

תערוכת ג'ובלה 2014 בדרך

ישראלקה שטיר נחושה בדעתה להפוך את תערוכת

התכשיטים ג'ובלה לאירוע בין לאומי מושך קניינים. זה אפשרי, וזה יקרה - היא אומרת, ומזמינה את היהלומנים והעוסקים בתכשיטי יהלומים לשריין כבר עכשיו מקום לג'ובלה 2014, שתתקיים ב-2-1 ביולי

מכון היהלומים להעניק לתערוכה. ב-2010 כתבנו ש'חלום מתגשם', ב-2011 התלהבנו לראות ביתן מיוחד ומוצלח שהוקדש ליהלומים, ב-2012 התאכזבנו מהיעדר ביקוש שהפיל את התכנית להקים שוב ביתן יהלומים. ב-2013 - אני מתוודה בפני ישראלקה שטיר - לא ביקרתי בתערוכה ולא סקרתי אותה ב'היהלום'. שאלנו - עשר שנים חלפו מאז ייסוד ג'ובלה ועדיין את מדברת על התחלה?

"התחלה של עזרה. עד היום עשינו את הרוב לבד. השנה אנחנו מרגישים רוח חדשה המנשבת מכיוון משרד הכלכלה. אם בעבר הרגשנו שמכון היצוא, כזרוע המבצעת של משרד הכלכלה, עוצר את שיתוף הפעולה אתנו, הרי שהפעם מורגשת בבירור התגייסותו לעזרה של ראש מינהל סחר חוץ - רועי פישר. אני מאמינה, שהשר נותן את הטון.

הבנתי, שבעבר לא קיבלנו את מלוא התמיכה משום שניתנה עדיפות למיזמי היי טק. זו נראית לי העדפה שגויה, משום שמתוך מאה אלף יזמויות סטארט אפ אולי אחת מצליחה, והשאר נזרק לפח, ואילו דווקא הליו-טק מחזיק עובדים, משלם משכורות ושורד גם בתקופות פחות טובות. זה אבסורדי שהמדינה תעזור לתעשיות היי טק ותתעלם מתעשיות מפרנסות. נראה, שהפעם משרד הכלכלה מבין את זה. יצאתי מעודדת מהפגישות שהתקיימו השנה. השנה אנחנו מקבלים עזרה ממשלתית הן בפרסום והן בהבאת קניינים. זה לא קרה לפני שנה ולא לפני שנתיים. אני מקווה שזו התחלה טובה, שתביא להצטרפותן של חברות שעדיין לא הציגו בג'ובלה, ושל קניינים שעדיין לא ביקרו כאן."

שיתוף הפעולה בינינו לבין מוסדות ענף היהלומים עולה על מסלול של הידוק הקשרים, כשהיעד הוא מיצובה של ג'ובלה כתערוכת תכשיטים בין לאומית מובילה" - אומרת ישראלקה שטיר-אינשטיין - נשיאת חברת התערוכות קבוצת שטיר.

"תערוכת ג'ובלה נולדה לפני עשור כתוצאה מיזמה של מנכ"ל איגוד התכשיטנים - איציק בן דור. אנחנו עובדים ביחד לאורך כל השנים בשיתוף פעולה מלא ובהערכה הדדית עמוקה.

מתחילת הדרך נוצר שיתוף פעולה בינינו לבין משרד הכלכלה (בעבר-תמ"ת) ומוסדות ענף היהלומים. אנחנו מקבלים עזרה מהמפקח על היהלומים - שמואל מרדכי, הסגנית - סיגל שידלובסקי, ראש ענף התכשיטים בפיקוח על היהלומים - רחל בצלאל וכן מסמנכ"ל השיווק של מכון היהלומים - ניסים פלומ, ומנהלת יחסי הציבור של המכון - שרון גפן. השנה כבר קיימתי שיחות עם נשיא הבורסה - שמואל שניצר, הממונה על התערוכות בבורסה - מוטי פלוק ומנכ"ל הבורסה - מוטי בסר, כדי ליצור שיתוף פעולה שיוביל בשנה הבאה לתיאום בין מועדי שובע היהלומים הבין לאומי בבורסה ותערוכת ג'ובלה. לכולנו מטרה משותפת אחת - לגרום לכך, שענפי היהלומים, התכשיטים המשובצים ביהלומים ותכשיטי הזהב ימשכו לישראל קניינים רבים ככל האפשר."

אני עוברת על הכתבות שסקרו את תערוכת ג'ובלה ב'היהלום'. שתיים מהן אני מראה לישראלקה שטיר. ב-2008 כתבנו שהתערוכה צוברת מציגים נאמנים בהתמדה ובעקשנות, וסיפרנו על החסות שהחליט



ישראל היא אי של שפיות, מדינה דמוקרטית באזור שכבר אין בו סיבה למלחמות. אני מרגישה שאנחנו במזרח תיכון חדש, ושיש כאן סיכוי לעשוג רציני."

כתנאי מוקדם התערוכה צריכה 'לתפוס' בענף היהלומים -

"לאור הפגישה שלנו באחרונה עם הנהלת הבורסה, ובשיתוף עם מכון היהלומים וכמובן - הממשלה, נפעל לצירופם של יותר ויותר יהלומנים כמציגים בתערוכה. נקים עבור היהלומנים אזור חצי סגור, שיועד ליהלומים בתפוזות. יהלומנים העוסקים גם בתכשיטי יהלומים יוכלו לבחור אם הם מציגים באזור היהלומים, באזור תכשיטי היהלומים שימוקם בסמוך, או בשניהם.

כמה חברות כבר הודיעו לנו, שלאור שיתוף הפעולה ולאור הסיוע של משרד הכלכלה, גם הן תעזרנה בהבאת קניינים. ככל שיותר יהלומנים ישתתפו בתערוכה כך יגיעו יותר קניינים.

כדי לעודד יהלומנים להציג נציע השנה מחירים אטרקטיביים במיוחד. בעתיד, נתאם תאריכים עם הבורסה, כך שהתערוכה בבורסה תחזיל ביום מסוים, ואנחנו נמשיך אחר כך. הקניינים יבואו לבורסה ואלינו."

וכמה מלות סיכום:

"אין שיעור להערכה שלי לשיתוף הפעולה עם זרועות משרד הכלכלה ומוסדות ענף היהלומים. החבירה שלנו ביחד לא תסולא בפז. היעד שלי הוא להפוך את ג'ובלה לתערוכה בין לאומית מוכרת כמו תערוכת הונג קונג. אני מאמינה שביחד נצליח לעשות זאת. אני מבטיחה לך שלתערוכה שתתקיים בחודש יולי יהיה לך כדאי לבוא ויהיה לך הרבה על מה לכתוב."



מה יגרום לקניינים להגיע לכאן. הרי אנחנו מגיעים אליהם. למה שיתאמצו?

"קודם כל - הקניינים מגיעים. גם לתערוכות הקודמות הבאנו מחו"ל כ-170 קניינים פרטיים. עדיין מעט יחסית לסך הכולל של כ-11,000 מבקרים. היעד שלנו הפעם הוא הרשתות הגדולות. יש לנו כאן תעשיית תכשיטים יפה ומיוחדת, והיא בהחלט יכולה למשוך לארץ קניינים רציניים. במקום להשקיע בהוצאת חברות ישראליות לחו"ל יש להתאמץ להביא את הקניינים לישראל, ובתוך כך גם לייצר הכנסות נוספות למשק הישראלי באמצעות לינות בבתי מלון וכל ההכנסות הנלוות האחרות הנובעות מהגעתם של קניינים לישראל."

הבאת קניינים הייתה כרוכה בתערוכה במאמצי שיווק אדירים -

"הכנו מצגת מהממת. יצרנו רשימות של רשתות ייעודיות, תוך הדגשת הרשתות החשובות והחניוניות הגדולות מאוד שאינן רשתות. השיווק כלול בתכנית העבודה של הנספחים המסחריים של ישראל בהונג קונג, סין, אנגליה, גרמניה, רוסיה וארצות הברית, בעיקר ניו יורק. לחלק מהקניינים החשובים נממן בתי מלון, הסעות. ביחד עם משרד הכלכלה והגופים השותפים לעניין נחליט איפה אנחנו משקיעים.

אני עושה תערוכות מזה ארבעים שנה בכל מיני תחומים. בארבעים שנה אלה למדתי - אף אחד לא בא אם זה לא מתאים לו. הבנתי, שמאות קניינים הגיעו לשבוע היהלומים הבין לאומי בבורסה, ושזו הייתה הצלחה גדולה. אם הקניינים מרגישים שכדאי להם - הם באים, והם ימשיכו לבוא. אני מאמינה בכוחות השוק.

צריך להבין שההצלחה לא באה מייד. יש לנו תערוכת תכשיטים יפה מאוד. היא מתקיימת בכל שנה. היא מביאה הרבה מבקרים, כולל קנייני חוץ פרטיים. הדבר היחיד שחסר בה אלה רשתות מחו"ל. אני מאמינה, שבעזרת משרד הכלכלה נצליח השנה להביא 30 רשתות. בשנה הבאה אולי יגדל מספרן ל-50 ובעוד שנתיים ל-150. אני לא נאיבית, ועם זאת אני משוכנעת, שהמאמץ קשה אבל שווה.

לתגובות:
 צוות שטיר - expo@stier-group.com
 מערכת 'היהלום' - shira.hayahalom@gmail.com

דפסקול
 שירותי דפוס

בשרות ענף היהלומים

כרטיסי ביקור * קטלוגים * פרוספקטים * ספרים * מעטפות * נייר רצף
 ציוד חדיש, מכונת 4 צבעים, שרות למשרד, שכפול מהיר

רח' היצירה 28 רמת-גן 52521
 טל. 03-7513301, 079.03-7524307 • Email: dapaskol@netvision.net.il