

"ביקשתי מהעובדות ללבוש בגדים רגילים ושעובדות אחרות יעשו להן פדיקור. לאט לאט אנשים התחילו להיכנס"

תעוזה רבה ועקשנות טבעית הפכו את יוליה גל ממניקוריסטית במספרה בבת ים לבעלים של רשת בת 20 מכוני יופי, שפונה לקהל מבוסס ומתחרה בשחקניות הגדולות בשוק

■ מאת שלומית לן | צילומים: אייל טואג

לנוח בזמן הטיפול או לקבל במקביל פדיקור, מניקור וטיפול פנים. זה חוסך הרבה זמן". את מכוונת מראש למעמד סוציאל-אקו-נומי גבוה יחסית. "נכון, אבל יש לנו גם מעמד ביניים. אז הן לא עושות טיפול כל שבוע, מרווחות יותר בין הטיפולים, אבל באות". לצד מכשירי טיפול חדשניים בעור הפנים, זריקות בוטוקס למניעת הזעה ברגליים וטכנולוגיה שאמורה להצר היקפים, יש כאן מקום גם למסורת של מכון היופי. לא רק הסרת שיער בשעווה, אלא גם עיצוב גבות בחוט, שהיתה המיומנות הראשונה שהביאה איתה גל, כשברחה כנערה מאוובקיסטן ליראלי וחפשה מישהו שילמד אותה לעשות מניקור-פדיקור.

השוק השעיר

לאחרונה, במסגרת פרויקט של מפורסמים שסיפרו מי צריך לבקש מהם סליחה ביום כיפור, בחרה השחקנית והקומיקאית אורנה בנאי ביוליה: "מי שצריכה לבקש ממני סליחה, לדעתי, זאת יוליה, מ'יוליה' הסרת שיער לצמיתות", כתבה. "כבר 20 שנה אני מסירה אצלה שיער לצמיתות. ואני מתמידה. כל חודשיים אני מגיעה אליה, אבל איכשהו השיער נשאר לצמיתות".

הסניף נראה כמו קליניקה יותר מאשר מכון יופי. הכורסאות מצופות בסדיני נייר חד-פעמיים, גם ידי הלקוחות עטויות נייר רפואי דק, ורק האצבעות המטופלות מבצבצות ממנו. לקוסמטיקאיות מדים לבנים. אחת מהן מסגנת את הגימור בציפורן הל-קוחה במכחול דקיק. הכל סטרילי, מעוצב ביוקרה שקטה, נראה כמו מלון חמישה כוכבים - וגם עולה בהתאם.

"המחירים שלנו גבוהים יחסית", אומרת גל. "אבל השאלה היא למה משווים, לזאת שיושבת בבית או בפניה במספרה ועושה פדיקור-מניקור? לקוסמטיקאיות או מכונים קטנים שיכולים לעשות חצי במזומן ולכן להרשות לעצמם לקחת מחיר אחר? יש לי 20 סניפים, 40 מנהלים, אני משלמת את כל המסים המטורפים וחייבת שהכל יהיה מחורש. גם אם הייתי רוצה לתמחר אחרת, אין לי אפשרות".

ואת גם משלמת שכריות על המיקור-מים היוקרתיים. למה שהלקוחות לא יעדיפו את הקוסמטיקאית שפינתה חדר בבית או המניקוריסטית במספרה, כדי שיוכלו לשלם פחות?

"הלקוחות פה מקבלות איכות, זמינות גבוהה וגם יעילות. יש לנו גם שני סניפי קר-נספט, פה ובקיסריה, שבהם הלקוחה יכולה

בשבת שקדמה לפגישתנו הלכה יוליה גל, בעלת רשת מכוני היופי והספא יוליה, לשטוף את הרכב. "לידי בש-טיפה עמד רכב מפואר", מספרת גל. "יצא ממנו גבר בשנות ה-60 לחייו. הוא נראה מדהים, גברי, לבוש יפה. אבל אז הסתכלתי על הרגליים שלו. הוא נעל כפכפים שדרכם ראו ציפורניים ארוכות ומגעילות, כפות רגליים עם 'סוליה' של עור קשה... חשבת, בנאדם, השקעת באוטו, השקעת בבגדים, לך תעשה פדיקור!".

יותר מ-40% מהלקוחות שלה, אומרת גל, הם גברים. הם באים בעיקר להסרת שיער בלייזר אבל גם לפדיקור ולפעמים אפילו למניקור, כדי לתקן את נוקי כסיסת הציפורניים העצבנית. "אנחנו אוהבים לטפל בגברי רים", צוחקת גל, "הם באים עם פחות דרישות, הכל טוב להם".

אנחנו נפגשות בסניף שלה במידטאון תל-אביב, בבוקר של ערב חג סוכות. מהר מאוד מתמלאות הכורסאות המפנקות, הנפתחות לספות, נבשים ונעולות סניקס מהמור-תגים הכי מתוחכמים, שהגיעו כדי לטפח את אצבעות הרגליים והידיים לקראת המפגש המשפחתי בערב. גבר צעיר יחסית נכנס ונעלם בחדר האחורי, שם מתבצעים טיפולי הפנים והלייזר.



סניף רשת יוליה במתחם מידטאון, תל-אביב

שעברה. בעבר, יצרני המכשירים עצמם היו משוכנעים כי הדבר אפשרי, אלא שהתברר כי אף שטיפולים כאלה יכולים להביא להפחתת שיער משמעותית, אצל חלק מהלקוחות ממשיך השיער לצמוח, למשל אצל צעירים שהפעילות ההורמונלית שלהם עדיין גבוהה. גם חלקי גוף המושפעים יותר מפעילות ההורמונלית, כמו בתי שחי ומפשעות, מתמרדים מדי פעם ומצמיחים שיער סורר שלא קרא את ההבטחות.

אמריקן לייזר, שנחשבה במשך שנים רבות לשחקנית הגדולה בתחומה, התגלגלה באמצע 2024 לבית משפט עם חובות של 113 מיליון שקל, ומונו לה שני מנהלי הסדר שטיפלו במציאת קונה מתאים. באוקטובר שעבר נמכרה הרשת למתחרה, קר לייזר, תמורת 7 מיליון שקל. זו גייסה את נועה קירל כפרונטורית וקיבלה לאחרונה השקעה של מורחגי טפחות אינווסט, שקנו 20% מהמניות תמורת 40 מיליון שקל. כיום, קר לייזר, עם 33 סניפים הפועלים תחת שמה ו-14 שנושאים את השם אמריקן לייזר, היא הגדולה בשוק שלה.

בשעתו, היתה גם רשת יוליה בין המתעניינים ברכישת אמריקן לייזר, וכמעט הגיעה לקו הגמר. "התמודדנו ראש בראש מול קר", אומרת גל, "וכבר נתתי הצעה, אבל אז



"בכלל לא ידעתי שהיא לקוחה שלנו", אומרת גל. "כששמעתי את זה ביררתי אצלי, והיא בכלל עושה אצלנו שעות. ובכל מקרה, אנחנו לא מבטיחים הסרת שיער לצמיתות, כי אי אפשר להבטיח דבר כזה".

ההבטחה להסרת שיער לצמיתות, ואיתה תשלום מפולפל אבל התחייבות לטיפולים לכל החיים, עד השגת התוצאה, היתה בין הגורמים לקריסת רשת אמריקן לייזר בשנה

יוליה גל: "המחירים שלנו גבוהים יחסית, אבל השאלה היא למה משווים. לזאת שיושבת בבית או בפניה במספרה ועושה פדקור-מניקור? לקוסמטיקאיות או מכונים קטנים שיכולים לעשות חצי במזומן ולכן להרשות לעצמם לקחת מחיר אחר?"



► קרה דבר מעניין: בזמן שהסניפים שם היו סגורים, לקוחות של אמריקן לייזר שקראו שאני מתעניינת, באו אלינו לטיפול, ואמרו, איך זה לא כואב? איך לא מרגישים כלום? במכשור מהשנים האחרונות אכן לא מרגישים את הטיפול. אמרתי לעצמי, את הסניפים ראיתי, אבל אני חייבת לבדוק את המכשור שלהם. ראיתי שהמכשור הכי חדש הוא בן 13 והבנתי שאם אקנה את החדש, אצטרך לקנות 80 מכשירים חדשים, שעולים 150-350 אלף שקל כל אחד, תלוי בסוג - בכל סניף צריך לפחות שלושה סוגי מכשירים, כדי להתאים לסוגי העור והשיער השונים של לקוחות. לא יכולתי לעמוד בהוצאה כזאת. אמרתי לממונים על ההסדר את

"קצת יותר גבוהים, אבל זה תלוי באיזה אזורים עושים את הטיפול ובאיזה מכשיר משתמשים. לפעמים דווקא זול יותר". בענף הלייזר אומרים שהאיום התחרותי תי היום הוא לא רק חברות אחרות, אלא מכשירים ביתיים להסרת שיער בלייזר שמחיריהם מתחילים בכ-2,000 שקל. עד כמה לדעתך זה משפיע?

"אני לא מצליחה להבין עדיין, כי זה די חדש. החזירה החזקה של מכשירים כאלה החלה בשנה האחרונה. בטוח שהם נוגסים נתח מהשוק, אבל הקהל שלי אולי יקנה כזה הביתה לילדה. זה קהל שאין לו זמן להתעסק בזה בעצמו. אלה אנשים כמוני, מוגבלים בזמן ופחות מוגבלים בכסף. הם רוצים לתקתק את הטיפולים ולחזור לעניינים שלהם."

קצה חוט

גל, 44, נשואה לנעם ואם למאיה ויואב, נולדה באוהבקיטון, בעיר קטנה בשם פרנגה. כשהיתה בת שלוש התגרשו הוריה, כל אחד מהם הקים משפחה חדשה, ולאחר כמה שנים אביה עבר לארצות הברית. "אני גדלתי עם אמא ועם בעלה, שאני לא קוראת לו אב חורג אלא האב המגדל", אומרת גל. "הם היו קשורים חיים איתי, כי תמיד היה נראה לי שאני רוצה לחיות אחרת. הייתי אומרת לאמא, תעזבי אותי מלנקות את הבית, תני לי ללמוד. אבל שם מגדלים אותך ליעוד אחד בלבד, להיות אשת איש ולהקים משפחה. שנים מאוחר יותר שאלתי את אבי המגדל למה היה כל כך קשוח איתי. הוא ענה, פחדנו שלא נוכל

"יש אמהות שבאות עם הבת ומבקשות להוריד לה שיער בכל הגוף. הילדה בת עשר. אנחנו מציעים בעדינות: 'בואי נתחיל בהדרגה'. לימדתי את המנהלים להגיד, 'יוליה ממליצה להתחיל עם חצי רגל וחצי יד תחתונות'"

לכאן המון רופאים עולים חדשים שנמצאים בשלב ההכנה למבחנים שיאפשרו להם להקבל פה כרופאים, ובנייתם הם עובדים אצלנו", היא מספרת. "זה כבר כל כך ידוע, שחלקם מתקשרים כבר מרוסיה, לפני שעלו, כדי לסדר לעצמם מקום עבודה".

בתחום רשתות מכוני היופי, יוליה בולטת בנוף עם 20 הסניפים שלה, שבעה מהם בתל אביב. רשתות אחרות מחזיקות מספר קטן של סניפים, כגון לרימר (שישה סניפים) יפה מקסימוב (שלושה סניפים), ועוד כמה רשתות קטנות. בתחום הסרת שיער התחרות גדולה. לצד קר לייזר, ישנה נאטור-פיל עם 25 סניפים ופרופורציה עם 12 סניפים. חלק מקופות החולים מציעות הסדר שיער בלייזר דרך כללית אסתטיקה, מכבי אסתטיקה וכדומה, בהנחה לבעלי כרטיסי הביטוח המשלים. לצד זאת, קוסמטיקאיות פרטיות רבות שעד הקורונה לא יכלו להרושות לעצמן את המכשירים היקרים, קיבלו מהיבואנים אפשרות לרכוש מכשירים כאלה בפריסת תשלומים רחבה.

איך המחירים שלך יחסית למתחרים הגדולים בשוק?

האמת, שלא הבאתי הוצאה כזאת בחשבון, וזה המון כסף שאין לי. זה היה גדול עלי". למרות זאת, היא אומרת, העובדה ששמה עלה בהקשר לרכישת אמריקן לייזר סייעה להגדיל מאוד את הפעילות של רשת יוליה בתחום הסרת השיער. "עד אוקטובר, הסרת השיער בלייזר צמחה ל-37% מהפעילות שלנו", היא אומרת. "גם לפני כן היינו עושים הרבה, אבל בעיקר עבור מי שכבר היו לקוחות שלנו. הלקוחות שלחו את הבעלים, הילדים, החברות. לא עשינו לזה פרסום בכלל".

גברים מסירים שיער בגב, בכתפיים, לפעמים בחזה. לפעמים גם באזורים אינטימיים. ילדים ובני נוער הם התמחות נוספת, שונה מעט. שם צריך להסביר להורים שלעשות לייזר בגיל הזה זה כמו לעשות שעווה, רק שזה מחזיק חודשיים ולא שלושה שבועות, ולא מכאיב כמו שעווה.

לא פעם צריך להתמודד עם אמביציית יתר של הורים. "לפעמים אמהות באות עם הבת", מספרת גל, "ואומרות, אני רוצה שתורידו לה שיער בכל הגוף. הילדה בת עשר. אנחנו מציעים בעדינות, בואי נתחיל בהדרגה. לימדתי את המנהלים להגיד, 'יוליה ממליצה להתחיל עם חצי רגל וחצי יד תחתונות' - החלקים שהכי רואים - כמו שהיא עצמה עשתה עם הבת שלה".

לדבריה, הלייזר, וכן גם הטיפולים הקוסמטיים בפנים וההזרקות השונות למילוי קמטים, נעשים כולם על ידי רופאים או אחיות, רובם ככולם יוצאי ברית המועצות. "באים

page

85



שתייתי איתו קפה. ותוך כדי זה שאנחנו שותים קפה אני קולטת שהוא מקסים וחכם, ואמרת לעצמי, אוקיי, צריך להאכיל אותו אוכל בוכרי, להחליף לו את המלתחה, לשלוח אותו להתא- מן, ויהיה בסדר". באותה שנה הם התחתנו.

אבל לפני כן פתחה את הסניף השני שלה, מכון ענק בפינת דיזנגוף פרישמן, כל קירותיו וכוכית, כמו אקווריום, עם 26 עוב- דות. לצורך הקמת הסניף הזה השתמשה בכל הכסף שהיה לה, לקחה הלוואות גם מהבנק וגם מחברים ומשפחה, ופתחה את המקום. "ואז ראיתי, אנשים באים ועומדים על המדרכה, מסתכלים בסקרנות ואף אחד לא נכנס. ככה יום אחרי יום. זה שיגע אותי. יצאתי ועמדתי שם לשמוע מה הם אומרים. אחת אמרה, מה אני אשב פה כמו קופה ואעשה פדיקור וכל הרחוב יסתכל עליי? אח- רים אמרו, אף אחד לא נכנס, בטח הם יסגרו מהר מאוד". נכנסתי פנימה, היו 20 עובדות, ביקשתי מעשר מהן ללבוש את הבגדים הר- גילים שלהן ולשבת על הכורסאות, ושעשר הבנות האחרות יעשו להן פדיקור. ואז לאט לאט אנשים התחילו להיכנס".

רק בעשר השנים האחרונות התחילה להכניס לרשת שלה טיפולים מתוחכמים ויקרים יותר, מבוטוקס ועד אנטי-אייג'ינג ולייזר. "אני תמיד אומרת שלו הייתי גבר, הייתי הופכת את החברה הזאת להרבה יותר גדולה", היא אומרת.

השאלה היא אם גבר לא היה קופץ מעל הפופיק ופושט רגל. היית די נועזת בדרך שבחרת לך.

"נכון, אבל ככל שאני מתבגרת אני פחות לוקחת סיכונים, כי כשאת רואה אנשים בת- חום שלך נופלים, זה מעורר פחד, וגם יש לי אחריות ל-250 עובדים".

הרבה חושבים שטיפולי אנטי-אייג'ינג למיניהם זה חארטה, משלמים הרבה ולא הרבה משתנה.

"כי אנשים חושבים שהם באים למכון, ולא משנה איזה, עושים טיפול, משלמים הרבה כסף, וזהו, נגמר העניין. זה לא עובד ככה. צריך לטפל יום-יום". ■

היא חשבה שאני ממש פראיירית, אבל לא ראיתי את זה כך".

באותם ימים כמעט לא היו מכוני יופי או סלונים קוסמטיקה שיוכלו לקלוט את גל לע- בודה. רוב המניקוריסטיות עבדו בחדרון קטן במספרה, וכך גם היא התחילה. "שכרתי פינה במספרה בבת ים, ב-2001, לפעמים היתה לי רק לקוחה אחת ביום, וכל הזמן הייתי רעבה כי לא היה לי כסף לאוכל. אמרתי לעצמי, אני חייבת לצאת מבת ים אל העיר הגדולה".

"באים לכאן המון רופאים עולים חדשים שנמצאים בשלב ההכנה למבחנים שיאפשרו להם להתקבל פה כרופאים, ובינתיים הם עובדים אצלנו. זה כבר כל כך ידוע, שחלקם מתקשרים כבר מרוסיה, לפני שעלו, כדי לסדר לעצמם מקום עבודה"

התחנה הבאה היתה המספרה של שוקי זיקרי ברחוב בן יהודה בתל אביב, בחדר קטן מעל המספרה. לפני 23 שנה פתחה גל את המקום הראשון שלה, ברחוב ירמיהו, מרחב קטן של 7 מ"ר, מניקור פדיקור ושעווה, "ושם התחלתי את החיים". שלוש שנים נדר- שו לה כדי לפרוץ ולהגיע לקהל לקוחות גדול, משם עברה למקום יותר גדול באותו רחוב, ואז לעוד אחד. רק אחרי שבע שנים אורה אומץ לפתוח סניף שני.

בין לבין עברה גל מהפכים רומנטיים, נפרדה מבחור שאהבה מאוד מאחר ש"חשבתי שהוא לא יהיה בעל ואבא טוב", נרשמה לאתר ההיכרויות ג'יי דייט והחלה להיפגש. מתוך נימוס או חמלה עשתה לעצ- מה מנהג: גם אם מגיע מישהו שלא נראה דומה לתמונה ולתיאור, או שבורר לה מראש שזה לא זה, היתה יושבת איתו לקפה. "לא רציתי להיות אכזרית", היא מסבירה.

יום אחד הגיע לפגישה בחור "וישר ידעתי שזה לא זה. היה גבוה ורוזה רזה, נראה כמו חוט, לבש חולצה מכופרת גדולה עליו בש- תיים-שלוש מידות. אבל על פי הכלל שלי,

▶ לחתן אותך, כי את אחרת".

ניסיונות החיתון אכן הגיעו מהר. מגיל 15 התחילו להגיע "שידוכים". אלא שבשי- חות עם המועמדים, "הייתי עושה הכל כדי שהם לא ירצו אותי", משחזרת גל. "הייתי אומרת שאני לא יודעת לבשל ולנקות וגם לא מתכוונת לעשות את זה. אף אחד לא הגיע לפגישה שנייה". בגיל 17 וחצי ברחה מהבית והגיעה לישראל. "ידעתי שזו בושה ענקית למשפחה", היא אומרת, "אבל הייתי חייבת לפרוץ את המצור הזה. גנבתי כסף מהבית בשביל הכרטיס, ומפה התקשרתי לאמא להרגיע אותה שהכל בסדר". האם מיהרה והגיעה לישראל, והציבה לבת הסו- ררת תנאי: או שהיא מתחתנת פה, או שהיא חוזרת לאוובקיסטן.

גל העדיפה להתחתן פה ולא לחזור, ומא- חר שהיא נצרה למשפחה מכובדת מאוד מצד אמא, לא חסרו קופצים מקרב בני העדה הבוכרית. עם הבחור השלישי שהגיע - התח- תנה. גל התחמקה איכשהו מליל הכלולות, וכעבור שבוע האם חזרה לאוובקיסטן. "ואני ידעתי שאני רוצה ללכת. אמרתי לעצמי, זה כל כך ישחיר את שם המשפחה שכבר אף אחד לא ירצה לשמוע ממני ואז אהיה חופ- שיה לעשות מה שאני רוצה לעשות".

היא היתה אז בת 18, שכרה חדר קטן בד- רום תל-אביב והחלה לנקות בתים. "הייתי כל כך שמחה", היא מספרת, "מה שהרווחתי נראה לי המון כסף, הרגשתי חופשית. חשב- תי, מה אני יכולה ללמוד הכי מהר שגם אוכל להתפרנס ממנו? ועלה לי רעיון: מניקור-פדיקור".

היו אז בתי ספר קטנים שלימדו את המיומנות הזאת (כיום גם לה יש בית ספר כזה, ולא קטן) אבל שכר הלימוד היה 2,000 שקל, ואף אחד לא הסכים לפרוס לה לתש- לומים. גם מכון הקוסמטיקה הקטן שלייד ב- תה, שעבדו בו אם ובת, לא הסכים לפרוס את התשלום, אבל "אמרתי להן, אני יודעת לעצב גבות בחוט מאוד יפה - אני בוכרית, כולנו שם ידענו לעשות את זה - אעצב גבות ללקוחות חיים, תמורת פריסת תשלומים.

page

87