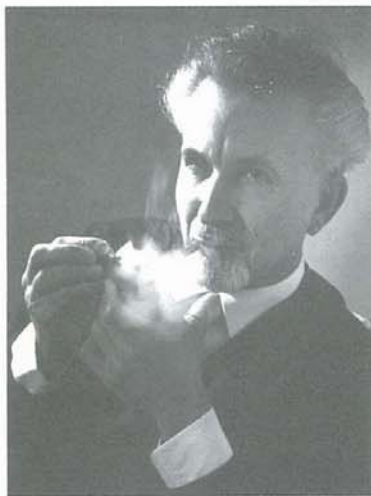


# ד"ר ראובן הכט



ד"ר ראובן (רודי) הכט, שעמד מאחורי רכישת "שמשון" מידי קבוצת הלר הדרום-אפריקאית, נפטר בשנת 1993. הכט היה אחת הדמויות המרתקות והמעניינות ביותר בנוף הישראלי מאז הקמת המדינה. הוא נולד באנטוורפן בשם רודולף צ'ארלס הכט בשנת 1909, עלה לארץ בפעם הראשונה בשנת 1936, חזר לאירופה בשליחות האצ"ל ועלה סופית בשנת 1948, עם הקמת מדינת ישראל.

ד"ר ראובן הכט למד מדעי המדינה וכלכלה במיטב האוניברסיטאות של גרמניה: מינכן, היידלברג וברלין. בשנת 1933 הוכתר כד"ר לכלכלה. במקביל למד שורה ארוכה של מקצועות: משפטים, ארכיאולוגיה, תולדות האמנות, אמנות, מדעי החברה, תולדות העת העתיקה, מדעי הטבע, תיאטרון ועיתונות. תוך כדי לימודיו היה פעיל במפעלי המשפחה, שיסדו אביו ודודו. המפעלים היו מסועפים בכל אירופה.



ד"ר ראובן (רודי)  
הכט, בעל המניות  
הבכיר "בשמשון"

מייד עם עלותו לארץ, החל ד"ר ראובן הכט בהקמת שורה של מפעלים כלכליים. הגדול והידוע בכולם הוא ממגורות "דגון" בחיפה. נוסף על כך היה פעיל בארגונים כלכליים בארץ ובחו"ל, כמו נפטון - חברה להובלה ולספנות, אוצר ההתיישבות היהודית, חברת טלשיר וממגורות אשדוד. הוא זכה בפרס קפלן ליעילות ופרס התעשייה הראשון.

בצד פעילותו הכלכלית העניפה פיתח ראובן הכט עוד בחו"ל ואחר-כך בארץ פעילות ציבורית-פוליטית, תרבותית וחינוכית רבה. מאז 1931 הוא היה פעיל בתנועה הרוויזיוניסטית העולמית (הצה"ר), בארגון הצבאי הלאומי (אצ"ל), עסק בעלייה בי (עלייה בלתי חוקית), פתח משרד הגירה פרטי משלו בזינבה, ששימש את האצ"ל בזמן מלחמת-העולם השנייה, עסק בפעילויות פוליטיות ציוניות בכל רחבי אירופה, הכל בשם הרוויזיוניזם והאצ"ל. כאשר עלה לארץ היה פעיל בתנועה לשינוי שיטת הבחירות, באגודת הידידות ישראל-בלגיה, היה בין מייסדי תנועת ארץ-ישראל השלמה וכיהן כיועץ ראש-הממשלה המנוח מנחם בגין.

ראובן הכט הקים מוזיאון הנושא את שמו באוניברסיטת חיפה וכן את אוסף "דגון" - מוזיאון ארכיאולוגי לדגנים בישראל, המצוי בבניין ממגורות "דגון" ליד נמל חיפה. היה חבר מועצת המנהלים של התזמורת הסימפונית בחיפה, התיאטרון העירוני בחיפה, קרן תרבות אמריקה-ישראל, בצלאל, חבר הוועדה לשיפור נוף הארץ ופיתוח אתרים היסטוריים, חבר בוועד הבינלאומי של מוזיאון ישראל ומייסד הוצאת הספרים "שקמונה", שהתמחתה בהוצאת ספרים בתחום הציונות, האמנות והארכיאולוגיה. בשנת 1988 קיבל את פרס ישראל על שירות חיים למופת, לחברה ולמדינה. ראובן הכט, חשוך בנים, היה דמות מיוחדת, יפת-תואר ומלאת הדר וכבוד, אישיות ציבורית, כלכלית, תרבותית ואמנותית, שהשפעתה חרגה מגבולות חיפה וצפון הארץ.

ההיכרות בין ד"ר ראובן הכט לבין ד"ר גוטסמן החלה בשנות השלושים על מגרש הטניס באירופה. שניהם היו שחקני טניס מובהקים. עתה, בראשית שנות השישים, הם חברו יחד לשותפות ברכישת חברת ביטוח ותיקה, שנכון לה, לפי השקפתם ותכניתם, עתיד מזהיר. שניהם כאחד רצו לא רק לעשות עסקים טובים ומוצלחים, אלא גם להנציח את זכרו של מורם ורבים הדגול זאב זיבוטינסקי, שהיה בעברו מנהל חברת ביטוח.

# זאב ז'בוטינסקי נאיש ביטוח



יצחק גוטמן

עיתורו של  
נחום גוטמן  
לספר "שמשוך"  
מאת זאב ז'בוטינסקי

עטים יודעים כיום כי זאב ז'בוטינסקי - המנהיג האידיאולוגי, הפוליטי והרוחני של הסתדרות הציונים הרוויזיוניסטים - פיתח בעצמו קריירה של איש ביטוח. לא מעט מחסידי, חניכיו וממשיכי דרכו ניסו לחקותו וללכת בדרכיו.

ד"ר לאיוש גוטסמן וד"ר ראובן הכט הכירו היטב את עברו של מורם ורבים גם בתחום הביטוח. לכן מיהרו ושינו את שמה של החברה שרכשו. הם העניקו לה את שמו של אחד מספרי המופת של ז'בוטינסקי - שמשון.

ז'בוטינסקי החל את דרכו בביטוח בשנת 1928, כאשר כיהן כסגן נשיא וכגזבר חברת "יהודה" לאחריות וביטוח. והחברה עצמה נוסדה בשנת 1922. היא נחשבת לחברת הביטוח הראשונה שהוקמה על-ידי המתישבים היהודים בארץ-ישראל.

כניסתו של ז'בוטינסקי לעולם הביטוח של ארץ-ישראל היא פועל יוצא מהחלטתו להתיישב דרך קבע בארץ. ב-1927, בעודו מתכנן את עלייתו לארץ, החל ז'בוטינסקי לבחון אפשרויות שונות להתפרנס בה והגיע למסקנה, שהדרך הטובה ביותר העומדת בפניו היא לעבוד בחברת ביטוח. הוא העריך כי השכלתו המשפטית לא תאפשר לו להתפרנס כאן בכבוד באותם ימים. לכן נענה להצעה של "יהודה" - חברה לתעשייה בניו יורק - לכהן בתפקיד בכיר בחברת-הבת שלה בארץ-ישראל.

בשבעה בספטמבר 1928 חתם ז'בוטינסקי בפריז על חוזה עבודה עם חברת "יהודה". החוזה נכנס לתוקפו כעבור ימים אחדים למשך שנתיים. המשכורת שנקבעה לו - חמש מאות דולר לחודש. בחוזה ההעסקה נקבע כי ז'בוטינסקי יהיה חופשי, מחוץ לשעות המשרד, לעסוק בפעילותו העיתונאית, הספרותית והציבורית.

שנתיים קודם לכן, בשנת 1926, כתב ז'בוטינסקי מאמר בנושא הביטוח ופיתוח ארץ-ישראל, עליו חתם בפסבדונים "אלטלנה". במאמרו קבע שניתן יהיה לגייס הון יהודי לפיתוח הארץ באמצעות חסכונות. הצורה הפופולרית ביותר, לדעתו, היא ביטוח חיים. הפרמיות שמשלמים יהודים בעולם כולו לחברות הביטוח השונות מגיעות להרבה מיליוני לירות - כתב ז'בוטינסקי - ובמיליונים הללו מומנו במדינות רבות תכניות פיתוח גדולות - מסילות ברזל, נמלים ומפעלי ניקוז. הוא האמין, שענף הביטוח הוא ערוץ חשוב, דרכו יוזרם לארץ-ישראל ההון היהודי, שיהווה מנוף לפיתוח ההתיישבות היהודית. הוא ראה בביטוח ערוץ להעברת חסכונות של יהדות הגולה לארץ-ישראל.

במקביל להיותו עורך העיתון "דואר היום", עבד ז'בוטינסקי במשרדה הראשי של "יהודה" בירושלים והקדיש זמן רב לעבודתו בענף הביטוח. את עיקר זמנו הקדיש לתחום הפרסום בכתב ובעל-פה. הוא הכין חוברת בת שבעה עמודים בצרפתית על החשיבות והתועלת של ביטוח חיים ובה נתונים רבים. ז'בוטינסקי היה גם "קופירייטר" במושגי אותם ימים וכתב סיסמאות כמו: "היישוב יודע להאמין ולסמוך על חברה שמשקיעה את הפרמיות שלה בארץ". בחיי היום-יום עסק בעבודות ניהול החברה, חתימה על פוליסות והוצאת קבלות. הוא אף עיבד הצעה מפורטת לפתיחת סניף של חברת "יהודה" במצרים.

הקריירה של זאב ז'בוטינסקי בענף הביטוח נקטעה בשנת 1930. במהלך מסע הרצאותיו בדרום-אפריקה החליטה ממשלת המנדט לא לאפשר לו לחזור לארץ וסגרה את שעריה בפניו. ז'בוטינסקי התפטר מתפקידו כמנהל הסניף הישראלי של חברת הביטוח וסירב לקבל על עצמו את תפקיד המנהל המרחבי של החברה באירופה. עד היום תלויות במשרדי "יהודה", שנרכשה בשנת 1943 על-ידי חברת "ציון", פוליסות ביטוח החתומות על-ידי ז'בוטינסקי.

גוטסמן וראובן הכט חפצו בכל מאודם שבמדינת ישראל, שז'בוטינסקי כה חלם על הקמתה, ייחתמו פוליסות ביטוח רבות על-ידי רוויזיוניסטים, תלמידיו של ז'בוטינסקי. הם רכשו את חברת הביטוח הקטנה של אותם ימים, במטרה להפיח בה רוח-חיים ולהביא באמצעותה בשורה כלכלית, ביטוחית ופוליטית ברוח הרוויזיוניזם, מבית-מדרשו של זאב ז'בוטינסקי.



אגב, בואו לישיבה

# חלומם של הכט וגוטסמן

# ה

יכרותם של ד"ר לאיוש גוטסמן וד"ר ראובן הכט החלה בשנות השלושים. שניהם היו משכילים אירופיים מבתי יהודים אמידים מאוד. שניהם היו ספוגי תרבות אירופית, בעלי גינונים של המעמד הגבוה, שניהם זיבוטינסקאים אמיתיים ושניהם תומכי הרעיונות הבסיסיים של התנועה שדגלה בשתי גדות לירדן. לשניהם היו חלומות פוליטיים. בשעות הפנאי היו מפליגים בשיחותיהם אל אופק רחוק, בו ראו את התגשמות מאווייהם הפוליטיים ואת אפשרות השפעתם האישית בתחומי הכלכלה, החינוך והתרבות על החברה הארץ-ישראלית החדשה, שתעוצב במדינת ישראל, לאחר שהשלטון הסוציאליסטי של מפא"י יעבור בדרך דמוקרטית לידי תלמידיו של זיבוטינסקי. ביתניים עשו שניהם עסקים.

ד"ר ראובן הכט הקים את ממגורות "דגון" בראשית שנות החמישים. לאחר כמה שנים היה המפעל, המיתמר והמתנשא בשער נמל חיפה, לסיפור הצלחה כלכלי, שרבים ניסו לחקותו. ד"ר ראובן הכט, איש יפה-תואר, מרשים, אסתטיקן, ארכיאולוג הקשור להיסטוריה של ארץ-ישראל, ראה נחת בסוף שנות החמישים מפרי עמלו ב"דגון". הוא החל להשתמש בהון, שצבר ב"דגון", לרכישת חברות ומפעלים נוספים בארץ. הוא הקים מפעל פלסטיק בטירת-הכרמל, הצטרף כשותף למפעלים אחרים ובאמצעות חברת "מולדת" שבבעלותו, ניסה לתקוע יתד כלכלי בעסקים רבים בארץ. ברובם לא הצליח, בחלקם הפסיד ממוון ומאחרים יצא מאוכזב מאוד. ד"ר לאיוש גוטסמן, שהחל לעסוק בעסקי ביטוח בחיפה מיד לאחר עלייתו לארץ, עשה במשך שנים מאמץ גדול לקבל חלק מעסקי הביטוח הגדולים והמגוונים של "דגון".

ד"ר אריק לב, שהיה מזכיר חברת "דגון" בשנות החמישים, ומאוחר יותר פרש והיה שנים רבות סגן ראש העיר חיפה מטעם הליכוד, זוכר את מאמציו של לאיוש גוטסמן לקבל נתח מביטוחי "דגון". בתחילה כניג חברת "בורדן" האנגלית, לאחר מכן כסוכן ביטוח עצמאי, כמייסד "קדימה" וכמנהלה. גוטסמן ניסה והצליח יום אחד, בראשית שנת 1960, מטלפן לאיוש גוטסמן מלונדון לד"ר הכט, היושב במשרדו ב"דגון" ומספר לו על הזדמנות פז לרכישת חברת ביטוח במחיר נוח. ראובן הכט נותן את הסכמתו למהלך. החברה נרכשת ושמה מוסב ל"שמשון". כדי להבטיח את שליטתו בה, ממנה ד"ר הכט מייד את ד"ר יעקב היידיקר, מזכיר חברת "דגון" בשנות השישים, למזכיר חברת "שמשון" בפועל. זאת ועוד, בעידודו הפעיל של ד"ר הכט כתב ד"ר אברהם וינשל, עליו הוטלה המשימה לטפל בהיבטים המשפטיים של הרכישה, בסוף מאי 1961 לרשם החברות את המשפטים הבאים: שם החברה שונה משום שהחברה היא חברה ישראלית ולא חברה בריטית. בעלי מניותיה הנוכחיים של החברה ברובם הגדול הם תושבי הארץ והשם החדש נראה מתאים יותר לחברה ישראלית המנהלת עסקים בישראל, חברה שבעלי מניותיה ברובם הגדול הם תושבי ישראל, מאשר שמה הנוכחי של החברה, שממנו עלול להשתמע - בניגוד למצב האמיתי - כאילו החברה היא בריטית, או הנהלתה נמצאת בידיים בריטיות. החברה מבקשת, אי לכך, את הסכמתן לשינוי השם כמפורט בהחלטה המיוחדת הראשונה שקיבלה וזכתה באישור שר המשפטים. בקיצור - לא עוד חברת "בריטיש אנד אוברסזי".

מעתה, "שמשון" - חברה לביטוח.

המידע על מצב עסקיה של "שמשון" בשנים בהן היתה בבעלותם של גוטסמן והכט לא היה נחלת הכלל. גם כיום קשה לעמוד על היקפם ואיכותם. גוטסמן הפעיל את מירב כוחו, מרצו והידע שלו, במטרה לפתח את החברה. כוחו ומרצו הושקעו בעיקר בשיווק ובמכירות. ראובן הכט השקיע על ענייני החברה מלשכתו ב"דגון". תחת ניהולו של גוטסמן התרחבו עסקי "שמשון". ככל שגדלו עסקי "שמשון", כך נדרשו בעלי המניות להגדיל את ההון העצמי של החברה; זאת בהתאם לתקנות על-פיהן פועלות חברות הביטוח בארץ. כאן - כנראה - נתגלו חילוקי דעות בין השניים, חילוקי דעות מקצועיים ועסקיים בלבד, שלא חרגו מתחום העסקים.

ממגורות "דגון"  
בחיפה  
בבעלות ד"ר  
ראובן הכט



ד"ר ראובן הכט לא נטה להגדיל את הון החברה, אולי משום שביצועיה לא עמדו בציפיותיו. ארבע שנים נמשכה השותפות של ד"ר הכט וד"ר גוטסמן ב"שמשון". בשנת 1965 מחליטים השניים לחסל את עסקי הביטוח המשותפים ולמכור את "שמשון" בהדרגה לחברת הביטוח "הסנה". ראובן הכט יוצא מעסקה זו ולעולם לא שב עוד להשקיע בעסקי ביטוח. גוטסמן ממשיך את קשריו עם "הסנה" עוד שנים רבות. חלומם של הרוויזיוניסטים להקים חברת ביטוח גדולה וחזקה נגזר. שנים רבות נשאלה השאלה בקרב חוגים מקצועיים בביטוח למה החליטו שני הרוויזיוניסטים, שנשארו ידידים עד יום מותו של ד"ר גוטסמן, למכור את חברתם ל"הסנה". אין ספק כי ראובן הכט לא רצה להמשיך בפעילותו בחברה מנימוקים ששמר לעצמו עד יום מותו. גוטסמן, שחפץ היה בהמשך פעילותו בענף הביטוח, התקשה להשיג מימון לצורך הגדלת ההון העצמי של "שמשון", כפי שדרש המפקח על הביטוח.

גוטסמן עצמו נטש את חיפה ועבר לגור בתל-אביב. בשנת 1964 נפרד מרעייתו הראשונה קתרינה. בבואו בשנת 1961 למשרדי החברה החדשה "שמשון", שרכש עם ד"ר הכט, פגש חמישה עובדים. רובם התמחו בנושאי ביטוח ימי, ביניהם עולה יפיייה, שהגיעה לארץ מרומניה אחת-עשרה שנים קודם לכן. מייד עם בואה לישראל החלה לעבוד בחברת ביטוח. לאחר שנתיים עזבה ובתום שש שנים נוספות נתקבלה לעבודה על-ידי ויקטור מר בחברת "בריטיש אנד אוברסיז". שליטתה באנגלית ובצרפתית וניסיונה הקודם בביטוח הכשירו אותה לעבודה בחברת הביטוח הקטנה, שמשרדיה שכנו במרכז תל-אביב. החל משנת 1959 מילאה תפקידים שונים בחברה.

בימים הראשונים לא מצא-חן בעיניה "הבוס" החדש לאיוש גוטסמן. עדינה המאירי, אז נשואה ואם לילד, שקלה בדעתה לעזוב את "שמשון" ולחפש עבודה במקום אחר. גוטסמן שידל אותה ואת שאר העובדים להישאר בתפקידם ולראות בחברה את ביתם גם בעתיד. עדינה נעתרה לו. לימים התגרשה מבעלה. בחודש ינואר 1968, כאשר קבוצת גוטסמן-הכט כבר היתה מצויה בתהליך איטי של מכירת מניותיה ב"שמשון" ל"הסנה", נשא לאיוש גוטסמן את עדינה לאשה. עדינה גוטסמן, תושבת הרצליה פיתוח, היא כיום סוכנת ביטוח, פעילה בארגונים ציבוריים שונים, בעיקר בנושאי נשים וחינוך ומכהנת כקונסול כללי כבוד של נפאל בישראל. ביתה, הוא ביתו של ד"ר גוטסמן המנוח, נרכש מארנסט יפת - לשעבר מנכ"ל ויו"ר ב.ל.ל.

אנשים שעקבו אחרי פעילותו של גוטסמן כאיש ביטוח, מציינים את יכולתו הרבה ואת כישוריו המקצועיים. הוא היה איש ביטוח, הבין בביטוח, ידע למכור ביטוח והיה לו רעיונות רבים לפתח ענף זה בארץ. ד"ר יהודה גרינגרד, שהיה באותם הימים מנהל בכיר בחברת הביטוח "מגדל", הזכיר את "שמשון" מגלגוליה הקודמים, טוען שעיקר עוצמתו של גוטסמן היה בקשריו הרבים וההדוקים עם גורמי ביטוח בחו"ל, דבר שבא לידי ביטוי בנסיונותיו לשתף פעולה עם סר אייזק וולפסון ולקנות את חברת "מגדל" מידי בליל בראשית שנות השבעים. כאשר הושב ריקם, ניסה את מזלו גם ברכישת "ציון" מידי משפחת טיבר. אף כאן לא צלחה דרכו. אין ספק, כי אם היה צעיר יותר בשנים ובעל יכולת לגייס כספים, כדי להגדיל את הונה של "שמשון", לא היה לאיוש גוטסמן נפרד מהר כל-כך מהחברה, שכה רצה בפיתוחה ובהתעצמותה. הוא ניסה לשכנע את ראובן הכט להגדיל את הון "שמשון", אך לשווא. האחרון כבר החליט לצאת מהעסק.

גוטסמן נשאר חבר דירקטוריון "שמשון" שנים רבות, אך בפועל חזר לעסקי סוכנות הביטוח שלו ולימים מכר אף אותה ל"הסנה". אט אט יצא מתפקידי ניהול והפך יועץ לחברת "קדימה". במקביל לכל אלה המשיך לאיוש לקיים את נוהגו רב-השנים לשחק טניס. כל שבת בבוקר היה מתייצב במגרש הטניס, סמוך למלון אכדיה בהרצליה. שם היה נפגש עם סם לואיס - שגריר ארצות-הברית בישראל באותן שנים, עמוס ערן - מנכ"ל משרד ראש הממשלה ועם ... שחקן הטניס המפורסם - יצחק רבין. ארבעת אלה היו חובטים שעות רבות בכדור, בהחליפם את ההרכבים מדי פעם בפעם. בשנת 1981, בגיל שבעים ושמונה, במהלך תחרות בינלאומית לטניס, שנערכה ואורגנה על-ידיו בארץ וסמוך לקבלת-פנים חגיגית לסגל הדיפלומטי הזר בישראל, בה עמד להשתתף, החזיר ד"ר לאיוש גוטסמן נשמתו לבוראו. בהלווייתו השתתפו שרי ממשלה, חברי-כנסת, שגריר ארצות-הברית בישראל באותם ימים סמואל לואיס וד"ר ראובן הכט, ידיו ושותפו.

הברות טבען טכורות של "שמשון"  
בשיתוף חברת סנול.  
פוחת השופט ד"ר לונברג



# סגן מפקד המקהלה הצבאית הפולנית



רבע השנים בהן היה ד"ר גוטסמן מנכ"ל "שמשון", היו שנות פיתוח והתרחבות בחברה. גוטסמן, שמעולם לא עסק בישראל בשום תחום כלכלי אחר פרט לביטוח, מצא בבואו חברה קטנה, שעיקר עיסוקה בביטוח ימי. כחניך האסכולה האירופית של הביטוח לפני מלחמת-העולם השנייה, החליט לפתח את נושאי הביטוח האלמנטרי ואת ביטוח החיים. בתוך ארבע שנים הפכה "שמשון" לחברת ביטוח מעניינת ומושכת. בשנת 1965 החליט ראובן הכט לפרוש מהעסק וגוטסמן, שכבר עבר אז את גיל השישים, החליט שהוא איננו ערוך לעמוד בדרישות הקפדניות של המפקח על הביטוח, שדרש להגדיל מדי שנה בשנה את ההון העצמי של החברה. הוא חיפש לכך פתרון ומצא אותו במכירת חלקים מ"שמשון" לחברת הביטוח ההסתדרותית "הסנה". ובינתיים, דרך כוכבו של איש יחיד ומיוחד, המלווה את החברה שנים רבות - סברין רודה.

סברין רודה היה במשך שנים רבות המנהל בפועל של חברת "שמשון", אם כי מעולם לא זכה בתואר מנכ"ל. הוא הגיע לחברה בראשית שנות השישים. קודם לכן עסק במכירת פוליסות ביטוח מטעם "קדימה". הוא הובא ל"שמשון" על-ידי ד"ר גוטסמן, כדי לפתח אגף חדש לביטוח חיים. סברין רודה, כיום בן שבעים ושמונה, פרש סופית מ"שמשון" לפני כחמש שנים. כיום הוא הוותיק בין עובדי החברה. הוא מלווה אותה קרוב לארבעים שנה. משנותיו הרבות בחברה הוא זכור כאיש יפה-תואר, מרשים בהליכותיו ובנימוסיו, אבא טוב לעובדים ולסוכנים. רודה נולד בשנת 1919 בעיירה שהיתה במרחק כמאה ק"מ צפונה מוורשה. הוא סיים את לימודיו בגימנסיה, ובסוף שנת 1939 ברח לוורשה הנצורה, שם בילה את תחילת מלחמת-העולם השנייה והשתתף בהגנה האווירית נגד הגרמנים. כאשר הגיעו החיילים ששלח היטלר לבירת פולין, ברח והחל במסע נדודים ארוך באזור הכיבוש הרוסי. הוא נדד עם רעייתו הצעירה אירנה לבית גולדברג, עד שהגיעו לעיר קטנה, הנמצאת כאלף ק"מ מזרחה ממוסקבה, לכיוון הרי אורל. שם פיתחו משק עזר קטן, גידלו ירקות ולא סבלו חרפת רעב. ב-1944 גויס רודה לצבא הרוסי. הוא היה בגדוד ועבד בפרך שתיים-עשרה שעות ביממה. ההסכם הפוליטי בין פולין לרוסיה איפשר לאזרחי פולין לחזור לארצם. רודה ניצל את שעת הכושר ונסע ללובלין. הוא נכנס לבית-הספר לקצינים של הצבא הפולני הקומוניסטי, שם זכה לדרגת סגן משנה. הוא שירת בצבא פולין עד עלייתו לארץ בשנת 1957 והשתחרר בדרגת קולונל בחיל-הרגלים. בין תפקידיו בצבא - סגן מפקד בית-הספר לקצונה של חיל-הרגלים בצבא פולין. תפקידו האחרון - סגן מפקד המקהלה המרכזית של הצבא הפולני, שכללה מאה גברים, תזמורת סימפונית בת שבעים וחמישה נגנים ואנשי שירותים, עיצוב ותלבושות. המקהלה מנתה, איפוא, ארבע מאות איש, הופיעה ברוסיה, בסין, בקוריאה הצפונית והגיעה עד קו הרוחב השלושים ושמונה המפורסם (קו זה היה מוקד לפעילויות מלחמתיות רבות בזמן מלחמת קוריאה בשנות החמישים בין צפון-קוריאה ודרומה). בצבא הפולני החלה באותם ימים סלקציה - קצינים ממוצא יהודי מצאו עצמם מחוץ ליחידות משמעותיות. חרף זו זכה רודה, עמקן ומבין גדול בתרבות הפולנית, בתפקידו הבכיר במקהלה.

רודה מספר בגאווה שאביו היה ממייסדי המזרחי, פילג את בית-הכנסת של חסידי גור במקום מגוריו והפך מאוחר יותר לציוני. אמו של רודה היתה מקורבת בדעותיה בפולין למשה סנה וליצחק גרינבוים, לימים מנהיגי מפ"ם בישראל. עברית למד רודה בבית אביו, שקרא את עיתון "הצפירה" והיה מחובבי שפת עבר. גם אמו דיברה עברית. הוא עצמו למד עברית ברשת הקורסים של תנועת השומר הצעיר, שנקראה "תרבות". גם מתמטיקה למד בעברית.



סברין רודה, הרוח החיה בשמשון שנים רבות

כאשר שוחרר מהצבא הפולני, נסע דרך מרסיי בצרפת הישר לארץ-ישראל. בארץ חיכו לו חבריו הרבים בקיבוצי השומר הצעיר. דודו הוא אלימלך אדמוני, אביהם של יחיאל, שהיה בעבר ראש מחלקת ההתיישבות של הסוכנות ושל נחום, שהיה בעבר ראש המוסד ועד לפני מספר שנים מנכ"ל מקורות. קרוב אחר שלו היה השר המנוח דוד צבי פנקס - איש המפד"ל.

רודה, שקרא שירה עברית ואוהב עברית משחר נעוריו, הופנה למעברת בת-ים. מאוחר יותר השתכן בשיכון האקדמאים ברמת-אביב. הוא היה הדייר היחיד ללא תואר אקדמי באזור. בעזרת ידידיו קיבל עבודה בהנהלת החשבונות של "עמידר" ורעייתו המנוחה נתקבלה כעובדת בהתאחדות התעשיינים.

בהיותו בן למשפחה של אנשי ביטוח מפולין (דודו היו אנשי ביטוח), התחיל רודה למכור לפרנסתו פוליסות ביטוח חיים ופוליסות ביטוח אלמנטרי מיד עם עלותו לארץ. השר המנוח דוד צבי פנקס הוא זה שיצר קשר בין רודה לד"ר גוטסמן. רודה היה לסוכן משנה של "קדימה". כעבור כמה שנים, בשנת 1959, עבר רודה לעבוד ב"קדימה". כאשר נרכשה "שמשון" על-ידי קבוצת גוטסמן, הוצע לו לעבור לחברה החדשה ולעמוד בראש המחלקה לביטוח חיים. במקביל היה מנהל אדמיניסטרטיבי של החברה.



סברין רודה -  
סגן מפקד המקהלה  
בענבא הפולני



סברין רודה  
עם  
דליה מאיר

רודה היה דמות מפתח ב"שמשון" עד פרישתו לגמלאות בשנת 1984. הוא המשיך לעבוד בחצי משרה עוד שנים אחדות ופרש סופית מפעילותו בראשית שנות התשעים. גם היום הוא קשור לחברה ועוקב מקרוב אחר התפתחותה. איש בעל קסם אישי רב, סבלנות, הבנה בביטוח וגישה נכונה ואישית לסוכנים ולעובדים. בעשרות שנותיו ב"שמשון" היה רודה הרוח החיה בחברה ומראשיה. הוא ניחן בחוש הומור נפלא והוא בעל כושר דיבור ושכנוע רב.

אחת העובדות הראשונות שגויסו על-ידי סברין רודה מייד עם העברת הבעלות של "שמשון" לידי "הסנה" בשנת 1967, היתה דליה מאיר. צעירה חמודה, חרוצה, אם לבן בן שנה וחצי, הגיעה ל"שמשון", לאחר שנענתה למודעה בעיתון. רודה מינה אותה לעוזרתו ומזכירתו. השנים בהן עבדה דליה מאיר ב"שמשון" היו שנים של פיתוח החברה ועסקיה. יום יום היתה דליה אוספת חבילה גדולה של ניירת, כולל פוליסות ביטוח ולוקחת עמה בערב הביתה לחתימה. בזמן חופשות הלידה היו שולחים לה לביתה פוליסות לחתימה. עשר שנים היתה דליה מאיר ב"שמשון" וכיום היא סוכנת ביטוח של "מגדל" בירושלים. בשנת 1972 הצטרפה לשמשון כעובדת גבייה, נילי לרנר. לאחר שבע שנים החלה לפעול בתחום הרכישה. כיום היא אחראית על התחשבות מתוקף ההסכמים עם סוכני החברה. לדבריה, "שמשון" הצטיינה מאז ומעולם בגישה אנושית ומקצועית ייחודית. סוכני "שמשון" ציינו זאת תמיד וממשיכים להבליט עובדה זו גם היום. לדברי נילי לרנר מצליחה "שמשון" לתת לסוכניה הרגשה שהם שייכים לחברה ייחודית, מעניינת ואולי מקורית, חברה שידעה לשמור על צביונה המיוחד, חרף כל התהפוכות שחלו בבעלות עליה. הסוכנים עצמם מדגישים השכם והערב את ההרגשה הטובה השוררת בינם לבין עובדי החברה ומנהליה.

"שמשון", נהנתה מסיועם של סוכני "קדימה". אלה העבירו עסקים ל"שמשון". הסוכן הראשון היה צבי ראמי ואחריו הגיעו סוכנים רבים נוספים. עשר שנים מאוחר יותר כבר פעלו בשירות "שמשון" לא פחות מחמישים סוכנים. בחיפה ובירושלים נפתחו סניפים חדשים של החברה. את הסניף בחיפה ניהל ישראל נאה. את הסניף בירושלים ניהל שמעון קליין, שהוא היום סוכן "מגדל" בעיר. בבירת הנגב נטל את ניהול הסניף יצחק קליין (אין קשר בין שניהם) תושב העיר. רודה, שהיה ער כל השנים למצוקת העולים החדשים, יזם וארגן קורסים לסוכני ביטוח לעולים חדשים מרוסיה, לאחר מכן מהודו. הקורסים היו ברוסית ובאנגלית. כך נוספו לחברה סוכני ביטוח חדשים. לוותיקי החברה זכור מקרה שאירע עם העברת הבעלות של "שמשון" לידי "הסנה". היה זה המקרה הראשון בו הגיש אדם בקשה לבטחו בביטוח חיים. עוד טרם עבר בדיקה רפואית נהרג בתאונת דרכים. "שמשון", שנתקלה אז בפעם הראשונה במקרה כזה, מיחררה לפצות את המשפחה.

מאז ובואו לחברה היה זה סברין רודה האיש שהעביר את החברה מיד ליד, ממנהל למנהל, מבעלים אחד למשנהו. הראשון שבהם היה מיכאל נוסבאום - אז מנכ"ל "הסנה".



# האסטרטגיה העסקית של "הסנה"

# ה

אסטרטגיה העסקית של "הסנה" בראשית שנות השישים גרסה התפשטות על-פני תחומי ביטוח רבים וניסיון להגיע באמצעות חברות ביטוח שונות, חלקן מתמחות, לקבוצות אוכלוסייה רבות ומגוונות בחברה הישראלית המתרחבת. חברות הביטוח בימים ההם, כמו הבנקים, העריכו כי המשק הלאומי המתפתח של מדינת ישראל בשנות השישים יהיה גדול יותר וחזק יותר מאשר היה בשנות החמישים. אחת שראתה נכוחה ורצתה לעלות על הגל החדש היתה חברת "הסנה". החברה ההסתדרותית הוותיקה, כמו מוסדות הסתדרותיים אחרים, כלכליים וחברתיים, העריכה כי זו שעתה היפה, שעת כושר לכבוש נתחים במשק הישראלי המתפתח והגואה של ראשית העשור השני למדינה. ראשי החברה חיפשו הזדמנויות עסקיות מעניינות כדי לנצלן. כך עשו בנק הפועלים, כור, סולל בונה, שיכון עובדים, תיעוש וחברות הסתדרותיות אחרות.



יעקב לוינסון -  
מנכ"ל ויו"ר  
בנק הפועלים  
שעמד אחרי  
רכישת "שמשון"

האסטרטגיה הזו לא התממשה מייד, בגלל המיתון שהחל בשנת 1963 ונמשך עד מלחמת ששת הימים. "הסנה" סבלה כמו כל המשק הישראלי מהמיתון הכבד, שלווה במשבר חברתי ומורלי עמוק מאוד. תכניות מנהליה נדחו, עד אשר התאושש המשק. זה קרה לאחר מלחמת ששת הימים. האיש שנתן את האות לפריצה הגדולה היה יו"ר בנק הפועלים דאז יעקב לוינסון, עוד בהיותו מנהל המחלקה הכלכלית של חברת העובדים. הוא האיש שהגה את הרעיון לקנות בנקים קטנים, לבלוע חברות ביטוח כושלות ולנצל כל הזדמנות עסקית כשרה, כדי להרחיב את חברת העובדים ולהגדיל את השפעתה במשק הלאומי, שהחל משגשג ופורח בקצב מואץ, לאחר הניצחון במלחמת ששת הימים.

יעקב לוינסון היה לא רק מטיף. הוא גם ביצע. בהיותו מנכ"ל ויו"ר בנק הפועלים רכש בזה אחר זה חברות פיננסיות, בנקים פרטיים, מוסדות מימון ואשראי. הוא התחרה עם ידידו-יריבו ארנסט יפת, מנכ"ל ויו"ר בל"ל, מי ירכוש עוד ועוד קופות קטנות וגדולות. יפת רכש במשך כמה שנים כעשרים מוסדות פיננסיים שונים ובלע אותם במסגרת בל"ל. לוינסון לא פיגר אחריו. הוא עשה זאת ביתר מהירות וביתר עוצמה. הוא רצה להיות הבנק הגדול בישראל, בנק מספר 1, וקצב לעצמו עשור שנים לכך. לוינסון גם האמין כי גידול עסקי הבנק תלוי בחיזוק הפריפריה העסקית שלו; גידול והרחבת עסקי המשביר המרכזי, הסנה, המשביר לצרכן, סולל בונה, שיכון עובדים, קרנות הפנסיה ההסתדרותיות, תיעוש אזורי פיתוח, כור, התנועה הקיבוצית ותעשייתה החדשה, עסקים במושבים - ייצור, שיווק, מימון, סחר, מסחר בינלאומי - הכול. יעקב לוינסון היה הנביא, היום, האידיאלוג והתיאורטיקן. בענייני "הסנה" היה המנכ"ל מיכאל נוסבאום הפרקטיקן. כאיש מעשה הוא החל ברכש החדש. החברה הראשונה שרכש היתה חברת הביטוח "שמשון".

מיכאל נוסבאום, שכיהן כמנהל הכללי של "הסנה" בשנים 1964-1974 ולאחר מכן כיו"ר מועצת המנהלים של החברה עד ליום מותו ב-17 באוגוסט 1976, היה דמות רבת-פעלים, שנמזגו בה אידיאלים ציוני ותמימות מחד, יחד עם תבונה כלכלית וכשרון לניהול מוסדות גדולים מאידך גיסא.



מיכאל נוסבאום  
מנכ"ל "הסנה"  
שרכש את "שמשון"

בשנת 1964, עם פרישתו של נחום שמיר, התמנה מיכאל נוסבאום למנכ"ל "הסנה". תקופת כהונתו התברכה ביחסי עבודה מצוינים בין ההנהלה והעובדים, בפיתוח ובגידול עקבי של פעילות החברה, תוך הצגת תוצאות חיוביות לאורך כל תקופת כהונתו. גידול הפעילות, שקבע את מעמדה הבלתי מעורער של "הסנה" באותה תקופה כחברה המובילה בישראל, התבטא הן בגידול בעסקים השוטפים והן ברכישת חברות והקמת חברות חדשות: "שמשון" ו"בידרמן", הקמת החברה הישראלית לביטוח משנה ויוזמה משותפת להקמתה של חברה לביטוח חיים בניו יורק. לנוסבאום לא היתה הכשרה פורמלית, או ניסיון קודם בתחום הביטוח. הוא ניהל את "הסנה" בכוח האינטואיציה הבריאה שלו, בבחירת מנהלים מקצועיים ובכוח המלה הטובה והבדיחה, שתמיד היתה שגורה בפיו. בזכותה הצליח להעביר לא אחת הכרעות כואבות. יחסיו עם מבטחי המשנה היו לשם דבר. נציגיהם זכרו במשך שנים אחר-כך את הרוח הטובה ששררה תמיד במהלך הדיונים עמו ובחידודיו, שהשכילו למוסס כל רגע של מתח. במהלך שנות כהונתו ב"הסנה", שימש מיכאל נוסבאום גם כיו"ר הדירקטוריון של הקונצרן התעשייתי "תיעוש" וכיו"ר הדירקטוריון של הוצאת הספרים "עם עובד". גם כאן בא לידי ביטוי השילוב היפה בין נוסבאום הכלכלן - הפרגמטיסט, לבין נוסבאום אוהב הספר והתנין. בשנת 1974, לאחר שורה של התקפי-לב, פרש מיכאל נוסבאום מהניהול השוטף והתמנה ליו"ר פעיל של "הסנה". כמנכ"ל "הסנה" מונה איתן אבניאון. ב-16 באוגוסט נשא נוסבאום דברים בכינוס סוכני "הסנה" בחיפה, חש ברע ונפטר למחרת משטף-דם במוח והוא בן שישים ושבע.

נוסבאום הוא האיש שצירף את "שמשון" לקבוצת חברות "הסנה". היום, במבט לאחור, ניתן לציין במפורש כי רכישתה של "שמשון" על-ידי "הסנה" היא תחילת עידן הקבוצות הביטוחיות במשק הישראלי. לא עוד חברת ביטוח בודדת, אלא קבוצת חברות, הפועלות תחת קורת-גג אחת.

בחברת "מגדל" ישב באותה עת ד"ר משה וולטהר אהרד - המנכ"ל ויו"ר מועצת המנהלים של החברה וצפה בתהליך רכישתה של "שמשון" על-ידי "הסנה" בעניין רב ובתשומת-לב מיוחדת. ד"ר אהרד קרא את מפת הביטוח העתידית במשק הישראלי, שחייבה עתה, לדעתו, ריכוזיות, ייעול וחיסכון. הוא לא היה בטוח שפני "הסנה" לשם. לגבי "מגדל" היה משוכנע, שהיא צריכה לעשות מעשה נחשוני. אהרד ניסה זה מכבר לשכנע את הבעלים של חברתו - קבוצת "אפריקה-ישראל להשקעות" ובעליה, בנק לאומי לישראל, לאפשר איחוד מלא בין "מגדל" לבין חברת ביטוח נוספת שהיתה באותן שנים בבעלות אפריקה-ישראל - "בנין". עד כה התקשה במשימתו. רכישת "שמשון" על-ידי "הסנה" חיזקה את עמדתו. לא ירחק היום ובסוף שנות השישים כבר פעלו "מגדל" ו"בנין" כחברה אחת. "מגדל" רכשה את כל מניות "בנין", למרות שפורמלית "אפריקה-ישראל להשקעות" היתה הבעלים של "מגדל" באמצעות "בנין".

# ימים ראשונים ב"הסנה"



שתלטותה של "הסנה" על "שמשון" היתה בשלבים. בשלב ראשון רכשה "הסנה" את חלקו של ד"ר ראובן הכט, שהחזיק כ-40% ממניות "שמשון". כל עוד היתה "הסנה" במיעוט, המשיך ד"ר גוטסמן לנהל את החברה לשביעות רצונם המלאה של בעלי המניות. היה לו עתה גב פיננסי חזק וחברת-אם תומכת ומלאת אמביציות להתרחב ולהתפתח. הוא ידע לנצל זאת כראוי לטובת "שמשון". בשנים 1967-1974, בטרם מינתה הסנה מנכ"ל מאנשה ב"שמשון", היה גוטסמן האיש היוזם, הקובע, המוביל, המתכנן והמחליט. ב-1974 חל המהפך ב"שמשון". "הסנה" שלחה מנכ"ל - חיים עינב. ד"ר גוטסמן נשאר עדיין הרוח החיה, אבל לפי טעמו - רק מאחורי הקלעים. אט אט החל מדייר את רגליו ממשרדי "שמשון" ומסייג עצמו לפעילות במועצת המנהלים של החברה.

נוסבאום ואחריו איתן אבניאון - המנכ"ל הדינמי של קונצרן הביטוח ההסתדרותי "הסנה", התפעלו מאוד ממידותיו האנושיות והתרבותיות של מנכ"ל "שמשון" לשעבר. הוא ידע להבדיל בין עיקר לטפל ונהג בדרך מעוררת כבוד במעבר מתפקידו כמנכ"ל לתפקידו כחבר מן השורה בדירקטוריון החברה. לאיש גוטסמן עקב מקרוב אחרי כניסתה של "הסנה" לניהול היום-יומי של "שמשון". איש הקשר שלו בחברה היה סברין רודה. באמצעותו ידע ושמע על המתרחש בחברה.

בשנת 1970 הגיעה לחברה פנינה וקמן. אף היא עבדה קודם, כמו דליה מאיר, בחברת ביטוח אחרת. פנינה הגיעה ל"שמשון" במטרה לסייע במחלקת המיכון והגבייה ועבדה בחברה עד שנת 1979. היא זוכרת את "שמשון" כחברה קטנה, אינטימית, אנושית מאוד, משפחתית, שבה יחסים אישיים מצוינים בין העובדים, בגלל אישיותו ופעילותו של רודה, שהיה איש חם, מקורב לסוכנים, מתעניין בבעיות העובדים ואיש לבבי מאוד.

גם אקרום (נדיב בערבית) אסלן הגיע ל"שמשון" בשנת 1970. קודם לכן עבד ב"הסנה". הוא עלה ארצה מבגדד בשנות החמישים מבלי שהעברית היתה שגורה בפיו ולמרות היותו נשוי ואב - גויס לצה"ל. ל"שמשון" הגיע כדי לשמש כעוזרו של אליהו רחמים ועסק בנושאי כוח-אדם ומינהל. הוא זוכר כי נפתחו אז סניפים של החברה בנתניה, ברחובות, בירושלים ובחיפה. מחברה קטנה, בת חמישה עובדים, גדלה "שמשון" תוך שנתיים-שלוש לחברה בת ארבעים עובדים. קליטת עובדים כה רבים חייבה הכנסת נהלים לעבודה ודיווח. השינויים הדחופים בניהול החברה ובמדיניותה אילצו את המנגנון להתאים את עצמו כל הזמן לתמורות. ב-1989 יצא אקרום אסלן לגמלאות. היום הוא חי כגמלאי בביתו ברמת-גן.

מאז ראשית שנות השבעים ועוד קודם לכן עסקה "שמשון" במתן משכנתאות. מרים בצלאל, מנהלת חשבונות ותושבת חולון, שהחלה לעבוד בחברה לאחר קריירה קצרה בעיריית תל-אביב, עוסקת היום בתחום זה. לדבריה, כל אותן שנים בהן היתה "שמשון" בבעלות "הסנה", היתה החברה הקטנה שלוחה של חברת-האם הגדולה. "היתה הרגשה שרצו להקטין אותנו ולא נתנו לנו להתפתח" - היא אומרת.

מנכ"ל הראשון של "שמשון" מטעם קבוצת "הסנה" היה חיים עינב. עינב - אלוף משנה במילואים, שהשתחרר בשנת 1969 מצה"ל, היה בתחילה מנהל מחוז המרכז במשרד הקליטה. בראשו עמד אז יגאל אלון, סגן ראש הממשלה. סגנו היה לובה אליאב והמנכ"ל - אלוף (מיל') יוסף גבע, שהיה עד אותה עת נספח צה"ל בארצות-הברית.

בנובמבר 1969 מונה חיים עינב לראש ענף ארגון ומינהל ב"הסנה". מיכאל נוסבאום היה המנכ"ל. כחמש שנים אחר-כך התמנה איתן אבניאון כמנכ"ל "הסנה". לא עברו ימים רבים ודורי הר-גיל, היום איש קונצרן "אמקור", התפטר מתפקידו כמנכ"ל סוכנות הביטוח "סוביט", שבבעלות "הסנה". חיים עינב התמנה למנכ"ל "שמשון" ולמנכ"ל "סוביט" בעת ובעונה אחת. את מרבית זמנו הקדיש ל"סוביט". ב"שמשון" עסק בניהול כללי. את ניהול ביטוח החיים הטיל, כבעבר, על סברין רודה. שירותי ביטוח כללי קיבלו סוכני "שמשון" ב"סוביט". חצי שנה נמשך הסידור הזה. את מקומו של חיים עינב תפס קצין בכיר נוסף שפרש לגמלאות מצה"ל - מרדכי ארז.

אלי"מ (מיל') מרדכי ארז השתחרר מצה"ל בשנת 1970 וניהל את מפעל "איווגו" לבשר. תוך זמן קצר החל לעבוד ב"הסנה". באמצע שנת 1975 התמנה למנכ"ל "שמשון". לחברה היה רשיון לעסוק בכל תחומי הביטוח. את ביטוחי החיים ניהלה בעצמה ואילו ביטוחים אלמנטריים נוהלו על-ידי "סוביט", שהיתה חותמת על פוליסות ביטוח "שמשון". משרדי שתי החברות, "שמשון" ו"סוביט", היו סמוכים זה לזה ברחוב מונטיפיורי, אבל החברות התנהלו כשני עסקים נפרדים. בכל אחת מהחברות היה ועד עובדים ובכל חברה היו תנאי עבודה שונים. היה צורך דחוף לאחד את שני המוסדות, מה גם ש"סוביט" מעולם לא העבירה את רווחיה ל"שמשון". בשנת 1977 אוחדו שתי החברות, צומצמה מצבת כוח-האדם והחל תהליך מיחשוב החברה. מרדכי ארז המשיך לנהל את "שמשון" עד תחילת שנת 1978. לאחר מכן היה מבקר הפנים של קבוצת "הסנה".

המאפיין את חברת "שמשון" בזמן ש"הסנה" היתה הבעלים היה ההסכם הקיבוצי. הוא היה קשה מבחינת החברה והעניק זכויות רבות לעובדיה. בכל השנים בהן היתה "הסנה" בעלת "שמשון" היה ועד העובדים מעורב יתר-על-המידה בניהול עסקי החברה. זו סבלה מכך מאוד. גם מערכת היחסים הפנימיים בתוך קונצרן "הסנה" לא "פינקה" את "שמשון". התחרות הקשה שנוצרה בין "הסנה" ל"שמשון" הותירה את חברת-הבת הקטנה בעמדת נחיתות תמידית..

מיכה רוזנבלט, היום איש החשבות והכספים בחברת ביטוח, ליווה את "שמשון" משנת 1964 כאחד האקטוארים של "הסנה". "שמשון" לא ביצעה, לדבריו, שום דבר בעצמה. היא היתה חברת שיווק בלבד. ד"ר גוטסמן, שכבר ירד באחזקותיו, היה המנהיג דה-יורה. המבצע דה-פקטו היה סברין רודה. הפקת הפוליסות הראשונות של החברה תחת כנפי "הסנה" החלה לאחר מלחמת ששת הימים, בסוף שנות השישים. אנשי "הסנה" ובמיוחד האקטוארים ליוו את "שמשון" בנושאי הדרכת סוכנים. לדבריו, היה זה רודה שלקח חברה שהעסיקה כמה פקידים ובנה אותה כחברה עסקית ודינמית. מיכה התקשר ל"שמשון" באמצע שנות השבעים. הוא כיהן ב-74-75' כסמנכ"ל "סוביט" ו"שמשון" כאחד. דורי הר-גיל ניהל את "סוביט" ורודה את "שמשון". כיום זוכר מיכה במיוחד כי "שמשון" הצטיינה במספר גדול מאוד של סוכנים חרדים, בגלל פעילותו של שמעון קליין בירושלים.

חיים עינב ומרדכי ארז - שניהם גמלאים כיום. הראשון מבלה את ימיו בפתח-תקווה והשני בגבעתיים. עוד בטרם העביר מוטקיה ארז את שרביט הניהול לבא אחריו, התקבל לחברה יוצא צבא שלישי, אבל הפעם, שלא כמו שני קודמיו, הוא נשאר בה עד שנת 1994.

אורי שליטין הגיע כדי להקים מחלקת רכישה.

