



סופשבוע

דפנה קופר הקימה רשת מצליחה. הניסיון להתרחב עלה לה במפעל חייה

דפנה קופר בסניף של את לבני נשים בקניון רחובות. "45 שנה העסק התנהל מצוין. המלחמה הקריסה אותי" צילום: אייל טואג

דפנה קופר הייתה מורה לספרות שחיפוש אחרי חזיית הנקה הוביל אותה להקמת חברה מצליחה להלבשה תחתונה לנשים ■ אבל הניסיון להתרחב עם רכישת רשת דונה ויקטוריה לפני שלוש שנים הביא לקריסת מפעל חייה ■ "יש לי עוד מלא רעיונות, ואני עדיין מתרגשת מכל חזייה חדשה שיוצאת לשוק, אבל זהו, זה נגמר. לא כך ציפיתי להזדקן"

ענת ג'ורג'י לעקוב

2025 באוגוסט 23 • 12:52

הפגישה עם דפנה קופר, המייסדת של רשת ההלבשה התחתונה "את לבני נשים", שנקלעה באחרונה לקשיים, התקיימה בשבוע שעבר בבית קפה עמוס יחסית באזור המרכז. מוזיקה רועשת הושמעה

במקום ללא הפסקה, מסיחה את דעתם של הסועדים, אבל קופר הצליחה להתעלם ממנה. רוב הזמן היא דיברה בשקט, מגוללת את תולדות העסק ונסיבות הקריסה, ומנסה, לא תמיד בהצלחה, לעצור את הדמעות. "אני בת 76 ורואה את מפעל החיים שלי מתמוטט", היא אומרת. "יש לי עוד מלא רעיונות, ואני עדיין מתרגשת מכל חזייה חדשה שיוצאת לשוק, אבל זהו, זה נגמר". בשנתיים האחרונות עשתה קופר, לדבריה, כל מה שיכלה בניסיון להציל את הרשת שנכנסה לסחרור. היא לקחה הלוואות, שיעבדה נכסים פרטיים, ביקשה מכל מי שאפשר — ספקים, עובדים, מנהלי קניונים — להיאזר בסבלנות, מבטיחה שיהיה בסדר. אבל זה לא צלח.

לפני חודשיים פנתה הרשת הוותיקה — באמצעות החברה האם מור קופר טקסטיל, שהפעילה עד אז עשרות חנויות, בהן גם של רשת ההלבשה התחתונה דונה ויקטוריה שבבעלותה — לבית המשפט המחוזי בתל אביב בבקשה להקפאת הליכים בהתאם לתיקון 4 לחוק חדלות פירעון ושיקום כלכלי. זאת, לאחר שצברה חובות לבנקים, לחברות אשראי ולספקים בהיקף של כ-18 מיליון שקל. בעקבות הבקשה מונתה עו"ד שירלי יפרח־אזור ממשרד ליפא מאיר לנאמנת הרשת, במטרה למצוא רוכש או משקיע שיוציא אותה מהבוץ. לדברי מקורות בענף, מועד הגשת ההצעות הרשמי לרכישת החברה הסתיים בתחילת אוגוסט, וככל הידוע לא הוגשו הצעות מתאימות, אך עדיין נעשים מאמצים למכור אותה.

"הליך שיקום הרשת, שהחל עם מבצע עם כלביא, מציב אתגרים רבים, בין היתר, על רקע סגירת המשק עם תחילת המבצע, כולל מרכזי הקניות והקניונים, וכן הצורך המיידי בפתרון מצוקת העובדים (שהוצאו לחל"ת)", אומרת יפרח־אזור. "עם זאת, הפעלת הרשת, עם פתיחת המשק, מתנהלת באופן תקין וסדור, בין היתר בזכות שיתוף הפעולה בין בעלי העניין לספקים ומסירות העובדות. אני מקווה שהמגעים המתנהלים עם משקיעים פוטנציאליים יניבו השקעה ראויה".

"45 שנה העסק התנהל מצוין", סיפרה קופר בדיון בבית המשפט שהתקיים ביוני האחרון, "אף פעם לא החסרתי מאף אחד שום דבר, תמיד שילמתי הכל בזמן. המלחמה הקריסה אותי. אף פעם לא היית בבית משפט, ובאמת מגיע לעסק הזה להמשיך בענק".

אז איך קרסה רשת שהצליחה לא רע, כפי שטוענת קופר, במשך שנים רבות? בבקשה לבית המשפט נכתב כי הקורונה והמלחמה שפרצה ב-7 באוקטובר היו בין הגורמים העיקריים שהביאו לקריסה, במיוחד לנוכח העובדה שהרשת נאלצה להמשיך לשלם דמי שכירות ומשכורות גם כשהחנויות היו סגורות. גורמים מתחום האופנה טוענים כי את לבני נשים, שנוהלה בידי קופר ובנה דרור, לא הצליחה להתאים עצמה למציאות המשתנה בשוק. "שוק ההלבשה התחתונה השתנה מאוד בשנים האחרונות, עם כניסת מותגים מחו"ל והיכולת לרכוש מוצרים אונליין", הם אומרים. "כדי להצליח, מותגים חייבים תחזוק תמידי. הם צריכים לפתח מוצרים ייחודיים או חוויה ייחודית, לבנות סיפור. רק כך הם יוכלו להישאר רלוונטיים בעיני הלקוח".

לדברי המקורות, מי שאין לו דנ"א מותגי ברור, נבלע בין המתחרות. "רשת לא יכולה להישאר כלבו של מותגים או להתבסס על נכסי עבר שלא תוחזקו מספיק. גם 'את' וגם דונה ויקטוריה, שאותה רכשה לפני כמה שנים, מכרו פריטים שקנו מגורם שלישי ולא הייתה בהם ייחודיות. 'את' התבססה על לקוחות מקומיים שגילו נאמנות למוכרות, אבל זה לא מספיק. צריך משפך שיזרים לקוחות חדשים".

מבחינת קופר, לעומת זאת, הטעות העיקרית הייתה ההחלטה לרכוש את רשת דונה ויקטוריה ב-2022, שהייתה גדולה מדי למידותיה של "את" והצריכה התאמות ושינויים. "פעלתי מתוך יהירות ותמימות", לוקחת קופר אחריות על ההחלטה, "עם הניסיון שצברתי וההצלחה לאורך השנים, חשבתי שאני יודעת כל מה שצריך על הענף ואין סיכוי שאכשל. טעיתי".

ממורה לספרות לאשת עסקים

אף שהיא מעידה על עצמה כמומחית להלבשה תחתונה, ובמיוחד לחזיות, שאוהבת ונושמת את התחום, קופר הגיעה אליו די במקרה. בתחילת שנות ה-80, קופר, אז בת 30, הייתה מורה לספרות ולשון בתיכון ואמא לארבעה ילדים, הצעירה שבהם רק נולדה, כשהתברר שבעלה חיים חלה בפרקינסון. "היה לי ברור שאני צריכה להגדיל את ההכנסה המשפחתית כדי להתמודד עם ההוצאות שהלכו ונערמו", היא אומרת. "ידעתי שעם משכורת של מורה לא נצליח להסתדר". חיים בדיוק פתח עסק עצמאי לפחחות, ובגלל מחלתו בני הזוג נאלצו לסגור אותו.

דפנה קופר. "הציעו עסקה, עשיתי את הבדיקות שלי והלכתי על זה. אני לא מאשימה אף אחד" צילום: אייל טואג

"את החנויות פתחנו מהון עצמי, בלי הלוואות ובלי חובות, הרווחתי הרבה כסף. קניתי בית לנו ולילדים כשהם התחתנו והכל היה טוב. הרגשתי שאני מבינה את השוק, יודעת לנהל ואצליח גם הפעם, אבל בדיעבד לא נערכתי לרכישת דונה ויקטוריה. לא הייתי מוכנה לקפיצה הגדולה בהיקף החנויות. הייתי יהירה ותמימה"
דפנה קופר

ההזדמנות למשהו חדש הגיעה כשקופר חיפשה חזיית הנקה. "נכנסתי לחנות הלבשה תחתונה ועברתי חוויה לא נעימה ולא רגישה בכלל", היא אומרת. קופר חזרה הביתה והחליטה, כך לדבריה, לפתוח רשת להלבשה תחתונה שתציע יחס אישי, נשי ומכבד יותר. "כולם טענו שאני לא חושבת בהיגיון, שאני הורמונלית ושזה יעבור, אבל הייתי נחושה להצליח", היא מספרת. "הייתי אחרי לידה ולכן יכולתי

להתפטר ממשרד החינוך ולקבל פיצויים עבור 12 שנות העבודה שלי שם, וכך עשיתי".

עם הפיצויים ממשרד החינוך היא פתחה ב-1979 את החנות הראשונה ברחוב הרצל בעיר רחובות, שבה היא מתגוררת. "אני בת יחידה וגייסתי את אמא שלי לעסק", היא אומרת, "היא עבדה בחנות ועזרה עם הילדים, ואני התחלתי ללמוד מינהל עסקים בשלוחה של הטכניון בתל אביב, ובמקביל התמקצעתי בחנות ללבני נשים באלנבי". לדברי קופר, שתי בעלות החנות תפרו בעצמן חלק מהחזיות שמכרו, והיא הציעה להן דיל: היא תנקה ותסייע בהתנדבות ככל שיידרש בעסק, ובתמורה הן ילמדו אותה על הלבשה תחתונה. "שנה וחצי עבדתי שם, למדתי כל מה שצריך על חזייה, למשל, שהיא מורכבת מ-34 חלקים, ועל הלבשה תחתונה. כשהרגשתי מוכנה, עזבתי והתחייבתי בפניהן שלעולם לא אפתח חנות מתחרה בתל אביב. עמדתי במילתי גם אחרי שהחנות שלהן נסגרה".

עם הזמן למדה את השוק, הכירה את הספקים הבולטים ואת המתחרים. "הכשרתי מוכרות כדי שיהיו הכי מקצועיות שיש, שידעו איך להתייחס ללקוחות, איך להתאים להן את מה שהן צריכות", אומרת קופר, שלפי הערכות בענף לדבריה, כ-80% מהנשים בעולם לובשות חזייה שלא מתאימה להן. "זאת הסטטיסטיקה, וכשאני מוכרת ללקוחה משהו שהוא נכון וטוב לה, אני יודעת שהיא תחזור אליי", היא אומרת.

הצלחת החנות ברחובות, כפי שמספרת קופר, הייתה מהירה. נשים הגיעו אליה כדי להצטייד בחזייה חדשה, אבל גם כדי לדבר ולהיפגש. "קראתי לחנות סלון את לבני נשים (בהמשך המלה סלון הוסרה מהשם), רציתי שזה יהיה גם מקום מפגש לנשים, מקום שבו ירגישו נוח, יוכלו לדבר". קופר מספרת שאימהות הגיעו לחנות עם בנותיהן, סבתות עם הנכדות, "זה נהפך לעסק חברתי".

סניף של דלתא, אחת הרשתות שפועלות בענף הלבשה התחתונה. לפי הערכות, השוק בישראל

מגלגל כ-6 מיליארד שקל בשנה צילום: גדי סיארה

השבוע, כשביקרנו בסניף הרשת בקניון עופר ברחובות יחד עם קופר, הגיעה לבקר אחת הלקוחות הוותיקות, שהופתעה לשמוע שהרשת בקשיים, וסיפרה על היחס החם שקיבלה לאורך השנים מקופר ומהצוות. בשולי החנות, לצד וילונות ענק ורודים, אפשר היה למצוא מכתבי תודה מרוכשות. שתי עובדות ותיקות סיפרו שלמרות שהיו יכולות לעבור לרשתות מתחרות, בחרו להישאר ברשת עד שיוחלט מה יעלה בסופה. "אנחנו עם קופר כבר שנים", אמרו, "זה כמו משפחה פה".

כעבור שנתיים מפתיחת החנות החליטה קופר לפתוח אחת נוספת, בראשון לציון, אך עשתה זאת בזהירות. גם הפעם החנות הצליחה והיא החליטה לפתוח חנות נוספת בביל"ו סנטר ולאחר מכן גם בנס ציונה. כך, בזו אחר זו נפתחו לאורך שנות ה-80, ה-90 וה-2000 כ-18 חנויות של הרשת, בעיקר באזור השפלה, ולאחריהן, לפני 15 שנה הוקם גם מרכז לוגיסטי ברחובות שבו איחסנה החברה את הסחורה (בשלב מסוים הועבר המרכז הלוגיסטי למושב כפר הנגיד). קופר ניהלה את העסק ואמה, שהמשיכה לעבוד בחנות ברחובות, התמחתה בהתאמת חזיות לנשים אחרי ניתוח, נישה שהלכה וגדלה בעקבות העלייה בתחלואה מסרטן השד בקרב נשים.

הטעות הקריטית אחרי הקורונה

לימים מונה בנה של קופר, דרור, למנהל ברשת והוא היה שותף להחלטות שהתקבלו בשנים האחרונות. "את לבני נשים הייתה רשת מצליחה", אומרת קופר, "את החנויות פתחנו מהון עצמי, בלי הלוואות ובלי חובות, הרווחתי הרבה כסף. קניתי בית לנו ולילדים כשהם התחתנו, גם מכוניות והכל היה טוב. הרגשתי שאני מבינה היטב את השוק, יודעת לנהל רשת ומסתדרת מצוין".

סניף של את לבני נשים בקניון רחובות ומכתבי תודה מלקוחות הרשת. הרשת לא נחשבה לאחת הגדולות או הבולטות בתחום, אבל היה לה קהל

לקוחות קבוע ונאמן | צילום: אייל טואג

התרחבות הרשת התרחשה בתקופה שבה ענף ההלבשה התחתונה כולו השתנה והתפתח. אם בשנות ה-70 וה-80 היו מעט מאוד דגמי חזיות או תחתונים לנשים, בצבעי שחור ולבן וללא פיתוחים מיוחדים, בשנות ה-2000 הגיעו לארץ מותגים מחו"ל, עם מגוון צבעים ודוגמאות, טרנדים וקולקציות שמתחלפים מדי עונה ובמקביל חלה עלייה ברכישות ברשת. בהתאם לכך הצטרפו גורמים נוספים לענף, אם כי לא כולם שרדו.

כיום פועלות בענף כמה חברות ורשתות, בהן המשביר לצרכן, אפרודיטה, ג'ק קובה, דלתא (שמשווקת את פיקס ו-ויקטוריה סיקרט), אינטימה של רשת גולף ופמינה שמייבאת ומייצרת בגדי הלבשה תחתונה. לפי הערכות, השוק בישראל מגלגל כ-6 מיליארד שקל בשנה, אם כי בענף אומרים שפריטי הלבשה תחתונה רבים נמכרים בשווקים, ואת היקף המכירות בהם קשה לאמוד. את לבני נשים לא נחשבה לאחת הגדולות או הבולטות בתחום, אבל היה לה קהל לקוחות קבוע ונאמן ולקופר, למשך זמן מה, זה לגמרי הספיק.

ב-2020 פרצה הקורונה והחנויות נסגרו. קופר חששה מהעלויות הגבוהות ומכך שלא יהיו הכנסות, אך ברשת התארגנו עם צוות העובדים, הפעילו את אתר החברה, מכרו באון ליין ושרדו. "בסופו של דבר צלחנו את זה", היא אומרת, "בשלב מסוים האתר התפוצץ מהזמנות".

באמצע 2022 החליטו קופר ובנה דרור לקפוץ מדרגה במה שייהפך לטעות הקריטית שלטענתה תוביל בסופו של דבר, בשילוב גורמים נוספים, לקריסת הרשת כולה. "לאורך השנים היו לי יחסים טובים עם עופר גנזי, הבעלים של רשת אקספוז, שהחזיקה בדונה ויקטוריה, שהיה גם ספק שלי. הוא נהג להתייעץ איתי מדי פעם", היא אומרת. לאחר שמת, הציעו לה יורשיו לרכוש מהם את הרשת. "האמנתי שאני מבינה היטב את הענף ושאוכל להתרחב ולהצליח עם דונה ויקטוריה כמו שהצלחתי עם את לבני נשים. הייתי בטוחה שיש לנו אסטרטגיה טובה לניהול רשת חנויות להלבשה תחתונה ונוכל ליישם אותה גם

בדונה ויקטוריה. עברתי על המלאי, סיירתי בחנויות, במשרדים, אבל לא התעמקתי מספיק לפני הרכישה", היא מודה. בשלהי 2022 רכשה את לבני נשים את דונה ויקטוריה, על 28 סניפיה, תמורת 8 מיליון שקל.

התשלום על הרכישה היה בעיקר עבור המלאי. חנויות דונה ויקטוריה היו בשכירות, בחלק מהמקרים בחוזים לארבע-חמש שנים נוספות. "כדי לממן את העסקה לקחנו הלוואה מהבנק ואת היתרה פרסנו לתשלומים", אומרת קופר.

שירלי יפרח אזור

צילום: ניב קנטור

"הפעלת הרשת, עם פתיחת המשק לאחר מבצע עם כלביא, מתנהלת באופן תקין וסדור, בין היתר בזכות שיתוף הפעולה בין בעלי העניין לספקים ומסירות העובדות. אני מקווה שהמגעים המתנהלים עם משקיעים פוטנציאליים יניבו השקעה ראויה"
 עו"ד שירלי יפרח-אזור

אלא שלטענתה, זמן קצר לאחר הרכישה גילתה שדונה ויקטוריה לא עומדת בסטנדרטים שלהם ציפתה. "המוכרות לא היו מספיק מיומנות, לא עבדו לפי התרבות הארגונית ושירות הלקוחות שהנהגתי ברשת שלי, ונאלצתי להכשיר אותן ולשלב ביניהן לבין המוכרות שלי", היא אומרת. לטענתה, גם הסחורה, בחלק מהמקרים, הייתה פחות איכותית מזאת שנמכרה באת לבני נשים. האם כעסה על ההצעה? קופר טוענת שלא: "הציעו עסקה, עשיתי את הבדיקות שלי והלכתי על זה. אני לא מאשימה אף אחד".

ממשפחתו של גנזי נמסר בתגובה: "אבא שלנו, שהחזיק עסקים רבים, רכש את דונה ויקטוריה ב-2020, במטרה להשביח אותה. אלא שהוא חלה ומת שנתיים לאחר מכן ולא הספיק לעשות זאת. מאחר שלא היה

לנו, יורשיו, כל ניסיון בתחום, העמדנו את הרשת למכירה. הרוכשים, בעלי את לבני נשים, הכירו את הענף יותר טוב מאיתנו. הם בדקו את הרשת במשך כמה חודשים, שוחחו עם עובדים ובדקו פיזית את המלאי. הכל היה פתוח בפניהם טרם החתימה על ההסכם. הצטערנו לשמוע שהם לא הצליחו לממש את תוכניותיהם, אנחנו מעריכים שהמציאות הביטחונית תרמה לכך לא מעט".

"בלי קופר החברה תקרוס"

בחודשים שלאחר רכישת דונה ויקטוריה החלו קופר ובנה דרור להתאים אותה לתנאים ולצרכים שלהם. הם שינו את המיתוג והעיצוב, שילבו בין מוצרים יקרים לזולים יותר והכשירו את העובדות שעברו אליהן. "זה היה קשה, כרוך בהשקעה כספית שלא הייתה לי, אבל הייתי אופטימית. האמנתי שעם הידע והניסיון שלי, אצליח גם הפעם", אומרת קופר.

כשהיא נשאלת למה בעצם החליטה לקפוץ גבוה כל כך, כשעד אז ההתרחבות שלה הייתה מדודה ומבוקרת, היא טוענת שזה התאים לה ולדרור ובאותו רגע. "בדיעבד, לא היינו מוכנים לקפיצה הגדולה בהיקף החנויות. היינו רשת של 18 חנויות שהיו מצוינות, ופתאום קיבלנו עוד 28 חנויות, שזה אפילו לא הדרגתי. מה גם שדונה ויקטוריה הייתה קצת מיושנת ונאלצנו לעשות הרבה התאמות".

באוקטובר 2023 פרצה המלחמה וחלק מסניפי דונה ויקטוריה בדרום ובצפון נסגרו לתקופה ארוכה. סניף שדרות למשל, כפי שסיפרה קופר בבית משפט, נסגר למשך שנה שלמה. "החנויות היו סגורות, אבל המשכנו לשלם שכירות, משכורות והוצאות. התמיכה מהמדינה הייתה שולית ביחס לעלויות, והחובות הלכו ותפחו". הריבית הגבוהה במשק הגדילה עוד יותר את עלויות המימון והעסק נכנס לסחרור. "לקחנו חובות, שיעבדנו נכסים והאמנו שנסתדר, שיהיה בסדר".

סניף של את לבני נשים בקניון רחובות. החוב לעובדים מוערך ב-2.5 מיליון שקל צילום: אייל טואג

מוכרות שעבדו ברשת באותה עת מספרות שבאותם ימים כבר הבינו שמשהו לא טוב קורה. "היה פחות כסף לקנות סחורות", אומרת לימור ברדה, מוכרת ומנהלת מחוז ברשת. "אם בעבר יכולתי להזמין כל חזייה שרציתי ונגמרה במלאי, הפעם כבר היו פעמים שאמרו לי שאי־אפשר. היו לקוחות שיצאו מבלי שהצלחתי להתאים להן חזייה. אני עובדת שבע שנים ברשת וזה מעולם לא קרה קודם לכן".

השבר הגדול היה בתחילת מאי השנה, כשקופר, לדבריה, הבינה שאין לה איך לשלם משכורות. "פניתי לעורך הדין שבחרתי באופן אקראי כדי להבין מה לעשות, והוא הציע לפנות מיד להקפאת הליכים. אני מודה שלא הבנתי בזה כל כך, קודם לכן מעולם לא נקלעתי לחובות, והסכמתי. הבקשה הוגשה, התפרסמה בעיתונות הכלכלית והבנקים עצרו את הברז. זה היה נורא". זמן קצר לאחר מכן החליטה להחליף ייצוג ושכרה את שירותיו של עו"ד עמית לדרמן, ראש מחלקת חדלות פירעון והבראת חברות בפירמת עוה"ד AYR - עמר רייטר ז'אן שוכטוביץ ושות'.

בתחילת יוני הגישה הרשת את הבקשה להקפאת הליכים, כדי לאפשר לקופר ובנה דרור לשקם את החברה בכוחות עצמם ולהגיע להסדר נושים בעזרת סיוע של מנהל הסדר. בבקשה נטען, בין היתר, כי ברשת רשומות כ-300 אלף חברות מועדון ומועסקות בה 96 עובדות, רבע מהן אמהות חד־הוריות, מחציתן מעל גיל 50, חלקן עובדות ברשת שנים רבות.

בדיון בבית המשפט המחוזי בתל אביב ב-12 ביוני ביקשה קופר: "תנו לנו קצת נשימה ונצא מזה". קריאת פרוטוקול הדיון מלמדת על יחס הנושים והעובדים לרשת, ובמיוחד לקופר, שעליה סמכו מאוד. קופר ובנה הגיעו לדיון עם הצעה לתוכנית הבראה, שתכלול סגירת סניפים כושלים. חלק מנושי החברה ונציגי העובדים ביקשו למנות נאמן לרשת ובכך להפקיע את סמכויות הניהול מידי קופר ובנה, בטענה שהתוכנית שהציעו לא טובה, לא מספקת, לא ישימה ושעדיף מנהל חיצוני. "אני חושב שצריך להציל את החברה ולו למטרות החברתיות

שלה", אמר עו"ד אסף שמרת, שייצג את בנק הפועלים וחברת ישראלכרט בהליך, "אך לא בדרך הזאת. אנו סבורים שצריך למנות נאמן שיבדוק את המצב, ינהל את החברה וייתן דו"ח לבית המשפט — ואז תהיה לנו תמונה ונדע לאן הולכים".

חנניות סגורות בקניון איילון ביוני, בזמן המלחמה עם איראן. כל המרכזים המסחריים בארץ נסגרו בהוראת פיקוד העורף ולא ניתן היה להפעיל את הרשת כדי לנסות לשקם אותה. צילום: תומר אפלבוים

גם עו"ד אופיר רונן, שייצג שמונה מתוך עשרות עובדות הרשת, טען כי הם תומכים באפשרות שיקום כלכלי על ידי מינוי נאמן שיפעל לשקם את החברה, בין היתר, בדרך של מכרז מסודר. לדבריו, החוב לכלל העובדים בחברה מוערך ב-2.5 מיליון שקל, "ואולי אף יותר מכך".

אלא שלעומתם, חלק מהנושים, בהם יבואנים שעבדו עם הרשת שנים רבות ונותרו עם חובות וללא המלאי, תמכו בהשארת החברה בידי קופר. הם העידו על מערכת יחסים טובה ואמינה, ורצו לאפשר לה הזדמנות נוספת להבריאה את החברה ולהחזיר להם את חובם. "אני עובד עם החברה 29 שנה ואבא שלי עבד איתה עוד 15 שנה. אם ימנו מישהו אחר, החברה לא תצליח", אמר ספק בשם נבון שירי, "בלי קופר החברה יכולה לקרוס. היא מקצועית, יודעת להניע את העובדים והם סומכים עליה".

נושה נוסף, משה רבין, שהופיע בשם חברת ר.מ. רזלי, טען כי "את" לא יכולה להתקיים ללא קופר. "המהות של החברה והוויז'ן שלה זו דפנה קופר, ובלעדיה זה לא יכול להתקיים. אי אפשר להביא מישהו מבחוץ שיעבוד שם. אני מאמין שכל הספקים יעמדו מאחוריה ויתנו לה גיבוי מלא להמשיך הלאה".

ספקית פרוטזות לנשים, אלסה ויאטלי, הוסיפה: "נכנסתי לעבוד ברשת בגיל 27 והיום אני סבתא לשני נכדים. זאת לא רשת, אלא בית עם חום, אהבה ומקצועיות. נשים חולות הולכות לרופא והוא מרפא להן את המחלה, ואחרי זה הן הולכות לרשת הזו שמרפאת להן את הנפש".

"לא כך ציפיתי להזדקן"

בסיום הדיון קיבל בית המשפט את הבקשה, ומינה את עו"ד יפּרַח־אזור למנהלת הסדר, אך דרש מקופר ובנה דרור לשפר את התוכנית הכלכלית, תוך שקופר מתחייבת לשלם חלק מהחובות תוך כמה ימים, באמצעות הלוואות מחברים ומשפחה. "בעלת השליטה זכתה לאמון בלתי־רגיל מצד קבוצת נושים שהתייצבה באולם והביעה בה תמיכה משמעותית", כתבה השופטת נעה גרוסמן. "אין זה מצב שגרתי להיווכח בספקים העובדים עם החברה במשך שנים אשר תחת לבוא ולזעום על החברות שבקריסה ולדרוש את כספם, הציגו חזית אחידה בתמיכה בלתי־מסויגת כמעט בקופר ובבנה".

עו"ד עמית לדרמן. "רשת 'את' בנתה את המוניטין שלה במשך שנים רבות וזכאית לאמון שגם בית המשפט נתן לה" צילום: ניר עמוס

אלא שאז, ערב ההחלטה, החלה המתקפה הישראלית באיראן, כל המרכזים המסחריים בארץ נסגרו בהוראת פיקוד העורף ולא ניתן היה להמשיך להפעיל את הרשת כדי לנסות לשקם אותה. בעקבות זאת ובהמשך לפנייתה של יפּרַח־אזור לבית המשפט בעניין, היא מונתה לנאמנת הרשת, כדי לנסות למצוא מקורות הכנסה חדשים באמצעות משקיעים. כך למעשה הופקעה השליטה מידי קופר ובנה, כי בקופה כבר לא נותר מספיק כסף כדי לשלם את ההוצאות השוטפות, כמו משכורות ושכירות. בהמשך הוחלט על הוצאת עובדים לחופשה ללא תשלום וסגירת חלק מהסניפים לצמיתות.

במקביל, פירסמה יפּרַח־אזור הצעה לרכישת החברה, לפי הערכות תמורת 4 מיליון שקל בלבד, אבל עד כה לא התקבלו הצעות. "אם לא יימצא קונה לרשת בהקדם, היא תפורק והציוד יימכר בנפרד", העריכו גורמים בענף, והוסיפו כי כיום קשה למכור רשת הלבשה תחתונה שרוב סניפיה הם בקניונים ובמתחמים מסחריים. "ברגע אחד יכולים להחליט שסוגרים את הקניון בגלל המצב הביטחוני, ואז הרוכש בבעיה, לכן אנשים נרתעים היום מלהשקיע".

מאז מינוי הנאמנת נסגרו ארבעה מסניפי הרשת. סניפים נוספים לא צפויים להיסגר בשלב זה, ככל הנראה כדי להותיר לרוכש הפוטנציאלי את מקסימום החנויות, ולאפשר לו להחליט אם וכמה לסגור. לדברי עו"ד לדרמן, "רשת 'את' בנתה את המוניטין שלה במשך שנים רבות וזכאית לאמון שגם בית המשפט נתן לה".

לדברי קופר, העובדה שלא נמצא עדיין משקיע לרשת מהווה אכזבה נוספת. "הייתי בטוחה שיסתערו עליה. נפרדנו מהסניפים ההפסדיים, ואלה שנותרו כרגע עובדים טוב. אני מאוד מקווה שניתן יהיה למצוא רוכש, עדיף אפילו רוכשת". קופר מקווה שעם מכירת הרשת, היא אולי תוכל להמשיך ולשמש בה יועצת. "לא כך ציפיתי להזדקן", היא מוסיפה, "חשבתי שאמשיך ואעבוד כל זמן שאוכל. לא לסוף הזה ציפיתי. עם זאת, אני אדם אופטימי ומקווה ומאמינה שמתוך המבול הזה יצאו גם דברים טובים".

לחצו לקבלת עדכונים בנושא:

+ חדלות פירעון

+ חנויות

+ הלבשה

+ חובות

הצג עוד

דיוורים | מערכת | הנהלה | תנאי שימוש | רכשו מינוי |
 ביטול מינוי דיגיטלי | שאלות ותשובות | צרו קשר | פרסמו אצלנו |
 הצהרת נגישות

חדשות, ידיעות מהארץ והעולם - הידיעות והחדשות בעיתון הארץ. סקופים, מאמרים, פרשנויות ותחקירי עומק באתר האיכותי בישראל © כל הזכויות שמורות להוצאת עיתון הארץ בע"מ