



נתי אבן-צור

נגרות איכותית וקצת יותר

נתי אבן צור פרש מעולם ההיי-טק ונכנס לנעליים של אביו ב"נגריית אבן צור" ברעננה. אחרי תקופה של דשדוש, החליט להיעזר בשירותיהם של יועצים חיצוניים כדי להקפיץ את העסק קדימה. היום הוא כבר יכול לבחור לעצמו את העבודות שמאתגרות אותו, ומודה שישמח אם דור ההמשך יבחר אף הוא בנגרות כפרויקט חיים

וגם אבא לא רצה שאהיה נגר. הוא טען שזו עבודה קשה מדי, עבודה שחורה של להרים פלטות כבדות ולחזור הביתה מאוחר בלילה."

לא לקפוץ מעל הפופיק

אבן צור פנה ללימודי מנהל עסקים, אבל המשיך לבקר בנגרייה ולעבוד עם אביו. "עסקנו בעיקר בנגרות ללקוחות פרטיים: מטבחים, חדרי רחצה, ארונות קיר, חדרי שינה וכד'. כשסיימתי את התואר אבא כבר היה עייף וחולה לב ואני רצתי עם העסק מהר מדי לטעמו: רציתי להתרחב, להכניס מיכון, קניתי מכונה של שתילת צירים, רציתי לעבוד עם אדריכלים ומתכננים. לאבא זה לא התאים, הוא נכנס ללחץ ורצה להמשיך בדרכו המסורתית, עם עובד אחד, ולא "לקפוץ מעל הפופיק" כפי שנהג לומר. כך שנשארתי לחסות בצילו מבלי לפתח את העסק. החלטתי לעזוב. מאחר וסיימתי בהצטיינות במכללה למינהל, צורפתי לפרויקט "שתיל" בשת"פ בין המכללה למכון היצוא, במסגרתו הושמנו בחברות ההיי-טק. עבדתי כשנתיים ב"משגב מערכות" ולאחר מכן בבית התוכנה "רמדור" כמנהל יצוא. עסקתי בפיתוח עסקי ומכירות לשוק האירופי. אני הרווחתי טוב ואבא שמח ש"הסדרתי" בהיי-טק.

כשאבי נפטר, ב-2002 ניסינו ללא הצלחה להשכיר את הנגרייה. זה היה בתקופת מלחמת המפרץ ואנשים חששו להתחיל עסקים חדשים, היה חוסר ודאות מוחלט במשק. רצינו שתהיה לאמא פנסיה קטנה, אז במקביל לניסיונות להשכיר את העסק התחלתי לעשות עבודות נגרות

נתי אבן צור, בן 44, נשוי ואב לשלושה, תושב שכונת אם המושבות בפתח תקווה. הוא גדל ברמת השרון, בן בכור למשפחה בת ארבעה ילדים, דור שני לנגרים. בנגרייה שלו שהוא מעסיק שבעה עובדים בשלושה חללים מרווחים באזור התעשייה ברעננה, יחד עם חדר תצוגה מואר ומעוצב. אביו, שעלה בילדותו ממרוקו, הקים נגרייה עצמאית לאחר שנים רבות כנגר שכיר. נתי, לאחר "רומן" קצר עם ההיי-טק, החליט להמשיך את דרכו. אמו, אלישבע, עובדת עמו כיום בעסק ומשמשת כיד ימינו בכל הקשור להנהלת חשבונות, שליחויות, מזכירות ועוד. העוגיות המרוקאיות שהיא מגישה לנו משגעות בטעמן וגם הקפה הפוך משובח. בזמן הראיון עמו, נמשכת הפעילות הערה בנגרייה, כשכל מספר דקות הראיון מופרע על ידי טלפונים מלקוחות ומספקים, אמא אלישבע, שנכנסת לברר פרטים ומנהל העבודה שבא לתאם משלוחים. אבל בכל זאת, אנחנו מצליחים לחלץ ממנו כמה פרטים מעניינים ואפילו עצות לבעלי עסקים בראשית דרכם.

אתה דור שני לנגרים, אחרי שספגת את ריח הנסורת מאז ילדותך, ספר לנו קצת על ההתחלה.

אבי היה שכיר במשך שנים רבות וב-1974 אזר לראשונה אומץ לפתוח נגרייה עצמאית בתל אביב. גרנו ברמת השרון, אבל את רוב החופשים שלי ביליתי עם אבא בנגרייה. אני זוכר את עצמי מנקה, מטאטא, עוזר, בונה לעצמי מדפים - מאוד אהבתי את זה אבל לא חשבתי שאהיה נגר

יועץ טוב ולא לחסוך על רטיינר (תשלום) חודשי. גם אם הראשון לא טוב, או אין איתו כימיה, לנסות שני ושלישי, עד שמוצאים את הנכון. כי מה לעשות, לא כל החוכמה נמצאת אצלנו וכשאתה שקוע בעסק אתה לא רואה דברים שמישהו מקצועי רואה מבחוץ. אני עד היום נפגש עם "נפתול" פעם בשבועיים ומשלם על בסיס קבוע. יש תקופות שהייעוץ צמוד ומפיקים ממנו המון ויש תקופות שפחות צריך אותו, אך בסה"כ זו השקעה טובה לטווח ארוך והשקעה שמחזירה את עצמה. צריך רק לדעת למצוא את האיש הנכון ולא לפחד להתייעץ."

איזה עוד עצות יש לך לבעל עסק מתחיל באומנות העץ?

"בעיקר לעבוד עם ספקים נכונים ואיכותיים מבחינת השירות, החומרים והעבודה שהם מעניקים לך. זה מאוד חשוב ועושה את ההבדל בין עבודה טובה למעולה. בנוסף אני מציע להם, לאור המצב בשוק, להתחרות על דברים מיוחדים, להתמקד בנגרות בוטיק. גם ארון אמבטיה יכול להיות מיוחד אם בונים אותו בצורה יצירתית ומחומרי גלם מעולים."

האם אתה מרגיש שהתואר במנהל עסקים והעבודה בהיי-טק תרמו להצלחת העסק שלך? מה הבאת משם לתוך העסק?

"המעבודה בהיי-טק למדתי איך לעבוד מול לקוחות ולתקשר איתם. העובדה שהייתי צריך לעמוד מול מועצות מנהלים בחו"ל ולמכור להם את החברה שלנו באנגלית, בהחלט הכשירה אותי להיות איש מכירות ושיווק טוב יותר. דבר נוסף שהבאתי מהעבר שלי זה את עניין המחשוב. מההתחלה הכנסתי לעסק תוכנות לעיצוב מטבחים והכל אצלי ממוחשב. להערכתי את ההצלחה שלי היום אני חב לתמהיל נכון בין מנהל עסקים, מערכות ממוחשבות, יעוץ מקצועי, תודעת שירות גבוהה, עבודה מקצועית ואהבה אמיתית לתחום."

להגשים חלומות לאדריכלים

את האופן שבו מגיעות אליו העבודות מחלק בן צור: "30 אחוז מהנטוורקינג, חלק מאתר האינטרנט שלי ולמעלה מ-50 אחוז מגיעים מאדריכלים ומעצבי פנים שאני עובד עימם. לשם רציתי להגיע, הם יוצרים דברים מיוחדים, הם חולמים ואני יודע להגשים להם את החלומות ולמצוא להם פתרונות מדויקים ואת החומרים שיתאימו לעיצוב שלהם, וזה החלק הכי מעניין ויצירתי בעבודה שלי."

הרי הגעת מההיי-טק ולא ממש למדת נגרות באופן מקצועי. לא היה חסר לך ידע בהתחלה?

"בהחלט כן. כשנכנסתי לתחום באופן יותר ויותר מקצועי היה חסר לי ידע, כי אצל אבא לא ממש לקחתי אחריות על כל התהליך. למזלי, היו לי שכנים טובים פה באיזור התעשייה ברעננה. יש פה לידי שלוש נגרות של חברים שעוד היו חברים של אבא. הם הדריכו אותי, סייעו לי ועזרו לי המון עם ידע מקצועי. בכלל אני חייב לציין לטובה את "עם הנגרים", זה

קטנות לקרובים ולחברים וראיתי שאני מאוד נהנה מכך. הגיעו אלי הזמנות בדרך לא דרך, אחת מהן מזוג שאבא שלי עשה להורים שלהם עבודות נגרות כשעוד היה שכיר.

כך, במשך כשלוש שנים עבדתי בכל יום עד 5-6 בערב בהיי-טק, ואחר כך עד אמצע הלילה בנגרות. עשיתי הכל לבד ואהבתי כל רגע. בשנת 2003 החברה בה עבדתי נקלעה לקשיים ולא שילמו לנו משכורת במשך ארבעה חודשים. אותי, לעומת אחרים שלא היה להם ממה לחיות, הנגרות הצילה. זו הייתה האינדיקציה עבורי שאני יכול לחיות מהנגרות ולהתפרנס מהיעיסוק שאני כל כך אוהב בכבוד, ואפילו יותר מזה. אזרתי אומץ וב-2005 פרשתי מההיי-טק."

לראות את הדברים מבחוץ

ההתחלה הייתה קשה. "בשלוש, ארבע השנים הראשונות עבדתי הרבה וקשה, אבל לא הצלחתי לפרוץ קדימה", מספר אבן צור, "הרגשתי שאני תקוע במקום, שאני לא מצליח לבדל את עצמי בשוק. אמנם הצלחתי להתפרנס, אך לא הגעתי להכרה אליה שאפתי להגיע וחשתי שאני עדיין נאבק על כל הזמנה. עבדתי בעיקר מפה לאוזן ללא שיווק או פרסום."

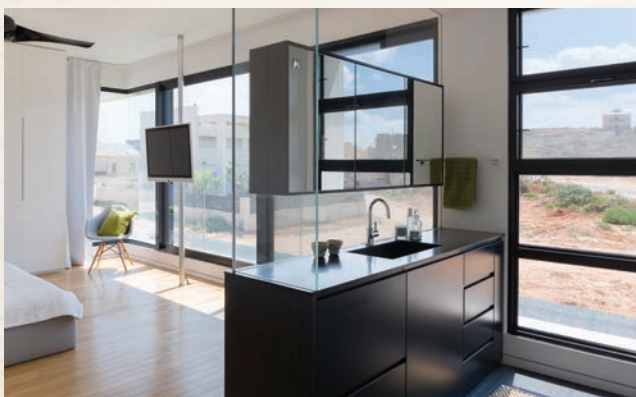
אז איך באמת החלה הפריצה המשמעותית?

"הצטרפתי לקבוצת *BNI, קבוצת "נטוורקינג", בה חברים בעלי עסקים מתחומים שונים המעבירים וממליצים האחד לשני ועל השני לעבודות ויוזמות עסקיות. היום, אני כבר תשע שנים חבר בקבוצה והרבה מאוד מהעבודות שלי מגיעות דרכה.

אבל השינוי הגדול באמת החל כשהתחלתי לקבל יעוץ מקצועי מיעוץ אסטרטגי. אני אוהב להתייעץ ומוכן לשלם על זה כסף כי זה שווה כסף. ב-2010 הכרתי את "נפתול", היעוץ המסור שאיתי מאז ועד היום. הוא היה אחד היועצים של חברת ספקים גדולה לחומרי פרזול ופגשתי אותו באחד הכנסים שלהם. הבעתי בפניו את התסכול שלי: "אני עובד איכותי, נותן שירות טוב ובכל זאת נשאר תקוע על אותו מחזור ללא תזוזה קדימה". הוא ישר אמר לי, אתה צריך להשקיע בתצוגה, לקחת מנהל עבודה ועוד שלל עצות לעשות דברים שהיום נראים לי בסיסיים ואז עדיין לא הפנמתי את החשיבות הרבה שלהם: תמחור נכון, איך להגיש הצעת מחיר, איך להציג לראווה את היכולות שלך ועוד. בעקבות הייעוץ של "נפתול" הקמתי חדר צבע, משרד, חדר תצוגה מרשים, קניתי מכונת חדישות ומשוכללות כמו לדוגמא מכונת קאנטים שלי שהייתה היחידה פה באיזור שמדביקה קאנטים בצורה מקצועית ולאחרונה גם מכונת CNC משוכללת."

אז לקחת יעוץ חיצוני לעסק זה צעד שאתה ממליץ עליו לכל בעל/ת עסק קטן?

"בהחלט. אני ממליץ לכל בעל עסק קטן שמנסה לפרוץ קדימה לקחת



רוחבית, הופך להיות ענף של נגריות בוטיק שנותנות פתרונות ייחודיים ועיצובים חד פעמיים, זו האפשרות היחידה לשרוד מול ההיצף הזול של רשתות כמו איקאה. בסך הכל אני מאמין שיש קיום ועתיד מובטח לענף אומנות העץ בישראל כענף יוקרתי של אנשי מקצוע מעולים וחומרי גלם משובחים".

אתה חבר התאחדות ותיק, איך אתה רואה את תפקידה של התאחדות המלאכה והתעשייה בסיוע לענף ולמעסיקים, והאם אתה עצמך מסתייע בשירותים שאנחנו מציעים?

"ההתאחדות עושה עבודה חשובה מאוד ביידוע המעסיקים לגבי החוק ולי אישית היא תרמה רבות בנושא זה, אחרת הייתי טובע בים החוקים והתקנות. חשוב מאוד שלבעל עסק קטן תהיה כתובת בכל הקשור לתנאי העסקה, כי אף אחד מאיתנו אינו עורך דין ויש לנו עוד אלפי דברים על הראש. בהתאחדות אני מקבל גם חשיפה רבה לתכנים מקצועיים הקשורים לענף העץ, וידע נוסף, מקצועי ועסקי. בכל הזדמנות שיש לי אני מצטרף לקורסים מעניינים ולערבי עיון ומקבל שם הרבה חומר למחשבה ולעשייה. עם זאת, לדעתי ההתאחדות צריכה להתעסק יותר בהכשרת עובדים. זה נושא שהוא אקוטי לכולנו. אצלי הגיל הממוצע של העובדים הוא +50 ותמיד יש בעיה להשיג עובדים חדשים ומיומנים. כדי להיות בעל מקצוע מומחה צריך ניסיון של 7-8 שנים בענף, ואת זה קשה מאוד למצוא היום. בעבר אפשר היה לקבל עזרה בהכשרה פנים מפעלית, אבל זו פרוצדורה מסורבלת ומעצבנת, שהעדפתי לוותר עליה".

לסיכום נתי, מה המוטו שלך היום בניהול העסק?

"המוטו שלי הוא לתת קצת יותר. אני מנסה למתג את עצמי כ"אבן צור-נגרות איכותית וקצת יותר". מה זה אומר? להשקיע קצת יותר בהכל: בהקשבה ללקוח, בהשקעה ותכנון ללקוח, בבירור הפרטים הקטנים של ההיטים כדי להגיע לתוצאה מדויקת יותר, למצוא לאדריכל פתרון למרות שאין את חומרי הגלם המדויקים, למצוא פתרונות טכנולוגיים מתוחכמים - העיקר שיהיה מעניין ומאתגר. היום לשמחתי הגעתי למצב שאני יכול לומר "לא" לעבודה כי היא לא מאתגרת אותי. ובאמת לסיכום, להבדיל מאבי, אני דווקא הייתי שמח שהבן שלי ימשיך בדרכי ויהיה נגר - וזה אומר הכל, לא?!"

* BNI - מה זה?

Business Network International

BNI הוא ארגון של קבוצות רישות עסקי בהן קבוצת אנשי עסקים הנפגשים פעם בשבוע ביום קבוע ולזמן קבוע לפגישת עסקים מובנית בה הם משווקים אחד את השני.

הרעיון מאחורי הרישות העסקי הוא, כי במעגלי ההכרות של כל אחד מהקבוצה מאות אנשים, משפחה, חברים, קולגות, לקוחות וכו' וכאשר מצטרפים עשרות אנשים לקבוצה, ניתן להגיע למעגל פוטנציאלי של אלפי אנשים. מטרת הפגישות להגדיל את הסיכויים לקבל חשיפה והפניות לעסק הפרטי של כל חבר בקבוצה על ידי כך שכל אחד בקבוצה משווק את שאר חברי הקבוצה.

הארגון מונה כיום מעל 6,000 קבוצות בכל חמשת היבשות וכ- 135,000 חברים. בשנת 2010 לבדה, חברי בי.אנ. איי. מסביב לעולם העבירו 6.5 מיליון הפניות עסקיות אשר הובילו לעסקאות בשווי של למעלה מ-2.8 מיליארד (!) דולר.



עם טוב, עם של חברים, שידוע להושיט יד ולסייע לחבר כשצריך. נגר שכן יעזור לך ויעבוד איתך גם אם הוא בעצם מתחרה שלך. לכל אחד יש את הקליינטורה שלו ועד היום אנחנו משתפים פעולה עם חומרים וכלים. ממש תענוג. בכלל, לדעתי, עולם הפועלים, הוא עולם של בני אדם ולא של זאבים. יש ערבות הדדית וסיוע אמיתי, מכל הלב".

מתי בעצם הפכת למעסיק?

"די מהר, כבר בהתחלה לקחתי עזרה. אני חושב שהייתה לי קצת טראומה מאבא שלי שעבד פיזית קשה מאוד ועשה הכל כמעט לבד. אבא שלי לא ידע לשחרר, להאציל סמכויות לאחרים. אני ההיפך הגמור ממנו בעניין הזה: יש לי מנהל עבודה, אדם יקר וחרוץ שאני מאוד מעריך, והמעורבות שלי היום בקו הייצור עצמו, מועטה. כבר בהתחלה, כששכרתי לראשונה נגר מקצועי, אמרתי לעצמי: "הוא יודע יותר טוב ממני, אני צריך לתת לו לעשות את העבודה ולהתעסק בניהול ובתכנון".

עבורי להיות מעסיק זו אחריות מאוד גדולה לפרנסה של אנשים ומשפחותיהם. בנושא זה אני אסיר תודה להתאחדות שמקפידה לעדכן אותנו בכל השינויים בחוקי העבודה ובחוקים החדשים, התקנות והקנסות שנכנסו לתוקף. אני מקבל את החוק ושומר עליו, אך בנושא זה של חקיקת חוקי עבודה, אני מרגיש שבשנים האחרונות הכנסת רואה את העובדים הרבה יותר מאשר את המעסיקים, בעיקר הקטנים, ושוכחת שאנחנו בעצם מייצרים את מקומות העבודה. הם לא מבינים שבכל פעם שהם "מיטיבים" עם העובדים, הם בעצם "מפילים" עלינו עוד ועוד עלויות שכבר קשה לעמוד בהן".

איך היית מאפיין את הלקוח הממוצע שלך?

"הישראלים בסך הכל אוהבים עבודה טובה ויפה ומוכנים להשקיע כדי לקבל את הרהיט עליו חלמו. הלקוח הממוצע שלי הוא בן ארבעים פלוס, מעמד ביניים מבוסס, הרבה מאזור השרון אך גם ממקומות אחרים בארץ".

איך אתה רואה את העסק הפרטי שלך בעתיד ואת ענף אומנות העץ כולו בעוד מספר שנים?

"אני עצמי מתכנן להמשיך ולהתרחב, רוצה להמשיך לראות את הנגרייה צומחת ומתפתחת לכיוונים נוספים ופרויקטים מורכבים. הייתי רוצה לחדור לתחום חיפויי קירות משולבים בארונות, בדלתות כניסה וכד'. את עולם הנגרות אני רואה כהולך לקראת עיצובים בקווים יותר נקיים, ללא ידיות, עם מכשירי חשמל מוסתרים תחת דלתות הנפתחות במגע - ממש כמו מסכי הסמארטפונים שלנו. ענף הנגרות היום צומח בצורה