

אייל פישמן: "במלחמה הבאה נפטר עובדים"

בעלי הום סנטר לא מקבל את תלונות הספקים על הדחייה בתשלומים בעקבות צוק איתן: "שלא יעברו איתנו"

אם הספקים לא יתמכו בנו, ניקח את הכסף ונביא לכה, במקומם. במלחמה המשכתי לשלם ארנונה ומשכורות ל-2,000 עובדים והוצאות שוטפות, והפעלתי 48 חנויות ברחבי הארץ, בעוד שהיבואן יושב במחסן שלו ומי עביר ניירות מצד לצד. הנוק שלו הרבה יותר קטן משלנו כי קל לו יותר להצטמצם בתקופה קשה. הריבית כיום היא הנמוכה בהיסטוריה. אם בעבר, על 90 יום אשראי הוא שילם ריבית של 2%, כיום הריבית היא רבע אחוז בלבד, כך שתוספת ימי האשראי שהורענו עליהם לא מחמירה מהותית את מצבם."



אייל פישמן. "הנוק של היבואן הרבה יותר קטן" | צילום: אוראל כהן

בכמה אתה מעריך את הנוק שנגרם לרשת?
"חסרים לנו יותר מ-10 מיליון שקל, שאבדו עקב אובדן מכירות ב'צוק איתן' ומהפגיעה של החלטת הממשלה לפצות רק בקו ה-40. היא לא כוללת את סניף ראשל"צ שספג פגיעה קשה במכירות, ואת סניפי רחובות ונס-ציונה. גם בסניפי המרכז הייתה פגיעה. במלחמה הקודמת קיבלנו פיצוי על שתי חנויות בדרום, אבל אז לא היה ירי מעבר ל-40 ק"מ ולכן הנוק היה קטן יחסית. חודשי הלחימה, יולי-אוגוסט, ידועים כעונת השיפוצים ומעבר הדי-רות, ונחשבים לחודשי שיא במכירות. הרשת הצטיידה במלאים גדולים, כך שההפסד שלנו גדול יותר."

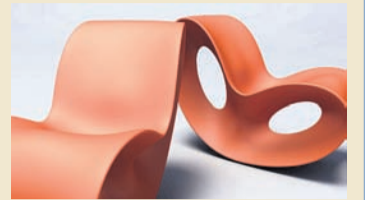
התקופה על שורה של התאמות.
אבל גם הספק נפגע ולא מבר. גם לו יש הוצאות?
"לא זכור לי שהצמ דתי אקרה לך-קה של אף ספק. מי שלא מתאים לו, לא חייב לעבוד איתנו. לכל דבר יש תחליף. אנחנו (משפחת פישמן) הזרנו מנו לאחורונה להיום סנטר 60 מיליון שקל לצורך עמידה בתשלומי האג"ח של הרשת. אם אנחנו תומכים ברשת ומזרימים לה כספים, גם הספקים צריכים לתמוך, ולא לרוץ להתלונן."

פישמן: "אם אנחנו תומכים ברשת ומזרימים לה כספים, גם הספקים צריכים לתמוך, ולא לרוץ להתלונן. אם הם לא יתמכו בנו, נייבא לבד"

מאת נויית זומר

▶ "אם ספקי הום סנטר חושבים שהם לא צריכים להשתתף בנזק שנגרם לרשת במבצע 'צוק איתן', ושהם יפנו לעיתון וניבהל - בסדר. או שהם שותפים עסקיים שלנו, או שלא." כך אמר ל"ידיעות אחרונות" אייל פישמן, בעלי הרשת, המשיב במלחמה לספקים שהתלוננו על הרעת תנאי התשלום והאשראי בעקבות נוקי "צוק איתן" שנגרמו לרשת. לדברי פישמן, בנו של איש העסקים אליעזר פישמן, "לא פיטרנו עובד אחד במלחמה. חשבנו שהמדינה נורמלית ותפצה עסקים על פי טווח הטילים. לא ידענו שהפעם ילכו רק על פי קו ה-40 ק"מ. במלחמה הבאה נפטר."

הספקים נדרשו לקיוון חריצדי של 3% מהסכום שהרשת הייתה אמורה לשלם להם על מכירות יולי, ועל הג' דלת האשראי לרשת בשלושה שבועות, שפירושו דחיית תשלום לספקים בכמעט חודש נוסף. במכתב לספקים, שעליו היה חתום מנכ"ל הרשת אלי גידור, נאמר: "מבצע 'צוק איתן' השפיע מהותית על המשק הישראלי בכך של ועל סקטור 'שיפור הבית' בפרט. מחזורי המכירות בימי הקרבות פחתו בכל המדינה ובמיוחד בדרום. בעקבות הפעלת הרשת ככימי שגרה ולנוכח הירידה בפדיון החנויות, החלטנו ברוח



מבנה חדש לטולמנס אוטלט בגבעת ברנר

טולמנס אוטלט בכניסה לקיבוץ גבעת ברנר עבר למבנה גדול וחדש של כ-2,000 מ"ר, ומקבץ תחת קורת גג אחת את מכלול המוצרים של החברה. בחול המועד סוכות תוצע מכירה מיוחדת של עורפי מלאים עד 40% הנחה. גם האאוטלט הוותיק בבית יהושע הוגדל ל-2,300 מ"ר. "האאוטלטים הם כיום כ-40% ממחזור הרשת", אומר המנכ"ל שוקי שוורץ. המחירים בהנחות של עשרות אחוזים. בין הפריטים המעניינים: מגוון מיטות מעוצבות במחירים של 6,000-16,000 שקל למיטות כפולות (בלי מזרנים) ופתרונות מידוף לחדרי מגורים, עבודה וספריות כ-2,500-10,000 שקל. **שושנה חן**

חדש: השכרת אייפד מיני לטיול לחו"ל

ישראלים שטסים לחו"ל יכולים לשכור בנתב"ג אייפד מיני המצויד בסים סלולרי ומאפשר גלישה בכל יעד בחו"ל. השירות נקרא Travelmate, והוא של חברת WEMAKEIT. על האיפד מותקנות אפליקציות, כולל חדשות, משחקים, ניווט, תיירות ומלונות, רשתות חברתיות, תקשורת ועוד. מחיר ל-7 ימי נסיעה לחו"ל עומד על כ-400 שקל ל-1 גיגה גלישה. **שיא כהן**

עיריית ראשל"צ החזירה כ-450 אלף שקל לתושבים

עיריית ראשון-לציון החזירה כ-450 אלף שקל לתושבים שילדיהם שהו בבית כימי מבצע 'צוק איתן' במקום ללכת לקייטנות. מדובר באלפי משפחות, ששילמו עבור הקייטנה העירונית. חבר מועצת העיר, אבי חיים, שיום את ההצעה להחזרת הכסף שהתקבלה בהנהלת העיר: "ההורים מצאו את עצמם יושבים בבית עם הילדים, ואלפי שקלים ירדו לטימיון". **מאיר תורג'מן**

יטבתה תשיק "חויית שוקו" לכל המשפחה במתחם יטבתה מורגנה ברדינג 3, נמל תל-אביב. המתחם יהיה פתוח לקהל ללא תשלום, בחול המועד סוכות.

הרשות לפיתוח ירושלים הקימה עמדת מידע תיירותית במשכיר לצרכן. בין הסניפים: מתחם התחנה, תחנת שירות הרכבת הקלה ברודקה, שוק מחנה יהודה ועוד.

נאמן אופן גלרי מעדיף חברה אלמונית על רבי-בריח

שנים. אשגב מתחייבת להעסיק 60% מהעובדים, רבי-בריח - 40% בלבד. עו"ד מטרי מוסיף כי אשגב מתכוון להפעיל את שני מפעלי החברה בא-שקלון ובכרמיאל, בעוד שרבי-בריח רוצה לסגור את המפעל באשקלון ולמזוג למפעל רבי-בריח בעיה. כמו כן, רבי-בריח שומרת לעצמה זכות להוציא נכסים מסוימים מהממכה, שעלולים להטיל הוצאות כבדות על קופת ההקפאה. בית הדין יצט"ך להכריע בין הצעה כספית טובה יותר של חברה שאינה בתחום התעשייה, להצעה טובה פחות כספית אך של חברה תעשייתית מוכרת וידועה לייצור דלתות, בעלת מחזור מכירות של מאות מיליוני שקלים בשנה. הדיון יתקיים ב-5 באוקטובר בכיהמ"ש המחוזי בלוד.



סניף של אופן גלרי. מי מציע תנאים טובים יותר? | צילום: גיל נחשתן

בוט) לעומת 15 מיליון שקל של אש-גב, המליץ הנאמן לביהמ"ש לקבל את הצעת אשגב. במכתב הנקשה מסביר עו"ד מטרי כי בגלל תנאים שהציעה רבי-בריח הצעת אשגב טובה יותר כספית. אשגב מוכנה לשלם 15 מיליון שקל בתוך שלושה חודשים, בעוד שרבי-בריח פורסת תשלומים ל-3

דום. החברה נקלעה להקפאת הליכים לאחר שצברה חובות של 77 מיליון שקל באוגוסט. החברה מוצעת למכור רה, כולל נכסי הנדל"ן שלה ומגרש המפעל בכרמיאל. אף שהצעתה הכספית של רבי-בריח גבוהה יותר ועומדת על 16.8 מיליון שקל (בתוספת תשלומים מגביית חו-

מאת נויית זומר

▶ נאמן מפעלי מונוייט (לשעבר מפעלי עץ כרמיאל), יצרנית דלתות העץ ובעלת רשת אופן גלרי שנקלעה לקשיים, מבקש מביהמ"ש לאשר את מכירת מונוייט לחברה לא מוכרת, אשגב יזמות והשקעות מכרמיאל, העוסקת בנדל"ן ונמצאת בבעלות מוטי אשגב. הנאמן מעדיף את מונוייט על ההצעה של קבוצת רבי-בריח שבבעלות שמואל בורנשטיין, יצרנית דלתות הביטחון הגדולה בישראל. כך עולה מהבקשה הרחופה בקשר עם הליכי המכר שהגיש עו"ד רונן מטרי בסוף השבוע לביהמ"ש המחוזי מרכז. מונוייט ישראל, שהייתה בבעלות מונוייט הקנדית, מעסיקה 170 עוב-