניכם החלפת הלבוש? דעו לכם כי שורש הלבוש מגיע ממקור נעלה ביותר ובכוחו לגרום לכך שתשרה עליכם השראת-קדושה ברמה כזו, שתחושו בה בבירור..."

במאות השנים שחלפו מאז, הספיק עולם הביגוד להכיר אינספור סוגים, מותגים ואופנות-לבוש. כשאנו מדברים על 'מותג', כדאי לזכור שבתחום הלבוש יש למילה הזו השפעה אדירה על הלקוח, המעוניין כמובן לרכוש לו חליפה מבית-טוב, ומוכן להוסיף קצת כדי שגם יראה את זה...

בהרבה דברים, אנשים מחפשים 'מותג'. יש לזה היגיון: בדרך כלל, חברה ממותגת ומכובדת עומדת מאחורי המוצר שהיא משווקת, ואחראית לאיכותו. מכיוון שהיא דואגת לשמה הטוב, היא לא תהסס לפסול מוצר נחות, שאינו עומד בקריטריונים המחמירים של בקרת-איכות. זה מבטיח שמה שמגיע בכל זאת לידי הלקוח, הוא מוצר תקין ואיכותי.

צאתכם לשלום, הרהורים לבין הזמנים...

בשורות הבאות חולק 'מישהו מבפנים' מניסיון חייו מספר טיפים לאחיו בני הישיבות בדרך לפגרה בבית.

זמנים חשובים

שכדאי לדעת			
סוף זמן ק. שמע	מנחה גדולה	שקיעה	
ז' אב	8:22	13:29	19:44
ח' אב	8:22	13:29	19:44
ט' באב	8:22	13:29	19:43
י' אב	8:23	13:29	19:43
י"א אב	8:23	13:29	19:42
י"ב אב	8:24	13:29	19:42
י"ג אב	8:24	13:29	19:41
י"ד אב	8:25	13:28	19:40
ט"ו אב	8:25	13:28	19:40
ט"ז אב	8:26	13:28	19:39
י"ז אב	8:26	13:28	19:39
כ' אב	8:27	13:28	19:38
כ"א אב	8:28	13:28	19:37
כ"ב אב	8:28	13:28	19:36
כ"ג אב	8:28	13:28	19:35
כ"ד אב	8:29	13:28	19:34
כ"ה אב	8:30	13:27	19:32
כ"ו אב	8:30	13:27	19:31
כ"ז אב	8:31	13:27	19:31
כ"ח אב	8:31	13:26	19:30
כ"ט אב	8:32	13:26	19:29
ל' אב	8:32	13:26	19:28

מו"ל:	'המקום הנכון באופנה' - א.ת. כפר חב"ד, טל. 03-9606704
כתיבה ועריכה:	קובי סלע יחסי ציבור ותקשורת כהלכה, טל' 03-9191494
עיצוב ועריכה גרפית:	תמר שפי - סטודיו T, טל' 077-4450504

מורידים מחירים במקום הנכון

מכנסיים אלגנט וכותנה

ג'אן, רד ועוד
שמחירים 119-179 ₪
עכשיו רק **99 ₪**

מכנסיים אלגנט חלק ומדוגם

בגיר, לונדון-טיילור ועוד
שמחירים 169-249 ₪
עכשיו רק **119 ₪**

מכנסי אלגנט מבית בגיר

מבדים איכותיים - חלק ובעשרות דוגמאות
שמחירים 199-269 ₪
עכשיו רק **149 ₪**

מכנסי צמר קלות ומשובחות

מבית בלמין ועוד
שמחירים 289-349 ₪
עכשיו רק **189 ₪**

חליפה איכותית

במקום 849 ₪
עכשיו רק **499 ₪**
בקניית כובע או נעליים

זה הזמן הנכון להגיע למקום הנכון, למדוד לעצמך כובע חדש או זוג נעליים איכותיות ולהרוויח ממחיר מוזל וחסר תקדים - רק **499 ₪** לחליפה איכותית מבית בגיר או לונדון-טיילור. לבחירתך מגוון חליפות חלקות (שחור כחול ואפור) או בדוגמאות פסים.

המקום הנכון באופנה

ירושלים: רח' שמגר 4, רוממה (מול מכבי האש), טל. 02-5389179
בני ברק: רח' אהרונוביץ 10 (מרכז רימונים), טל. 03-6498822
כפר חב"ד: אזור התעשייה (מול תחנת הרכבת), טל. 03-9606704
שעות פתיחה: ימים א'-ה' 10:00-21:00, יום ו' 9:30-13:30
מחירי המבצע בתוקף עד א' אלול (11.8.10). בכפוף לתקנון המבצע. אין כפל מבצעים והנחות. טל"ח