

**SEEK  
DISCOMFORT**

סיפור חייו של גיל בנקס



מאת שראל שאמיס



# SEEK DISCOMFORT

סיפור חייו של גיל בנקס



מאת  
שראל שאמיס

# SEEK DISCOMFORT

סיפור חייו של גיל בנקס

כתיבה: **שראל שאמיס**

עריכה: **עידן אללוף**

הפקה: **שראל שאמיס**

עיצוב: **אוקסנה קרבצוב**

הדפסה: **מוקי הפקות**

© 2025 כל הזכויות שמורות שראל שאמיס

אין להעתיק ספר זה או חלק ממנו וכן לאחסן בבנק נתונים או להעביר בשירותים מקוונים, לשכפל, לעבד, או לתרגם בכתב, ללא אישור בכתב מהמחבר.

נדפס בישראל תשפ"ה 2025

# פתיחה

במרוץ החיים אנחנו דוהרים קדימה, מעין ספרינט שלא נגמר, תמיד מגבירים, אף פעם לא עוצרים. אבל לפעמים, דווקא שם, בתוך הריצה, הלב לוחש לעצור לרגע. להביט סביב. להבין מה באמת חשוב. ושוב אני חוזר לאותה מסקנה, חברים אמיתיים ומשפחה הם הדבר היקר ביותר שיש.

הספר הזה הוא ההפסקה שלי. הוא ההזדמנות שלי לעצור ולהיזכר, להבין, להרגיש, להודות. לשוב אל כל מה שחוויתי לצידך, גיל, בשש השנים האחרונות.

”אני אכבוש פסגות, ארוץ לקצה העולם, אבל בסוף, תמיד אחזור הביתה. בין אם בחיים, ובין אם לא.”

גיל היקר, אם רק הייתי יכול להגיד לך עוד פעם אחת תודה. תודה על כל הערכים שלימדת אותי.

תודה על כל האתגרים שעזרת לי לעבור.

תודה על היותך חבר אמיתי, גם בעליות וגם בירידות.

תודה על רגעים של שיכרון חושים וצחוק מתגלגל.

אומרים שאחרי שמישהו נפטר, הערכים והתחביבים שלו מתפזרים בין קרוביו.

אני מקווה מאוד שזה נכון, כי היו לך הרבה.

גיל, היית ותמיד תהיה החבר והדמות הטובים ביותר שהכרתי. אני ממשיך ללמוד ממך בכל יום.

תודה.



# הקדמה

הספר הזה נכתב מנקודת המבט האישית שלי, כדי לשתף את הדרך שבה הכרתי את גיל, איך ראיתי אותו לאורך השנים ומה חוויתי לצידו. בתוך הסיפור האישי שלי שזורים גם קולות נוספים כמו חברים שהכירו את גיל בסיטואציות שונות, וכל אחד מהם מביא זווית משלו, איך הוא ראה את גיל, מה הוא למד ממנו ואיזה חותם גיל השאיר אחריו עבורו.

המטרה של הספר היא כפולה: האחת, לספר את סיפור ההיכרות שלנו, מסע של חברות עמוקה, צמיחה משותפת ורגעים שלא נשכח. השנייה, להראות לכם מה אפשר ללמוד מגיל, על החיים, על מערכות יחסים, על נחישות ועל שמחה פשוטה. אני מאמין שכל מי שיקרא את הספר הזה יוכל לקחת משהו מהאור שגיל הקרין על הסובבים אותו, ולשלב אותו ביום-יום שלו.

המסע שלנו התחיל בשנת 2015, בתקופה בה התגייסתי ופגשתי את גיל לראשונה. המסע מסתיים באוגוסט 2022, שבע שנים לגיוס, היום הארוך בו הודיעו לנו שגיל נהרג.

אבל האמת היא שגיל לא באמת נעלם. הוא ממשיך ללוות אותנו דרך הזיכרונות, הסיפורים ודרך מה שלמדנו ממנו. זה הספר, וזו המטרה שלו.



# היכרות

את גיל הכרתי בצבא, כשהתקבלתי ליחידת דובדבן. חבל שלא הכרתי אותו קודם, כי מהרגע שפגשתי אותו, החיים שלי השתנו. בהתחלה לא תיארתי לעצמי כמה מהר הקשר בינינו יהפוך לחזק, וכמה משמעותי הוא יהיה עבורי. אבל עם הזמן, גיל הפך לא רק לחבר טוב, אלא לאח אמיתי. גם היום, כשגיל כבר לא איתנו, אני ממשיך לשאוב ממנו כוח. אני מקווה שגם אתם, דרך הקריאה בספר הזה, תרגישו אותו ותקחו ממנו משהו לדרך.

ככה זה בחיים, אתה אף פעם לא יודע מה רגע אחד קטן יכול להביא איתו. רק כשמסתכלים לאחור, הכל מתחיל להתחבר. למרות שהיינו "אחד בתחת של השני", בתקופת הצבא, כמעט ולא הכרתי את גיל שלפני הגיוס, אבל הנה כמה דברים שכן למדתי עליו עם הזמן:

גיל נולד בעיר גלזגו, סקוטלנד, שני מבין ארבעה אחים. בגיל שלוש עשרה עלה עם משפחתו לישראל, שם השתקעו בקיסריה.

לפני הצבא, גיל מכר תחתוני 'Calvin Klein' באתר Ebay ועשה מזה לא מעט כסף. הוא מצא ספקים סינים שמכרו בזול, יצר דף מכירה ב־Ebay במחיר גבוה יותר, ובכל פעם שנכנסה הזמנה, פשוט רכש את המוצר מהספק ושלח ישירות ללקוח. שיטת דרופשיפינג פשוטה, אבל מבריקה. במיוחד עבור ילד בן 17. והוא עשה את זה כמו גדול.

דווקא מתוך זה הוא גילה את התשוקה שלו לעולם ה־E-commerce. שם נדלק לו הניצוץ. הוא החליט שביום מן הימים, הוא יקים מותג פרטי משלו באינטרנט, וכפי שתראו בהמשך, הוא גם עמד בזה.

מעבר לכך, גיל סיפר לי שהוא אהב לצאת לברים כמו ה־'סוניה' במעגן מיכאל, להשתתף בטריאתלונים ולשחק פוקר עם החברים מהשכונה בקיסריה.

זה היה גיל – מלא סקרנות, אנרגיה ויצירתיות.  
וזה רק קצה הקרחון.

## גיוס ותחילת המסלול

שנה לפני הגיוס הדבר היחיד שגיל חלם עליו היה לפתוח חנות אינטרנטית באמזון ולטייל בעולם.

בהתחלה הוא רצה להיות ג'ובניק כדי שיוכל להשקיע בעסק שחלם ליצור, אבל למרות הרצון ללכת אחרי החלום, הוא היה נער מאוד תחרותי וכשהגיע לגיבוש הוא כמובן נתן את ה־100% שלו וככה "בטעות" הגיע לדובדבן.

אני כותב את המילה בטעות במרכאות כי יש אנשים שרק חולמים להיות בדובדבן, מתאמנים כל כך קשה ועדיין לא מגיעים, וגיל בכלל לא כיוון לשם, הוא פשוט בא לגיבוש והשיג את התוצאות הטובות ביותר.

גיל סיפר לי שכאשר הגיע לגיבוש הוא פשוט לא יכול היה להפסיק באמצע, ממש לא יכול היה לעצור. הוא לא רצה לתת פחות מ־100%.

אני זוכר שהמגבשים סיפרו שהיה בחור ג'ינג'י בתת־משקל שהתעלף כמה פעמים, אבל היה ממש תותח אז הם לא רצו להוציא אותו לרופא. כך גיל עבר את הגיבוש, התקבל ליחידה וישר יצא ל'גימלים'. אני חושב שגיל הבין לפני כולנו שאין קושי שלא גורם לנו לגדול.

שבוע לאחר הקבלה ליחידה, כשכבר התחלקנו לצוותים, ידענו שיש בצוות בחור בשם גיל, שהוא ב'גימלים' מהגיבוש ושהוא צריך מתישהו להגיע אלינו. ואז, שבוע אחרי, אכן הגיע אלינו בחור ג'ינג', צנום, בכפכפים ועם קול גבוה מאוד.

שם ראיתי את גיל בפעם הראשונה.

הוא בכלל לא היה נראה כמו לוחם ביחידה, או לפחות לא איך שדמיינו שלוחם צריך להיראות, במקסימום מש"ק או בן של תורם אמריקאי.

בארבעת החודשים הראשונים של המסלול גיל סיפר לי כל הזמן שהוא לא יודע מה הוא עושה בקרבי ושממש קשה לו, הרי בכל זאת לא היה לו את ה-"למה".

אדם שיודע למה הוא עושה את מה שהוא עושה, לא משנה כמה קשה יהיה לו, הוא יבין את המשמעות וייתן את הטוב ביותר כדי להצליח.

אני זוכר שבחודש הראשון של הטירונות, חוץ מריצה, בה גיל היה מעל כולם, הוא היה נראה קצת אבוד, מה שנקרא בשפה צבאית 'שוקיסט'. הוא לא ידע מה הוא עושה כאן, ולמה הוא לא הולך אחרי החלום שלו לפתוח עסק.

אני לא יכול להגיד שהוא היה מהטובים או מהממוצעים בצוות. גיל ללא ספק היה מהמתקשים, לפחות בתחילת המסלול. לא סתם הוא אמר שהוא הגיע לדובדבן "בטעות".

סטיבן, אבא של גיל, סיפר לי שבחודשים הראשונים כשגיל היה חוזר הביתה בסופי שבוע הוא היה מספר שקשה לו מאוד, שהוא לא יודע מה הוא עושה במסלול, ואבא של גיל תמיד אמר לו להמשיך קדימה.

הוא גם סיפר לי שאחרי כמה חודשים גיל אמר לו "אבא עדיין קשה לי, אבל התחלתי להבין מה אני עושה פה."

גיל ואני נהיינו חברים כבר מהיום הראשון. אולי זה בגלל ששנינו צפוניים ושנינו חילונים, ואולי זה מסיבות אחרות. בכל אופן, התחברנו ישר, ובכל זמן פנוי עשינו צחוקים ביחד. כשגיל היה קשה הייתי מנסה להרים אותו, וכשלי היה קשה גיל היה מעלה לי חיוך.

כעבור חודש יצאתי לקורס חובשים. גם במהלך הקורס היינו מדברים בטלפון מדי שבוע, וגיל היה מעדכן אותי במצב של הצוות ובעיקר בתחושות שלו. אני זוכר איך מדי שיחה הייתי שומע איך לאט לאט גיל מוצא את עצמו במציאות החדשה שכולנו נקלענו אליה. כך, חזרתי מהקורס אחרי ארבעה חודשים ומצאתי בן אדם אחר ממה שהוא היה לפני כן.

אני לא לגמרי יודע מה קרה לגיל בתקופה שהייתי בקורס חובשים. כנראה שהוא הבין שהוא לא הולך לשום מקום או שהוא פשוט מצא את ה"למה" שלו.

משלב זה, גיל, שהיה בתחתית והיה ה"קורבן" של עצמו ושל הסיטואציה שהוא נקלע אליה, הפך להיות הגיבור, ובהמשך המסלול הוא לא רק הלך והשתפר, אלא הפך מהבחור הרזה והקטן שפגשנו בתחילת המסלול, לאריה אמיתי שכולם יודעים שהכל קטן עליו.



2015 - תמונה של הצוות בתחילת הטירונות לפני  
היציאה שלי לקורס חובשים - אני עומד מימין  
וגיל משמאלי.

# בוּחַן מַסְלוּל

אחד הזיכרונות שאני הכי זוכר מהאימון המתקדם והטירונות זה בוחן המסלול.

לקראת סוף האימון המתקדם יש את הבוחן. הבוחן מתחיל בריצה קצרה עד שנתקלים בחומה אותה צריך לעבור בקפיצה. לאחר מכן, הבוחן ממשיך במסלול מכשולים וטיפוס על חבל לגובה 3 מ' ולבסוף יש ריצה של כקילומטר. הרוב המוחלט של החבר'ה עובר את המבחן, בעיקר אם אתה במסלול של יחידה מיוחדת.

גיל אומנם היה טוב מאוד בריצה, אבל בכל מה שקשור בכוח היה לו קושי גדול. בזמנו, הוא שקל מתחת ל־60 ק"ג, וכמה שלא התאמנו יחד למבחן הזה, הוא לא הצליח לעבור את החומה. כך, זמן הטירונות עבר, וכל פעם שהתאמנו למבחן גיל שוב ושוב לא הצליח לעבור את החומה. גיל הרגיש מתוסכל מאוד, אבל מעולם לא ויתר והמשיך לנסות בכל זמן פנוי שהיה לנו בטירונות. הוא נכשל שוב, ושוב ושוב.

בשבוע האחרון לאימון המתקדם, שבוע לפני שאנחנו עוברים ליחידה, גיל קיבל מהמפקדים שבוע להיות בבסיס האימונים, בזמן שאנחנו יוצאים ל"שבוע המלחמה" (השבוע שמסכם את

הטירונות ואת האימון המתקדם), כאשר עליו להיבחן בכל יום עד שיצליח, ולא – הוא יודח מהיחידה.

באותה עת, כבר התחלנו לראות את השינוי של גיל, ואומנם עוד הייתה לנו דרך ארוכה להכיר אחד את השני, אבל כבר התחברנו אליו מאוד והתבאסנו מהמחשבה שיש סיכוי שהוא לא ימשיך איתנו במסלול.

כך היה, בזמן שכל הצוות היה באותו שבוע, גיל נשאר בבסיס והתמודד מול עצמו במשימה מנטלית קשה, הלא היא מעבר החומה. עניין קשה פיזית, ולא פחות מכך, מנטלית.

כל יום גיל התאמן למבחן. הוא נבחן ונכשל כל פעם מחדש. ככל שרבו הניסיונות לעבור את החומה, ואיתם הכישלונות, גיל כעס על עצמו יותר ויותר והרגיש כאילו החומה היא תקרת הזכוכית שלו וזה היה לו מוזר, כי לפני הצבא גיל היה ספורטאי מצטיין וכל דבר שקשור בספורט היה קטן עליו.

אני זוכר שהוא היה מספר לי כל לילה כמה הוא מאוכזב מעצמו, עד כדי כך שהוא לא רצה לקום בבוקר מחדש ולפגוש במכשול הזה. בכל פעם שהוא לא צלח את הבוחן הוא פשוט הובך. גיל ידע שברגע שיעבור את החומה, כל שאר המכשולים יהיו קטנים עליו וזו הסיבה שהוא לקח את זה כל כך קשה.

ביום האחרון, הגיע אחד המפקדים ואמר לו "זה הסוף – או שאתה עובר עכשיו את בוחן המסלול או שאתה מודח מהיחידה." אני מניח שרק המחשבה להפסיד את כל מה שעבר עד אז גרמה לגיל להתרגז ולהתרגש בו זמנית. הוא לקח כמה דקות מנוחה לפני הניסיון האחרון שלו.

הוא עמד על קו הזינוק, הזיע בטירוף עוד לפני שהתחיל לרוץ. זו הפעם היחידה שידע כמה שלו. הלב שלו דפק בכוח והוא נשם בכבדות. הוא אמר לעצמו "הפעם אני עובר את זה לא משנה

מה, " ולא כדי להוכיח לאחרים, אלא כדי להוכיח לעצמו שהוא יכול. כי הוא באמת ידע את זה עמוק בפנים.

המפקד לחץ על הסטופר וגיל התחיל לרוץ הכי חזק שהוא יכול. אני זוכר שגיל אמר לי כשנפגשנו אחרי כן "או שאני מצליח לעבור את החומה או שאני מתרסק עליה."

גיל רץ, קפץ, ובפעם הראשונה הצליח לעבור את החומה! שאר המכשולים היו קלים בשבילו ואת הקטע של הריצה גיל סיים יותר טוב מרוב הצוות.

וכך, גיל עבר עוד שלב במסלול. ואנחנו, שהיינו כבר בסוף שבוע המלחמה, שמחנו לשמוע שגיל עבר את החומה ואפילו צחקנו שכל הפעמים בהן הוא נכשל היו בכוונה רק כדי לא להגיע לשבוע המלחמה.

כך, עברו להם כמעט שמונה חודשים בהם סיימנו טירונות, אימון מתקדם וגם קורס צניחה.

התקופה הזו הייתה לא קלה בכלל, אך היא הייתה זניחה לעומת המשך המסלול שעתיד היה להגיע.

כולנו ידענו את זה אבל כל כך שמחנו סוף סוף לסיים עם בא"ח צנחנים ולהתחיל את האימון הייעודי של היחידה, בה חלמנו בסוף להפוך ללוחמים.



2018 - תמונה מקורס צניחה - גיל באמצע למטה

# המשך מסלול ומעבר ל'יחידה שהיא חלום'

אחרי כחצי שנה של טירונות ואימון מתקדם, הגענו לשלב הבא: טירונות יחידה. שלושה שבועות במדבר יהודה, לפני תחילת המסלול הייעודי. השלב הזה נחשב לאחד הקשוחים ביותר, סוג של טירונות מההתחלה, רק פי כמה וכמה קשה יותר. במהלך טירונות היחידה, בין היתר, ישנו באוהלי סיירים, קמנו כל בוקר לקור חודר עצמות, עם אפס זמן לעצמנו, וכל היום היו לנו רק משימות, תיזוזים, זחילות ואימונים בלי הפסקה. אני הגעתי לשלב הזה ישר מקורס חובשים, ממש רגע לפני שהוא התחיל. הרי ברור שאף אחד לא יחמוק מהכיף הזה.

אם חשבנו שטירונות רגילה תהיה אקט קשה, טירונות היחידה הייתה קשה פי אלף! בגדול, בכל יום הלכנו עם הראש למטה ורק ספרנו את הדקות. כל אקט ארך כמו נצח וכמובן שהורידו לכולנו את השעונים כדי שנרגיש שהזמן עוצר מלכת. רק לאחד מאיתנו היה שעון, וכמובן שזה היה גיל. הוא נבחר להיות אחראי הזמנים של הצוות. תפקידו היה לצעוק לכל הצוות כמה זמן נשאר לביצוע המשימה...

”עוד דקה...”

”עוד חצי דקה...”

”עוד 5 שניות...”

”זמן!”

כשגיל היה צועק ”זמן” היה עלינו לעזוב הכל מיידית לאחר שסיימנו את המשימה ולחזור לעמוד בצורת ח'. כמובן שבכל פעם שלא עמדנו בזמן, כולנו נענשנו באופן קולקטיבי ולכן, כשגיל שכח להגיד לנו את הזמנים כעסנו עליו מאוד. אחרי כמה עונשים וקאדרים שקיבלנו, גיל נהיה אחראי זמנים למופת והיה מדווח לנו על כל דקה ביום שעוברת.

המשימה הזו כל כך השפיעה עליו שבמשך כמה חודשים אחרי טירונות היחידה גיל היה צועק זמנים מתוך שינה באמצע הלילה. תמיד צחקנו על זה, אבל לפעמים זה גם היה מעצבן להתעורר באמצע הלילה בלחץ כי מישהו צעק ”עוד 20 שניות!” בכל אופן, תקופת טירונות היחידה הייתה מהקשות שהיו לנו בחיים. כל מה שיכול היה להשתבש ולהוסיף קושי לאירוע קרה. כמובן שזה היה שיא החורף ובכל יום קיבלנו גשמי ברכה שהרטיבו אותנו עד העצמות. ואם מישהו מאיתנו הספיק להתייבש תוך כדי הקור החודר, אז מישהו שם למעלה דאג להוריד עלינו עוד מנה גדושה של גשם כדי להוסיף קור ורטיבות לחוויה.

בנוסף, הכל היה מלא בוץ. בקיצור, היה קל להתכופף ולהרפות. למען האמת, הרבה עשו את זה, פשוט הרכינו ראש, ממש הסתגרו בתוך עצמם. אבל דווקא שם, בלב הקושי והעייפות, שמנו לב שגיל מתחיל להשתנות.

אי שם, בין האבק, הקור, הבוץ, חוסר הוודאות והשעות הארוכות חסרות המנוחה, פתאום ראינו את גיל מתחיל לעלות. ככה, בלי שאף אחד שם לב, גיל הרים את הראש והזדקף. הוא

הפך מבחור קטן ממדים, ללא כושר מנהיגות, לאחד שמתחיל להוביל. לאט לאט הוא נהיה בולט יותר, חזק יותר, נוכח יותר. זו הייתה הפעם הראשונה שראיתי בעיניים איך בן אדם באמת משתנה. זה מטורף איך כוח רצון, התמדה ואמונה יכולים לשנות אותך מבפנים.

ראינו שם משהו מיוחד, לא רק בגיל, אלא גם בתובנה שכולנו לקחנו משם: שום תווית, שום סטיגמה, שום עבר לא מגדיר מי אנחנו באמת. כל אחד יכול, בכל רגע, לבחור לנצל את הסיטואציה שהוא נמצא בה, ולהתחיל לבנות את הגרסה הטובה ביותר של עצמו.

גיל עשה את זה. וזה היה רק הסיפתח.



# מסע עלייה ליחידה, סוף מסלול ושירות סדיר

בסוף טירונות היחידה יש מסע מסכם – מסע עלייה ליחידה. המסע אורך כ־60 קילומטרים.

הוא מתחיל בים המלח ונגמר ביחידה, במישור אדומים. לא סתם הוא נקרא "מסע עלייה ליחידה." אין בו שום חלק של מישור או ירידה, הכל עליות. וכמובן שהכל עם תיקים ששוקלים כחצי ממשקל הגוף, נוסף על אלונקות ופק"לי מים. כל זה מים המלח ועד הרי יהודה!

כולנו חששנו מהמסע, וכבר היינו עייפים פיזית ומנטלית מטירונות היחידה המתישה, והגוף, כמו הראש, היו על סף שבירה.

במסע, נוסף על הציוד הרב שכל אחד נשא, מישהו היה צריך לשאת גם את פק"ל המים – 10 בקבוקים של ליטר וחצי. בתחילת הדרך העברנו אותו בינינו כל אחד בתורו, עד שאט־אט הידיים התחילו לרעוד והגב קרס. ככל שהמסע התקדם, פחות ופחות מתנדבים לקחו אותו על עצמם. העיניים שלנו היו תקועות באדמה, הגוף נאבק לשרוד בכל מטר.

ושם, בלב השבר, גיל שוב התחיל לזרוח. בלי לומר מילה, הוא פשוט ניגש, הרים את פק"ל המים ולא שחרר ממנו עד סוף המסע. לבד. כל הדרך.

אני חושב שאחד המקומות בהם גיל הכי בלט היה דווקא כשנהיה הכי קשה. כשאחרים התרסקו – הוא התייצב. כשהרוב הורידו את הראש – הוא הרים אותו. שם, בתוך הכאב, גיל היה אריה.

אחרי המסע הזה, הבנו שגיל בנקס כבר לא אותו ילד שהתגייס. הוא השתנה. וזה היה שינוי שאי אפשר היה להתעלם ממנו – שינוי שגרם גם לי להבין שבאמת אפשר להשתנות. בכל מסגרת. בכל שלב. הכול מתחיל בהחלטה פנימית.

בסוף הטירונות גיל נבחר למצטיין טירונות היחידה.

### **אף אחד לא הופתע.**

כי לא משנה מה עברת. משנה מה אתה עושה עכשיו. אחרי המסע גיל המשיך לגדול ולהתפתח ובכל קורס שבא אחריו הוא נהיה יותר ויותר דומיננטי.

ככה סיימנו את המסלול.

בהמשך, גיל יצא לקורס צלפים ובתקופת הלוחמים גם זכה במקום הראשון באליפות צה"ל בצליפה.

אני לא יכול להגיד שגיל היה הכי חזק או הכי כריזמטי בצוות, אבל הוא היה חבר מאוד טוב וכל אחד בצוות ידע שאם קשה, גיל תמיד יהיה שם כדי לעזור.

אני חושב שזה היופי בצוות. אתה לא צריך להיות הכי חזק או הכי מהיר. אתה צריך להיות חבר שמרים את הצוות, חבר שבזכותו הצוות טוב יותר ועומד במטרות שלו.

בלב שלם אני יכול להעיד שהמסלול שינה את כולנו. אני זוכר שהסתכלתי סביבי בטקס הסיום, ראיתי את הצוות, חשבת

על כל מה שעברנו ביחד וידעתי שהחברות שנרקמה בינינו תישאר איתנו להרבה מאוד זמן, הרבה אחרי השירות.

גם בשירות השוטף גיל המשיך להיות לוחם טוב, וגם כשקיבל משימות "משעממות" הוא תמיד ביצע אותן על הצד הטוב ביותר.

גיל תמיד הרים את המורל בתרגילים קשים והצחיק אותנו בשגרה.

לצערי, אין לי כמעט זיכרונות מהשירות כלוחם. הכול כאילו נמחק.

אני זוכר רגעים בודדים, וכאשר אני נזכר בגיל עולה לי חיוך מהבדיחות ומהרגעים הטובים יחד.

גם בחלוף השנים אני חושב שיחידת דובדבן היא יחידה מאוד מיוחדת.

יש לך תקופות ארוכות בלי שניה לנשום, בהן בכל לילה אתה יוצא למבצע אחר.

מה שמחזיק אותך שפוי זו בעיקר האווירה של הצוות.

יש פעילויות יותר "משעממות" ויש פעילויות שאתה בדיעבד

שואל "איך בנס אף אחד לא נפגע?"

ככה אתה חווה את היום יום. כשאתה משרת בסדיר אין לך

פחד. רק כשאתה משתחרר ומתבגר אתה אומר לעצמך "איך

לעזאזל עשינו את מה שעשינו?!"



# כמה סיפורים מהשירות

## סיפור 1:

בני, חבר לצוות, על פעילות קצה ביחד עם גיל

”אחת החוויות החזקות שלי עם גיל, זו פעילות שהשתתפנו בה. זה היה ב'דהישה', מחנה פליטים בדרום בית לחם, שנחשב ליעד הכי חם והכי מסוכן באותה תקופה. המהירות הגבוהה בה פעילי הטרור זיהו את הכוחות, הגגות הגבוהים מלאי האבנים ובקבוקי התבערה שהיו מוכנים מבעוד מועד, וחוסר הפחד של המחבלים לפגוש חייל פנים אל פנים, יצרו מרחב שכמעט ובלתי אפשרי היה לפעול בו.

באותו מקרה, הייתה לנו פעילות פלגתית, מעצר של חוליית מחבלים שביצעה ירי על כביש המנהרות בגוש עציון. כננסנו למ"פ. גיל ואני, שהיינו אחת מחוליות הסגירה, עמדנו על צומת משולש אליו התלכדו רחובות ארוכים וצרים. הפעילות התעכבה, כנראה כי המבוקש כבר נעצר, אבל רכז השב"כ החליט לעבור בעוד בית שהיה במתחם שסגרנו עליו כדי להשאיר מכתב אזהרה ולדבר עם משפחתו של מבוקש נוסף. הזמן בפעילויות כאלה משמעותי מאוד. כל דקה קריטית.

עמדנו בצומת בזמן שהביאו את המבוקש ועברה בערך רבע שעה, אולי יותר. אבנים החלו להיזרק, בהתחלה לא מאוד משמעותי, ולאט לאט זה התגבר. הבתים הצפופים שמעלינו היו גבוהים והיה קשה מאוד לזהות מאיפה בדיוק הן מגיעות. לפי הדיווחים בקשר, הבנו שהדברים עוד מתעכבים, אז בנקס ואני עשינו חילופים על הזיג המעניין, זה שצופה על מעלה הצומת. ראינו שבמרחק לא גדול מאיתנו מצטברים עוד ועוד מחבלים, שמנסים לזרוק אבנים על הסמטה שלנו.

בשלב מסוים, כשהאבנים התגברו, הבנו שהמיקום שלנו לא מספיק בטוח, מה גם שיעד המעצר כבר נתפס, וכרגע זה תהליך שאיש השב"כ עושה, אז דנו באפשרות של מעבר מיקום. בקשר, הבנו שעוד חוליות מתמודדות עם התגברות הסכנה באיזור שלהן. לבסוף, נשארנו בצומת.

אני לא זוכר אם זיהינו את זה בו זמנית, או שזה אני שצעקתי "בנקס תיזהר!" וגיל הגיב במהירות. שנינו זינקנו מהמקום, הוא לאחור ואני לפנים, כשכדור אש שהסתובב לקראתנו מהגג שממול נפל על הרצפה והבעיר להבה של מטר וחצי.

"בני אתה בסדר?"

"אתה בסדר בנקס?"

שאלנו ישר אחד את השני. בקבוק התבערה חלף ממש מעל הראש שלי בדיוק למקום בו גיל עמד. שנינו הספקנו לזוז אז הוא התלקח על הרצפה מולנו. הרגשנו שקרה משהו משמעותי. אני לא יודע מה היה קורה אם לא היינו זזים, אבל הלהבה הגדולה נחרטה לי בזיכרון וכנראה גם לגיל.

מדי פעם כשהיינו נפגשים היינו מדברים על זה, כחלק מהעלאת זיכרונות, אבל כן כזיכרון שלנו שיש לו מעמד מיוחד, של הרגע הכי מסוכן בשירות שלנו.

לעניין הפעילות עצמה – אז מהסמטה ההיא עברנו כמה דקות אחרי בקבוק התבערה. ביחד עם 'שקלים', הסמל, והצמד שלו נכנסנו לבית אחר ועלינו לנקודה שמתצפתת על הגגות. את המקום ממנו נזרק בקבוק התבערה ראינו, וגם את כל המחבלים שזרקו משם אבנים. הפעילות נגמרה, אך הקיפול היה אגרסיבי. המון של כמה מאות פורעים ניסה לזנב בנו, צלפי היחידה חיפו עלינו.”

## סיפור 2:

ישראל, חבר לצוות, על תרגיל יחידתי בצפון, "איפה הבצרה?!"

"אני זוכר את סוף השירות. כולנו כבר ספרנו את הימים לאחור, משוכנעים שעוד רגע אנחנו "בחוץ". ופתאום, בלי אזהרה, הודיעו לנו: יש תרגיל גדול בצפון. תוך יומיים מצאנו את עצמנו, ימים ספורים לפני השחרור, סוחבים תיקים כבדים בלילה, בצפון, באמצע הקיץ, מזיעים בחום הלוהט.

כשאתה לוחם, אתה אוהב את הפעילות. אבל תרגילים, במיוחד כאלה שנופלים עליך רגע לפני השחרור, מבאסים אותך. הלכנו בשני טורים, כבדים ועייפים, ואז אני רואה את גיל, הולך לידנו, מחייך כאילו אנחנו באמצע פיקניק ואומר: "נו, שקלים, איפה הבצרה?!"

שקלים, שהיה הסמל של הצוות, הסתכל עליי במבט תמוה שלא מבין מה גיל רוצה. שוב גיל, הפעם בקול יותר גבוה, כמעט מתלהב: "איפה הבצרה המחורבן הזה? אני כבר מת להגיע לשם!" רק אחרי כמה רגעים נפל לנו האסימון. גיל בכלל התכוון

ל'ביצרון' – הנקודה בסוף ההליכה שבה מתארגנים למנוחה. פרצנו בצחוק. כל ההליכה אחר כך, לשקלים ולי היה חיוך מודבק לפניו. וגיל? ממשיך ללכת, חצי לעצמו חצי אלינו, וממלמל: "איפה הבצרה... אני רק רוצה להגיע לבצרה הזאת..." רגע קטן של הומור, באמצע קושי גדול. זו הייתה בדיוק המתנה של גיל. הוא ידע להפוך גם את הרגע הכי מבאס – לבדיחה.

### סיפור 3: בני, חבר לצוות

"בני מספר שאחרי אחת הפעילויות, כשכולם כבר זרוקים על הספות וגמורים מעייפות, הוא חיפש מישהו שיעזור לו להעמיס משהו, במילים אחרות 'קאדר' רציני בזמן שכולם ישנים. בני הגיע לזולה שלנו וראה רק את גיל. גיל הסתכל על בני ואמר לו "בני בבקשה לא, בבקשה אל תבקש ממני." גיל ידע שכאשר בני יבקש עזרה, לא משנה מה, הוא יהיה חייב לעזור לו. לא משנה כמה עייף או רעב הוא, הוא יקום מהזולה וילך לעזור לו. וככה, בני לקח את גיל לעוד 'קאדר'."

## סיפור 4:

## דותן, חבר לצוות, על הקפצה באמצע הלילה

"בנקס, שהיה אחראי הזמנים שלנו לאורך כל המסלול, צרח עם המבטא המיוחד שלו. השעה הייתה בערך שלוש לפנות בוקר. קצת מוזר שמקפיצים אותך ל-"4 קרב מגע" מתוך שינה, אחרי שכבר היה לנו אימון באותו לילה. אבל מה לעשות, הקפצה זו הקפצה. רצנו כל הצוות, נעמדנו מול אולם הספורט ב'ח' במצב לחימה, סטטיים, מוכנים, מצפים לקושי, מחכים לצליל הפתיחה הידוע של דלת האולם. מחכים... ומחכים..."

עוברות 5 דקות וכלום לא קורה, דלת האולם לא נפתחת. אף אחד לא פוצה פה כי אסור, אף אחד לא אז. מחכים.. זה החינוך. 10 דקות עוברות, 15, 20... ואז מישהו אמיץ שואל: "תגיד

בנקס, מי העיר אותך להקפצה?"

גיל ענה: "וואלה, לא זוכר".

כולנו פרצנו בצחוק והבנו שבנקס כנראה חלם על הקפצה ומתוך שינה הקפיץ את כולנו.

חזרנו למגורים, והלילה הזה, לפחות עבורי, יישאר תמיד

כזיכרון מצחיק עם גיל."

## סיפור 5:

### שראל, חבר לצוות, מאפס למאה

"זכור לי שפעם חיכינו לפעילות באחד היישובים בשומרון. כולנו היינו על ציוד, ב"דקת קריאה", מחכים לרגע שבו יגידו לנו "פעל". בזמן ההמתנה, גיל ישב עם הלפטופ וחיפש מוצרים פוטנציאליים שיוכל לפתח אחרי הצבא ולמכור באמזון. אני זוכר איך סער ואני ישבנו לידו וזרקנו רעיונות, כאילו אנחנו מינימום יזמים ותיקים בתחום. אבל האמת היא שרק לגיל הייתה את התעוזה והחזון לקחת את זה ברצינות. הוא לא ראה בזה סתם משחק, מבחינתו זו כבר הייתה התחלה של משהו גדול. המטרה הייתה לאתר שוק שבו יש הרבה "מחפשים", אנשים שמעוניינים לקנות, אבל אין מספיק מוכרים. במילים אחרות, מוצרים שהביקוש אליהם גבוה וההיצע דל, ושיש בהם צורך בסוחר נועז שיספק את הסחורה. ככה ישבנו, לבושים בציוד קרבי ולפטופ אחד פתוח בינינו, חיילים בשירות, אבל אצל גיל הראש כבר היה צעד קדימה. הוא ידע בדיוק מה הוא רוצה לעשות ברגע שישתחרר, ולא חיכה שיזדמן לו. הוא תכנן ובדק וחלם בגדול. ישבנו וחיפשנו מוצרים עד שנשמע ה"פעל", ובאותו רגע גיל סגר את המחשב ובלי היסוס קם לפעילות. מאפס למאה, תוך שניות. בעיניים שלו לא היה שום ניגוד בין הקרביות לבין הזימות. הכל היה חלק מאותה אנרגיה אדירה."

## סיפור 6:

## נבו, חבר לצוות, על טירונות יחידה בהר ברג

"גיל בנקס, חבר יקר לליבי, הסיפורים שהענקת לעולם בזכות האישיות הפורחת שלך הם רבים. אלפי נסיעות יחד, ערבים רוויי אלכוהול, שיחות עמוקות, ריבים מטופשים והתבוננות מהצד על כמה היית אלוף. הסיפור הבא הוא הסיפור שהכי חקוק לי בזיכרון ממך, רגע מיוחד במינו שהיה ונשאר רק של שנינו.

למי שלא מכיר, טירונות יחידה בדובדבן היא תקופה לא פשוטה בכלל, שמאופיינת בחוסר בשעות שינה, מבחנים גופניים, לחץ מנטלי, אקטים, הקפצות ועוד שלל פעילויות לא כיפיות במיוחד. אחת המשימות שכמעט כל צוות בדובדבן צריך לעבור היא להיות מסוגל לעמוד בהקפצה ולרוץ לראש הר ברג עם מלא ציוד, כאשר המשימה היא לסדר את הציוד בצורה מדוגמת על ראש ההר תוך זמן מסוים. האקט הזה בוחן מוכנות, עבודת צוות, כוח ברגליים, אינטליגנציה והמון כוח רצון. רק בשביל לסבר את האוזן, כדי לעמוד בזמן שנקבע למשימה לקח לנו כמעט חודש, זמן ששווה בזמן טירונות לכמעט שנה.

אחרי עשרות ניסיונות וכישלונות, הגיעה הקפצה מס' 97: הצוות הוקפץ לעוד ניסיון. השעון התחיל לרוץ ואיתו גם כל הצוות. כל אחד השתדל להתמודד בצורה הכי טובה שלו עם העלייה ותוך כדי גם לאזן את עצמו מאחר שהוא סוחב איתו חלק מהציוד. אחרי דקות ארוכות של ריצה, הצוות הגיע לפסגת ההר ועל פניו נדמה שהצלחנו במשימה, אבל המפקדים לא הקלו עלינו ושאלו מי לא הגיע עם חפץ מסוים, זניח למדי. מסתבר שבנקס ואני לא לקחנו את החפץ הזה איתנו.

כצפוי, המפקד הסתכל עלינו, הרים את השעון שלו ופתח לנו זמן בו היה עלינו להספיק לרדת מהר לאוהלים שלנו, לקחת את אותנו חפץ חשוב ולרוץ בחזרה לפסגה. אם לא נצליח, כל הצוות יחזור חזרה ויאלץ לעשות את האקט פעם נוספת. בנקס ואני התחלנו את הריצה. הוא כמובן הגיע לאוהל לפניי וכבר התחיל לעלות חזרה לכיוון הפסגה.

השתדלתי לעמוד בקצב שלו, שכמובן שהיה כמעט בלתי אפשרי. בערך בחצי הדרך חזור, באמצע ההר, עצרתי להסדיר נשימה. הרגשתי שהרגליים שלי לא מצליחות לקבל יותר פקודות מהראש. עצרתי, התנשפתי בכבדות ונשענתי עם הידיים על הברכיים. בנקס, שהיה 20 מטר לפניי, הסתובב לאחור, הביט בי וצעק שאסור לעצור ושעלינו להמשיך כדי להספיק לעמוד בזמן. בשלב הזה לא הייתי מסוגל להמשיך וצעקתי לו בחזרה "בנקס תמשיך בלעדיי. אל תעצור בגללי." בלי לחשוב פעמים גיל השיב לי בצעקה "אני לא ממשיך בלעדיך!" והתחיל לרוץ לכיווני. הוא הניח עליי יד ואמר "אחי, אנחנו ביחד בזה." הבנתי שאין לי ברירה והתחלנו לרוץ יחד למעלה תוך כדי שגיל דוחף אותי ועוזר לי. המשכנו לרוץ בתקווה שנעמוד בזמן. כשהגענו למרחק של 10 מטרים מהפסגה שמענו את הספירה לאחור: "5, 4, 3, 2, 1". הגענו בול בשנייה האחרונה. חייכנו אחד לשני וידענו שהסיפור הזה ימשיך אחרינו עוד שנים ארוכות.

שני חבר'ה בני 19 שהכירו זה עתה, ניצבים מול אתגרים משותפים יחד, עומדים אי שם על הר ברג, ממש כאילו אנחנו נמצאים בסצנה הוליוודית, הרגשנו מהי חברות טהורה.

גיל, אני מתגעגע אליך מאוד.

תמשיך לבקר אותי בחלומות, אוהב אותך מלא, חברך הטוב נבו ליאני."



גיל בפעילות מבצעית





# סוף השירות

על אף שנהיינו חברים קרובים מאוד בצבא, עדיין לא הבנתי כמה החיים שלנו הולכים להיקשר אלה באלה. לקראת השחרור גיל התחיל להביא לפטופ לצבא באופן קבוע והתחיל ללמוד על תחום ה־E-commerce. הוא חלם תמיד לפתוח עסק אינטרנטי ולעיתים תכופות היה מדבר על זה שמכר תחתונים ב־Ebay לפני הצבא ועשה מזה לא מעט כסף. באותה תקופה כולנו דיברנו על להתעשר מהר ועל מה כל אחד יעשה אחרי הצבא.

גיל היה נאמן לחלום שלו ובכל רגע פנוי למד את תחום ה־E-commerce ונתן לנו הרבה מוטיבציה. ככה זה, ככל שאתה יותר קרוב לשחרור, הראש שלך יותר ויותר נמצא בחוץ ואתה חושב על היום שאחרי. אני זוכר לילות שלמים בהם חיכינו לפני תחילת פעילות ובהינו במסך של גיל. ניסינו לחפש מוצרים שקל לשפר אותם או מוצרים שיש להם ביקוש גבוה אבל לא הרבה היצע (זה אומר שכנראה אנשים לא מוצאים את מה שהם מחפשים ויש מקום בשוק לספקים חדשים).

אני הייתי בחור שרק היה צמא לפתוח עסק משלו. תמיד ראיתי את עצמי פותח עסק משלי. נדבקתי לגיל וביחד התחלנו

ללמוד על הנושא. כך, בחודשים האחרונים לשירות, בכל רגע פנוי בין אימונים לפעילויות, בילינו הרבה זה עם זה, למדנו והעלינו מחשבות על היום שאחרי.

כל אחד מאיתנו רצה לפתוח 'פרייבט לייבל' באמזון. למעשה, זה אומר לפתח מוצר עם מיתוג משלך, לשלוח אותו למחסנים של אמזון בארצות הברית ולמכור דרך האתר שלהם, כאשר אמזון מביאה את ה'טראפיק' והיא אחראית על השילוח ועל ההחזרים. נראה פשוט, אבל ממש לא. בדומה לקשר שלנו, כל האווירה בפלגה לקראת השחרור הייתה אווירה של חופש. כל אחד הרגיש כבר את הסוף באוויר – הספירות לאחור, הדיבורים על האזרחות, ההבנה שעוד מעט כל זה מאחורינו.

עם ההרגשה הזו הגיע גם הלחץ, מה עושים אחרי השחרור? כל אחד התחיל לדבר על הקורס שהוא הולך לקחת, על התואר אותו ילמד, על איזו עבודה ימצא ובכלל זאת על כל התכוננים של אחרי השחרור. מצד אחד, הרגשנו הקלה, ומצד שני בלבול. פתאום צריך לבנות את החיים מחדש.

הצוות שלנו היה מגובש מאז ומתמיד. שמענו מצוותים אחרים שכבר השתחררו על הטיולים שעשו, על המקומות בהם ביקרו. אז גיל ואני החלטנו להרים את הכפפה – לארגן את הטיול של אחרי הצבא, ולשלב גם קורס צלילה למי שרוצה לנצל את חופשת השחרור. הצלחנו לרתום עוד שמונה חבר'ה מהצוות, ובשבוע של החפ"ש כולנו יצאנו יחד לקורס צלילה. זו הייתה חוויה מטורפת – גם כיף, גם גיבוש, וגם משהו שתמיד נזכור.

במקביל, תכננו את הטיול הגדול, חודש בתאילנד, ארבעה חודשים אחרי השחרור. השארנו זמן בין לבין, גם כדי שכל אחד יוכל להסתדר קצת באזרחות, להרוויח עוד כמה ג'ובות, וגם כי לפעמים צריך קצת מרחק... כדי להתגעגע.



הצוות בסוף השירות - גיל מספר 6 מימין למעלה





## השחרור עד הטיוח הגדול – מאוגוסט עד דצמבר 2018

בשחרור, גיל ואני הרגשנו ששום דבר לא יכול לעמוד בדרכנו והתחלנו לנסוע מהצפון כל יום לתל אביב ל'מיטאפים', מעין מפגשי הרצאה על סטארט-אפים, E-commerce, מנהיגות וכל דבר שחשבנו שיעזור וילמד אותנו.

גיל מקיסריה ואני מחיפה. לא היה לאף אחד מאיתנו רכב אז העברנו הרבה זמן יחד בתחבורה ציבורית.

לכל פגישה או הרצאה כזו היינו מגיעים עם אלף מוטיבציה, מבקשים מכל מרצה או מנחה להיפגש איתנו, אפילו אם זה לחצי שעה. משפט הפתיחה הקבוע שלנו היה "היי שמי שראל/גיל, השתחררתי לפני חודש מיחידת דובדבן ועניין אותי מאוד מה שאמרת בהרצאה. הייתי שמח להיפגש איתך איפה שתגיד ובכל זמן שתגיד." להפתעתנו, כמעט כל המרצים שעמדו מולנו הסכימו, וכך, נפגשנו עם אנשי מפתח בתעשיות שונות ולמדנו הרבה!

אחרי כמה חודשים כאלה גיל ואני החלטנו לפתוח עסק משותף בתחום האמזון וכמובן שניסינו להיפגש עם כל בן אדם בארץ שרק אמר את המילה אמזון או E-commerce.



גיל ואני מחכים לאוטובוס באמצע "שום מקום",  
אחרי פגישה בתחום האמזון

למדנו הרבה. בעיקר מאנשים, וגם מתוכן חנימי באינטרנט (ויש לא מעט).

במשך ארבעה חודשים למדנו על איך לפתוח עסק ועל איך למצוא מוצר מנצח שנוכל למכור באמזון. בעצם, חיפשנו מוצרים שעדיין לא קיימים בשוק אבל אנשים מחפשים אותם, או לחילופין מוצרים שכבר קיימים אבל אפשר לשפר אותם. עברנו על אלפי מוצרים ובסוף סיננו אותם ל־50.

אחרי תהליך ארוך ומייגע, סיננו את 50 המוצרים ובסוף הגענו למוצר אחד שהאמנו שהוא יכול להיות המוצר המנצח. מוצר שיהיה שווה למכור ויפיק לנו רווח גבוה.

גיל היה אחראי על מציאת המפעל למוצר שלנו וגם על המשא ומתן כי הייתה לו אנגלית שפת אם וזה היה בונוס רציני. אחרי חיפוש נרחב והרבה למידה על משא ומתן עם סינים, גיל איתר מספר מפעלים שענו על הדרישות שלנו והיו מוכנים לשתף איתנו פעולה.

כמובן שאמרנו להם שאנחנו אנשי עסקים גדולים מישראל ושהכוונה שלנו היא לפתוח עסק ענק ולעשות מיליונים.

האנגלית שלי עדיין לא הייתה מספיק טובה בשביל להתמקח עם סוחרים סינים, אז גיל החליט להרים את הכפפה ולעזור לי. הוא היה מדבר איתי רק באנגלית והיה נותן לי שיעורי בית בתחום. עד היום האנגלית שלי טובה בזכותו ואני חייב לו הרבה על זה. עוד בצבא קנינו את הכרטיסים לטיול לתאילנד וידענו שפיתוח העסק שלנו ייעצר לחודש לטובת הטיול הגדול, ולמרות הדחף שלי להישאר בארץ כדי לעבוד על העסק שלנו, גיל ניסה לשכנע אותי לא לוותר על ההזדמנות לטוס לתאילנד עם הצוות.

השתכנעתי, ועד היום אני מודה לו על זה!

כבר לפני הטיסה גיל ואני היינו נפגשים הרבה, ובין קו חיפה-קיסריה נרקמה חברות עמוקה של אהבה ורצון לטרוף את העולם.

בסוף השירות רצינו לפתוח עסקים נפרדים, כל אחד ועסק משלו. למדנו ביחד והתייעצנו אחד עם השני על איזה מוצר כדאי לפתח ולאיזה קורס כדאי להירשם.

חודשיים אחרי השחרור אני כבר מצאתי את המוצר שלי ועשיתי יום צילומים עם אחות של חבר.

יום לפני שכבר הייתי אמור לקנות מלאי מהספק, גיליתי בעזרת גיל שהמוצר שרציתי למכור לא תואם את ההגדרות של אמזון ואני עלול להיחסם.

מזל שגיל היה שם. אלמלא הוא הייתי מפסיד הרבה כסף.

יום לאחר מכן גיל התקשר ואמר לי:

”שראל, אתה תותח אמיתי, שנינו לומדים ביחד על אמזון ויש עוד הרבה מה ללמוד. למה שלא נקים עסק ביחד? אין שום בן אדם שאני חושב עליו, שהייתי רוצה איתי יותר ממך.” ישר אמרתי ”גיל אתה גאון, אין סיבה ללמוד לבד וגם ככה שנינו אוהבים את הנושא.”

וככה, הפכנו לצוות מנצח. עוד לא ידענו שאנחנו צוות מנצח אבל ההתרגשות של להקים משהו ביחד עם חבר מהצוות הייתה מטורפת!

לאורך הדרך, הרבה אמרו לנו שלא כדאי לערבב חברות עם עסקים, אבל ידענו שהחברות שלנו היא כל כך מיוחדת ושדווקא בגלל שעברנו כל כך הרבה יחד בצבא זה יבוא לידי ביטוי בצורה טובה בעולם העסקים.

ידענו שבזכות הקושי שעברנו בצבא, הקרבה בינינו טובה ואנחנו יודעים לעבוד טוב במצבים של קושי ולחץ. האמנו שלא

משנה מה יקרה תמיד נישאר חברים, וידענו שדווקא הקרבה שנוצרה בינינו בעקבות השירות הצבאי היא זו שתבנה את העסק שלנו ותרים אותו גבוה ומהר.

עוד לא ידענו כמה עליות וירידות עולם העסקים טומן לנו. חיפשנו בין אלפי מוצרים וכל פעם צמצמנו את המוצרים הפוטנציאליים. מ־100 מוצרים טובים ירדנו ל־50, ואז ל־10, ואז ל־5 ואז ל־1.

כאמור, גיל היה אחראי על התקשורת מול הספקים. אחרי שיח של גיל מול מאות ספקים, יום אחד הוא אמר לי שהוא מצא את הספק שלנו. הספק ענה מהר ובאנגלית טובה וגם עזר לנו בעיצוב הסופי של המוצר.

קנינו כמה דוגמיות לארץ כדי לבדוק את המוצר לפני, וביחד עם הצעות הספק לעיצוב הסופי עיצבנו את המוצר המושלם! המטרה שלנו הייתה להגיע ל־20 מכירות ביום ברווחיות של 30% שזה אומר בערך 16,000 דולר בחודש פדיון, ורווח של 5,000 דולר. ידענו שיותר מדי גבוה יהיה קשה להגיע, כי ההשקעה ההתחלתית שלנו עדיין נמוכה, הרי בסופו של דבר היינו רק חיילים משוחררים... כל שקל שחסכנו מהצבא השקענו בעסק. האמנו שאם ניתן את ה־100% נצליח.

זה סוג של הימור שלפעמים בחיים אתה חייב לקחת. אם כבר אתה בוחר לקחת הימור גדול בחיים – לך איתו עד הסוף. כל שקל שהרווחתי בצבא חסכתי, והייתה לי התלבטות קשה האם להשקיע אותו בתואר אקדמי, או ללכת אחרי החלום ולפתוח עסק ביחד עם גיל.

אמרתי לעצמי שאני צעיר, אין לי הרבה התחייבויות, והחלטתי ללכת על כל הקופה.

כמובן שגיל עשה אותו דבר.

אני חושב על כל כך הרבה אנשים בדרך שרצו גם לפתוח עסק באמזון אבל אף פעם לא היה להם את האומץ ללכת עד הסוף, לקפוץ למים. והם כנראה באותו מקום. בחיים צריך לדעת מתי לקפוץ ישר למים, ולא רק לטבול את הרגל.

באותה תקופה עבדתי כאיש מכירות בסטארט־אפ, וגיל עבד בקייטרינג כמה ימים בשבוע כדי לחסוך כסף. נוסף על כך, גיל מצא עבודה באיזו חברה בתור מתרגם ומפרסם פוסטים בפייסבוק באנגלית, כך שיכולנו להקדיש את רוב הזמן ללמידה ולחיפוש מוצרים.

אחרי חמישה חודשים הגיע הטיול המיוחל שקבענו עוד בסוף הצבא – הטיול לתאילנד עם הצוות.

# תאילנד

אני אישית התלבטתי הרבה אם לטוס לטיול או לא. מצד אחד, מאוד רציתי לטייל עם הצוות, הרי זה לא משהו שקורה כל יום. מצד שני, הרגשתי שאני בשיא התפוקה שלי, בדיוק נכנסתי לקצב בעסק והייתה לי גם חברה (שלימים הפכה לאשתי) שלא רציתי לעזוב לחודש שלם.

עד היום אני מודה לגיל. בכל פעם שאמרתי לו שאני לא בטוח בא, הוא פשוט התעצבן עליי. "מה זאת אומרת אתה לא בא? אתה חייב!" והוא צדק.

לפני היציאה לתאילנד כבר הספקנו לקנות 500 יחידות של המוצר הראשון שלנו, לעשות יום צילומים, ולשבור את הראש על שם למותג. אחרי הרבה חיפושים, החלטנו על השם ROSEWORK. חשבנו שהשם הזה מצלצל טוב, משדר קלאס, והכי חשוב, הסימן המסחרי שלו היה פנוי.

אני מאמין שאלמלא גיל, לא הייתי טס. הייתי נשאר בארץ, מפספס את אחת התקופות הכי יפות בחיים שלי – תקופה של צחוק, עומק, קשרים, ובעיקר חופש אמיתי.

היה לנו ממש קל להסתדר בתאילנד. היינו עשרה חברים מהצבא, וזו הייתה אחת ההחלטות הכי טובות שקיבלנו. בכל

הוסטל קיבלנו חדר פרטי רק בשבילנו, ובכל סיטואציה בה התמקחנו עם המוכרים, בין אם על נסיעה במונית ובין אם קניית מזכרות, השגנו מחירים טובים יותר, הרי בכל זאת, עשרה אנשים זה חתיכת כוח קנייה, וזה הורגש בכל מקום.

אני זוכר שכאשר הגענו לפאי, עיירה קטנה וקסומה בצפון תאילנד, שמנו את הציוד באכסנייה ומיד יצאנו לטייל בעיירה. בר, אחד החברים לצוות, שהגיע לתאילנד אחרי חודשיים של טיול במזרח, הציע לשכור קטנועים. "זה קל", הוא אמר, "תוך דקה תופסים את העניין."

גיל ואני, בלי שום ניסיון קודם עם קטנועים, החלטנו לשכור אחד לשנינו. בדיעבד, זו הייתה טעות. ביומיים הראשונים הרכבנו אחד את השני, וכל פנייה הרגישה כמו מבצע צבאי. רק אחרי יומיים הבנו שזה הרבה יותר בטוח שכל אחד ייסע לבד, והמשכנו כל אחד עם קטנוע משלו.

למרות שהיינו מוקפים בחברים, בכל רגע פנוי ניסינו למצוא זמן לעצמנו, לחשוב ולדבר על החלום שלנו. כבר באותם ימים הזמנו את המלאי הראשון שלנו. החנות הייתה מוכנה, המוצרים בדרך, והלב פעם מהתרגשות. הבאנו את הלפטופים שלנו בתוך המוצ'ילות (עד היום לא ברור איך הם שרדו את הדרך!) וניסינו לעבוד.

אבל האמת? היה קשה לעבוד. היינו מוקפים בחברים, חוויות ורגעים שלא רצינו לפספס. ובאיזשהו מקום, הרגשנו שגם ככה עשינו את שלנו – המוצר כבר נקנה, החנות כבר באוויר, עכשיו נותר רק לחכות שהמלאי יגיע למחסנים של אמזון.

אז עבדנו קצת, אבל בעיקר חלמנו. חלמנו בגדול.



הצוות בקופנגן, תאילנד, עם חברים ישראלים  
וחברים ניו־זילנדים שהכרנו בטיול, גיל באמצע  
למטה ואני בעמידת ראש

אני כל כך מודה לאלוהים שיצאתי לטיול הזה. כמה שגיל ואני כבר היינו קרובים, הטיול רק העמיק והידק את החברות שלנו. לאורך כל התקופה בתאילנד, גם כשבילינו עם כל הצוות ונהנינו מכל רגע, בכל דקה פנויה שהייתה לנו, דיברנו על העסק. דיברנו על חלומות גדולים – אקזיט, סניפים בכל העולם, מטוסים פרטיים, טיולים בלי הפסקה. הכול היה פתוח. חלמנו בגדול, בלי לעצור לרגע.

לקראת סוף הטיול גיל אמר לי שהוא רוצה להמשיך לטייל עוד קצת. הרי זה היה החלום שלו, לראות את העולם. אמרתי לו שאני חושש שזה יעכב אותנו עסקית. גם ככה בתאילנד לא הצלחנו לעבוד יותר מדי ובזמן שאנחנו מטיילים, המשלוח כבר בדרך לאמזון, האתר מוכן, וצריך להתקדם. הוא הנהן בהסכמה. אבל ראיתי שזה לא עזב אותו.

אני מניח שבימים שאחרי, גיל שבר את הראש על איך לשכנע אותי. ואז, כשישבנו בהוסטל בפוקט, ברגע של אתנחתא, הוא זרק: "שראל, תגיד, למה שלא ניסע לסיין?". "מה פתאום סיין?" שאלתי, והוא ענה מיד: "אם ניסע לסיין, נוכל לחזק קשרים עם המפעל, להכיר מפעלים חדשים, ללמוד איך עושים עסקים עם סינים. זה לא טיול, זו השקעה."

אמרתי לו שאני לא בטוח מה אני חושב על זה. ואז הוא המשיך: "אחי, זו הזדמנות של פעם בחיים. אפילו דיברתי עם אחד מנציגי המפעל שלנו, והוא אמר שאם נהיה באזור, הוא ממש ישמח להיפגש."

באותו רגע הבנתי שזה לא רעיון שעלה לו פתאום. גיל תכנן את זה מראש. ואז זה הכה בי. יש לי מעין נטייה כזאת, כל דבר חדש או גדול, שמוציא אותי מאזור הנוחות, אני קודם כל אומר "לא", ורק אחר כך חושב על זה.



תאילנד - גיל ואני, מימין לשמאל

התקשרתי לאחותי הגדולה להתייעץ, והיא אמרה לי משפט פשוט: "שראל, אם אתה לא הולך, אתה תצטער." וכמו הרבה פעמים, היא צדקה. ואז אמרתי לגיל: "יאללה, אנחנו עושים את זה."

כמה ימים לפני סוף הטיול ביטלנו את כרטיסי החזור לארץ וקנינו כרטיס להונג קונג.

"ככה אתם הולכים להיפגש עם מפעל בסין?! עם תיק מוצ'ילה וכפכפים?!" שאל עמרי, אחד החברים לצוות, כמה ימים לפני הטיסה. תודה לאל שהוא שאל את זה, כי עד אותו רגע, מרוב התרגשות, בכלל לא חשבנו על זה.

גיל ואני הסתכלנו אחד על השני, המומים. שנינו בני 22, מתכננים להיפגש עם בעלי מפעלים בסין בלי שום תוכנית עסקית, בלי בגדים מתאימים, בלי שום מושג מה בדיוק להגיד ומה בכלל נהוג בסין.

הבנו מיד שאם אנחנו רוצים שיקחו אותנו ברצינות, אנחנו צריכים לבנות דמות, לא פשוט להופיע בלי הכנה מוקדמת, כי זה יכול להיות רגע קריטי במסע שלנו. כך, בשבוע האחרון של הטיול, בזמן ששאר החבר'ה קונים מזכרות, אנחנו הסתובבנו בין חנויות בגדים. קנינו חליפות, נעליים, הסתפרנו, חידדנו את הפרטים הקטנים. לאט לאט התחלנו להרגיש מוכנים יותר. לא רק חיצונית, אלא גם בראש.

במקביל, התחלנו ללמוד באינטנסיביות על משא ומתן, ובפרט על איך מתנהלים מול סינים. הבנו מהר מאוד שזה עולם אחר לגמרי. כך למשל, גילינו שהסינים מאוד מתרשמים מיוקרה. אז בנינו לעצמנו מעין סיפור כיסוי – מי אנחנו, במה אנחנו עוסקים בארץ, מי ההורים שלנו ואיך נראית התוכנית העסקית של החברה החדשה שלנו. אפילו ניסינו לגדל זקן,

בתקווה להיראות קצת יותר מבוגרים. זה פחות הצליח. לי גדלו כמה שערות, אבל גיל? גיל היה חלק כמו טוסיק של תינוק. כשפנינו למפעל הראשון ואמרנו שאנחנו רוצים להגיע, להפתעתנו הם שמחו מאוד. מיד שאלו מתי נגיע, ובאותו יום כבר סגרו לנו לילה במלון על חשבונם, בעיירה קטנה שכולה מוקדשת לתעשייה. חשבנו לעצמנו: וואו, זה כבר סימן טוב, זה גם חוסך לנו כסף (ולא נשאר לנו הרבה) וגם נותן לנו תחושת ביטחון.

כך, שני צעירים אחרי צבא, בלי שום ניסיון עסקי, אבל עם לב מלא באש, טסנו לסין לפגוש ספקים וישנו על חשבונם! תחילתו של מסע בלתי נשכח. כך טסנו להונג קונג.



הצוות בתאילנד



הצוות בתאילנד - דצמבר 2018-ינואר 2019  
גיל יושב למטה





## הונג קונג – סין

אחרי תאילנד נחתנו בהונג קונג לכמה ימים, כדי להסדיר את הכניסה לסין. מסתבר, שכדי להיכנס לסין חייבים ויזה, ואם לא מוציאים אותה בארץ, אפשר להוציא אותה על המקום בשגרירות הסינית בהונג קונג. לגיל תמיד היה מזל עם מלונות. גם הפעם הוא מצא מלון זול במרכז העיר, קרוב לשגרירות ועם ארוחת בוקר מעולה.

ידענו שאין הרבה זמן לבזבז. הספקים שלנו כבר סגרו לנו מלון בסין והם הניחו שיש לנו ויזה. היינו צריכים להשיג אותה תוך חמישה ימים, אחרת הכל היה מתפוצץ.

ביום הראשון הלכנו ישר לשגרירות. שעות ארוכות של טפסים, תור ארוך עם עשרות הודים בחדר אחד, ובסוף הפקידה אמרה שנדע רק בעוד כמה ימים אם קיבלנו את הוויזה או לא. מכאן, זה כבר לא היה בידיים שלנו. אבל הרגשנו טוב, כאילו שמשהו טוב עומד לקרות.

בינתיים, כל רגע פנוי בהונג קונג הקדשנו ללמידה כדי לנסות להבין איך עושים עסקים עם סינים, מה חשוב להם, ואיך אפשר להתחבב עליהם.

כך נראה יום טיפוסי שלנו שם:

**07:00 - השכמה**

**09:00-07:00 - ארוחת בוקר והתארגנות**

**13:00-09:00 - טיול בעיר**

**14:00-13:00 - ארוחת צהריים**

**20:00-14:00 - למידה על אמזון, הכנה לפגישות, תרגול משא ומתן**

**23:00-20:00 - אימון וארוחת ערב**

הספקנו גם לחגוג לגיל יום הולדת 22. קניתי לו מיני עוגה ושש בירות, שלוש לי, שלוש לו. העוגה הייתה פחות מוצלחת, אבל החיוך של גיל עשה את כל ההבדל. הוא היה באמת שמח, וזו הייתה אחת הפעמים שהרגשתי כמה אני שמח על ההרפתקה הזו איתנו.

## קיבלנו את הוויזה!

ברגע שקיבלנו את הוויזה קפצנו מאושר. בימים שלפני קבלת הוויזה היו לנו הרבה חששות שמא לא נקבל אותה, כי היינו צריכים למלא הרבה טפסים שחצי מהם לא הבנו כל כך, אך לבסוף, המזל האיר לנו פנים. את הוויזה קיבלנו יום לפני הפגישה, ומיד אחר כך לקחנו את המזוודות וחצינו את הגבול לסין. הנסיעה ברכבת מהונג קונג למעבר הגבול הייתה די קצרה. במעבר היו הרבה אנשים ופחדנו שיעכבו אותנו. ברגע שהגענו לסין לקחנו אוטובוס למלון שהמפעל הסיני סגר לנו. למזלנו היה לשם אוטובוס ישיר, אחרת היינו נתקעים באיזו עיירה נידחת בסין שאף אחד בה לא יודע מילה באנגלית. עד היום קשה לי להגות את שם העיר אבל לאורך כל השהות שלנו שם לא ראינו אפילו תייר אחד. אולי היינו הישראלים הראשונים שם?

בכל אופן, הגענו למלון בערך בעשר בלילה וכל כך התרגשנו שפעם ראשונה בחיים שלנו אשכרה חברה סינית מממנת לנו מלון. המלון היה קטן, וגם מימנו לנו אותו מתוך נימוס רק ללילה אחד. ובכל זאת, ידענו שזו ההתחלה הכי טובה שיכולנו לבקש.



גיל ואני לבושים בחליפות באמצע עיר קטנה במחוז גוואנגזו בסין

אחרי יותר מדי ימים של למידה על התרבות הסינית כל כך התרגשנו להיות בסין, אבל עם כל השמחה ידענו שיש עוד הרבה לפנינו.

המפעל הראשון שנפגשנו איתו היה החשוב ביותר, אז כבר הוצאנו אצלו הזמנה של המוצר הייחודי שלנו. במחווה זו, רצינו לחזק את הקשר עם המפעל כדי שבעתיד נוכל להזמין ביתר קלות עוד מוצרים ובמחיר זול יותר.

למרות שהזמנו רק 500 יחידות האמנו שנזמין השנה עוד 10,000 ואנחנו צריכים להתנהג בהתאם. נוסף על כך היו כמה 'פאקים' באיכות המוצר, שרצינו לשפר. ככה זה, תמיד יש קשיים לא צפויים.

אבל ידענו שאפשר לשפר את המוצר בעזרת המפעל כי אנשי הצוות הפגינו כלפינו כנות ורצינות והדגשים שלהם עזרו לנו מאוד בעיצוב הסופי של המוצר.

אני זוכר שגיל היה נחוש להבין איך בונים את המוצר שלנו מאפס, והשקענו יומיים שלמים מבוקר עד ערב במעבר ממפעל למפעל ולמידה מאיפה מגיע החומר, איזו מכונה מעצבת אותו וכיצד צובעים אותו.

ההמולה, הצפיפות, האוויר, הכול היה שונה. מהר מאוד הבנו שזו סין שלא הכרנו, לא זו שרואים בסרטים או בפרסומות. מצד אחד, רחובות פאר מוארים, גורדי שחקים עצומים, רכבים אוטונומיים וטכנולוגיה מהמתקדמות בעולם. מצד שני, עוני מחפיר שפגש אותנו כמעט בכל פינה.

כששאלנו את מנהל המפעל, כמה ספקים מחו"ל הגיעו למפעל פיזית כדי להיפגש איתו, הוא אמר שפחות מעשרה. אז גיל שאל כמה אשכרה באו לראות איך מכינים את המוצרים במכונות והוא ענה 0. היינו הראשונים.



גיל מימין, אני בחליפה אפורה, מנהל המפעל שלנו באמצע ומתרגמת המפעל משמאל

הרגשנו על גג העולם. כך, במשך שלושה ימים, מבוקר עד ערב, דיברנו ולמדנו על המוצרים שלנו. כמובן, ארוחת הצהריים תמיד הייתה על חשבונם.

הרבה פעמים זה טוב להיות ראשון במשהו. בעיקר בתחום הזה. כאשר מנהלי המפעל ראו אותנו בפעם הראשונה ראיתי שהם סקפטיים. הם בטח תהו לעצמם "מי הם הילדים האלה שבאו לפה?"

אבל אחרי כמה ימים בהם נפגשנו וביקשנו לראות כל חלק במפעל, הרגשתי שהגישה שלהם השתנתה. כך, בסוף הביקור פגשנו גם את הבוס הגדול וגם קיבלנו הצעת מחיר טובה בהרבה ממה שקיבלנו קודם לכן מאותו המפעל, דבר שאני בטוח שלא יכולנו לקבל אילו לא היינו מגיעים למפעל.

באחד הימים הגענו לראות את המלאי שלנו, ועברנו מוצר מוצר כדי לראות שהכל תקין.

בגדול, המפעל כבר עשה את זה לפנינו אבל רצינו בכל זאת לוודא את הסחורה בעצמנו. לאחר בדיקה קצרה, ראינו כמה מוצרים עם פגמים קטנים (קצת שריטות או שיפשופים) וביקשנו לעבור על כל הסחורה שלנו, ממש כל ה־500 יחידות, וככה עברנו מוצר מוצר כדי שלא יהיה שום מוצר עם הפגם הקטן ביותר. כאשר הבוס הגדול ראה אותנו מהצד, נראה היה שהוא התרשם לטובה מהירידה לפרטים הקטנים ומרמת הסטנדרט הגבוהה שלנו. לשמחתנו, בסופו של דבר הם תיקנו על חשבונם את כל המוצרים הפגומים במלאי שלנו.

כך, סיימנו את הביקור בהרגשה של מיליון דולר. כבר הרגשנו מיליונרים, למרות שהמוצרים שלנו בכלל לא הגיעו לאמזון ואפילו לא מכרנו יחידה אחת. מה גם שכמעט ולא היה לנו שקל בעובר ושב. אבל כל זה עמד להשתנות בקרוב...

גיל עומד מול  
המלאי הראשון  
שקנינו



גיל בודק מוצרים  
אלקטרוניים של  
מפעל אחר

בנימה זו, אני חייב להגיד תודה לצבא ולמסלול שעשינו, על שנתנו לנו את היכולת להבין מה היא מצוינות וכיצד לממש אותה. אני מאמין שלולא המסלול והתקופה בה שירתנו כלוחמים ביחידה, לא היינו מתנהגים כפי שהתנהגנו ולא היינו מרשימים את מנהל המפעל כפי שהרשמנו אותו.

חוץ מכל הפגישות הסוערות, בין לבין יצא לנו להכיר את התרבות הסינית ולהבין כיצד להתנהג שם ואיך לעשות עסקים. ידענו שהידע הזה ישמש אותנו בעתיד.

יצא לנו גם להגיע לערים שכמעט ולא היו בהן תיירים ובכל ערב יצאנו לבלות. הכרנו מסעדות מיוחדות ואנשים מדהימים שבכל פעם התלהבו שאנחנו התיירים היחידים באזור.

באחד הלילות, החלטנו גיל ואני פשוט ללכת לאיבוד במרכז העיר. הסתובבנו וחיפשנו משהו לאכול. עברנו בכמה רחובות ופתאום ראינו מסעדה סינית אותנטית, כזאת שנראית כאילו נשלפה מסצנה של סרט ישן. לא היו שם תיירים בכלל. שום שלט באנגלית. שום תפריט מובן. זה רק אנחנו, כמה מקררים עמוסי בשר שלא ממש זיהינו, וכמויות של קערות מרק. נכנסנו. לא כי היינו רעבים, אלא כי רצינו לחוות בדיוק את זה. מנהל המקום והחבר'ה שלו כל כך התלהבו לראות שני זרים שצצו משום מקום, שהם התחילו להביא לנו מכל הבא ליד: חלקי בשר אקזוטיים, מרקים חריפים ובירות מקומיות שאף פעם לא טעמנו.

הם לא ידעו מילה באנגלית, אנחנו לא ידענו מילה בסינית – אבל עם קצת פנטומימה ואפליקציית תרגום שבקושי עובדת, גילינו שאנחנו התיירים הראשונים שאי פעם דרכו אצלו. הוא אפילו לא שמע על ישראל, אבל זה רק הפך את הסיטואציה ליותר הזויה ומשעשעת.

אכלנו שם כל איבר אפשרי, שתינו בכמויות, צחקנו בלי סוף והרגשנו שאנחנו באיזה מסע קולינרי מטורף שאי אפשר לתכנן מראש. ובסוף? מנהל המקום פשוט ניגש אלינו, חייך חיוך ענק – וסרב לתת לנו לשלם.

כך, במשך שבועיים כמעט כל יום נפגשנו עם מפעל אחר. אחרי הפגישה עם המפעל שאנחנו עובדים איתו יצא לנו להיפגש עם עוד כמה מפעלים וחברות שילוח, כאשר כל אחת לימדה אותנו משהו חדש וגם הזמינה אותנו לעבוד איתה. יצא לנו ללמוד לא מעט על התרבות הסינית ועל הדרך בה הם עושים עסקים. אני זוכר שבאחת הפגישות האחרונות ישבנו עם מפעל לציוד אלקטרוניקה. המפעל הזמין אותנו לארוחת ערב מפנקת, ובמהלך הארוחה כל הזמן ניסו לדחוף לנו אלכוהול. אחרי כמה שעות ויותר מדי בירה, מנהל המפעל לקח אותנו לחדר נוסף במסעדה וניסה להחתים אותנו על הזמנה של המוצרים שלו. כמובן אמרנו שאנחנו צריכים עוד לחשוב על הנושא, אבל רק הסיטואציה הזו גרמה לנו להבין כמה גדול ומעניין עולם המשא ומתן בסין וכמה הוא שונה ממה שאנחנו מכירים.

התקופה בסין לימדה אותנו הרבה. בעיקר הבנו כמה שונה וגדול העולם שבחוץ וכמה אנחנו, בתור ישראלים, חיים בבועה כאילו אנחנו מרכז העולם.

רוב האנשים שפגשנו ברחוב בכלל לא הכיר את ישראל, וחלק גדול פשוט שמח לראות תיירים.

המשא ומתן עם הסינים שונה מאוד מהשיח הישראלי. צריך לחשוב כמה פעמים לפני שאומרים משהו, איך להגיד אותו ולמי.

אני זוכר שערב לפני החזרה לארץ גיל אמר לי שהוא מרגיש שהגיע הזמן שלו לגור לבד.

היינו בתחילת גיל 22 ועדיין אף אחד בצוות או בקרב החברים  
הקרובים לא יצא מבית הוריו ועבר לגור לבד.  
אמרנו תודה רבה לסין ועלינו על טיסה חזרה לארץ.



## החזרה לארץ

בסוף הטיול לסין גיל אמר לי שהוא מרגיש שהגיע הזמן שלו לעבור לגור לבד ולמרות שהוא ממש רוצה לעבור לתל אביב, הוא מעדיף לעבור לחיפה כדי להיות קרוב אליי וכדי שנוכל להשקיע יותר זמן בעסק שלנו.

כמה חודשים לאחר החזרה לארץ גיל מצא דירה ברחוב לידי. אני הכרתי לו את השותף שלו, יונתן. הם שכרו יחד דירה בשכונת הדר שבחיפה ועד מהרה הדירה הפכה למשרד הראשון שלנו. כך, 8 חודשים מהשחרור הספקנו להקים עסק מ־0, לטייל בתאילנד עם הצוות, לטוס לסין ולפגוש מפעלים וספקים, וגם גיל הספיק לעבור לגור לבד.

גיל היה הראשון בצוות שעבר לגור לבד, לא ביחידת דיור של ההורים ולא מהכסף של ההורים. לבד. 100% אתה משלם על עצמך.

**כפי שאתם בטח מבינים הוא היה 'האסלר' אמיתי.**

הדירה שלו הייתה המשרד הראשון שלנו. למדנו שם הרבה וגם עשינו הרבה כסף.

מה שתמיד הדהים אותי אצל גיל, זה שגם כשמבחוץ הוא יכול היה להצטייר כילד שמנת, כזה שגדל בבית פרטי בקיסריה,

מה שנקרא "ללא דאגות", הוא היה ההיפך הגמור מזה. גיל היה ה־האסלר' הכי אמיתי שהכרתי. כל שקל שהוא הוציא, הוא עבד בשבילו. בלי עזרה מההורים, בלי קיצורי דרך. הכל, עד השקל האחרון, היה שלו.

הוא פשוט לא היה מסוגל לקבל עזרה. הייתה בו גאווה מסוג אחר, כזו שבאה מתוך עצמאות, מתוך תחושת ערך. הוא אהב לדעת שכל דבר שיש לו הוא הרוויח ביושר ובעצמו.

אומרים שאנשים נוטים "להידבק" בהרגלים של הסביבה שלהם. כך היה גם במקרה שלנו, ההרגלים של גיל השפיעו עליי. ראיתי איך גיל מתנהל, ואיך הוא בונה את עצמו לבד וזה נתן לי השראה. הבנתי שכשאתה עובד קשה בשביל משהו, הוא שווה יותר. לא רק בכסף, אלא בתחושת המשמעות.

באותה תקופה, עדיין היינו חייבים הכנסה מינימלית כדי להתקיים, אבל לא רצינו למשוך משכורת מהעסק החדש, ולכן כל אחד חזר לעבודתו שלו. אני חזרתי לעבוד כאיש מכירות מדלת לדלת, וגיל ככותב תוכן לחברה שעבד עבורה פעם. ידענו כל הזמן שהמטרה היא חופש כלכלי.

כל יום אחרי העבודה הייתי מגיע לדירה של גיל. היינו מתיישבים, לפעמים עד השעות הקטנות של הלילה, לומדים, חושבים, מפנטזים. היינו מעלים רעיונות למוצרים שאפשר למכור באמזון, מנסים להבין איך בונים עסק אמיתי. למדנו הכול בעצמנו – איך כותבים תוכנית עסקית, מה זה מאזן, מה זה דו"ח רווח והפסד, איך אנשים מצליחים באמת חושבים, והכי חשוב, איך הם גורמים לכסף לעבוד בשבילם.

לגיל תמיד היה חלום אחד – לטייל בעולם. לי היה חלום אחר – להיות מיליונר. וביחד, כל אחד השפיע על השני. אני לימדתי את גיל לחלום על מספרים. הוא לימד אותי לחלום על חופש.

## יונתן, השותף הראשון של גיל, כתב:

”את גיל הכרתי לראשונה כשרציתי לעבור לחיפה בשנת 2019. נפגשנו לקפה בתל אביב. שני צעירים שחיפשו לעזוב את בית הוריהם ולעבור לעיר.

המעבר לחיפה היה משמעותי לגיל. מנער שגדל בחוף הכרמל, ממשפחה אמידה, עם סביבת חברים דומה, היישר ל’סלאמס’ של שכונת הדר, עם טיפוסים שונים וחברים חדשים. לאורך ההיכרות שלנו, גיל סיפר לי הרבה כמה המעבר לחיפה השפיע עליו, בעיקר מהמעבר מהסביבה הקודמת שלו, שתיאר אותה כ”מיינסטרים”, למקום ואנשים שחושבים בצורה שונה ממה שהכיר לפני כן.

בזמנו, גיל היה בתחילתו של העסק. הוא סיפר לי על הטיסה שלו לסין, על החלום העסקי שלו, על התחום עצמו ועל כמה שהוא מתרגש ממנו. אני הייתי קצת פסימי והוא היה אחוז חזון שהוא הולך לכבוש את העולם. בדיעבד הוא צדק. כעבור מעט מאוד זמן לאחר שהמוצר שלו עלה לאוויר, העסק התפוצץ. אני זוכר את ההתרגשות שלו מהמכירה הראשונה. המכירות עלו במהירות, ובכל בוקר הוא היה מספר לי כמה יחידות נמכרו בלילה בהתרגשות אין קץ. למען האמת, לפעמים הייתי בשוק. למרות ההצלחה הגדולה, גיל תמיד ראה את עצמו כמי שלומד ומשתפר בכל יום ומעולם לא נתן לך תחושה שהוא טוב ממך.

יצא לי לראות איך גיל מתנהל בחיי היום יום שלו, ומעטים האנשים שפגשתי עם נחישות פנימית כזו שמתבטאת במטלות ובהתנהלות יומיומית לשיפור עצמי. ואני לא מקצין.

היכולת שלו לשמור על תאוות ידע וחיים זה משהו שניכר  
אצל גיל לאורך כל החברות בינינו.  
קשה היה שלא להבחין שגיל ניחן באינטלקט חריף, אבל  
השילוב הזה של תעוזה והתמדה נתן לו יכולת לכבוש כל מטרה  
שהוא שם לעצמו. ממש ככה.  
התקופה הקצרה שגרנו ביחד הייתה מלאת חוויות, והמתנה  
הגדולה ממנה היא החברות האמיתית שנשארה לאחר מכן.  
הוא נכנס לי ללב ואהבתי אותו מאוד.”



גיל בדירה הראשונה שלו ברחוב ארלוזורוב 101, חיפה



תמונה של המאסטר מיינד בהרצאה שלי על  
מדיטציה ב־ Wework חיפה

## ה'מאסטר מיינד' – 2019-2021

באותה תקופה, אחרי הטיול הגדול, המשכנו לחפש בלי הפסקה דרכים חדשות ללמוד. רצינו לדעת יותר על התחום שלנו, אבל באותה נשימה גם להרחיב את האופקים, לגעת ברעיונות שלא הכרנו ולצלול לעולמות חדשים.

אז הקמנו קבוצה קטנה עם חברים שהכרנו בדרך, אנשים עם אותה גישה לחיים, עם אותה תשוקה כמו שלנו – לגדול ולהתפתח. כולנו רצינו משהו מעבר לשגרה, מקום שבו אפשר לחלוק רעיונות, להתייעץ ולדחוף אחד את השני קדימה.

בנינו קונספט מעניין – להתחיל להיפגש פעם בשבוע בדירה של גיל, ובכל מפגש כל אחד בתורו יעביר הרצאה על נושא שהוא שולט בו או מתעמק בו במיוחד.

כך התחיל ה"מאסטר מיינד" שלנו, מקום שבו הידע הפך לשיחה, והשיחה הפכה להשראה.

בהתחלה היינו שלושה. לאט לאט הצטרפו עוד, עד שבסוף הפכנו לקבוצה של עשרה חברים, עם מפגשים קבועים בחללים של WeWork. כל שבוע, בלי לפספס. קבענו חוקים, חילקנו תפקידים, והקפדנו על יום ושעה קבועים. גם כשכל אחד כבר

עבד במשהו אחר, חי בקצב שונה, כולנו היינו שם. המשכנו כך שנתיים שלמות, גם בתקופת הקורונה פשוט עברנו לזום, וכשהסתיים הסגר חזרנו להיפגש פנים אל פנים. אל תגלו לאף אחד, אבל בתכל'ס הצלחנו להגניב כמה פגישות בזמן הסגר. עשינו הכל, רק כדי להמשיך את רצף הפגישות. היום, אני יכול לספור על יד אחת את מספר הפעמים שביטלנו פגישה.

בנוסף להרצאות של חברי הקבוצה, הזמנו מרצים אורחים בכל מיני תחומים שעניינו אותנו, כמו מוזיקה, זוגיות, פיתוח אישי ועוד. כל נושא סיקרן אותנו, וכמובן שכל מרצה התקבל בברכה. התחלנו בדירה של גיל בארלוזורוב, ובהמשך נדדנו בין בתים. בסופו של דבר, אפילו העירייה הציעה לנו חלל רשמי פשוט כי בקשנו.

**שיעור לחיים: תמיד עדיף לבקש. את ה"לא" כבר יש לנו בכיס.**  
הקבוצה המשיכה לגדול. בכל תקופה הצטרף חבר חדש, והמעגל התרחב. היה בזה משהו מיוחד – גם התוכן, גם החברות, גם הנטוורקינג שנוצר בלי שהתכוונו.

כמה שגיל נהנה מהקבוצה שלנו. אני זוכר שבהתחלה, כשהגיע תורו להעביר הרצאה, היה לו קצת קשה. למרות שכבר התחלנו למכור באמזון ולגיל הייתה אנגלית מצוינת, תמיד היה בו איזה מחסום קטן ברגע שצריך היה לפתוח את ההרצאה.

הקושי שלו היה גם בעמידה ודיבור מול קהל וגם בהכנת תוכן ההרצאה, וזה הפריע לו. אבל כמו כל דבר שהפריע לגיל, הוא עבד על זה והתאמן על דיבור בפני קהל והעברת מסרים בצורה מעניינת וממוקדת. ההרגשה הזו נעלמה אחרי כמה הרצאות. לימים, את ההרצאה האחרונה שלו העביר גיל על תחום ה E-commerce, בזום, מול 100 איש.

בנוסף, גיל היה טוב בריצה והוא החליט לפתוח קבוצת ריצה לשיפור מהירות ויכולות אישיות. חמישה אנשים מקבוצת

המאסטר מיינד הצטרפו לקבוצת הריצה. במשך כחצי שנה הוא בנה לכולנו תוכנית אימון שבועית ואף נפגש איתנו אחת לשבוע בשעה שש בבוקר כדי לאמן אותנו בריצה.

כך גיל הפך למאמן שלנו. ארבעה מחברי הקבוצה סיימו את כל האימונים ושניים מהם אפילו השלימו מרתון בסוף התקופה! גיל לא ויתר לאף אחד ודרש את הטוב ביותר, דאג והשקיע, וגרם לארבעה אנשים להיות יותר טובים במשהו. גיל היה סמל לחתירה למצוינות עבור הסובבים אותו.

אני לעומת זאת, תמיד הייתי גרוע בריצה. בכל פעם שהיה בוחן 'בר-אור' בצבא, הייתי מגיע מבין האחרונים. לא משנה כמה ניסיתי, הריצה תמיד הייתה עבורי אתגר גופני, אבל יותר מזה, מנטלי. הייתי זה שמתחיל חזק, מאבד קצב באמצע ומסיים בתחושת תסכול. זה הפך לחלק מהזהות שלי. "אני פשוט לא טוב בריצה", אמרתי לעצמי שוב ושוב, עד שזה הפך לאמת פנימית. אבל משהו בגישה של גיל גרם לי להאמין שאולי אפשר אחרת. הוא לא קיבל את המשפטים האלה של "אני לא טוב בזה" או "זה פשוט לא בשבילי". מבחינתו, אם אתה קם מוקדם, מתאמן בעקביות ונותן מעצמך, השמיים הם הגבול. הוא לא רק בנה לי תוכנית אימונים, הוא בנה לי אמונה מחדש ביכולת שלי להשתנות.

משך ארבעה חודשים, בנוסף להיותו שותף לעסק וחבר כמו אח, גיל שימש לי כמאמן.

בכל שבת הוא היה בונה לנו תוכנית אימוני ריצה שבועית שמתאימה לקצב שלנו בדיוק, ואחרי כל אימון היה דורש שנשלח לו תיעוד של האימון לפי קריטריונים ששלח מראש כמו כמה רצנו, מהי המהירות לסיבוב/קילומטר, איך הרגשנו וכמה נתנו מעצמנו.



חברי קבוצת המאסטר מיינד מעניקים לגיל גביע  
על היותו מאמן הנבחרת

יום	אורך/סטים	קצב	הסבר
א	10 קמ	קל	שחרור מיום שבת
ב	15 קמ	קל	2-3 ספרינטים בסוף + 3 מתגברות תוך כדי הריצה של 80 מט
ג	אימון קבוצתי		להשלים 13 קמ
ד	8 קמ	קל	
ה	14 קמ	קל	2-3 ספרינטים בסוף
ו	12 קמ	קל	
ש	28 קמ		5 קמ חימום, (5 קמ על קצב 4:30-4:25, 2 קמ קל)*3, שחרור להשלים ל28
			TOTAL KM: 100
			<b>טבלה בשביל גיל</b>

יום	אורך/סטים	קצב	הסבר
א	12	06:00	היה משחרר
ב	16	06:00	
ג	13	03:00	<a href="#">הסבר מלא</a>
ד	7	06:30	כאב לי ברך שמאל
ה	14	05:41	פחות כאב הברך
ו	10	2	כאב לי הברך
ש	28	05:23	<a href="#">להסבר המלא</a>
			<b>טבלה בשביל ישראל</b>

חלק מתוכנית הריצה שלנו  
מלמעלה התוכנית השבועית,  
מלמטה כמה רצתי באמת

מעולם לא האמנתי שאוכל לרוץ כל כך הרבה, ובאמת בזכות גיל הגעתי לרוץ באזור ה-100 קילומטר בשבוע. שיא של ממש! מעולם לא אהבתי לרוץ. תמיד הייתי גרוע בזה ולכן כנראה גם שנאתי את זה. וגם היום, אחרי כל השנים שחלפו, אחרי כל האימונים, התחושה הזו עדיין שם, אם כי פחות מפעם. יש משהו נורא משעמם בריצה. אתה מתנשף ורואה את אותו הנוף למשך כל הריצה. לפעמים, כשאני רץ, אני מרגיש כאילו שאני דורך במקום ולא מתקדם. ובכל זאת אני רץ. לפחות שלוש פעמים בשבוע. אבל בכל פעם שאני נועל את נעלי הספורט והלב מתכווץ מהרעיון של עוד ריצה, אני חושב על גיל. אני ממש מדמיין אותו לידי, מחייך את החיוך הקבוע שלו ואומר לי משהו כמו: "עכשיו אתה שונא את זה. אבל כשתחזור תהיה גאה בעצמך, כי היום נהיית קצת יותר טוב מאתמול." איזה בן אדם מיוחד אתה גיל. הלוואי והיית פה.

שנה אחרי שגיל הלך לעולמו, שברתי שיא אישי. רצתי חמישה קילומטרים בקצב של 4:10 לדקה. כשהגעתי לקו הסיום, הוצפתי באושר. לא רק בגלל ההישג, אלא כי ידעתי שגיל, איפשהו שם למעלה, מחייך בגאווה.

# החזרה לשגרה והמכירות הראשונות (2019)

כמו שציינתי, לפני הטיול כבר קנינו מלאי למוצר שפיתחנו, והצבנו מטרות ברורות כמו כמה נמכור, באיזה מחיר, לאיזה קהל יעד וכו'.

נפגשנו עם הרבה אנשים מצליחים ולמדנו לכתוב תוכנית עסקית, לעבוד עם אקסל ולנהל דו"חות מאזן, רווח והפסד. היו לא מעט עיכובים בדרך, אבל גיל ואני המשכנו לעבוד מכשול אחר מכשול.

סוף סוף, אחרי כמעט חצי שנה מהרגע שנהיינו שותפים וכ-8 חודשים מאז שהשתחררנו, המוצר שלנו סוף סוף הגיע למחסנים של אמזון.

זה קרה בתחילת מרץ 2019. הרגשנו שעלינו שלב בעסק שלנו, ידענו שהגיע שלב המבחן האמיתי.

באותה תקופה גיל התחיל לעבוד כמלצר באחד הברים בעיר התחתית כדי להשלים הכנסה. גיל באמת היה תותח בהרבה דברים אבל בתור מלצר הוא היה גרוע!

הוא התחיל לעבוד בבר הכי עמוס בחיפה. הייתי מגיע לשם הרבה פעמים כדי לראות אותו עובד, לצחוק איתו ולשבת איתו על בירה אחרי המשמרת. אני זוכר אותו הולך בין השולחנות עם המגש ביד שנטה באופן תמידי בזווית מאיימת. אבל יותר מזה, ניכר חוסר הריכוז שלו, כאילו המחשבות שלו שוטטו במקום אחר לגמרי. לא בשולחן ששכח לקחת ממנו הזמנה, לא בכוס שנשפכה לפני רגע, אלא הרחק משם, במוצרים שנשלחו למחסן באמזון, דואג שהכל כשורה וחושב על המכירה הבאה.

עד היום אני זוכר את המכירות של הימים הראשונים. את היום הראשון של המכירות, בו מכרנו רק 2 יחידות, לעולם לא אשכח. ברגע שקמתי בבוקר וראיתי שלוש שיחות שלא נענו מגיל, הלב שלי התחיל לדפוק. זה לא היה רגיל שגיל מתקשר כל כך מוקדם ועוד שלוש פעמים. אני מתקשר אליו חזרה, והוא עונה לי בצעקה מתלהבת, כמעט בלי לנשום: "אחי, מכרנו 2 יחידות! התחלנו למכור, התחלנו למכור!!!!" אני טס למחשב, נכנס לאמזון, רואה שהוא באמת צודק – 2 יחידות נמכרו! אני קופץ מהכיסא, צורח מאושר, כולנו בהיי. כאילו עשינו מיליון דולר. הרגשנו על גג העולם, באמת, זו הייתה תחושת סיפוק אדירה ואושר שלא הכרנו כמותו. אשכרה מכרנו 2 יחידות באמזון! מישהו, איפשהו בעולם, לחץ על כפתור והחליט לקנות את המוצר שאנחנו יצרנו.

אי אפשר להסביר את התחושה של להקים מוצר משלך מאפס. להשקיע בו את כל הזמן, האנרגיה, הלב וגם את כל הכסף שחסכת. לטוס לצד השני של העולם כדי לפגוש את המפעל, לראות איך הוא עובד, לגעת בדגמים בידיים, לריב עם ספקים, לבקש עוד ועוד שיפורים, לבלות לילות שלמים על המחשב, ללמוד שווקים, מתחרים, פלטפורמות ולפעמים פשוט להתפלל

שהכול ילך חלק. ואז, פתאום, לקבל הוכחה קטנה שזה עובד. שזה לא היה לשווא. שאנשים אמיתיים מוכנים להוציא כסף כדי לקנות את מה שדמיינת בראש לפני חצי שנה. זו תחושת הקמה, תחושה של בריאה, וכל אחד צריך להרגיש את זה לפחות פעם בחיים.

מכרנו שניים ביום הראשון, ואז ארבעה. שמונה. שנים עשר. שישה עשר. כל יום המכירות כמעט הכפילו את עצמן, וכל בוקר הפך לחגיגה קטנה. זה היה כמו לצפות בילד שלך לומד ללכת. כל צעד קדימה ממלא אותך בגאווה ובתשוקה להמשיך.

אבל מהר מאוד, ההתרגשות של ההתחלה התחלפה בדאגה. דאגה מסוג אחר. התחלנו להבין שיש לנו בעיה שלא חשבנו שתגיע כל כך מהר. לא היינו ערוכים להצלחה. ראינו איך כל יום אנחנו פשוט מוכרים יותר ויותר, וכל יחידה שנמכרת היא אומנם סיבה לשמחה אבל גם מעלה שאלה גדולה הרבה יותר – מה קורה כשנגמר המלאי?

הסתכלנו על מלאי המחסן והתחלנו להזיע. ידענו שזה עניין של ימים עד שנישאר בלי סחורה. כאשר ניסינו לחשוב קדימה, על איך מזמינים עוד, קלטנו בעיה גדולה יותר, נגמר לנו הכסף. היינו על הקצה, גם מבחינת המלאי וגם בעו"ש. לא היה לנו איך לממן הזמנה נוספת. ההצלחה שלנו הפכה פתאום לאיום ותהינו לעצמנו – איך שורדים את הבום הזה בלי לקרוס?

פתאום רצינו את ההיפך הגמור, שיהיו כמה שפחות מכירות כדי שנצליח לעמוד בביקוש הגובר. ניסינו בכל דרך אפשרית להאט את המכירות – העלינו מחירים והפסקנו את הפרסום. אבל הביקוש רק גדל.

דיברנו עם משפחה וחברים ואחרי שבוע השגנו מספיק כסף לקניית מלאי נוסף.

חישבנו כמה כסף אנחנו צריכים והבנו שבשביל לקנות מספיק מלאי אנחנו צריכים באזור ה־ 20,000 דולר.

מאחר שהתקופה החמה ביותר לקניית ציוד משרדי היא הקיץ, ידענו שאנחנו הולכים למכור עוד הרבה יותר ואנחנו צריכים לקחת את הסיכון ולקנות יותר מלאי. לכן, במקום לגייס 20,000 דולר גייסנו 65,000 דולר. קנינו 6,000 יחידות וגם תכננו להטיס חלק מהן במטוס למחסנים של אמזון כדי להספיק למכור בתקופה החמה.

המלאי נגמר והיו לנו כמעט חודשיים של כסית ציפורניים, בציפייה למלאי החדש שיגיע למחסנים של אמזון.

חוץ מקניית המלאי ובניית המותג, היינו צריכים לבחור גם שם. זה לא היה קל. לקח לנו לא מעט זמן לבחור שם שבאמת אהבנו. כזה שמרגיש מדויק, ייחודי, עם פוטנציאל להפוך למשהו גדול. אבל אז גילינו שהדומיין עם הסיומת com עולה 4,500 שקל, וכבר הוצאנו את כל הכסף שהצלחנו לחסוך על קניית המוצר ועל המלאי שלו.

למרות הכול, היינו נחושים. בדיעבד, זה אולי נראה כמו פרט שולי, אבל באותה תקופה הרגשנו שזה הכול או כלום. ידענו שבחירת השם הנכון היא זו שתגרום לעסק שלנו להמריא או לקרוס.

במהלך הדרך נפגשנו עם לא מעט אנשי עסקים, כדי לשתף אותם בחלום שלנו, לקבל מהם טיפים, הכוונה ולפעמים אפילו עזרה של ממש. אחד הרגעים האייקוניים ביותר שזכורים לי הוא המפגש עם אבא של חבר של גיל.

זה קרה באחת הפגישות שלנו, כשניסינו לגייס קצת כסף להמשך. נפגשנו עם אבא של אחד החברים של גיל. מדובר באיש נדיר, מומחה עולמי במכירות באינטרנט. הוא הקשיב לסיפור

שלנו, ראה את המספרים הראשוניים – ההשקעה, הרווחים, קצב הצמיחה – ובסוף השיחה, בלי לחשוב פעמיים, שלף צ'ק של 4,500 שקל. "הנה," הוא אמר, "תקנו את הדומיין שאתם רוצים, אבל בפגישה הבאה אני רוצה לראות מכם תוכנית עסקית מסודרת עם מטרות לשנה הקרובה."

### **זה היה האתגר הבא שלנו.**

כאשר יצאנו מהפגישה הזו הרגשנו על גג העולם. וכך, בסופו של דבר, עם עזרה של אבא של גיל (בעיקר), סבא שלי, ואבא של חבר, הגענו לסכום הנדרש כדי לקנות את המלאי שרצינו ואת השם של העסק והתחלנו תהליך של רישום השם בארצות הברית.

לכל מכשול שפגשנו בדרך, מצאנו בסוף גם את הפתרון. לפעמים זה לקח זמן, לפעמים זה דרש מאיתנו מאמץ שכבר לא ידענו שיש בנו, אבל תמיד מצאנו דרך. והכי מפתיע? שאחרי כל פתרון כזה, הרגשנו איך משהו בנו משתנה. אנחנו לא רק מתקדמים, אנחנו גם הופכים לחכמים יותר, חזקים יותר, שלמים יותר.

ככה זה בחיים. אתה נופל, מתבלבל, מתייאש לרגע, אבל אין באמת קושי שאתה לא יכול לעבור ובכל פעם שאתה צולח אתגר כזה, אתה מגלה שעשית עוד צעד, לא רק בדרך להצלחה אלא גם בדרך להפוך לגרסה הכי טובה של עצמך.

אני זוכר ערב אחד ביולי 2019 כשגיל עדיין עבד כמלצר. היה זה יום שישי והבר היה עמוס מאוד. גיל רץ בין שולחן לשולחן, מנסה לשרת את כולם, ואז 'נפלה' על גיל ההבנה שבאותו יום, וזה היה עוד אמצע יום בארצות הברית, כבר הכנסנו לעסק 5,000 דולר, וככה הוא המשיך למלצר. גיל סיפר לי שבכל רגע פנוי הוא הלך לשירותים לבדוק את המכירות באפליקציה של אמזון.

הוא ראה במהלך הערב שנמכרו 170 יחידות שזה מעל 5,000 דולר, ובעוד הבוס צעק עליו לחזור לעבוד, גיל הסתכל לו בעיניים במבט נועז למשך כמה שניות ופשוט הלך משם. הוא הבין שהוא בדרך הנכונה, ושלהיות מלצר לא יעזור לו. גיל הבטיח לי שלא משנה מה, הוא בחיים לא יחזור למלצר. העבודה הזו נתנה לו הרבה מאוד מוטיבציה לפתח את החיים שלו כדי שבחיים הוא לא יצטרך לעבוד שוב בעבודה כזו. עוד באותו ערב גיל סיפר לחברים ולי את הסיפור. צחקנו ממש ושתינו בירה לכבוד עזיבתו את עולם המלצרות. לא היה קל לגייס את ההשקעה הראשונה. ידענו שאנחנו שוב קופצים למים העמוקים, אך הפעם לא רק שהיה לנו חלום, הייתה לנו הוכחה שאנחנו אכן בכיוון הנכון. אני זוכר שביקשנו מהמשלח שלנו לשלוח 3,000 יחידות במטוס והוא חשב שהשתגענו, שאנחנו לא יודעים מה אנחנו עושים. אבל מנגד, ידענו שיש לנו חלון הזדמנויות קצר להביא את הסחורה לאמזון לפני שמתחרים אחרים יוציאו מוצרים דומים ויתפסו את מקומנו בשוק.

# חצי שנה לאחר שהתחלנו למכור

את המכירה הראשונה שלנו עשינו במרץ 2019, עם מלאי התחלתי של 500 יחידות בלבד. כבר בשבוע הראשון הרגשנו שיש לנו משהו מיוחד ביד. המוצר נמכר במהירות מסחררת, ותוך כשבועיים, לא נשאר ממנו כלום.

ההתרגשות הייתה בשיאה, אבל היה ברור לנו שזה רק הצעד הראשון. לקחנו כל שקל פנוי, הוספנו הלוואה גדולה והשקענו מיד בהזמנה נוספת. ועדיין, כמו בכל עסק מתחיל, נתקלנו באתגר הראשון שלנו, זמני ייצור ומשלוח. חזרנו למלאי רק ביוני. אלה היו חודשיים מתסכלים של המתנה בלי יכולת לעשות הרבה. אבל כשחזרנו, חזרנו בענק.

המכירות עלו בקצב, הביקוש גדל, ואנחנו למדנו תוך כדי תנועה איך לנהל עסק אמיתי. סיימנו את 2019 עם הכנסות של מעל מיליון שקל, סכום שלא העזנו לדמיין בתחילת השנה. וכל שקל? הושקע בהחזרת ההשקעה הראשונית, סגירת ההלוואה, רכישת מלאי נוסף ופיתוח מוצרים חדשים לעתיד. לא משכנו משכורות. לא קנינו לעצמנו שום דבר. רק האמנו ונתנו לעסק לצמוח.

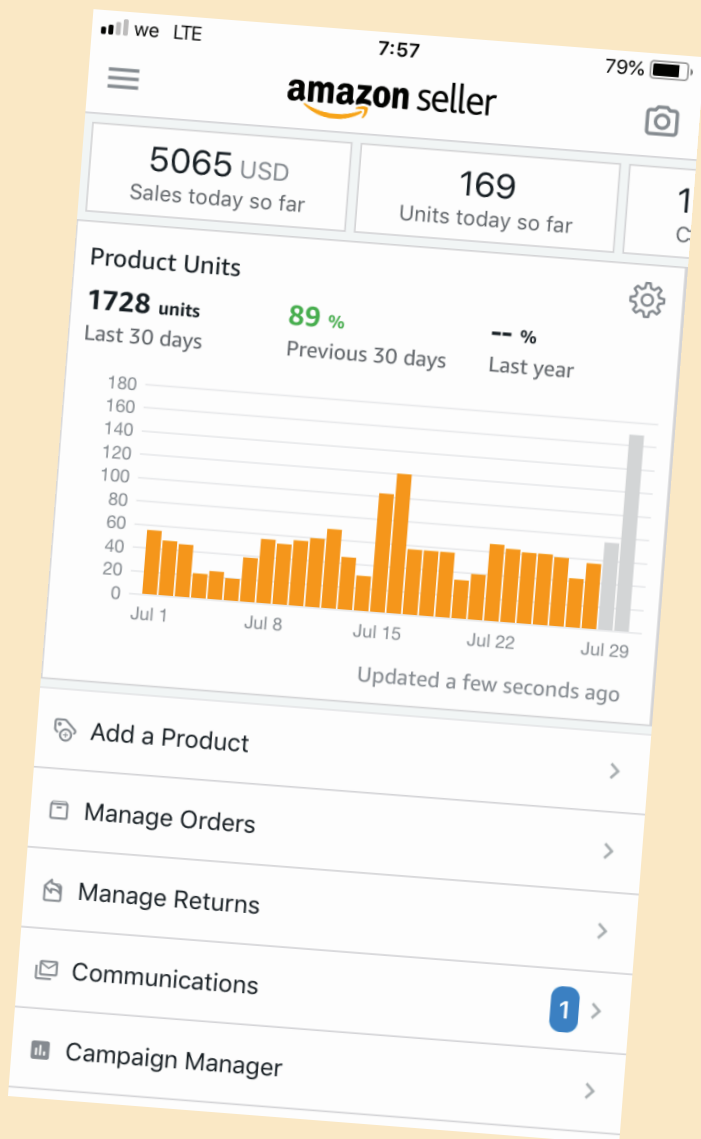
בסך הכול שנת 2019 הייתה שנה לא רעה בכלל. התחלנו למכור במרץ וגיל עבר לגור לבד. בשלב מסוים נגמר לנו המלאי, והיינו בהפסקה כמעט חודשיים, אבל חזרנו לעניינים בסוף מאי. מאותו רגע התחלנו למכור יפה, עם רווח מעולה, וזה נתן לנו רוח גבית. התחלנו לחשוב ברצינות על המוצרים הבאים בליין שלנו, וכמו תמיד, עם הרבה רעב בעיניים.

## סוף 2019

באותה תקופה הוצאנו מוצר נוסף, שגם הוא הפך להצלחה מסחררת באמזון. התחושה הייתה שעכשיו שום דבר לא יעצור אותנו והדרך לעושר נראתה פתאום קצרה מתמיד. הצוות סביבנו לא הפסיק לשאול: "איך זה שאתם מוכרים כל כך הרבה ואין לכם שקל בכיס?"

מה שהם לא ידעו ורק מי שבאמת חי את העולם הזה מבין, זה שכאשר עסק נמצא בצמיחה מהירה, הוא דורש כמויות אדירות של השקעה. ככל שאתה מצליח יותר, אתה צריך יותר מלאי, יותר פתרונות לוגיסטיים, ובפועל אתה כמעט תמיד במצב של מחסור בכסף נזיל. הרווחים האמיתיים לא מגיעים כשאתה בשיא אלא דווקא כשהעסק מתייצב, או אפילו קצת נרגע.

חיינו חיי שגרה פשוטים אבל מלאי משמעות. גיל ואני נפגשנו כמעט כל יום אצלו בדירה. זו הייתה ממש דירה רב תכליתית. פעם היא הפכה למשרד, פעם לסלון שיחות אסטרטגיה ולעיתים אף לחדר חלומות. תכננו איך להגדיל את העסק, שלחנו אחד לשני "שיעורי בית", ישבנו ובנינו תוכנית עסקית עם מטרות לשנה הקרובה, ובעיקר ספרנו את הימים עד שהמלאי החדש והגדול שהזמנו יגיע לאמזון.



תמונה של חשבון המסחר שלנו  
 באפליקציה של אמזון מחדש יולי 2019

התחלנו בקטן – 500 יחידות, שנגמרו תוך פחות משבועיים. באותה נשימה הזמנו 6,000 יחידות נוספות שהתקבלו בהתלהבות אדירה מצד הלקוחות ונחטפו במהירות. כאשר הבנו שהקצב לא הולך להאט, קנינו עוד 6,000 יחידות. המכירות טיפסו, הגרפים באמזון נראו כמו חלום שמתגשם, והרגשנו שאנחנו סוף סוף על המסלול הנכון. הייתה לנו תקופה קצרה של רוגע לקראת החורף אבל גם אז לא באמת עצרנו. כבר התחלנו לתכנן את המוצר הבא. אהבנו כל רגע מהדרך הזו. היינו מלאי תשוקה, חדורי מטרה, ועם רעב ללמוד כל מה שאפשר. עשינו טעויות והרבה. אבל למדנו מהן. קראנו ספרים, שמענו פודקאסטים, דיברנו עם אנשים שכבר עשו את זה, ועם כל יום שעבר, הרגשנו שאנחנו מתפתחים. לא רק כבעלי עסק, אלא כבני אדם.



גיל ואני באותה תקופה

## 2020

על אף שהיו ימים בהם עשינו 5,000 דולר ביום, חיינו את החיים שלנו משקל לשקל. היינו בודקים את החשבון כל כמה ימים כדי לוודא שאנחנו לא במינוס, קנינו את הבירות הזולות ביותר, שכרנו דירות קטנות בשכונות הפחות נחשקות של חיפה, אבל לא הרגשנו מסכנים לרגע. להיפך, הייתה בנו תחושת חיות. עשינו מה שאנחנו אוהבים, בנינו משהו משלנו, והכי חשוב היינו מוקפים באנשים שאוהבים את הדרך ולא רק את היעד. גיל, אני, ועוד הרבה חברים שפגשנו לאורך הדרך, נהנינו, צחקנו, עבדנו שעות על גבי שעות, אבל עם ברק בעיניים.

קצת אחרי שגיל עבר לחיפה בפעם השנייה, הוא שוב מצא את עצמו בלי עבודה. אבל גיל אף פעם לא נבהל מזה. להיפך, הוא תמיד חיפש משהו מעניין, ייחודי, קצת שובר שגרה. "אני מוכן לעשות הכול, רק לא להיות מלצר", הוא היה אומר לי בצחוק רציני.

ואיכשהו, כמו תמיד, הוא באמת מצא עבודה לא שגרתית. חברת סטארט-אפ גדולה תכננה לעבור לחיפה, ובינתיים היו לה משרדים נטושים בעיר התחתית. אותה חברה חיפשה מישהו שיפתח את המשרד כמה פעמים בשבוע כדי שהמנקה תוכל

להיכנס. בקיצור, עבודה בלי הרבה אחריות. רק להיות שם, לפתוח את הדלת, ולשמור שלא יקרה כלום. אבל בשבילנו זה היה גן עדן. המשרד היה ענק, מרווח, משופץ, עם אינטרנט, מזגן ומטבחון. כל מה שיזמים בתחילת דרכם יכולים רק לחלום עליו.

הרגשנו שעלינו שלב. פתאום היה לנו מקום לעבוד בו.

הבוס של גיל אמר שאנחנו יכולים לעבוד שם כל עוד אנחנו לא נוגעים בכלום. וכך, במשך חצי שנה, היה לנו משרד. עד היום אני לא מבין למה סטארט־אפ בסדר גודל כזה החזיק משרד ענק בחיפה והעסיק את גיל רק כדי לפתוח למנקה בימי חמישי, אבל לא שאלנו שאלות. פשוט ניצלנו את זה עד תום.

באותה תקופה כבר ידענו מה זה E-commerce, אפילו מכרנו כמה דברים, אבל הבנו שאנחנו עדיין בתחילתה של דרך ארוכה. אז חילקנו תפקידים, כל אחד לקח תחום שהתאים לו. אני התמקדתי בפרסום באמזון, למדתי כל פינה בפלטפורמה, חיפשתי קורסים, ניסיתי, נכשלתי, והתחלתי להבין איך באמת יוצרים מנוע מכירות.

גיל, עם החוש הטכנולוגי שלו, צלל לתוך עולם פיתוח האתרים. הוא בנה אתר, שיפץ, ניסה תוספים ולמד קוד. המטרה הייתה ברורה – ליצור נכס משלנו, אתר שיביא טראפיק, שימכור, שיביא לקוחות גם מחוץ לאמזון.

היה לנו חלום. לא רק למכור יותר בתוך אמזון, אלא גם לפצל את מקורות ההכנסה, לשלוט בתנועה ולבנות מותג אמיתי. הרגשנו שאנחנו לא רק רצים אחרי מכירות, אלא אנחנו בונים את היסודות של ההצלחה העתידית שלנו.

2019 ו־2020 היו שנים לא רעות בכלל.

במהלך 2019 עברנו דרך מרגשת במיוחד. עבדנו מסביב לשעון מהמשרד החדש שלנו, והשקנו מוצר נוסף שגם הוא הפך

להצלחה! לא עצרנו שם, הקמנו אתר מכירה עצמאי, פתחנו ערוצי הפצה נוספים ומצאנו פלטפורמות נוספות למכירת המוצרים שלנו. במקביל, הרחבנו את הפעילות באמזון לשווקים הבינלאומיים כמו קנדה ומקסיקו, פתחנו חברה בארצות הברית והקמנו ישויות מס באנגליה ובגרמניה.

בין מרץ לדצמבר 2019, הצלחנו להגיע למחזור של מעל מיליון שקל, וזאת חרף תקופה של חודשיים בה עצרנו את הפעילות עקב חוסר מלאי.

אחת מהנקודות המרגשות בשנה הזו הייתה כשחברת **פיוניר**, אחת מחברות הפינטק הגדולות בעולם, פנתה אלינו וביקשה שנבוא להרצות בפני העובדים שלה על תחום ה־E-commerce. כך יצא שבני 23, בתחילת דרכנו, עמדנו מול כמעט 100 איש וסיפרנו בגאווה על המסע שעברנו. זו הייתה חתיכת חוויה בלתי נשכחת. פשוט הרגשנו בעננים.

כמו תמיד, כל שלב חדש דרש למידה מואצת. בלי תואר, בלי רקע פורמלי, למדנו כל מה שצריך מהשטח. מכל בעיה, כל אתגר, כל כישלון קטן או הצלחה גדולה. הפקנו שני ימי צילום מושקעים למוצר החדש וגם למוצרים עתידיים, השתתפנו במפגשי מאסטר מיינד, ונפגשנו עם יזמים שכבר עשו את זה, מתוך רצון ללמוד, להקשיב, להשתפר.

באחת התקופות גיל התחיל לצאת עם מישהי, וגילה שאביה החורג הוא לא פחות מסמנכ"ל בנק הפועלים לשעבר. ברגע ששמעתי את זה, התרגשתי כמו ילד קטן. ידענו שזו הזדמנות נדירה לשבת עם אדם כל כך חכם ומנוסה. כל שיחה איתו הייתה שיעור לחיים ואנחנו ספגנו כל מילה.

למרות הצמיחה המהירה של העסק, נשארנו ממוקדים. רוב הזמן הוקדש לרכש מלאי, לתפעול, ולשיפור. משכורות? דירות

מפוארות? לא עניינו אותנו. הסכמנו לגור בדירות קטנות, לחיות בצמצום כי כל בוקר שבו קמנו לעסק שצומח, הרגשנו שאנחנו מנצחים.

למרות שהעסק המשיך לצמוח במהירות, משהו בתוכנו הרגיש שזה עדיין לא מספיק. היינו רעבים להמשיך לגדול, להשיק עוד מוצרים, להגיע לעוד שווקים ולבנות מותג אמיתי. אבל כדי לעשות את כל זה, היינו זקוקים לדבר אחד נוסף. תזרים מזומנים.

מחזור הפעילות שלנו כבר הגיע לקרוב למיליון דולר ב־2020, וזה שם אותנו במקום חדש, כזה שבו ההורים והחברים כבר לא יכולים היו להשקיע בנו שוב. פנינו לכמה בנקים, מצוידים בדוחות מרשימים, עסק רווחי וחזון ברור לעתיד. למרבה ההפתעה, כולם סירבו. בין אם זה היה בגלל הגיל שלנו, העובדה שאין לנו תואר, או שפשוט לא עמדנו בקריטריונים המסורתיים. הדלת נסגרה בפנינו פעם אחר פעם. לא התייאשנו.

אחרי חיפושים לא מעטים, מצאנו סטארט־אפ פיננסי חדשני, שפועל בדיוק בנקודת המפגש בין מימון וטכנולוגיה. לשמחתנו, הם האמינו בנו והסכימו לצאת איתנו לפיילוט ראשון. כך, במרץ 2020 קיבלנו מהם הלוואה של 40,000 דולר, ומשם לא הסתכלנו אחורה.

התחלנו מיד בעבודה אינטנסיבית:

- חקר שווקים ומציאת מוצרים חדשים
- משא ומתן עם ספקים מסין וממדינות נוספות
- ימי צילום מקצועיים
- קמפיינים שיווקיים ממוקדים



גיל ואני מעבירים הרצאה על אמזון בפני  
עובדי חברת 'פיוניר' במשרדי החברה -  
2019

באמצע 2020 השקנו שני מוצרים חדשים, ובתוך זמן קצר, הם הפכו להצלחות מסחררות. והפעם, זה כבר לא הרגיש כמו "סטארט-אפ מהחדר." היה לנו עסק אמיתי עם קצב עבודה אינטנסיבי, אחריות כבדה, והרגשה פנימית שאנחנו בכיוון הנכון. לא הכול היה פשוט. זו הייתה תקופה מלאת סימני שאלה, עם הרבה חוסר ודאות, בעיקר בתוכנו. אבל אצלנו? הגרפים רק עלו. האם זה בגלל שהשוק השתנה ואנשים קנו יותר אונליין? או שפשוט הצלחנו לייצר מוצר שבאמת היה לו צורך אמיתי? כנראה גם וגם. מה שבטוח הוא שבתקופה הזו, כל חודש עקף את קודמו. היינו בעלייה מתמדת.

אבל עם ההצלחה הגיעה גם מורכבות חדשה. כאשר עסק גדל מהר מדי התזרים הוא הראשון שנפגע. כל שלב דורש יותר יותר סחורה, יותר עובדים, יותר תקציבי פרסום.

בדיעבד, הבנו שלפעמים דווקא האטה מבוקרת הייתה יכולה לעזור לנו לנשום. להגדיל את הרווחים, לא רק את ההכנסות. אבל באותו הזמן היינו בתוך המרוץ. רצנו קדימה, לא הסתכלנו לצדדים.

# ימי צילומים בין השקת מוצרים

עוד אספקט חשוב ב־E-commerce הוא הכנת צילומים וסרטונים לכל מוצר. את יום הצילומים הראשון שלנו עשינו לפני הטיסה לתאילנד, ולמרות שהתמונות היו טובות הרגשנו שאנחנו צריכים לעלות רמה לקראת המוצרים הבאים.

כשהייתי ילד היה לי חבר בשם דור. דור אהב לצלם ולערוך, זה ממש היה כל עולמו. הוא ישר התלהב מהמותג שגיל ואני בנינו והציע לנו להפיק יום צילומים לסרטון הראשון שלנו, ללא עלות. הוא אהב מאוד את הרעיון שלנו והאמין בנו מהרגע הראשון.

מהר מאוד הבנו שדור הוא מקצוען. עד אז היו לנו רק תמונות, והתרגשנו מאוד מהמחשבה שלמותג שלנו יהיה גם סרטון.

השקענו הרבה זמן ומחשבה בתסריט ובלוקיישן. הפכנו את הבית של ההורים של גיל לסטודיו. כך, שכרנו ציוד וקבענו לקום בשש בבוקר ולנסוע לסט הצילומים – הבית של ההורים של גיל.

כשקמתי באותו בוקר הודיעו לי שדודה שלי נפטרה ולכן,

לצערתי, לא יצאתי איתם אבל סמכתי על גיל בעיניים עצומות, וידעתי שביחד עם דור הם יצלמו את הסרטון הטוב ביותר. כפי שציפיתי, דור וגיל עמלו משעת בוקר מוקדמת על הסרטון כך שבסוף יום הצילומים הסרטון שהושק היה פשוט מושלם למותג שלנו. דור ישר הפך להיות העורך הראשי שלנו. אנחנו לימדנו אותו את הדרישות של אמזון והוא הסביר לנו איך עושים ימי צילומים ואיך בונים תסריט לסרטוני מוצר. במוצר השני החלטנו ללכת על כל הקופה! החלטנו להכין את הסרטון הכי טוב שהיה באמזון! רצינו שכל מוצר יתעלה על הקודם בייצור ובעיצוב. קבענו תקציב של 15,000 שקל בשביל להגשים את היעד. שכרנו רכב ונסענו לתל אביב, שם שכרנו ציוד תאורה ומצלמות. בנוסף, הבאנו ניצבים ועבדנו עד השעות הקטנות של הלילה כדי לבנות את התסריט ולמצוא את הלוקיישנים הכי טובים. אומנם התקציב שלנו היה קטן ביחס להפקה הגדולה אבל בשבילנו זה היה צעד גדול. כל הכסף שהושקע בצילומים נלקח מהעסק, שכאמור היה ברווחים מאוד יפים באותה התקופה. אני הייתי הנהג, והלו"ז של יום הצילומים שלנו הזכיר לי מאוד את הצבא. לקחנו את הציוד ב־00:30 בלילה מתל אביב כדי שיהיה לנו יום שלם לצילומים וחזרנו לחיפה בשלוש לפנות בוקר כאשר בשעה שש בבוקר יום הצילומים כבר התחיל. ושוב – השכמה, איסוף כל הניצבים, סט צילומים ב־Wework בעיר התחתית בחיפה ואז המשך צילומים בבית של גיל בקיסריה עד הלילה. ביום עצמו גיל, דור ואני תיזזנו בין כולם, וקבענו שכל אחד יעשה שנ"צ בסבבים של 20 דקות.

בסוף היום שוב, נסיעה לתל אביב, חזרה לנשר ואז לחיפה. ללא ספק, אותו יום היה אחד הימים העצימים ביותר שהיו לנו, אבל זה היה שווה את זה. הסרטון והתמונות יצאו ברמה מאוד גבוהה והיינו מוכנים להשקה של המוצר החדש. אני מרגיש שהתקופה הזו בעיקר לימדה אותי להשקיע 100% על הפעם הראשונה, אחרת אתה כנראה תצטרך לחזור ולעשות את אותו הדבר שוב. לכן, בכל תמונה או קטע בסרטון הושקעה מחשבה רבה מאוד. כל קטע נבדק 100 פעמים. בנוסף, אני שמח שהצבא לימד אותנו לחפש פתרונות למרות הקשיים הרבים שניצבו בפנינו. הבית של גיל הפך לסטודיו ראשי ובהמשך הפקנו שם ימי צילומים נוספים עם אנשים שונים, אבל גיל, דור ואני היינו בכולם.



צוות הצילום באחד מימי הצילומים שעשינו  
בבית של גיל. אני עומד מימין, דור עם  
סוטשירט אפור וגיל בחולצה צהובה.

# קורונה

הקורונה הגיעה בתחילת שנת 2020, אז, היינו בני 23. הרגשנו על גג העולם והשקענו זמן, מרץ וכסף רב בבניית מוצרים חדשים. הרגשנו שמטרה אחת גדולה כן הגשמנו ובאמת יש לנו מותג משלנו שכבר מצליח באמזון.

הקורונה תפסה אותנו לא מוכנים. אני זוכר איך בדצמבר 2019 גיל סיפר לי שראה בחדשות כתבה על מחלה שמתפשטת בעולם ועל כמות האבדות הרבה שהיא גורמת. בכתבה, דובר על כך שיכול להיות שסין תטיל סגר על שערי המדינה. חשבנו שזה סתם ניסיון הפחדה של החדשות.

מה שבטוח, זה שבאותו רגע לא היה לנו שמץ של מושג שהמגפה הזו הולכת להשפיע על העסק שלנו בצורה כה גדולה. תחילה, כאשר הסגרים התפשטו ברחבי ארצות הברית, שמחנו לאיד. כל המתחרים שלנו יצאו ממלאי ולנו היה מלאי עודף, מה שמיצב אותנו גבוה לעומת שאר הסוחרים. בנוסף, בגלל שאמזון סגרה הרבה מחסנים היא הגבילה מוכרים רבים בכמות המלאי שניתן לשלוח, וכך יצא שהרבה מתחרים שלנו נסגרו, בעוד אנחנו, בנס גדול, נשארנו פעילים וללא שום הגבלה מצד אמזון. מכרנו הרבה יותר מבדרך כלל. ככה זה שהמזל איתך.

המשכנו לעבוד על מוצרים חדשים בכל הכוח. כל שקל שהשגנו משני המוצרים חסכנו לטובת מוצרים עתידיים שנייצר. ברמה האישית, הקורונה מאוד הכבידה עלינו. כלומר, כמעט ולא יכולנו להיפגש, גיל ואני, בשל הסגרים וההגבלות הרבות. אני זוכר שפעם נסעתי לגיל כדי לעבוד יחד, ואחד השכנים התלונן על הרעש. עד היום לא ברור לי למה. ניחא התלונן, אך כשהמטרה הגיעה, קיבלתי דו"ח על סך 500 שקל כי הייתי מחוץ לתחום של הסגר.

### **תקופה משוגעת!**

באותה תקופה, גיל התאמן למרתון ולמרות הסגרים הוא לא ויתר. הוא היה רץ כל יום מרחקים גדולים ברדיוס של קילומטר מהבית שלו.

עד היום אני לא מבין איך בן אדם יכול לרוץ 20 קילומטר מסביב לבניין שלו.

בסופו של דבר, ברמה העסקית, לא נפגענו מהקורונה. ההיפך הוא הנכון, המכירות שלנו רק הלכו וגדלו, הוצאנו עוד מוצרים, הקמנו אתר אינטרנט משלנו והתרחבנו לשווקים נוספים במדינות כמו קנדה ומקסיקו.

בסוף שנת 2020, דור התקשר אליי ואמר לי "אחי 'Wework' הוציאו מבצע בגלל הקורונה, 250 שקל בחודש לעבודה בחללי העבודה הפתוחים שלהם."

ישר התקשרתי לגיל ובאותו יום עשינו מנוי ועזבנו את המשרדים בעבודה של גיל.

שנת 2020 לא הייתה קלה לנו מבחינה עסקית, אבל מבחינה חברתית ה־Wework הפך לבית השני שלנו. כשהתחלנו לעבוד שם כמעט ולא היו אנשים בגלל הקורונה. הרגשו שכל Wework זה משרד אחד גדול וכולו שלנו. בנוסף, היה שם ברז בירה... מי

מכניס שני ילדים בני 23 למשרד עם ברוז בירה חופשי?! בקיצור, עבדנו הרבה וגם נהנינו. העברנו הרבה מאוד ערבי שתייה כאשר הכול היה סגור מסביב.

בנוסף, המנוי איפשר כניסה לסניפים אחרים שלהם ברחבי הארץ, כך שיכולנו לנסוע יותר לתל אביב, להיפגש עם אנשים מהתחום ועם חברים שלנו מהצוות.

פעם אחת יצאנו לתל אביב עם הצוות ובארבע לפנות בוקר כולם התקפלו. גיל ואני רצינו לחזור לחיפה אבל האוטובוס הראשון היה בשעה שש בבוקר. נכנסו לאחד ממתחמי ה־Wework, שתינו מים והלכנו לישון על הספות. ותאמינו לי, יש להם אחלה של ספות.

ללא ספק, הערכנו מאוד את המקום והוא היה עבורנו למעין בית שני.

בנוסף, הכרנו הרבה אנשים חדשים, כל אחד מתחום אחר, ונהנינו ללמוד על תחומים חדשים שאנשים עוסקים בהם.

אפשר להגיד שבגדול עברנו לחיות שם. היינו מגיעים בבוקר לפני כולם, כדי שלא יפריעו לנו לעבוד, והיינו גם הולכים אחרי כולם, אחרי שגם הספקנו לשבת ולהנות.

בנוסף העברנו את המאסטר מיינד לשם.

בקיצור, היה כיף!



גיל מסיים את מרתון תל אביב בתוצאה של  
פחות מ־3 שעות

## קורונה – הפן העסקי

למרות הקשיים של הקורונה והכניסה של המתחרים החדשים, המכירות שלנו רק הלכו וגדלו והמשכנו להוציא מוצרים חדשים. עד דצמבר 2020 כבר היו לנו חמישה מוצרים חדשים והרגשנו באמת על הגל. כל המוצרים שלנו נמכרו בכמויות גדולות בחודש אוגוסט והגענו למחזור מכירות של כמעט מיליון דולר באותה שנה. החזרנו את כל הכסף לחברה שהלוותה לנו, והחלטנו ללכת ביג טיים. החלטנו לעלות לשלב הבא.

גייסנו עוד 300,000 דולר לטובת מלאי גדול יותר ועוד מוצרים חדשים. בנוסף, פתחנו חברה בישראל בשם "רוזוורק בע"מ". בהתחלה, כשגיל ואני רצינו לגייס כסף, הלכנו לבנק ובכל פעם נתקלנו בתגובה מזלזלת.

שאלו אותנו בני כמה אנחנו והאם יש לנו איזה נכס שאנחנו יכולים לתת כערבות לסכומים שאנחנו מבקשים. כמובן שלא היה לנו שום דבר בסדר הגודל הזה. ואז, מצאנו חברת סטארט-אפ קטנה יחסית, בתחום ההשקעות לחנויות אמזון, שהייתה מוכנה ללכת איתנו. העמלות לא היו זולות אבל גם לא היה לנו מקום אחר. כך, במרץ 2020 גייסנו מהם 40,000 דולר. החזרנו הכול עד דצמבר ובדצמבר לווינו עוד 330,000 דולר.

ידענו שזה סיכון, אבל רצינו לדחוף את הגבולות שלנו לקצה ולראות כמה מהר אנחנו יכולים לגדול. בדיעבד גדלנו מהר מדי. יום אחד, גיל ואני ישבנו וחשבנו על כל הדרך שעשינו מאז הצבא. רוב החברים שלנו כבר התחילו ללמוד באוניברסיטה, חלקם אפילו התקדמו יפה במסלול שבחרו, ואנחנו? ישבנו ב־Wework, עם עסק שבנינו מאפס, עסק שכבר מגלגל כמה מיליוני שקלים בשנה. עסק שגידלנו בעשר אצבעות. זה היה כמו הילד שלנו – טיפחנו אותו, דאגנו לו, השקענו בו את כל הנשמה, ורוב השעות שלנו ביום סבבו סביבו.

הרגשנו בעננים. באמת ובתמים לא האמנו כמה רחוק הגענו. אבל כמו בכל מסע יזמי, לצד הגבהים, יש גם תהומות. ובעסקים, לפעמים הסיכונים שאתה לוקח... משחקים לרעתך.

בעזרת תזרים המזומנים הגדול שצברנו, הצלחנו להשיק שלושה מוצרים נוספים, ובמקביל גם לרכוש מלאי גדול מראש כדי שלא ניתקע שוב בלי סחורה, כמו שקרה לנו בעבר. לקראת סוף 2020 ותחילת 2021 כבר עבדנו אחרת, כל מוצר חדש שהשקנו הגיע עם הזמנה של מלאי גדול. ההצלחות הקודמות גרמו לנו לתחושת ביטחון, אולי אפילו ביטחון מופרז, שגרמה לנו לדלג על שלב ה"נראה איך הולך" ולקפוץ ישר למים העמוקים.

עבדנו קשה, וב־2020 כבר היו לנו חמישה מוצרים מצליחים. קיץ 2020 היה התקופה הכי טובה שחווינו. הגענו למחזור של כמעט מיליון דולר, ומכרנו גם בקנדה ובמקסיקו.

באותה תקופה גיל סיים את החוזה בדירה בארלוזורוב 101, חזר לתקופה קצרה להורים, ולא הרבה אחר כך עבר לדירה חדשה בשכונת נווה שאנן בחיפה, והפעם עם שותף חדש, שרון, שהפך עד מהרה לחבר נפש.

## שרון, השותף לדירה השנייה של גיל, כתב:

"את גיל הכרתי דרך שראל במסיבה בבר ה'סוניה' שבמעגן מיכאל. גיל אמר לי שלום ואני אמרתי שטויות. בשבילי, זה היה "עוד חבר של שראל." לא היה לי מושג שקצת אחרי זה, גיל יהפוך לדמות מרכזית בחיים שלי. אחרי כמה שנים שהכרנו והפכנו לחברים, גיל חיפש שותף חדש לגור איתו, וכך גם אני. מפה לשם נהיינו שותפים. אם זה לא מספיק דרמטי, בדיוק פרצה מגפת הקורונה. בקיצור, תקופה מעניינת. לחיות עם גיל הייתה חוויה שונה. הוא היה מסודר, נקי ואחראי, והיו לו שאיפות רציניות. אולם, התכונה הבולטת ביותר שראיתי בגיל, אולי התכונה הנדירה מכולן, היא שהוא לא ניסה להוכיח שום דבר לאף אחד. היו לנו הרבה ויכוחים בבית בגלל היותו מסודר ונקי והיותי ההיפך הגמור. הוויכוח הגדול ביותר הוא סיפור שעד היום אנחנו צוחקים עליו, או יותר נכון עליי. הכל התחיל בניסוי שלי להכין אינג'רה, סוג של פיתה מהמטבח האתיופי. הכנת האינג'רה כוללת ערבוב של מים עם קמח טף, ולאחר מכן המתנה עד שהתערובת מפתחת שמרים מעצמה. ערבבתי את כל המרכיבים בסיר, אטמתי אותו בניילון נצמד ובגלל שרציתי לזרז את התהליך, שמתי את הסיר על אדן החלון במטבח. במהלך השבוע שכחתי מהתערובת וריח משונה התחיל לרחף לו בבית. בעוד הבית התמלא בריחות משובחים של ריקבון, לא הצלחנו להבין מה מקור הריח. שבוע אחרי שהכנתי את התערובת, אני מקבל מגיל תמונה בוואטסאפ של סיר ובתוכו משהו שנראה כמו טרריום מלא בצורות חיים־זבובים, תולעים, פטריות ועוד כמה זנים שלא הכרתי לפני כן. "התחלת לגדל זחלים?" שאלתי אותו. בתגובה, קיבלתי מגיל הקלטה של שתי דקות לפיה

הבנתי שעדיף לא לפתוח את הסיר. כשהגעתי הביתה גיל חיכה לי במטבח, ממש כמו בסרטים. הוא כל כך כעס, אבל לא מתוך שנאה. גיל כעס מאהבה, הוא כעס כמו אבא שמאוכזב מהילד שלו, אחרי שעשה משהו רע. אחרי שהשלמנו התחבקנו. דיברנו ואמרנו אחד לשני שאנחנו אוהבים זה את זה. אם גיל אהב אותך, הוא באמת אהב אותך, כמו בן משפחה, כמו אח, כמו חבר אמיתי שבאמת אוהב אותך. לא בקטע מזויף ולא בקטע נצלני, אלא בקטע מסור וכן. גיל הוא אחד האנשים הבודדים בחיים שלי מהם למדתי אהבת אמת מהי.”

# קורונה בארצות הברית

## שנת 2021

התחלנו את שנת 2021 עם הרבה מוטיבציה ואולי גם קצת שיגעון גדלות. בישראל הקורונה כבר כמעט חלפה, אבל בארצות הברית היא רק הלכה והחריפה. בגלל התחלואה, אמזון סגרה חלק גדול מהמחסנים שלה וגם אנחנו מצאנו את עצמנו תקועים. כל המלאי שלנו נשאר בסין, ולא הייתה שום דרך לשלוח אותו למחסנים של אמזון.

ובזמן שאנחנו עומדים במקום, המתחרים שלנו לא חיכו לנו. אמזון הגבילה את כמות הסחורה שניתן לשלוח למחסנים, ואנחנו פשוט לא הצלחנו להכניס את המוצרים שלנו. המתחרים, רובם סינים, קפצו על ההזדמנות. הם התחילו לצבור ביקורות, להוריד מחירים ולהשתלט על הביקוש. ואנחנו? נשארנו מאחור. הרבעון השני שאמור היה להיות התקופה הכי חזקה שלנו לא הגיע והמכירות נתקעו. בגלל הסגרים אנשים לא היו צריכים מוצרים למשרד וכתוצאה מכך, המלאי נשאר אצלנו ופשוט תפס מקום מיותר, מה שהוסיף להוצאות שלנו. אבל לא ויתרנו. ישר התחלנו לחפש מחסנים בארצות הברית. רצינו לקרב את הסחורה מסין לארצות הברית כדי שנוכל לשלוח

עוד מלאי לאמזון וזמן ההגעה יהיה קצר יותר. למעשה, רצינו להיות מוכנים לרגע שבו אמזון תפתח שוב את שעריה והסחורה שלנו תמלא את המדפים בהקדם כדי לחזור ולמכור. שלחנו מלאי לקליפורניה, וזה אכן עזר. הצלחנו להזרים מוצרים מהר יותר, אבל בהתאם גם ההוצאות שלנו זינקו. מחירי השילוח עלו בכמעט 100%, והמחסנים הפרטיים בארה"ב עלו הרבה יותר מהשירות של אמזון.

הבעיה הכי קשה הייתה אחרת, המכירות לא חזרו לקצב שהתרגלנו אליו. ההכנסות ירדו, ההוצאות עלו, ונשארנו עם הרים של מלאי וחובות שצריך להחזיר. זו הייתה תקופה לא פשוטה, אולי הקשה ביותר שחוינו מאז שהקמנו את העסק.

## מוצרים לא מוצלחים

לא כל מוצר שתוציא יצליח. גם אם הוצאת 100 מוצרים מוצלחים וגם אם אתה מבין את השוק ברמה הכי גבוהה, השקת מוצר כרוכה בסיכון. כך, שלושה מוצרים שהשקנו הפכו לכישלון. בנוסף, שני מוצרים שהצליחו מאוד בקיץ וששילשנו להם את המלאי, התגלו כמוצלחים לקיץ בלבד (מוצרים עונתיים), וזה גרם לכך שהיה לנו מלאי רב של מוצרים שיוכלו להימכר רק בקיץ. המלאי עלה ואיתו עלו הוצאות האחסון שלנו. מכיוון שחתמנו על חוזה במסגרתו היינו מחויבים להתחיל להחזיר את ההלוואה שלקחנו, המטרה שלנו הפכה מלהרוויח כסף לרדיפה אחר החזר ההלוואה. כך, את רוב 2021-2022 בילינו בלהחזיר הלוואות ובהרבה לחץ עקב חוסר כסף וחוסר ודאות. הפסקנו להוציא מוצרים, לא יכולנו לעשות את מה שאנחנו אוהבים וגם המכירות שלנו התחילו לרדת, כמו גם הרווח לכל מוצר. למען האמת, כאב לנו מאוד, אבל ככה זה בעסקים – יש עליות ויש ירידות, מהכל לומדים. ידענו שבירידות לומדים את השיעורים החשובים ביותר, ולמרות שקשה, את הידע והניסיון שאנחנו לומדים אי אפשר לקחת מאיתנו.

בילינו הרבה לילות מלאי מחשבות ב-Wework כמו:

1. מה עשינו לא נכון?
2. איך אפשר לתקן את מה שנעשה?
3. ואולי הכי חשוב – איך יוצאים מהבור הזה?

## בעיה שנייה שלמדנו ממנה

מתחילת העסק תמיד שילמנו לעצמנו אחרונים, אם בכלל. על אף שהרווחים היו גדולים, תמיד השקענו כמעט 100% בגדילה של העסק, דבר שלא בהכרח נכון לעשות.

מסקנות:

- תמיד אבל תמיד לשלם לעצמך קודם. ברגע שהעסק מתחיל להכניס כסף, יש לקבוע אחוז מסוים שאתה מעביר לעצמך. **ויהי מה.**

- גדילה זה לא בהכרח דבר טוב. היה לנו כל כך חשוב לגדול וגדלנו מ־0 ל־330,000 דולר בשנה הראשונה, ואז ל־990,000 דולר בשנה השנייה. משני מוצרים בשנה הראשונה לחמישה מוצרים בשנה השנייה.

לכל מוצר חדש שאתה מוציא יש תקופה שאתה חייב להשקיע בו ורוב ההכנסות שלו חוזרות למוצר בתור פרסום, הגדלת מכירות, תמונות, מלאי ראשוני, מלאי שני. כך, יוצא שלכל מוצר שמצליח לוקח שלושה עד חמישה חודשים עד החזר ההשקעה. כאשר אתה גדל מהר, הסיכון גדל בהתאם, כיוון שלא כל מוצר מצליח. לכן, לפעמים עדיף לגדול בצורה

בטוחה יותר, לשלם לעצמך ולשמור מספיק כסף בצד לימים קשים.

חלק מהשיעורים למדנו מאוחר יחסית, אבל כל שיעור שלמדנו, הוטמע בנו להמשך החיים.

בגלל שהמוצרים שלנו לא היו מסובכים לייצור, ובמילים אחרות, קלים לחיקוי, חברות גדולות החלו לייצר אותם במהרה ובמחירים נמוכים בהרבה.

אחרי כל מוצר מוצלח נוצרו 10 חיקויים שמכרו את אותו המוצר בחצי מהמחיר, וכך נכנסנו למעגל כזה של להוציא כל פעם מוצר חדש שיהיה מוצלח מהקודם, לפני שאחרים יחקו אותו.

בנוסף, התאהבנו במוצרים הראשונים שלנו. במקום להבין שהשוק נהיה רווי ושעדיף להשקיע את הכסף שלנו במוצרים חדשים, דבקנו במוצרים הישנים וחיינו באשליה שנצליח לחזור לתקופת המכירות של השנה הראשונה.

## המשך 2021

כך, בלי לשים לב, בכל יום שעבר השקענו מאמץ רב יותר בהחזר החוב במקום בפיתוח העסק, מה שגרם לנו לבזבז את שנת 2021 על ניסיונות חוזרים ונשנים לסתום חורים שיצרנו לעצמנו. לאחר זמן מה, הבנו שהנישה שלנו כבר לא רווחית כמו בעבר, ושעלינו לחפש נישה אחרת, מעניינת יותר. אבל מילים לחוד ומעשים לחוד, עדיין היינו שבויים בקסמם של המוצרים הראשונים שלנו והמשכנו להאמין שיהיה טוב בקרוב.

אני זוכר עשרות סשנים של חיפוש מוצרים. בגלל שכבר היינו מנוסים באיתור המוצרים רבי המכר, חיפשנו מוצרים יותר מוצלחים, כאלה שמחד יהיה קל לייצר אבל מאידך למתחרים שלנו יהיה קשה עד בלתי אפשרי לחקות.

לאחר חיפוש ארוך ומייגע הגענו ל-10 מוצרים מעניינים. אולם, אף לא אחד מהם הספקנו להוציא, בגלל שרוב הזמן התעסקנו בעיקר בלמכור את המלאי העודף ובהחזר החוב שצברנו. הכיף נגמר ומפגישה לפגישה נהיינו אדישים למצב וחמור מכך, זה לזה.

ככה זה, כשהעסק שלך ברידה זה משליך על החיים האישיים שלך ומי שהכי נפגע מכך הם האנשים שהכי קרובים אליך.

נפגשנו לעיתים רחוקות יותר, וגם כשנפגשנו זה היה למטרת עבודה בלבד. לא התעניינו זה במצבו של זה והפסקנו לצאת לבלות.

בכל פגישה הרגשנו את המועקה.

אבל גם מתוך הלחץ נולדו דברים טובים. למדנו הרבה. למדנו למכור מחוץ לאמזון. למדנו איך להוריד עלויות בצורה חכמה. למדנו לנהל משא ומתן טוב יותר עם ספקים סינים. ואיך לשפר את תזרים המזומנים שלנו – את הקאש־פלואו.

פתחנו חנות בוולמארט. בנינו ליין נוסף של מוצרים. אבל למרות המאמצים, כל הדברים האלה נשארו ברמת הלמידה. לא הצלחנו לשחזר את ההצלחה הגדולה שהייתה לנו בהתחלה. לראשונה מאז שהתחלנו את העסק, הרגשנו שאנחנו נלחמים על הישרדות, ולא רצים קדימה עם רוח גבית של הצלחה.

## הפסקה וטיול גדול

התלבטתי הרבה האם לכתוב את הקטע הזה אבל הטיול הזה הוא ללא ספק אחת החוויות הכי משמעותיות שעשיתי בחיים שלי עם עצמי ויחד עם גיל.

לפעמים, דווקא ברגעים הכי קשים בחיים, חשוב לעצור, לצאת מהשגרה ולשנות פאזה.

בסוף פברואר 2021, למרות מזג האוויר הקריר החלטנו גיל ואני לקחת לעצמנו פסק זמן ולצאת לטיול. החלטנו לעשות את שביל הגולן. בגלל שהיינו עמוסים בעבודה יצאנו לארבעה ימים של טיול כדי לנסות להספיק כמה שיותר.

כשיצאנו, החרמון היה מושלג ומזג האוויר היה קפוא, אבל הרגשנו שאם לא נטייל ביחד עכשיו זה לעולם לא יקרה, מחשבה מצחיקה שלצערי התבררה כנכונה.

בנוסף, לאחר מחשבה רבה, החלטנו שאנחנו מנסים לעשות משהו שעוד לא עשינו בעבר ותמיד סקרן אותנו. החלטנו שאנחנו לוקחים פטריית (משני תודעה). "מה כבר יכול להיות?" חשבנו. גיל תמיד אהב ללכת מהר מאוד וכל הליכה שלו הרגישה כאילו הוא על סף ריצה, וכך, לאחר יום שלם שגמענו כמות לא מבוטלת של קילומטרים, החושך ירד ואיתו המעלות אשר

צנחו לקראת האפס. איפשהו בלב יער אודם מצאנו מדורה שלא מזמן כבתה והקמנו שם מחנה. הורדנו את התיקים, הקמנו את המחנה, פתחנו את האוהל והתיישבנו לנשום רגע את השקט. "אז מה, עושים את זה?" שאלתי את גיל. הוא חיך את החיוך הרגוע שלו ואמר, "אני לא רואה סיבה שלא." ככה, בלי יותר מדי דיבורים, החלטנו לנסות משהו חדש.

לא ידענו בכלל למה לצפות. כל אחד מאיתנו החזיק בתוכו איזה חשש קטן, מעין פחד מהלא נודע, מהמחשבות שיצופו, ממה שהלילה הזה עלול להוציא מאיתנו. אבל התנחמנו בזה שאנחנו ביחד, באמצע שום מקום ביער, שהשמיים היו נקיים מעננים ושהרגשנו הכי רחוקים מהעולם.

היה משהו כמעט טקסי ברגע הזה – כאילו שנינו הבנו שנחצה איזה גבול, ושלא משנה מה יקרה, זה יהיה ערב שנזכור לעד. אחרי שעה שכל אחד שואל את השני "נו אתה מרגיש כבר משהו?!" זה הכה בנו, ואת עשר השעות הבאות קשה לתאר במילים אבל אני מבטיח לנסות להעביר לכם קמצוץ ממה שהרגשנו.

גיל ואני ידענו שלא משנה איזה קושי או כאב אנחנו חווים מהעסק, זו בסה"כ חוויה וזה הגיע כדי ללמד אותנו. את החברות שלנו אי אפשר לקחת, אי אפשר לסיים, וגם מוות לא יפריד בינינו. למרות הקשיים והמחלוקות, החברות שלנו מנצחת ועלינו לאהוב אחד את השני למרות הכל. לאהוב זה את זה ולאהוב את הדרך. כי הדרך שאנחנו עוברים היא הדרך שלנו ואין לנו דרך אחרת. ידענו שיש לנו דרך ללכת ואנחנו צריכים לתת 100% מעצמנו ולקבל כל מה שעומד בדרכנו.

הכל התחיל כשלא הרגשנו את הקור באוויר, וחשוב לציין שהיה ממש קר (לפי התחזית היה בערך 1- מעלות באותו לילה), אבל משום מה לנו לא היה קר.

יצאנו לטייל ביער, וכל הכוכבים האירו לנו פנים. הדשא והעצים היו זוהרים בצבע ירוק בוהק והרגשנו הרבה חמלה ואהבה מהעולם. כל חפץ שהיה סביבנו קרן מרוב אור, הצמחים כאילו נעו באיטיות וחייכו אלינו והרגשנו כאילו אנחנו בסרט תלת ממד.

בשלב מסוים, בלי התרעה מוקדמת, גיל החל לרוץ עם כפכפים באמוק אל תוך היער ותוך שניות ספורות נעלם לי ביער. ביום רגיל הייתי חושש אבל באותו רגע ידעתי שהוא בטוח ושבקרב הוא יחזור. באותה נקודה הרגשתי שהתחיל המסע שלי עם עצמי.

אחרי פרק זמן לא מבוטל, שהרגיש כמו נצח, גיל חזר בריצה בלי הכפכפים.

מסתבר שתוך כדי ריצה הכפכפים שלו נקרעו אז הוא זרק אותם והמשיך לרוץ יחף. הקרקע הייתה כל כך בוצית שאפילו לא זיהיתי את כפות הרגליים שלו. מיד כשהבחנתי בו, התגלגלתי מצחוק עד שכאבה לי הלסת. ישבנו סביב המדורה, דיברנו שעות ארוכות על החיים ועל הדרך המטורפת שעברנו יחד, צחקנו בלי הפסקה ונרדמנו בשנייה, פשוט ככה, על האדמה. כשקמנו בבוקר הרגשנו כמו אנשים חדשים בעולם, כאילו שום דבר לא קרה בלילה לפני. הכל הרגיש רגיל אבל הראש שלנו היה הרבה יותר צלול.

הבנו כמה חשוב היה הטיול הזה עבור כל אחד מאיתנו ובכלל זאת, למערכת היחסים שלנו.

את שאר הימים העברנו בעיקר בהליכה רצופת שיחות אחד עם השני, ואת הלילות ניצלנו למנוחה וצחוקים. אחרי היום הראשון כבר כמעט ולא דיברנו על עסקים, ונזכרנו כמה כיף היה לנו פעם פשוט לצחוק ולהנות ביחד, בלי דאגות.

בכל יום הרגשנו שהיקום מביא לנו מתנה אחרת ובכל ערב קרתה לנו חוויה מצחיקה ומיוחדת. בכל לילה הכרנו אנשים טובים ויצא שכמעט אף פעם לא אכלנו את האוכל שהבאנו מהבית, תמיד קיבלנו אוכל טעים יותר מאנשים בדרך. לקראת הלילה השלישי כבר היינו עייפים והגענו לנקודה ללא מים ואוכל.

גרוע מזה, אני לא מצאתי את הטלפון שלי. הבנו שהוא כנראה נפל חמישה קילומטרים אחורה בנקודה שישבנו בה. החושך כבר ירד והחלטנו לצאת לכביש כדי לתפוס טרמפים לתחילת המקטע ומשם ללכת את המסלול שוב כדי להגיע לנקודה בה נפל הטלפון.

רק יצאנו לכביש ואחרי חמש דקות עצר לנו רכב עם אישה נחמדה כבת 50 והבת שלה, כבת 20. סיפרנו להן למה אנחנו חוזרים אחורה והן ישר הציעו לנו לישון בצימרים שלהן. אחרי שלושה ימים בהם אתה רק הולך, מזיע וישן בחוץ, מילים כמו "צימר", "אוכל חם", "מקלחת חמה" ו"מיטה" נשמעות כמו חלום.

בגלל שגיל היה כל כך תחרותי הוא לא היה רואה את המתנות הקטנות שהחיים מביאים לנו.

ישר אחרי שהן הציעו לנו את הצימרים ואמרו שמחר בבוקר יחזירו אותנו לנקודה לחפש את הטלפון, גיל סרב בנימוס. הוא ממש רצה להישאר על המסלול כדי להספיק לסיים אותו. אני פחות אהבתי את הגישה של גיל. הוא אמר שהוא פוחד שנצא מאוחר מדי ונפספס שעות אור.

ישר קטעתי אותו ואמרתי "אל תקשיבו לו הוא עייף, אנחנו ממש נשמח ותודה רבה על ההצעה!" אומנם נצא קצת מאוחר יותר אבל על החוויה של לישון בצימרים של משפחה שרק

פגשנו ולהכיר את האנשים המדהימים האלה, לא הייתי מוכן לוותר.

אחרי זמן מה, גיל שיתף אותי שהחוויה הזאת נתנה לו הארה לחיים.

הוא הבין שלפעמים הדרך עצמה חשובה לא פחות מהמקום שאליה אתה מנסה להגיע.

שהרגעים הקטנים שבדרך, הצחוקים, הקשיים, השיחות, הם מה שנשאר איתך בסוף.

ההבנה הזאת ליוותה אותו גם בהמשך המסע, במיוחד כאשר בהמשך הטיול דרכינו נפרדו לזמן מה.

אחרי לילה מפנק עם ארוחת ערב ובוקר בצימרים הם הקפיצו אותנו לתחילת המקטע, וגם מצאתי את הטלפון שלי זרוק בדיוק במקום האחרון בו ישבנו.

שמחנו מאוד והמשכנו את הטיול מאושרים מתמיד.

באותו ערב הכרנו משפחה נוספת שהזמינה אותנו להצטרף אליה לעל האש.

והפעם, בניגוד לפעם הקודמת, גיל כבר לא חשש שנפספס איזה קטע חשוב או נוף יפה, הוא פשוט חיך, אמר מיד תודה, והצטרף בשמחה.

הוא כבר לגמרי הבין, לא רק היעד חשוב, גם האנשים שפוגשים בדרך.

בסוף המסלול רגע לפני שתפסנו טרמפ חזרה לחיפה גיל אמר לי "שראל תמשיך אתה, אני אף פעם לא טיילתי לבד ואני מרגיש שאני חייב את זה לעצמי, אני רוצה להמשיך לבד."

התחבקנו וסיכמנו שאני אמשיך את המשימות של העסק לשבוע. גיל בסוף לא סיים את השביל למרות שהוא הגיע למקטע האחרון. לא כי הוא לא יכול היה לסיים, אלא כמו

שלמדנו לפני, הדרך חשובה מהמסלול. גיל הכיר במהלך השביל בחור מאוד מעניין והם המשיכו יחד לקיבוץ שלו שם גיל הכיר אנשים טובים נוספים ובעיקר נהנה מהמסע שלו בלי לרדוף אחרי סיום השביל.

הטיול הזה ללא ספק החזיר אותנו להתחלה, לתקופה בה פתחנו את העסק ועוד לא נקלענו לחובות, תקופה בה בעיקר חלמנו בגדול, תקופה בה היינו נפגשים הרבה וצוחקים הרבה. תקופה שלא תחזור.



גיל ואני באמצע הטיול. גיל משמאל



# חזרה לשגרה

חזרנו מהטיול מלאי התרגשות מהחיים והבנו שהמצב שלנו לא כל כך נורא. לקחנו את הדברים בפרופורציה. אומנם הטיול העיר אותנו אבל השגרה לאט לאט חלחלה שוב.

אולי היינו צריכים לצאת ליותר טיולים כאלה, יותר חופשות. אבל ככל שעבר הזמן חזרנו להרגלי השגרה שלנו והעסק העיקר עלינו יותר ויותר.

בסופו של דבר היינו בסטרס תמידי. ניסינו לעשות הכל כדי למכור כמה שיותר ולעמוד בהלוואות שלקחנו. אפילו הפסקנו למשוך לעצמנו משכורות.

שכחנו שהקמנו את העסק הזה כדי לייצר לעצמנו חופש. בהתחלה זה היה ככה, אבל בהמשך זה היה בדיוק הפוך.

כמובן שההתרגשות של הטיול לא החזיקה הרבה זמן, וברגע שחזרנו למרוץ החיים, שכחנו מה הבטחנו לעצמנו בטיול ופחות יצאנו ביחד. בכל מפגש דיברנו בעיקר על הסיטואציה העסקית שנקלענו אליה.

עם הזמן המצב נהיה גרוע יותר, וכל עולמנו הפך למרדף אחר החזר הלוואות.

עדיין היינו פנאטים כלפי המוצרים הראשונים והאמנו  
שכשיגיע הקיץ הקרוב הכול יחזור להיות כמו פעם.  
בדיעבד חיינו באשליה, אני חושב שאני הייתי קצת יותר  
עמוק באשליה הזו וגיל הבין יותר טוב אחרי הטיול שאולי כדאי  
להמשיך הלאה.

# אוגוסט 2021 – חצי שנה אחרי הטיול לשביל הגולן

באוגוסט 2021 גיל אמר שנמאס לו. הוא אמר לי שהוא רוצה להגשים את החלום שלו ולטייל בעולם. הוא אמר שהוא רוצה למכור את כל המלאי, לקחת עבודה בתחום האמזון מהמחשב ולצאת לטיול הגדול, ואולי בעתיד לחזור לפתוח עסק חדש. הרגשתי שגיל הגה את הרעיון הזה עוד מהטיול שלנו חצי שנה לפני כן. כשהקמנו את העסק, גיל לא הפסיק לחלום על לטייל בעולם ולעבוד מהמחשב.

הוא תמיד סיפר סיפורים על טיולים שאבא שלו עשה, ותמיד היה לו את החלום הזה להיות "נווד דיגיטלי". יכולתי להבין אותו. בדיעבד, אני ממש שמח שהוא אמר את זה. נכנסנו ללופ רע ובחיים צריך לדעת מתי לעצור ולקחת הפסקה. במשך כל שנת 2021 רדפנו אחרי ההצלחה של פעם, במקום להמשיך קדימה, לקחת את הידע שלנו ולהתחיל משהו חדש. בנוסף, כל ההלוואות שהיינו צריכים להחזיר לא שיפרו את המצב. אחרי חישוב מהיר הבנו שאם נמכור את כל המלאי הקודם ולא נקנה מלאי חדש נוכל לסיים את כל החובות ונהיה חופשיים ואפילו יישאר לנו קצת כסף ביד.

גיל תמיד חלם על הטיול הגדול, הטיול של אחרי הצבא, וכל פעם דחה אותו כדי שנצליח בעסק. כששמעתי על הרצון של גיל, פחדתי מאוד. לא רציתי לעזוב את העסק שכל כך השקענו בו.

עדיין הרגשתי שיש לנו סיכוי, למרות שכל המספרים הראו אחרת ולמרות שגם הקיץ הזה, שכל כך חיכינו שיגיע, לא הביא את המכירות של פעם.

פחדתי מאוד מחוסר הוודאות של מציאת עבודה ויותר מזה, פחדתי לעשות דברים בלי גיל.

אבל גיל צדק – בחיים צריך לדעת מתי לעצור, צריך לדעת מתי לשנות כיוון.

צריך לדעת שגם אם כל הכסף שלך אבד, הידע שצברת עדיין אצלך ואף אחד לא יכול לקחת אותו ממך. אתה יותר טוב ממה שהיית והדברים הבאים שתעשה יהיו יותר מוצלחים בגלל שאתה כבר בן אדם יותר מוצלח ועם יותר ניסיון.

בקיץ של 2021 גיל סיים את חוזה השכירות בחיפה.

תוך כדי שהוא מחפש עבודה הוא מצא הזדמנות לעבור לתקופה קצרה לאנגליה, לגור אצל דוד שלו ולבקר את סבתא שלו אותה הוא כל כך אהב.

הוא כל כך נהנה באנגליה, עד כדי כך שלא רצה לחזור לארץ. חודש אחרי, גיל מצא עבודה בתחום האמזון עם משכורת טובה והוא אמר לי שהוא נשאר באנגליה לתקופה אצל דוד שלו.

כנראה שלדוד שלו היו תוכניות אחרות. בערך חודשיים אחרי שהוא גר באנגליה, גיל התקשר אליי. זה היה בנובמבר 2021. הוא אמר "אני חוזר לארץ עוד שבועיים, סוגר פינות אחרונות וטס לדרום אמריקה לטיול הגדול."

שמחתי אבל גם פחדתי.

רוב השיחות שלנו עדיין סבבו סביב עסקים והניסיון למכור את כל המלאי ולהחזיר את החוב שלנו.

מצד אחד, שמחתי בשבילו מאוד, אך מצד שני פחדתי שנתרחק. עדיין האמנתי באמונה עיוורת שהעסק שלנו עוד יכול לעשות קאמבק, אם רק נסגור את החוב ויישאר רווח למוצר חדש. היו לנו הרבה ריבים על הנושא.

במובן מסוים גיל המשיך הלאה ואני הייתי תקוע. תקוע בשגרה ובפחד מהשינוי.

חבל שלא ידעתי כמה השינוי הזה שגיל הביא עלינו יעשה לי טוב.

לקח לי הרבה זמן לשחרר ולהבין שאני צריך להמשיך הלאה. המשכנו למכור את המלאי וכבר לא השקענו מאמץ בפרסום, פשוט ניסינו להחזיר את ההלוואה.

הייתי תקוע בחלום עבר וזה פגע בחברות שלנו.

בסופו של דבר, אחרי שגיל טס לדרום אמריקה, הבנתי סוף סוף שעליי להתקדם.

אחרי הרבה תהיות ופחדים עשיתי את הצעד והמשכתי הלאה.

גיל היה האדם שהכי שמח בשבילי.

הוא תמיד אמר שיש לי הרבה פוטנציאל, ואני מרגיש עכשיו שהרבה פעמים בחיים גיל ראה אותי יותר גדול מאיך שאני ראיתי את עצמי.

**כי כשגיל אהב מישהו, הוא אהב אותו עד הסוף.**



# למידה

כשאתה פותח עסק, אתה אפילו לא מבין כמה דברים אתה לא יודע. האמנו שהלמידה הכי טובה היא ממכשולים, ולכן שמחנו על כל מכשול שנקרה בדרכנו. חלק ניכר מזמן העבודה שלנו הוקדש ללמידה. ידענו שבשביל להצליח אנחנו צריכים להיות הגרסה הכי טובה של עצמנו.

קורסים, ספרים ופגישות עם אנשים היו הדרכים העיקריות שלנו ללמוד ללא תואר וללא ניסיון קודם.

בשלב בו הבנו שעלינו לפתוח עסק, קראתי כל ספר שיכולתי להשיג על הנושא, ראיתי כל סרטון יוטיוב ועשיתי אין ספור שיחות עם אנשים שמתעסקים בעניין.

בטרם הקמנו אתר לעסק גיל השקיע ימים כלילות בלמידה איך להקים את האתר המוצלח ביותר.

אומנם לא היה לנו תואר אבל למדנו ללא הפסקה. משתמש ה'אודמי' (אתר של קורסים מקוונים) שלנו הכיל עשרות קורסים, והקינדל (קורא ספרים אלקטרוני) שלנו היה מלא במעל ל-100 ספרים.

נפגשנו עם לא מעט מנכ"לים, סמנכ"לים ועוד הרבה אנשים מעניינים עם תארים חשובים וניסיון רב, אבל חשוב מכך, נפגשנו

עם אנשים שעזרו לנו ולימדו אותנו איך להתקדם. ככל שהזמן עבר הבנו שהידע שצברנו שווה יותר מכל עסק או מספר בבנק. גם כשלקחנו הפסקה מהעסק והלכנו לעבוד בעבודות אחרות, גילינו שהערך שלנו מההתחלה היה גבוה הרבה יותר, ובהתאם גם השכר.

אני מרגיש שיש איזה מסלול קבוע מראש שמכניסים לנו לראש מילדות:

בית ספר < צבא < תואר < עבודה < משפחה < פנסיה.  
אבל זה לא חייב להיראות כך, החיים הם לא שחור ולבן. הם מלאים בצבע, ואני מקווה שהסיפור הזה נתן לכולם השראה להסתכל על החיים בצורה קצת אחרת.

# הפעם האחרונה שראיתי את גיל

גיל חזר לארץ מאנגליה בנובמבר ואת רוב זמנו עד הטיול הגדול הוא העביר בסגירת פינות – למכור את הרכב, להכין את התיק לטיול ובעיקר לסיים עם העסק.

בינואר 2022, חודשיים אחרי, בדיוק ביומולדת שלו, נסענו לתל אביב לחגוג לו וגם ללוות אותו לקראת הטיסה. בצורה מבריקה הוא קבע את הטיסה לקוסטה ריקה כך שתהיה ביום ההולדת שלו.

זו הייתה המדינה הראשונה בטיול הגדול שלו. בחיים לא חשבתי שזו תהיה הפעם האחרונה שאראה פיזית את גיל. צחקנו, יצאנו לבר עם הצוות ובהמשך זרמנו לעוד מסיבה עם חברים מחיפה.

שמחנו ונהנינו. שכחנו שעוד כמה שעות גיל עולה על מטוס לתקופה ארוכה ללא תאריך חזרה.

בשלב מסוים גיל היה צריך ללכת לטרמפ שלו לנתב"ג ושרון ואני נשארנו במסיבה.

חיבוק מהיר, בידיעה ששבוע הבא יש לנו פגישה בזום על העסק, נפרדנו, גיל ואני, בפעם האחרונה שלנו בחיים.

היו לנו אלפי פגישות: פגישות עסקים, יציאות כיפיות,  
אימונים וכו'...  
אבל מעולם לא חשבתי שחיבוק סתמי שכזה יהיה הפעם  
האחרונה שאראה את גיל בנקס, חברי הטוב.



גיל ואני כמה שעות לפני הטיסה שלו לדרום אמריקה -  
הפעם האחרונה בה ראיתי את גיל



גיל בטיול הגדול שלו

## הטיול הגדול של גיל

גיל הספיק לטייל כחצי שנה. היינו מדברים באופן שבועי, בעיקר על העסק.

בגלל המצב העסקי, השיחות היו מרות יותר וגרמו לנו פחות ופחות לדבר על החברות שלנו. דיברנו בעיקר על הקשיים. אט אט גיל ואני התרחקנו, אבל הוא כן סיפר לי כמה כיף לו, כמה הוא נהנה לטייל ואיך הוא מרגיש שכל החיים שלו התרכזו לטיול הזה וכמה שהוא פורח.

במובן מסוים גיל כבר השלים עם סוף העסק. הרגשתי שהרבה פעמים דווקא גיל היה זה שרצה שנדבר על החיים ונחזור להיות חברים כמו פעם, אבל לי עוד היה קשה מאוד לעבור הלאה. בהתחלה, חוץ מהעסק לא ראיתי שום דבר. עדיין ניסיתי לשכנע אותו לחזור ולקח לי עוד כמה חודשים עד שבאמת השלמתי עם כל מה שקרה והבנתי שהגיע הזמן להמשיך הלאה.

למרות שהיה לי קשה מאוד, באמת שמחתי בשבילנו. עד יולי 2022 גם סיימנו להחזיר את רוב החובות.

התחלנו לדבר על שיתופי פעולה עתידיים. בלב, ידענו שנינו שתמיד נרצה לחזור ולפתוח מותג משלנו.



גיל בטיול הגדול

שבוע לפני האסון גיל ואני רבנו עוד פעם על העסק וכמה ימים לאחר מכן השלמנו.

בשיחתנו האחרונה, יומיים לפני האסון, גיל אמר לי שלא משנה כמה נריב הוא עדיין אוהב אותי ושהוא רוצה לסגור סופית את העסק בגלל שהחברות שלנו שווה הרבה יותר מכל עסק. אמרתי לו שאני אוהב אותו מאוד, ושאני שמח שהוא מרגיש ככה כי גם אני מרגיש את זה.

אבל לא רציתי לסגור את העסק באותו רגע. חשבתי שעוד יש על מה לדבר, אז קבענו לדבר על הנושא ברגע שגיל יחזור מטרק של כמה ימים שקבע לעשות בהרי הגעש של קיטו, עיר הבירה של אקוודור.

זו הייתה השיחה האחרונה שלנו.

אני כל כך מודה לאלוהים שהשלמנו בשיחה האחרונה ושחמש הדקות האחרונות שדיברתי איתו היו דקות של חברות עמוקה ושמחה.

גיל ידע שאני הולך להתחתן בספטמבר והוא כל כך שמח בשבילי. הוא גם סיפר לי בהתרגשות שהוא נרשם לאולטרה מרתון בארגנטינה והבטחתי לו שניפגש שם כשאטוס עם אשתי במסגרת ירח הדבש שלנו.

באותה עת, כבר הייתי מאורס וקבעתי עם ארוסתי שנתחתן בחו"ל ומשם נתחיל טיול של שנה מסביב לעולם. כמובן שהרבה מהמוטיבציה לטיול הזה הגיעה בזכות גיל.

גיל הספיק לטייל רק כחצי שנה אבל בזמן הזה הרגשתי שהוא מאושר. בכל שיחה שלנו הוא סיפר לי כמה הוא שלם עם ההחלטה שלו ואיך כל בוקר הוא קם מאושר. בחצי השנה שטייל, גיל הספיק לבקר במגוון מדינות, לעבור הרבה הוסטלים ובעיקר לגעת בהרבה אנשים.

אני זוכר שגיל סיפר לי שהוא טייל באקוודור עם בחור מובטל. באותו טיול גיל שילם עליו עבור הלינה והאוכל, ובעיקר דיבר איתו ונתן לו מוטיבציה להתחיל לעבוד ולפתוח משהו משלו. אותו בחור סיפר שבזמן הקצר שהכירו, הוא הרגיש כאילו גיל הוא אבא שלו. גיל עזר לו להתחיל את החיים מחדש ולעמוד על הרגליים.

לא הבנתי כמה גיל באמת נגע באנשים בטיול שלו עד שאחרי האסון, בהלוויה שלו כמה מהחברים שהכיר טסו לישראל במיוחד כדי להיפרד ממנו בפעם האחרונה.

## ביום שגיליתי

יומיים לאחר השיחה עם גיל בה השלמנו, יצאתי לקניון עם אמא שלי. באותו זמן הייתי עמוס בתכנון החתונה והטיול הגדול שלי. אמא שלי לקחה את אחותי ואותי לשבת בבית קפה לקצת זמן איכות, חודש לפני שאני טס.

הלכתי רגע לשירותים ושלפתי את הטלפון. ראיתי הודעה מאבא של גיל.

ההורים של גיל ואני תמיד היינו בקשר מעולה אבל עדיין, לא בכל יום אתה מקבל הודעה מאבא של חבר.

אביו, סטיבן, כתב לי שמישהי שלחה לו ולאח שלו הודעה מוזרה והוא חושב שזו הונאה כלשהי. היא כתבה להם שיתקשרו אליה דחוף, ושקרה משהו נורא לגיל.

באותו רגע הרגשתי שמשהו לא בסדר. ידעתי שגיל יצא לטיול ושהוא לא זמין.

התחלתי להתקשר לחברים מהצוות כדי לשאול אם הם דיברו עם גיל לאחרונה.

10 דקות אחרי, בזמן שאימי, אחותי ואני מסתובבים בקניון, קיבלתי הקלטה מאבא של גיל:

”שראל, משטרה הגיעה אלינו לבית בקיסריה, הם סיפרו לנו שגיל נפל בטיול ומת.”

ההקלטה הזו הרגישה לי כמו ירייה בחזה.

ישר עזבתי הכול והתחלתי לבכות באמצע הקניון. הדבר היחיד שחשבתי עליו זה להגיע לקיסריה. לא הייתי במצב לנהוג אז אחותי הקפיצה אותי להורים של גיל. כנראה הייתי מהראשונים לדעת כי הגעתי שני לביתם.

בנסיעה סיפרתי לכל החברים בצוות על מה ששמעתי עכשיו. בהתחלה אף אחד לא האמין, כולם חשבו שזו בדיחה גרועה. אחרי שהבינו שאני רציני כולם עזבו הכול ובאו לקיסריה לבית של ההורים של גיל.

הצוות שלנו מפוזר בכל הארץ, כל אחד בשלב אחר בחיים. כולם עזבו הכל ונסעו לקיסריה.

## אחרית דבר

את רוב שנת 2022 "בזבזתי" בהשלמה עצמית עם המצב, בהבנה שהגיע הזמן להמשיך הלאה. גיל נתן לי הרבה מוטיבציה להבין שאם דלת אחת נסגרת, דלת חדשה תמיד נפתחת. עם הטיול שלו, חזר לי גם חלום ישן – לטייל בכל העולם. אני מרגיש שכשגיל מת, נסגר לי המעגל. פתאום נפל לי האסימון כמה זמן העברתי בלרדוף אחרי חלום ישן ולא להמשיך קדימה. כמה פעמים כעסתי על דברים קטנים, מסרב לראות את התמונה הגדולה. הבנתי גם כמה החיים שבריריים וכמה אני לא מנצל אותם עד הסוף. אומנם חודש לפני האסון תכננתי טיול גדול בחו"ל עם אשתי, אבל עד הרגע שגיל מת לא האמנתי שהטיול באמת יקרה. והנה, פחות מחודש לאחר האסון, עליתי על מטוס ויצאתי לטיול מסביב לעולם. הרגשתי שאני מטייל בשביל עצמי אבל חשוב מכך, בשביל גיל.

התכנון היה לטייל באירופה ומשם להמשיך לדרום אמריקה, אבל אשתי ואני הרגשנו שדרום אמריקה זה יותר מדי. שינינו כיוון וטסנו למזרח.

ברגעי הכתיבה האלה אני יושב בבית קפה בטוקיו שביפן אחרי שעברתי 14 מדינות ב־10 חודשים.

פגשתי אנשים חדשים, הכרתי תרבויות שונות, למדתי על עצמי, ובעיקר חשבתי הרבה על גיל.

גיל שבשמיים בטח מסתכל עליי וגאה בי מאוד, גאה בי שסוף סוף אזרתי אומץ, יצאתי מאזור הנוחות וקפצתי למים העמוקים שהוא בעצמו כל כך אהב.

בכל מדינה שעברתי, בכל פרויקט חדש שפתחתי, אני מרגיש שגיל מלווה אותי.

גיל צופה בי מלמעלה והשיעורים שהוא לימד אותי מלווים וילוו אותי למשך כל החיים.

אני אדם טוב יותר בזכותו. אני יודע לעבוד קשה וגם לשחרר כשצריך.

תודה לך גיל בנקס. אתה היית ותהיה החבר הכי טוב שלי.

# הסוף

לא היה לי קל בכלל לכתוב את הספר הזה. לחשוף את הרגעים הכי אינטימיים ואת הכישלונות הכי גדולים שלי. אבל אני מרגיש שהייתי חייב את זה לכולם, לכל מי שתמך בנו בתקופה הזו, לכל מי שהאמין בנו ובעיקר לגיל עצמו. כתבתי את הספר כדי שהסיפור של גיל ימשיך לחיות, גם כשהזיכרונות כבר יישכחו. אומנם את הסיפור אני מספר, אבל מתוך אין ספור שיחות אחרי התאונה, כולם מספרים כמה שגיל נגע בהם. כל אחד בדרך שלו ועם הסיפור שלו.

דרך הטיול שלו, גיל נתן לי הרבה מוטיבציה לצאת לטיול האישי שלי. באותו זמן אפילו תכננו להיפגש בארגנטינה. אבל אחרי שגיל נהרג, ביטלתי את דרום אמריקה. עשיתי שינוי כיוון ויצאתי לטייל באירופה, ומשם למזרח הרחוק. היה לי הרבה שקט. הרבה זמן לחשוב על הסיפור שלנו.

יום אחד, באיזו מדינה נידחת באסיה, פתאום צץ לי רעיון: לכתוב את הספר הזה. ומאז, בכל שעה פנויה, הייתי הולך לבית קפה וכותב. שופך על הדף את כל מה שעברתי עם גיל. זה פשוט עזר לי להתמודד. ולימים הבנתי שאני חייב להפוך את זה לספר. הספר הזה מספר אולי רק 10% מההיכרות שלי עם גיל. אבל

גם ה־10% האלה, אני מאמין, יכולים לתת השראה ומוטיבציה לכל מי שיקרא אותו.  
תודה לך גיל. היית חבר אמיתי. לימדת אותי, ואת כל מי שסביבך, שיעורים גדולים לחיים. אני גאה שזכיתי להכיר אותך.  
אני מבטיח שהערכים שלך ילוו אותי, את המשפחה ואת כל החברים, לכל החיים.  
תודה גיל בנקס

# תודות

אני רוצה להודות מקרב לב לצוות שלנו. כמה שנים עברו מהצבא, כל אחד המשיך בכיוון אחר, ועדיין כולם זוכרים את גיל ומספרים את הסיפור שלו.

כשאבא של גיל סיפר לי את הבשורה, הייתי שבור והדבר היחיד שחשבתי עליו זה קודם כל לכתוב את הידיעה בקבוצת הוואטסאפ של הצוות.

מסתבר שכאשר אבא של גיל סיפר לי, אף אחד עדיין לא ידע. ברגע שהחבר'ה בצוות הבינו מה קרה (עניין של דקות), חלק היו בלימודים, חלק בעבודה, חלק בהכנות לפני טיול בחו"ל, כולם עזבו הכול, עזבו את כל מה שהם עושים באותו רגע ולקחו רכב דרך לקיסריה.

מפוזרים בכל קצוות הארץ, כולם עצרו את מה שהם עושים והגיעו להיות שם.

אחד בשביל השני אבל בעיקר בשביל המשפחה של גיל. כי גיל נגע בכלום. למחרת, עדיין לא מעכלים את מה שקרה, הבנו שהמשימה הבאה היא להביא את גיל לקבורה בישראל. היו לא מעט בעיות להביא את גיל לקבורה פה, וכל הפרוצדורה לקחה כמעט שבועיים.

בשבועיים האלה לא היה רגע אחד שאצל משפחת בנקס לא היה מישהו מהצוות.  
כולם עצרו את החיים שלהם ועשו 100% מאמץ כדי להיות שם בשבילם ואחד בשביל השני.  
לכולנו זה היה קשה.  
אני זוכר שבימים הראשונים התחיל להיות עמוס בבית משפחת בנקס. המון אנשים הגיעו ולא היו מספיק כיסאות וכיבוד.  
ישר כמו בשירות הצבאי, כל אחד לקח על עצמו משימה ותוך כמה שעות הבאנו כיסאות, שולחנות, כיבוד וכו'. הכול כדי שלא יחסר כלום.  
**תודה מיוחדת** לאשתי האהובה שאם היא לא הייתה איתי בימי המשבר האלה אני לא יודע לאן הייתי מגיע. אם לא היא, כנראה שלא הייתי יוצא לטיול הגדול, והייתי נשאר תקוע באסון הכבד.

# תודה על השיתוף

תודה מעומק הלב לכל מי שלקח חלק במסע הזה. תודה לכל מי שפתח את הלב, שיתף זיכרונות והוסיף נדבך ייחודי לסיפור של גיל – תודה לכם.

## **תודה מיוחדת לחברי צוות 50:**

סער

נבון

בני

טל

דותן

רותם

נבו

## **תודה לחברים: שרון, יונתן**

על הזיכרונות האישיים, הרגעים הקטנים והתרומה הגדולה, שעזרו להפוך את הספר הזה ליצירה שלמה ועשירה יותר.

**תודה גדולה לעידן, חברי הטוב וחבר לצוות,** על הליטוש, השכתוב, והעזרה להפוך את המילים לרגש חי ונושם.

# דברים שלמדתי מגיל

**1. יש לך את הכוח להיות מי שאתה רוצה להיות.**  
שום רושם ראשוני, שום עבר, לא מגדירים אותך. אם אתה רוצה שינוי – תתחיל עכשיו. גיל היה רזה, חלש יחסית ובתחילת המסלול התקשה לעמוד בקצב. אבל הוא זיהה את החוזקות שלו, בנה מהן עוגן, ועבד על החולשות שלו. לבסוף, הוא הפך לאחד החיילים הכי חזקים ובלתי ניתנים לעצירה ביחידה. זה לא קרה ביום, אבל הוא לא ויתר לעצמו אפילו לשנייה.

**2. להציב מטרות גבוהות וללכת עד הסוף.**  
גיל תמיד הציב מטרות שאחרים פחדו מהן ואז הלך וכבש אותן. הוא לא היה הכי חזק פיזית, אבל היה לו מיינדסט של אלוף. לא משנה כמה קשה היה, הוא המשיך, טיפס ונלחם.

**3. גם כשאתה עצבני, תזכור מי עומד מולך.**  
בזמן כעס, קל להגיד דברים שאנחנו לא באמת מתכוונים אליהם. אבל גיל? הוא תמיד ידע להסתכל מעבר לרגע. אני זוכר ויכוח קשה שהיה לנו, אמרתי דברים שפגעו בו, אך התגובה

של גיל הייתה: "אני יודע שאתה עצבני, אני יודע שלחלק ממה שאמרת אתה לא מתכוון. זה כן פוגע, אבל אני אוהב אותך כי אתה חבר שלי – ואנחנו נפתור את זה." זו הייתה אהבת אמת, חברות שלא תלויה בתנאים.

#### **4. אף פעם – אבל אף פעם – לא לוותר.**

זה נשמע כמו קלישאה, אבל גיל חי את זה באמת. הוא לא ויתר על החלומות שלו, לא נכנע כשקשה, לא התבלבל כשלא היה ברור לאן ללכת. במקום שבו רוב האנשים עצרו, הוא המשיך. בסוף, הוא הגיע לאן שהוא רצה.

#### **5. שינוי הוא תמיד אפשרי.**

לא משנה מאיפה באת, מה עשית, או מה אחרים חושבים עליך, אתה יכול להשתנות. תמיד. לא קל, לא מידי, אבל אפשרי. בכל גיל, בכל מצב, בכל מקום. גיל – אתה ההוכחה לזה.

#### **6. להיות חבר אמיתי.**

חברות אמיתית נבחנת ברגעים הקשים. גיל תמיד היה שם. הוא נתן בלי לצפות לקבל. הוא האמין שכאשר אתה מרים מישהו אחר, אתה עולה יחד איתו.

#### **7. התמדה היא שם המשחק.**

גיל לימד אותי דבר פשוט: אם אתה רוצה להיות טוב במשהו – תתמיד. לא צריך להיות גאון. רק לקום כל בוקר ולהתמיד.

**8. תאמין בהימור שלך – ולך איתו עד הסוף.**

כשאתה מאמין ברעיון, לך עליו עד הסוף. בלי תוכנית ב', בלי חצי גז. ככל שיש לך יותר "אופציות נוחות," ככה אתה רחוק יותר מהשינוי האמיתי.

**9. ההנאה הכי מתוקה היא זו שאתה יוצר בעצמך.**

אין תחושת סיפוק טובה יותר מההישגים שאתה בונה בידיים שלך. עסק שפתחת, כסף שהרווחת ביושר, דירה שאתה משלם עליה לבד, כל אלה מרגישים אחרת. החיים הם מסע וחשוב שנשקיע בו מתוך משמעות.

# חברים לצוות כתבו על גיל אחרי התאונה

בני כתב:

”אני תוהה מה לסופרלטיבים ולאדם פשוט כמו גיל?  
כל המילים הפשוטות מתאימות לו. הוא היה טוב לב, מצחיק,  
חמוד, נעים, קליל ומאיר פנים. אבל האמת גם מילים גדולות  
הולמות אותו, ובמיוחד אותו.  
לא יודע אם זה קוצר הראות שלי וההנחה ”שאין לי אלא מה  
שעיניי רואות” אבל כשראיתי את בנקס לראשונה באוגוסט 15  
בבא”ח צנחנים לא ידעתי.  
לא ידעתי שהוא יהיה ”ההוא” שאני מספר עליו, וסיפרתי על  
”ההוא” הזה הרבה לפני מותו הנורא.  
איך פתח עסק שאפתני עם חבר נוסף (אדם גדול בפני עצמו),  
והשקיע והאמין וניסה ברצינות, חקר ובדק, וטס ועשה, ובעיניי  
גם הצליח מאוד.  
איך עמד בקשיי המסלול, שמי שכמוני אז לא הכיר את  
הבעירה הפנימית שלו, לאו דווקא ציפה שיסיים, ויהפוך ללוחם  
מסור מקצועי, חתיך וחזק, וחבר טוב ואדיב.

איך אחרי השחרור חזר לעולם הריצה בשנית, ורק לאחרונה זכה במקום ראשון במרוץ הרצליה (10 ק"מ ב־33.20), אחרי שיום אחד הוא שולח תמונה לקבוצה של הצוות שהוא סיים מרתון בקצב של 4.01 דקות לק"מ.

יש שיחה שזכורה לי איתו. עמדנו ביחד בתחנת אוטובוס בחיפה, והוא שיתף אותי קצת על התחושות שלו שהדברים מסתדרים, שהוא מאמין בעצמו לא מהיום, שהוא יודע שהוא טוב, ושהוא מרגיש שהוא יכול לנווט בעולם המסובך הזה שלנו ובהצלחה, ובאמת כך היה.

אבל אחרי כל הסופרלטיבים, אי אפשר שלא לחזור לפשטות. בימים אלה של אחרי האסון, עם מבול התמונות שמגיעות מכל עבר, אני מוצא את עצמי בעיקר צוחק ושותק. עם הסרטונים שלו רוקד כמו כוכב ומחייך, צוחק עם כולם על הרי"ש המתגלגלת שלו, ובעיקר עושה המון המון סתלבט, אני נזכר שוב ברוח החיה שלו אל מול הריק האכזר הזה שהציץ שוב לעולמנו.

איזה חמוד וטוב היית גיל בנקס, תחסר למשפחתך, לחבריך הקרובים ולכולנו מאוד. יהי זכרך ברוך.

## רוחם כתב:

"האדם הראשון שהתחברתי איתו בגיבוש מאותרי דובדבן היה בנקס.

היינו באותה קבוצה בגיבוש. הוא הגיע ראשון בספרינטים, ואחר כך אני.

התחלנו לצחוק אחד עם השני במבטים, כי בכל זאת, גיבוש - אסור לדבר יותר מדי.

מפה לשם לקראת היום השני של הגיבוש הודיעו לנו שבנקס לא ממשיך את הגיבוש, כי הוא התעלף.

זה היה בנקס - האדם עם כוח הרצון הכי גדול שהכרתי בחיי, דוחף את עצמו תמיד עד לקצה גבול היכולת.

במשך כמה ימים כבר חשבתי שהוא לא יעבור את הגיבוש, אבל הוא עבר.

ולא רק שהוא עבר, שובצנו באותו צוות, עברנו הכשרה ביחד ולחמנו יחד גם בפלגת הלוחמים.

בזמן ההכשרה, בנקס האתלט, הצנום והחייכן, התקשה לעבור את בוחן המסלול. הקיר היה המכשול הגדול שלו באותם ימים.

הוא התאמן יום ולילה ולא ויתר, הסתכל לקיר בעיניים, עד שהוא עבר אותו.

זה היה בנקס - האדם עם כוח הרצון הכי גדול שהכרתי בחיי, דוחף את עצמו תמיד עד לקצה גבול היכולת.

בתקופת הלוחמים, בנקס היה הצלף שלנו. הוא פתח זיגים עם 'רוג' (נשק צלפים) והרחיק את ההפס"ד כדי שנוכל לחזור הביתה בשלום אחרי כל פעילות.

אחרי השחרור הדרכים שלנו היו דומות – הוא הלך לדרך עצמאית, פתח עסק עם חבר מוכשר אחר מהצוות שלנו, והתחיל לצמוח.

בזמן שכולם מתחילים ללמוד, הוא הלך על הדרך הקשה, השקיע שעות ארוכות בלמידה עד שמצא את הדרך שלו.

זה היה בנקס – האדם עם כוח הרצון הכי גדול שהכרתי בחיי, דוחף את עצמו תמיד עד לקצה גבול היכולת.

בינואר האחרון הוא טס לדרום אמריקה, אחרי שמיצה את ריצות המרתון בארץ, וקטף כמעט כל שיא אפשרי.

הוא המשיך לעבוד תוך כדי טיול, ועשה את הטרקים הכי קשים באזור. כבש פסגות שוב ושוב, לבד.

זה היה בנקס – האדם עם כוח הרצון הכי גדול שהכרתי בחיי, דוחף את עצמו תמיד עד לקצה גבול היכולת.

אין עוד הרבה אנשים כמו בנקס.

שמחת חיים ואנרגיה שאי אפשר לתאר.

טוב לב ותמימות שאי אפשר למצוא.

ילד טוב, מלח הארץ, תמיד דאג לכולם, תמיד שאל אם הכל בסדר, מעולם לא התלונן.

עם החיוך הטוב הזה, שנותן לך תקווה ורגע של אופטימיות גם בשבועות שטח הכי קשים שעברנו.

בצבא תמיד חגגנו יום הולדת ביחד. נולדנו באותו חודש ובאותה שנה.

אני לא אשכח אותך לעולם.

נוח על משכבך בשלום בנקס,

תשמור גם על סבא שלי שם למעלה.

אנחנו עוד ניפגש יום אחד.”

## סער כתב:

”בנקס, עוד לא נחתה לי הבשורה...  
אח אהוב, אין לי מילים שמצליחות להגדיר את מי שאתה.  
אתה פשוט יוצא דופן, עם החיוך הכובש, ה־ר’ המתגלגלת,  
האופטימיות והפשטות שלך...  
אתה פשוט בנקס.  
כבר כמה ימים עברו מהרגע שקיבלנו את הבשורה וזה פשוט  
לא מצליח להתעכל.  
אחד האנשים הקרובים אליי מהצוות, אחד האנשים שאני  
הכי מעריך בעולם כבר לא פה איתנו...  
אני יכול לדבר שעות על מי שאתה וכמה אני אוהב אותך,  
אבל מרגיש לי שאין מילים שיכולות להסביר מספיק במדויק  
אותך ואת מי שאתה.  
אז פשוט אגיד לך תודה. תודה ענקית על הזכות להכיר אותך.  
תודה על זה שלימדת אותי כל כך הרבה דברים כמו נחישות,  
דבקות במטרה, חברות, אופטימיות, צניעות, איך לקנות מוצרים  
מסין ואיך לבדוק מוצרים באמזון.  
תודה על זה שעזרת לי בכל כך הרבה רגעים והעלית לי חיוך  
על הפנים גם כשהיה קשה.  
תודה על שעות ארוכות של שיחות עמוקות, על האוזן  
הקשבת, על העצות המעולות ועל ששיתפת אותי במה שאתה  
עובר ומרגיש.  
תודה על חוויות מדהימות, צחוקים בלתי נגמרים עד שכבר  
כואב, הקלטות וואטסאפ בלתי נשכחות, ריקודים, סרטונים,  
תאילנד, ובוקרשט אחחח מה שהיה בבוקרשט!

בתוך הימים הלא קלים האלו, אני מוצא את עצמי בעיקר שומע הקלטות וואטסאפ ומסתכל על תמונות וסרטונים שלנו ביחד, ובאופן די מוזר אבל כל כך אופייני לך, למרות הכול אתה מצליח להעלות לי חיוך על הפנים.

אח, אני כואב את לכתך, אוהב אותך ומודה לך כל כך על הזכות המדהימה להכיר אותך.

ברוך דיין האמת."

## דוּתן כתב:

”4 קרב מגע! 4 קרב מגע!”

בנקס, שהיה אחראי הזמנים שלנו לאורך כל המסלול צרח עם המבטא המיוחד שלו.

השעה בערך שלוש לפנות בוקר. קצת מוזר שמקפיצים ל-”4 קרב מגע” מתוך שינה אחרי שכבר היה לנו אימון באותו לילה. אבל מה לעשות, הקפצה זו הקפצה.

רצים כל הצוות, נעמדים מול אולם הספורט ב־ח’ במצב לחימה, סטטיים, מוכנים, מצפים לקושי, מחכים לצליל הפתיחה הידוע של דלת האולם. מחכים... ומחכים...

עוברות חמש דקות וכלום, דלת האולם לא נפתחת. אף אחד לא פוצה פה כי אסור, אף אחד לא אז. מחכים, זה החינוך.

10 דקות עוברות, 15... ואז מישהו אמיץ שואל: ”בנקס תגיד, מי העיר אותך להקפצה?”

גיל עונה: ”וואלה, לא זוכר.”

כולנו פרצנו בצחוק והבנו שבנקס כנראה חלם על הקפצה ומתוך שינה הקפיץ את כולנו. חזרנו למגורים, והלילה הזה לפחות עבורי יישאר תמיד כזיכרון מצחיק עם גיל.

בנקס עבורי היה סמל למטרה.

כשהגעתי לראשונה לצוות וראיתי את בנקס, הוא היה שונה מכלל הצוות. כולם בחורים גדולים, שחומים, שריריים, ובנקס בחור רזה, ג’ינג’י, בהיר, מבנה אתלטי. תהיתי לעצמי, מה לו ולדובדבן?

אז זהו, שבנקס היה הכי מהיר בצוות, הנווט הכי טוב שמגיע תמיד ראשון, יורה מעולה, לוחם חכם, ערכי, ותפקידו בלוחמים היה מפקד חוליה.

בנקס היה מאלו שאתה יודע שאיתך תמיד באש ובמים, והכול עם חוש הומור מיוחד וחיוך מאוזן לאוזן. אחרי הצבא בנקס הקים יחד עם עוד חבר לצוות עסק מצליח באמזון.

שניהם עבדו קשה יחד והיו למקצוענים בתחומם. לבנקס היה חלום – לטוס לדרום אמריקה ולעבוד מרחוק. "לחיות את החלום" כמו שאומרים. אני זוכר שבלילה לפני הטיסה שלו נפגשנו חברי הצוות בתל אביב לערב פרידה.

היה ערב מצחיק כרגיל, הרבה בירה וסיפורי חוויות. אני זוכר שלפני שנפרדנו כולם, חיבקתי את בנקס ואמרתי לו שישמור על עצמו, שהכי חשוב שיהנה, ושמגיע לו אחרי כל העבודה הקשה.

קשה לעכל שזו הייתה הפעם האחרונה שזכיתי לראות את החיוך שלו.

אתה חסר לי מאוד אחי, מתגעגע אליך המון.  
יהי זכרך ברוך."

## נבון כתב:

"עברו כבר כמה שבועות מאז ששראל שלח לי הודעה "נבון, אנחנו כותבים ספר זיכרונות לבנקס, תרצה לכתוב משהו?" אני לתומי אמרתי "ברור, מה השאלה." לא ידעתי שזו תהיה משימה כל כך קשה, כי מבחינתי עד הרגע הזה בנקס עוד חי. בנקס עוד חי איפה שהוא בחו"ל, בטח עכשיו הוא כבר עבר למזרח – מטייל ועובד לו. ואני רק יכול לקנא באנשים שנמצאים שם סביבו, שנהנים מכל האור, השמחה והאהבה שהבן אדם הזה הפיץ בעוצמה כל כך חזקה ומבלי להתאמץ.

איך כותבים את הזיכרונות שלי מהאדם הכי שמח וגם הכי חי שיצא לי להכיר?

הייתי המפק"צ של גיל בתקופה האחרונה שלו בצבא, שמונת החודשים האחרונים לשירות. זה הזמן שהצוות נמצא בשיא מבחינה מבצעית – מקבל את הפעילויות הכי חשובות ונועזות, חונך צוותים צעירים, פועל בצורה מקצועית וקוצר שבחים מהמפקדים. מבחינה מנטלית, ככל שהצוות מתקרב לשחרור, ככה עולה הקושי להמשיך להתאמן. הראש כבר נמצא באזרחות: מה אעשה, לאן אטוס, איפה אלמד... בקיצור, לעשות עכשיו אימון סגירות בשיא החום של אוגוסט זה פחות מתאים... וזה הדבר הכי הגיוני בעולם. אבל כמפק"צ יש לך אחריות ואתה ממשיך לאמן את הצוות עד הרגע האחרון.

בנקס היה מהחיילים הבודדים שלא משנה איזה אימון יש או מתי, איזו פעילות עלתה ומה הקושי שלה, הוא תמיד נמצא שם. הוא יכול היה לעשות קצת קונצים כאילו שאין לו כוח, אבל לשנינו היה ברור שהוא תמיד יהיה הראשון להגיע לאימון.

וכשהוא יגיע, בדיוק כמו לכל פעילות שלו – הוא ידע לשים בצד את הצחוקים והאווירה שהוא ידע לייצר, לעטות על פניו פרצוף רציני ולהיות הלוחם הכי מקצועי ורציני. אחד שידעתי שתמיד אוכל לסמוך עליו לא משנה מה. אחד כזה שתמיד ידאג להזכיר לי שצריך לרדת למטווח כדי לאפס את הרוגר שלו, כי אין מצב שהוא יהיה בשטח בלי שהוא יודע שהנשק שלו מאופס.

כזה היה בנקס: ידע להלך בצורה מעוררת התפעלות בין תפקידו כבחור הכי מצחיק בצוות, זה שכולם מחכים שירים ויצחיק אותם, לבין תפקידו כלוחם המקצועי שלא מפחד לרגע. היכולת לעשות את ההפרדה הזו דורשת בגרות ואופי מיוחד, האופי של בנקס. למזלי, זכיתי לפקד עליו ולהכיר אותו לעומק, ואני יכול להגיד בפה מלא שעבורי הוא לא היה עוד חייל בצוות. הקשר שנוצר בינינו היה מיוחד. תמיד הרגשתי פתוח מאוד מולו, בטחתי בו וסמכתי עליו בעיניים עצומות. אסיים בזיכרון שחקוק אצלי ואולי ילמד מעט על האופי ועל המקצועיות של גיל.

לפני שהצוות נכנס לקבע מצאתי ברוס (קופסה) של כדורים לרוגר. באותה התקופה היה מחסור בסוג כדורים כזה ולכן כמות האימונים בנשק הייתה קטנה. שלחתי הודעה לבנקס "הבאתי לך מתנה מ"בית ליד" (הבסיס)". הוא ענה "לא נו, תשמע אני יודע מה זה. זה כדורי רוגר." שלחתי לו תמונה של הברוס והוא הגיב "תשמע זה מטורף, צריך "לתפור" אימונים פעם בשבוע לפחות." את ההודעה הזו גיל שלח לי בזמן שכמה חודשים לאחר מכן הוא כבר היה צפוי להשתחרר. גם כשהוא כבר ראה את הסוף הוא תמיד רצה להשתפר ולקחת את תפקידו כלוחם ברצינות מלאה. זה לוחם מצטיין, ולא פחות מכך, זה אדם מעורר השראה. תודה לך גיל על הזכות להיות המפקד שלך וללמוד מהאדם שהיית. לנצח תלך איתי."

## טל כתב:

”בנקסי, קצת מוזר לכתוב לך משהו כזה שיסכם את ההיכרות שלנו.

הכרנו אי שם בטירונות בבא”ח צנחנים בשנת 2015. היית בין היחידים שניסה לשמור איתי על קשר בזמן שהייתי בקורס חובשים, וכשחזרתי לצוות ישר התחברנו.

זה קצת מוזר אבל יש לנו מלא רגעים ביחד במהלך השירות הצבאי, ודווקא הזיכרון הכי חזק שלי ממך הוא מהטיול שלנו לתאילנד.

בילינו במשך יום שלם רק אתה ואני בקופיפי. טיילנו על כל האי ואז הגענו לאיזו נקודת תצפית ודיברנו במשך שעות. סיפרת לי על כל התוכניות שלך, שאתה רוצה לפתוח עסק באמזון יחד עם שראל ומה אתם הולכים לעשות, וגם על חששות שיש לך מכל התהליך... זה אחד הרגעים הכי משמעותיים שהיו לי במהלך הטיול.

היינו חבורה בצוות ”החובשים ובנקס”, ככה קראנו לה. עשינו ביחד טיולים רבים בעיקר בצפון ובילינו בערך בכל נחל שיש. זה יהיה קצת מוזר להמשיך את זה בלעדך.

אני מודה לך גיל שבאת אליי לחמישה ימים לפני שטסת לצפון. בילינו ביחד, טיילנו וצחקנו. אלה היו חמישה ימים קסומים ואני שמח שלפחות יצא לנו לבלות בפעם האחרונה ביחד. כשקיבלנו את הבשורה הקשה הגעתי לכל ימי השבעה (והיו הרבה יותר משבעה) וקרה קטע מאוד מוזר. הייתי חוזר מאוחר מאוד הביתה ואחרי שאני מתארגן וחושב לעצמי ולפעמים קצת בוכה, אני מודה, הייתי מסתכל על השעון ותמיד

אבל תמיד השעה הייתה 02:17 (מספר היחידה). כאילו בכוונה אתה מסמן לי שאתה איתי באותו רגע. תמר, אשתי, אומרת שאתה מסמן לי מסר. אני מקווה שהיא צודקת.

מאז שנהרגת אני חולם עליך לא מעט. לפחות פעם בחודש יש לי חלום עליך שנראה בדיוק אותו דבר: אני מטייל במקום כלשהו ופתאום אני רואה אותך. אני מתחיל להרביץ לך וכועס עליך ואתה אומר לי "תירגע תירגע! אני לא מת סתם חשבתם שאני מת! אני בכלל מטייל וסתם קברתם אותי." ואז אנחנו מדברים ואתה מספר לי על כמה כיף לך בטיול ומה אתה עושה עכשיו... כל פעם אותו חלום במקום אחר, משהו מוזר וכיף שאני מקווה שלא ייגמר.

גיל, אתה חסר לי מאוד ואני אוהב אותך! אני שמח על הזמן שיצא לי להכיר אותך ועל כל מה שנתת לצוות ולי. אני מקווה שתמשיך לחשוב עליי בשעה 02:17 ושתמשיך לבקר אותי בחלום.

תודה על הכל."

## ההספד שכתבתי לגיל:

”אני חושב ששום הספד ושום מילה כתובה יכולים באמת לתאר איזה בן אדם היית. אבל אנסה לתאר איזה רושם קיבלתי ממך בשבע שנים שאנחנו מכירים. לפני שבע שנים נפגשנו לראשונה בצבא. הגעת אלינו בחור ג’ינג’י עם קול גבוה וכפכפים. אני לא אשכח איך היית אומר שהגעת לדובדבן בטעות, רק בגלל שאתה תחרותי. בכלל רצית להיות ג’ובניק ולהמשיך למכור תחתונים מזויפים באיביי ולעשות כסף. אני מאמין שכל חייל בקרבי משתנה והופך להיות בן אדם בוגר יותר, בגלל השירות הקשה. אבל אתה גיל, עשית את המהפך הגדול ביותר שראיתי. אחרי חצי שנה בין טירונות לאימון מתקדם בהם לא היה לך קל, הגענו לטירונות יחידה, ושם, כאשר חזרתי מקורס חובשים, ראיתי בן אדם אחר לגמרי. אני עדיין לא יודע איך זה הגיוני שבן אדם ששוקל בקושי 60 ק”ג, מצליח לסחוב ג’ריקן מים בערך בגודל שלו לקצה הר ולהגיע ראשון, תמיד. או איך במסע של 65 קילומטרים מים המלח ועד למישור אדומים, הצלחת לסחוב את הפק”ל מים לבד ועדיין לחייך. בזמנים ובמקומות הקשים ביותר, כשכולנו רצינו להישבר, אתה פרכת. אתה פרכת עם הרצון לעזור ועם הבדיחות שלך. היית מצטיין טירונות יחידה ומשם רק המשכת לעלות.

זכית במקום ראשון בתחרות צה"ל בצליפה, ובמקום ראשון בפ"א.

הצוות שלנו, צוות 50, הוא צוות עם הרבה דעות. היו לנו הרבה עליות וירידות ובעיקר חילוקי דעות, אבל אתה גיל תמיד היית באמצע, אף פעם לא רבת עם אף אחד, ואני יכול לספור על יד אחת את הפעמים שהתעצבנת.

היית תמיד במרכז, בלב של כולנו.

אני לא יכול לדמיין את צוות 50 בלי גיל בנקס.

אני זוכר שחודשיים לפני השחרור היית מביא את הלפטופ ואומר שאחרי השחרור אתה הולך להגשים חלום ולמכור באמזון. רק על זה דיברת.

המחשב שלך הלך איתנו מהבסיס, לחטמ"רים, והיית איתו בכל זמן פנוי בין הקפצה להקפצה.

בארבע השנים האחרונות גיל ואני בנינו עסק, בלי ידע קודם בעסקים. רק עם תשוקה ורצון להצליח.

הרמנו עסק ב־10 אצבעות.

הרגשתי שביחד אנחנו בלתי מנוצחים ויכולים לעשות הכל.

אני זוכר אין ספור רגעים יפים ורגעים קשים בהם ישנו במשרד שלנו וחלמנו ביחד להיות גדולים.

אני זוכר אין ספור זכרונות מתוקים שלנו משתכרים ביחד ומרגישים על גג העולם. מעבר לרצון הענק שלך להצליח ולכבוש את העולם, תמיד היית מובל על ידי ערך הרעות ואף פעם לא העזת לעשות משהו שיכול היה לפגוע במישהו אחר.

אני זוכר איך ברגעים הקשים תמיד ידעת להיות רגוע ולהגיד את המילים הנכונות שירגיעו אותי ושיעזרו לנו להמשיך לעלות. כשטסת לדרום אמריקה אני פחדתי. פחדתי שאח שלי עוזב ולא ידעתי איך אוכל להמשיך בלעדך.

אם הייתי צריך לתאר את גיל במשפט הייתי אומר שגיל היה בעיקר מגשים חלומות.

רק בן 25 הוא הספיק:

לרוץ מרתון בפחות מ־3 שעות.

לפתוח עסק שהכניס 7 ספרות.

לטייל בעולם ולעבוד מהמחשב.

יומיים לפני התאונה, סיפרת לי שאתה הבן אדם המאושר

ביותר בעולם. אמרת לי שאתה מרגיש בפסגה, וששנת 2022

הייתה השנה הכי טובה שלך.

אני שמח שאם נפלת אז נפלת בשיא שלך.

אני אוהב אותך מאוד גיל ואני אזכור אותך תמיד.

אתה היית החבר הכי טוב שלי, הכרת אותי כמו שההורים

שלי לא מכירים אותי.

ואת הערכים שלימדת אותי, אני לא אשכח לעולם.

תודה על 7 שנים מופלאות.”



**גיל בנקטז'ל**

**14.08.2022 – 21.01.1997**