

## המעצב שנכנס לבית האח הגדול

אחרי שעיצב פריטים שונים בבית האח הגדול, המעצב דור כרמון מתפנה לספר מדוע כשפתח סטודיו פנה דווקא להילה רוגזיק, מומחית לניהול, ולא לחבר למקצוע

יובל סער | 17.06.2014 | 22:00 | 5 | [הוסף תגובה](#)

69 people recommend this. Be the first of your friends.

הורד עכשיו ללא תשלום הארץ android | הורד עכשיו ללא תשלום הארץ iPhone

לתגובות (5)

הדפס

שלח לחבר

שתף בטוויטר

שתף בפייסבוק

שתף

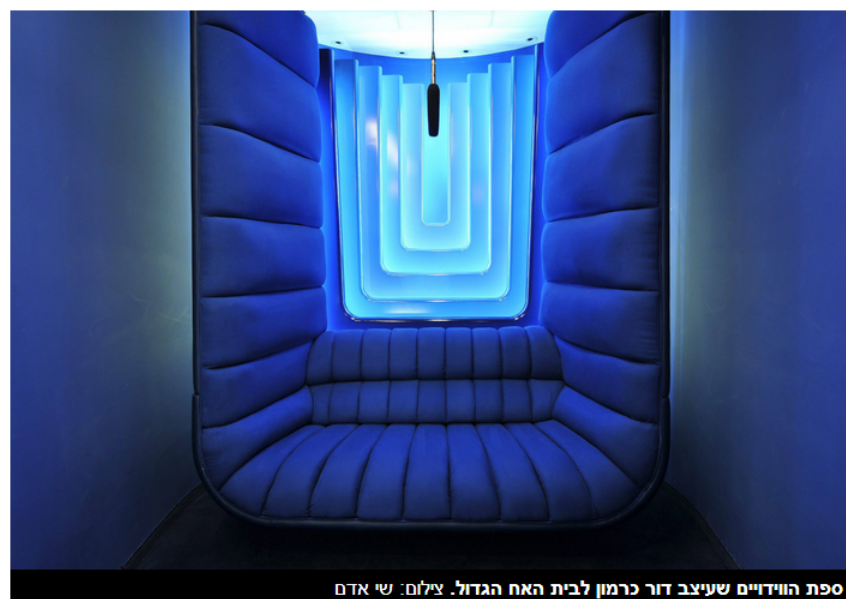
הוסף לרשימת קריאה

בדומה לרבים מצופי הטלוויזיה בישראל, גם המעצב דור כרמון צפה בדיירים החדשים שנכנסו לבית האח הגדול. "פתאום ראיתי מישהו מתיישב על הספה עם הנעליים וישר נלחצתי", הוא מספר. "יתוריד את הרגליים, קראתי לעבר הטלוויזיה, אבל מיד הבנתי שאני צריך לשחרר. בינתיים אני ממשיך לצפות, מגלה בכל פעם עוד זווית, מוודא שהכל בסדר. לשמחתי עד עכשיו הכל יושב בול, בדיוק כמו שתיכננתי".

מבין הפריטים שעיצב כרמון לבית האח הגדול - וביניהם האיים במרכז המטבח וספת העישון בחוץ - הדומיננטי ביותר הוא הספה בחדר האח הגדול, ספת הווידויים של המתמודדים. "השנה רצינו שהחדר יכיל יותר את המתמודדים בהשוואה לעונות קודמות, שזו

לא תהיה רק ספה שיושבים עליה. עשינו הרבה סקיצות עד שהגענו לקונספט של רחם, שמנותק מכל הבית עצמו. יצרנו מין ערסל מרחף שהקירות מסביב ממשיכים אותו, מין עולם אחר, המשכיית אין-סופית, קומפוזיציה אחת שהחדר הוא הספה".

זאת לא הפעם הראשונה שכרמון מעצב פריטים לבית האח הגדול. בשנה שעברה עיצב גופי תאורה מבטון יחד עם עופר מקבילי, שיצר את הקשר בינו לבין מיכאל ששון, המעצב הראשי של הבית. הפריט הראשון שששון ביקש ממנו לעצב הפעם היה הספה שבפינת העישון. "הספה בנויה מספוגים שנותנים לה את הצורה ולאחר מכן היא עוברת התזה עבה של פוליאוריטן. התוצאה משלבת בין רכות וחוזק - היא עמידה באש ובחום, היא מאוד חזקה ולכן מתאימה לריהוט חוץ. בנינו אותה מכמה חלקים כמו לגו, ונתנו לה אופי משחקי, שנובע בין השאר מהאסתטיקה המפוקסלת שלה".



ספת הווידויים שעיצב דור כרמון לבית האח הגדול. צילום: שי אדם

כרמון, שעבד בחברת כתר במשך שמונה שנים, מספר שעיצוב בשביל בית שמצטלם 24 שעות ביממה הוא עניין שונה ממה שהיה רגיל אליו. "אני מגיע מתחום הריהוט ויש מידות סטנדרטיות שאני רגיל לעבוד אתן, כמו גובה ספה למשל. פה הדברים קצת שונים, כי יש מצלמות, יש פריימים, צריך להתחשב בדברים שלא חשבתי עליהם קודם לכן. לדוגמה, הספה בחדר האח הגדול צריכה להיות גבוהה יותר, כדי שהפריים יצטלם יותר טוב.

"גם במטבח, אחרי שעיצבנו את הצורה הכללית היתה לנו דילמה בנוגע לצבע. בהתחלה חשבנו שהאיים צריכים להיות בצבע אדום, אבל בשלב מתקדם יותר הבנו שיש פה שני גושים ענקיים ואם הם יהיו אדומים זה פשוט יצרר מבעד למסך, אז התפכחנו. אני חושב שזאת החלטה מצוינת. התוצאה סולידית יותר ומשתלבת טוב יותר בעיצוב הכללי".

כרמון, בן 36, הוא בוגר המחלקה לעיצוב תעשייתי במכון הטכנולוגי חולון (2004). שנה לאחר סיום הלימודים הוא התקבל ל-"d-Vision", תוכנית המתמחים של חברת כתר, שסגרה את שעריה בשנה שעברה. ההתמחות - יוזמה של יו"ר החברה, **סמי סגול** - כללה מלגה מלאה והתנסות עבודה בחברה בינלאומית במשך שנתיים. שם הוא פגש את מי שלימים הפכה לשותפתו לסטודיו, הילה רוגזיק, בת 44, ששימשה רכזת התוכנית בכל שנות קיומה.



דור כרמון ודנה רוגזיק. צילום: דניאל צ'צ'יק

לאחר שנתיים הוא המשיך לעבוד כמעצב במחלקת ריהוט הגן של החברה, ובסך הכל עבד בכתר שמונה שנים, עד שיצא לדרכו העצמאית לפני חצי שנה. בשש השנים האחרונות הוא מלמד במחלקה לעיצוב תעשייתי במכון הטכנולוגי חולון ולצד העבודה בכתר פיתח מוצרים באופן עצמאי עם חברות ומותגי עיצוב כמו טולמניס, טאלנטס דיזיין ומותג העיצוב הדני נורמן קופנהגן.

רוגזיק היא בעלת תואר ראשון במינהל עסקים. לפני כשנה, לאחר שתוכנית "d-Vision" נסגרה, עזבה את כתר ושקלה את המשך דרכה המקצועית. ואז הגיע הטלפון מכרמון. "נפגשנו ואמרתי לו: 'מה שתרצה אני אעזור לך, רק תגיד'", היא מספרת. "אבל הוא הפתיע אותי ואמר, 'לא, אני רוצה שתהיה שותפה שלי'".

"אמרתי שאני רוצה שעוד מישהו לא יישן בלילה חוץ ממני", מוסיף כרמון בחיור. "תמיד היה לי ברור במה אני טוב ובמה אני פחות טוב. ידעתי שאני יודע לעצב, אבל שאני פחות טוב בלנהל, לרכז, לשווק וכל מה שקשור לזה. כל הזמן הסתכלתי סביבי מה קורה במקומות אחרים. בדרך כלל יש שני מעצבים מוכשרים, ואחד מהם מתבאס כי הוא מפסיק לעצב ונהיה מנהל שיווק, ואז מתחילות מלחמות אגו. הבנתי שאני צריך מישהו שישלים אותי. אני מכיר את הילה שמונה שנים וזה נראה לי תפור עליה. אמרתי 'יאללה, בואי ננסה'".

## איך אתם מסבירים שרוב המעצבים מחפשים מישהו דומה?

רוגוזיק: "זה נוח להם, זה מה שהם מכירים. מעצבים שפותחים ביחד סטודיו הם בדרך כלל חברים שלמדו ביחד, מקסימום בהבדל של שנה זה מזה. הם אומרים: 'טוב לנו ביחד, אנחנו מסתדרים, שנינו מבינים בעיצוב', אבל הם לא באמת יודעים מה צריך בשביל לנהל סטודיו".



גוף תאורה שעיצב כרמון לחברת LIGHT CASTING. צילום: מעם בן אהרון

כרמון ורוגוזיק שוחחו על טיב ההתקשרות ביניהם במשך שלושה חודשים, עד שחתמו על הסכם שותפות ופתחו את החברה המשותפת. הם השתתפו בקורס יזמות של מט"י (מרכז לטיפוח יזמות) ומאז הם עוסקים בפיתוח הסטודיו. מבט בפרויקטים העצמאיים של כרמון מהשנים האחרונות מלמד על האופי היזמי שלו ועל מאפייני עבודתו. לדוגמה, שיתוף הפעולה שלו עם רשת טולמניס. "יום אחד ניגשתי לסניף שלהם בהרצליה ואמרתי 'שלום, שמי דור כרמון ואני רוצה לשתף פעולה אתכם'. לא רציתי להציע מוצר ספציפי. רציתי שיכירו אותי ושיבינו את הפוטנציאל.

"זה היה שבועיים לפני חנוכה והחלטנו לעשות חנוכיות לשנה הבאה. אמרתי לעצמי שיש לי בדיוק שבועיים לפצח את העניין, אחרת זה יתמסמס וייעלם. אחרי שבועים הצגתי להם את הקונספט. רציתי לשלב בין מתכת לבטון, ולשמחתי הם האמינו בי והחליטו לממן את תהליך הפיתוח. שנה לאחר מכן החנוכייה יצאה לשוק. מהחנוכייה נולדו גם פמוטים, ובימים אלה אנחנו בודקים אפשרות להעביר אותם לייצור המוני".

מוצר נוסף של כרמון, שאפשר להשיג בטולמניס וגם באלמנטו, הוא מראות המיוצרות מעץ גושני - אגוז אמריקאי, אלון וטיק, למשל - שעוצבו בהשראת מראות של כלי רכב. "יש קופסה ויש מראה שצפה בתוכה. הרווח בין המראה לגוף העץ יוצר מתח וסקרנות ומאפשר להוסיף צבע", אומר כרמון. "בשלב מאוחר יותר נוספו מדפים. הם היו מעין תשובה לשאלה שפעמים רבות שואלים בחדר האמבטיה: היכן למקם את המדפים ביחס למראה. עם זאת, המראה לא עוצבה לחדרי אמבטיה. בדרך כלל המדפים ממוקמים בתחתית המראה או בצדה, וכאן המדפים חוצים את המראה ונוצרת קומפוזיציה איסימטרית מעניינת יותר".

## איך נולד ההיפופוטם הקרמי שעיצבת לטאלנטס דיזיין?



חנוכייה שעיצב כרמון לטולמניס. צילום: עדי גלעד

"באחת השיחות שלי עם גל גאון, הבעלים של טאלנטס, הוא שאל מה אני אוהב לצייר בדרך כלל, בשוליים של מסמכי העבודה ובסקיצות שלי אני משרבט חיות. באותה תקופה היה טרנד של עיצוב ראשי צבי והוא אמר, בוא נתקדם, נעשה פרודיה על הטרנד. כך נולד ההיפו מהקרמיקה. מההתחלה היה לו קטע קריקטוריסטי, ואני חייב להגיד שכשעיצבתי אותו לא ראיתי שהוא נראה כמו זוג שדיים, כמו שהרבה אומרים לי. במחשב עבדתי רק על חצי, ורק כשהכפלתי את העיצוב, האובייקט קיבל את הצורה הסופית שלו. כשהוא יצא לשוק שאלתי את עצמי איך, כמעצב תעשייתי, אני עושה מוצר בלי פונקציה. חשבנו אולי לעשות ממנו מתלה או מנורה עד השלב שבו אתה פשוט אומר, זה משהו יפה על הקיר וזה בסדר גמור".

## כמה זמן עבר עד שהחלטת להשיב בחיוב?

"זה לא היה כמו הצעת נישואים, שישר אמרתי כן", היא צוחקת. "הייתי צריכה לעכל את זה. זה לא משהו שחשבתי עליו קודם. לפני d-Vision לא היתה לי שום נגיעה לעיצוב, ושם נחשפתי לעולם המדעים הזה. לצערי אין לי הידיים המתאימות להיות מעצבת. היה לי ברור שלא אלך ללמוד עיצוב, כי זה לא יעזור, אבל ידעתי שאני רוצה איכשהו להמשיך בתחום".



מראה מדפים שעיבב כרמון. צילום: סטודיו דזר כרמון

כרמון: "אנחנו מאמינים ויודעים שיש לנו יכולת עיצובית לעמוד ברמה בינלאומית. אם לא נעשה את זה, זה יהיה בזבז פוטנציאל. מהפידבקים בינתיים, אנחנו לא רואים סיבה שלא נצליח. השאיפה היא להיות בעשירייה הפותחת בעולם. אם נגיע לרשימת המאה, גם טוב. אני מסתכל בהרבה אתרי עיצוב באינטרנט, בחוברות ובמגזינים, ורואה המון עיצובים של אנשים מוכשרים. אני שואל את עצמי בכל פעם: 'האם זה משהו שאחד המעצבים הגדולים היה מוציא לשוק?' יש כאלה שאומרים שצריך לדבוק בתחום או בסגנון אחד, אבל אני חושב שיש הרבה כיוונים שאפשר לעוף אתם לשמים."

### מה התגובות שאתם מקבלים?

רוגוזיק: "הרבה חוזרים אלינו. הטון חיובי, מבקשים שנהיה בקשר, לא סוגרים דלתות, ותמיד עם מלה טובה על העיצוב."

כרמון: "אנחנו לא יודעים אם זה מכיוון שהם חושבים שזה יפה או כי הם נחמדים. אנחנו רוצים להאמין שזה יפה."

החיבה לחיות הביאה גם להולדתו של ברווז העץ שעיבב למוטג נורמן קופנהגן. "כשבתי הבכורה נולדה רציתי להכין לה משהו זריז. הכנתי איור של ברווז על לוח MDF. אני אוהב לעשות קריקטורות של חיות ולאחר מכן לייצר להן גרסת תלת ממד. התחלתי לפסל במחשב סקיצות של ברווז, עד שהגעתי לצורה הזאת ובניתי מודל. כשנסעתי לשבוע העיצוב במילאנו אמרתי שאנסה למכור אותו ויצרתי שם קשר עם נציגי החברה. שנה שלמה היינו בקשר. שלחתי להם שרטוטים, ורק שנה אחרי באתי ליריד עם המודל עצמו. בשנייה שהנחתי את הברווז על הדלפק הם אמרו שזה זה."

### איך אתם רואים את הפעילות של הסטודיו בעתיד?

כרמון: "יש לנו יכולת להתעסק בתחום הלייפסטייל בכל מיני טכנולוגיות וחומרים: פלסטיק, בטון, קרמיקה ועץ. אנחנו עובדים עם חברות בארץ ובחו"ל, יוצרים קשרים ומציעים שיתופי פעולה יזומים. אספנו את כל הדברים שעיצבתי במשך השנים והחלטנו על כיוונים שבהם אנחנו רוצים לפתח מוצרים חדשים, בנוסף לעבודה השוטפת של ייעוץ לחברות. אנחנו מחפשים חברות לעבוד אתן וקובעים פגישות. יש הרבה שעוזרים בכל מה שהם יכולים. זה מחמם את הלב ולא טריוויאלי בכלל. סמי סגול, לדוגמה, תמך בי באופן אישי, ליווה אותי בהתפתחות המקצועית ותמך בי גם ביציאה לעצמאות."



ספה שעיבב כרמון לבית האח הגדול. צילום: שי אדם

רוגוזיק: "השאיפה שלנו היא להקים מותג משלנו, עם מוצרים שיימכרו בחנויות עיצוב. אנחנו מסתכלים על חו"ל, על השוק הבינלאומי, לא רק על השוק המקומי."

### אפשר לפעול בישראל ולעבוד עם חו"ל?

רוגוזיק: "כן. היום העולם באמת קטן. המשרדים בארץ, אבל אין שום בעיה להגיע לאירופה."

כרמון: "אם צריך, עולים על מטוס ונוסעים לפגישה. יש קשיים, אבל יש הרבה אמונה ויכול להיות שיהיו גם גיחות יותר ארוכות. ממה שראינו ומהקשרים שאספנו, בסופו של דבר לא משנה מאיפה האימייל יוצא."

ובכל זאת, אין הרבה מעצבים שעובדים בחו"ל. הרוב לא מצליחים.



כיסאות שעיבב כרמון לכתר. צילום: דור כרמון



פמוטים שעיבב כרמון לטולמניס. צילום: עדי גלעד