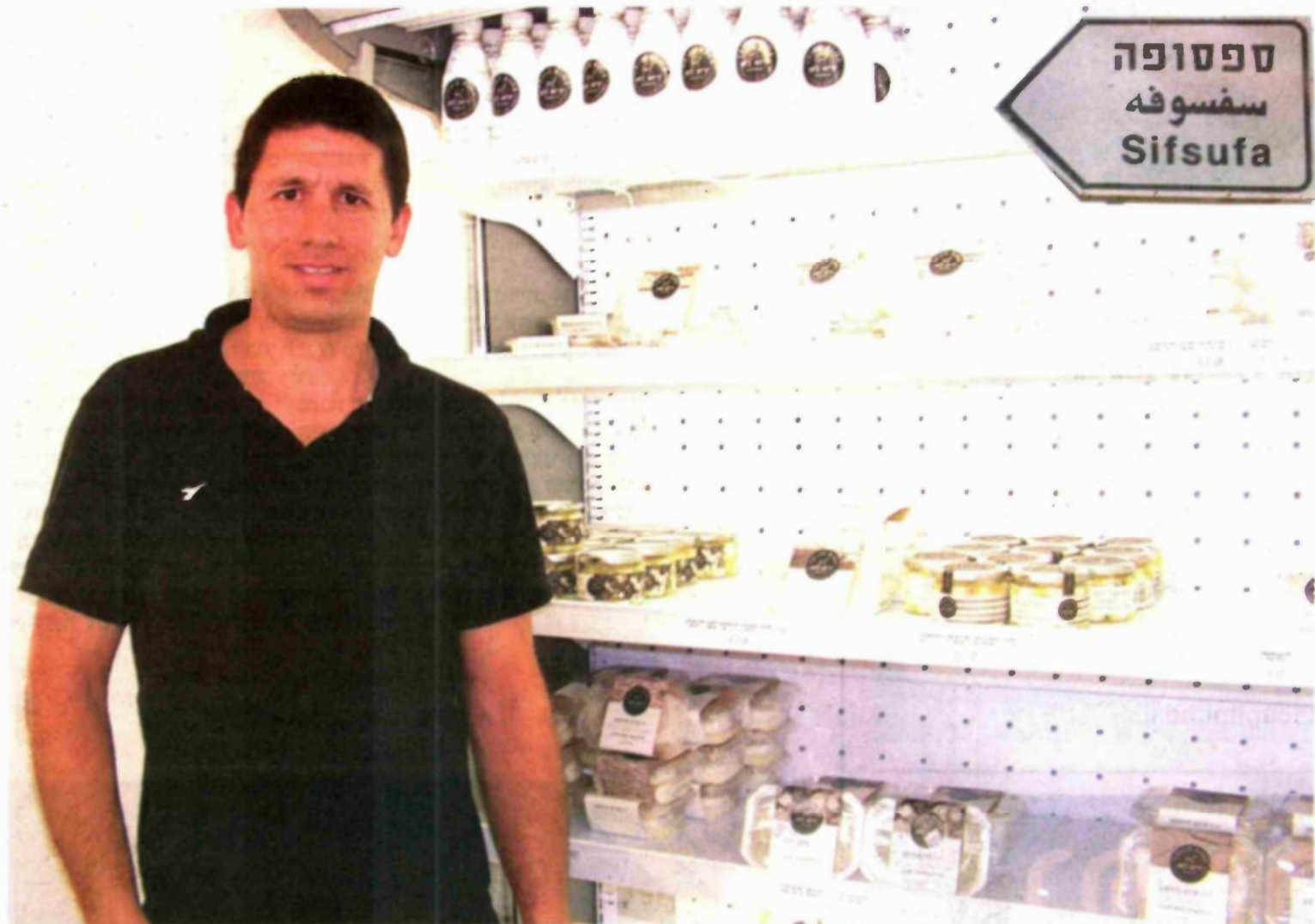


27.24x36.26	31	16	עמוד	קו למושב	08/10/2009	19806798-8
חלב (לא מוצרים ולא מתכונים) - 192550						

# בגלידת היוגורט נגמרו לנו המילים

באזור התעשייה דלתון בצפון נחנך מרכז המבקרים המפואר, שנחנך כאן כדי לקדם את מכירות "יקב אדיר" ו"חלב אדיר", שניים מבין שורה של עסקים שבעלות משותפת ומעניינת מאוד של מספר משקים ממושב כרם בן זימרה



כתב וצילם: עמי רוזינסקי

ב"חלב אדיר", מחלבה השוכנת באזור התעשייה דלתון, עקבו בעניין רב אחרי המהפכה וזטא שפקדה לאחרונה את תעשיית החלב בישראל. קוקה קולה רכשה את חברת טרה, וטרה רכשה שתי מחלבות קטנות יותר, את מחלבת צוריאל ומחלבת גלעד. באותה עת גם נפל האסימון בהנהלת "חלב אדיר" והם החליטו לעבור לשווק באמצעות טרה, כדי להנות מיתרון הגודל ומפלטפורמה רחבה מאוד של מערכת שיווק והפצה.

עם יוסי רוזנברג, דור שני במחלבה, אנו נפגשים במרכז המבקרים המפואר, שנחנך כאן כדי לקדם את מכירות "יקב אדיר" ו"חלב אדיר", שניים מבין שורה של עסקים שבבעלות שותפות ומעניינת מאוד של מספר משקים ממושב כרם בן זימרה. עיצוב המרכז מרשים מאוד. המושקע הזה הוקם על גבול הצפון, רחוק מאוד מהמרכזים האורבניים והוא סגור בשבתות, ימי השיא בתנועת המטיילים על כביש הצפון. ובכל זאת, הרווחיות אינה נפגעת.

יוסי עצמו חזר לאחרונה הביתה למושב, כדי לנהל את מרכז המבקרים. כל אחד מהשותפים ובניהם מנהל שלוחה אחרת בעסק המשותף.

קודם לכן עבד יוסי באגרסקו וגר בר"רם ובמרכז הארץ. מדוע חזר הביתה? על כך הוא משיב בלהט: "כל הזמן הרגשתי שמשוהו לא בסדר. חשתי שאני רוצה

יוסי רוזנברג. דור שני במחלבה

לנוציא את העדר למרעה, אלא להאביסו במזון מוגש הכולל תערובת קבועה, ירק מוגש וחציר. "העז היא חיה הרגישה מאוד למחלות", אומר יוסי. "בשדה אין לנו כל שליטה על המזון שהיא אוכלת, שלא לדבר על כך שטעמו של החלב משתנה על פי סוגי המזון שהעדר אוכל. הבנו כי כדי לשמור על טעם אחיד של המוצר רים שלנו, עלינו גם לשמור על אחדות המזון".

בישראל פועלות מחלבות הקולטות חלב מ-40 עד 50 עדרים שונים, שיש בהם עוזים מזנים שונים שטעם החלב שלהן הוא שונה. עוזים אלפיניים, למשל, מייצרות חלב שטעמו חזק יותר, שונה מאוד מז'יינון. יוסי אומר, כי מחלבה הקולטת חלב ממקורות שונים מתקשה לשמור על טעם אחיד של מוצריה. "במחלבה שלנו, כשכל החלב שהיא קולטת הוא מעדר אחד המנוהל תוך ניסיון מצטבר של שלושים שנה, התמונה היא שונה לחלוטין".

הרעיון להקמת המחלבה נבע בתחילת הדרך מהעובדה שמירב העבודה במשק החקלאי הצומח היא בעונת הקיץ, ובחורף יש להם, לכאורה, די זמן. בעדר העוזים, לעומת זאת, העבודה הרבה היא דווקא בחורף, שהיא עונת ההמלטות, ומכאן ששיא תנובת החלב הוא בפברואר. את ההבדל בזמנים הם ביקשו לנצל וכך הקימו מחלבה שנועדה למקסם את רווחי הדיר. שכן, עד אז את החלב הם שיווקו לתנובה.

ב-1995 נסעו השותפים לצרפת הידועה בתוצרת חלב עוזים המעולה שלה. הם למדו והחליטו בסופו של דבר לייבא

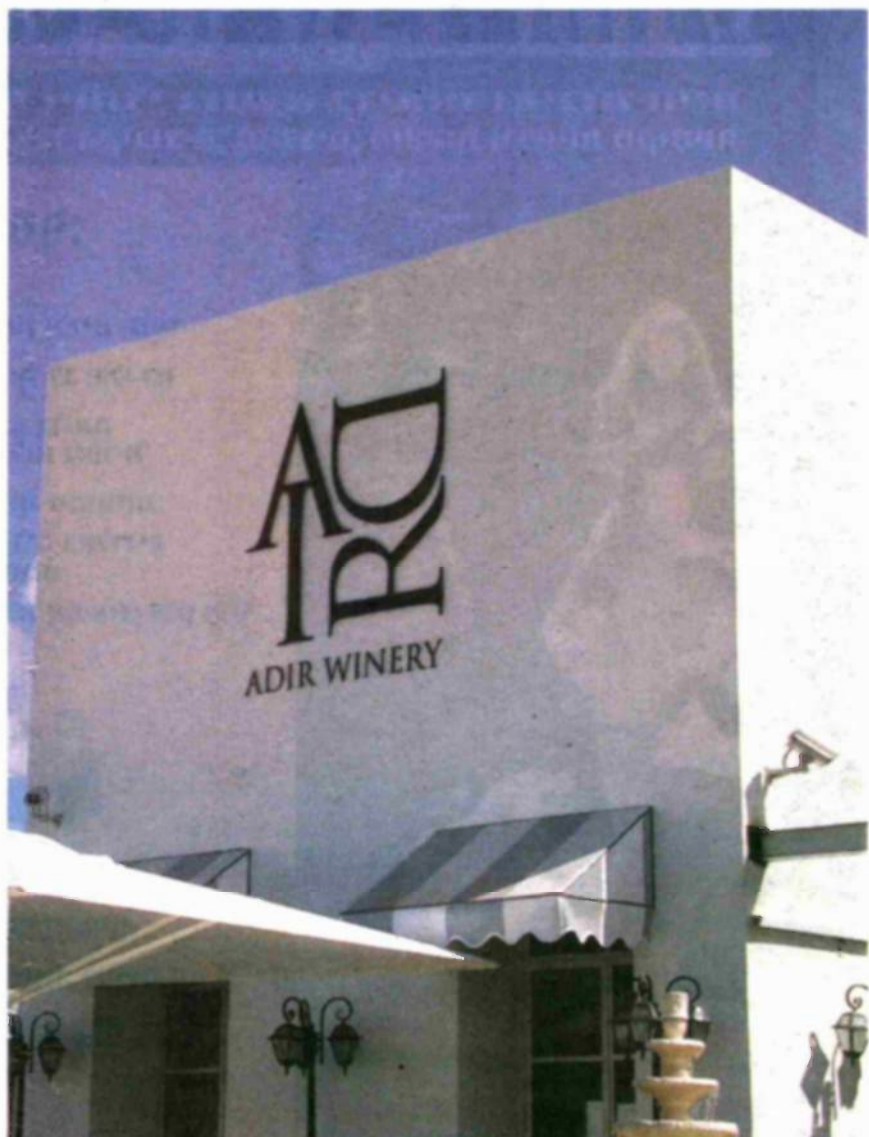
"לאבא יש יכולת מדהימה לחזות את ההתפתחויות בעתיד. הוא אולי לא ידע להצביע על המועד שנגיע לכל אחת מהתחנות שהגענו אליהן, אבל הוא בהחלט חשב שלושה וארבעה צעדים קדימה"

שגם ילדי יגדלו באווירת הכפר, היתה לי תחושה שבעיר הם מפסידים משהו. היום, אחרי שחזרנו למושב, אני מבין שזאת ממש זכות".

"יקב אדיר" ו"חלב אדיר" הן שתי חברות נבעלות שתי משפחות - רוזנברג ואשכנזי - מכרם בן זימרה. אבות המשפחות היו ממקימי המושב, כשעלו על הקרקע בשנת 1949.

סבא אליעזר רוזנברג, פליט שואה, הגיע למושב ומצא בתים חרבים שקודם לכן גרו בהם ערבים. בבתים התמקמו פרות ותרנגולות וסבא נכנס למכנה כזה, ניקה את הגללים וזבל העופות והכין אותו למגורי המשפחה. כמושב גידלו או ירקות, והיו גם מעט עופות ופרה מאחורי הבית, עדיין לא משק מאורגן. "את הביצים והחלב היה סבא אליעזר נושא כמו ידיו כל הדרך מהמושב אל צפת הסמוכה, משא כבר למדי. סוד הכוח שהחזיק את סבא, ואחר כך את אבא, בתנאים הקשים ששררו כאן בצפון, היה היחד המשפחתי, שהפך מאוחר יותר גם לשותפות כלכלית בין שלושת האחים בשנות ה-70 צבי, פילו וישראל, אביו של יוסי. אל השותפות הזאת חבר גם אליהו אשכנזי. תחילת השותפות היתה בעניין פי השדה, בהם ירקות ומטעי נשירים, ואז עלה הרעיון להקים עדר עוזים. הם רכשו עוזים מהזן זיינון וקיוו לטוב. לא היה להם שמץ של מושג כיצד העוזים השוויצריות הללו יתאקלמו בגליל. כיום העדר כולל 200 חולבות ומייצר כמיליון ליטר חלב שנה.

עם הזמן הבינו בכרם בן זמרה, כי על אף הפיתוי והחיסכון הכספי במזון, לא כדאי



צלחות קטנות, כשבכל אחת מהן סוג אחר של גבינה. חשוב לדעת, כי לייצור גבינות חצי קשות רדושים כעשרה ליטר חלב לכל ק"ג גבינה. אנחנו פותחים בגבינת לורד, מוצר חדש שנכנס לרשימת המוצרים של המחלבה רק לפני כחצי שנה. טעמו עדין מאוד, אינו דומה בשום דבר לגבינות אחרות שאנחנו מכירים. הלורד נמכרת בשלב זה רק כאן במרכז המבקר, רים, והיא מיוערת למעשה לקהל היורד להעריך גבינות מורכבות טעם.

הבאה אחריה הוא התום, גבינה חצי קשה. אנחנו טועמים ויוסי אומר, כי טעמה של הגבינה משתפר ככל שהזמן חולף (במקרה). עכשיו הגיע תורה של האדמון, שהיא למעשה גבינת הדגל של המחלבה. האדמון מוכרת ואהובה על הציבור. גם היא נמכרת רק כאן במרכז המבקרים. מעניין לציין, כי הגבינות הקשות מגוונות בחורף, עונת שיא התנובה בדיר, כשהחלב בעונת החורף יכול להגיע לשיא אים של עד 4% שומן. בקיץ תנובת החלב הממוצעת נאמדת ב-2.9% שומן.

טעמנו גם לבנה עם טעם מזרחי נעים, וחמאת חלב עזים מעולה. עכשיו הגיע תורו של היוגורט. טעמנו, טעמו עדין ומיוחד מאוד. לך תתאר במילים טעם של יוגורט. הוא נמכר גם בתוספת טעמים של פירות המתחברים אליו יפה. שורת המוצרים רים היא ארוכה, שכן במחלבה מייצרים כ-15 מוצרים שונים. לסיום טעמנו גם גלידת יוגורט וגם כאן נגמרות המילים, ואין די במלל כדי לתאר את הטעם.

במשך השנים על המוצרים שלהם התנוסס הכיתוב HGL, שהוא למעשה קוד היצרן. במחלבה הוחלט לאמץ את הקוד הזה כמותג למוצרים שלהם, כדי לברר אותם ממוצרים אחרים. תוצרת עם המותג מופצת בחנויות טבע.

כששואלים את יוסי האם אבא ישראל שהיה בחבורה שהתחילה את הכל יכול היה לחזות בתחילת הדרך לאן המפעל הגדול הזה יתפתח, הוא משיב: "לאבא יש יכולת מדהימה לחזות את ההתפתחויות בעתיד. הוא אולי לא ידע להצביע על המועד שנגיע לכל אחת מהתחנות שהג' ענו אליהן, אבל הוא בהחלט חשב שלושה וארבעה צעדים קדימה".

יוסי, כאמור, חזר הביתה ולעסק המשפחתי כדי להרים את פרויקט מרכז המבקרים. "המרכז הוא בעצם הפנים שלנו", הוא קובע. "הוא גם מחבר בין המוצרים שלנו, שהם תוצרי המחלבה 'חלב אדיר' וגם יינות מ'קב אדיר' שלנו, שלא עסקנו בו הפעם".

"אבא שלי טיפס על סולמות, כדי לקטוף את הפרי. בלילות הוא יצא לרסס וכך במשך שנים. והחברים יודעים להעריך זאת. נכון שהדור שלי כבר נולד עם כפית זהב בפה, אבל גם אנחנו עובדים די קשה"

רעיונות שונים ודרכי הפצה עד שהוחלט לחבור למחלבות גר. הם עברו עם גר עד מאי השנה, אז עברו, כאמור, להפיץ את מוצריהם עם טרה.

את הטכנולוגים הצרפתיים הם שחררו כעבור כשנה, ואת הגיבון הם ביצעו בעצמם עם ידע שנצבר בארץ.

מחלבת אדיר יצאה אל השוק עם מוצרים מוכרים, אבל גם עם שורה של מוצרים יחודיים.

כיצד רואים במושב כרם בן זמרה את העובדה שקבוצת חברים מצליחה והגיעה לעסק בעל ממדי ענק? האם הגודל לא יצר תחושת איום אצל חברים במושב?

יוסי: "מושב כרם בן זמרה הוא ישוב בו מתקיים פרגון הדדי. החברים יודעים שהמעמד שלנו הושג בזכות עבודה קשה לאורך שנים בשדה, במטע ובדיר. אבא שלי טיפס על סולמות, כדי לקטוף את הפרי. בלילות הוא יצא לרסס וכך במשך שנים. והחברים יודעים להעריך זאת. נכון שהדור שלי כבר נולד עם כפית זהב בפה, אבל גם אנחנו עובדים די קשה. אם כי, אני מודה, ההשקעה הפיזית והנפשית הנדרשת מאיתנו אינה ברת השוואה בכלל לזאת שנדרשה מהורינו".

עכשיו הסתיים פרק הדיבורים והגיע עת הטעימות. יוסי מציב בפנינו שורה של

התרחבות, הם כמוכר יתאימו גם את כל המערכת כך שתמשיך לשמור על האיכויות הירדועה שלהם.

יוסי מוסר, כי בישראל מייצרים בין 5-6 מיליון ליטר חלב עזים בשנה, ולדעתו הכמות הזאת די משקפת את הביקושים. אם כי, ההצע משתנה בהתאם לעונות השנה ומחזור התחלובה של העזים. "מחיר המטרה" של חלב עזים הוא כ-3.38 שק"ל לליטר. המחלבה, כמו עסק מסודר, קונה את החלב מהדיר במחירי השוק.

"חלב אדיר" התחילו לייצר גבינות, כשהם לא יודעים דבר וחצי דבר על אמנות השיווק, שהתבררה כמרכיב קרטי בשרשרת היצור.

הקמת מחלבה היא עסק די מורכב ביש"ר. הרישיות לאישורים והעמידה בהם היא מלאכה סיופית הכרוכה בריצות ממשרד למשרד, ואישורים מגורמים שונים.

יוסי נזכר בחיך במחלות הילדות של העסק המשפחתי. "אז השותפים קנו משאית עם רמפה מתרוממת כדי לפרוק משטחים בחנויות ורק אחר כך הם הבינו, כי בחניות לא פורקים משטחים אלא אר"גזים לא גדולים במיוחד. לקח להם כשנה כדי להבין, כי שיווק הוא מקצוע, והוא לא בריוק המקצוע שלהם". לכן הם בחנו

ארצה טכנולוגים של גבינות מצרפת, כדי שידריכו אותם. הצרפתים ידעו לגבן גבינות קלאסיות המקובלות בארצם. בין היתר הם ייצרו גבינות עובש, והשותפים למדו בדרך הקשה, כי גבינות עובש לא מאחסנים ביחד עם גבינות אחרות, כי גם הגבינות האחרות הופכות לעובש. זאת רק דוגמה אחת מתוך סידרה של טעויות של מתחילים. התברר להם גם כי טעמו של הצרכן הישראלי שונה מזה של עמיתו הצרפתי. אנחנו למשל, מקפידים מאוד על אחוץ השומן הנמוכים בגבינה הבאה אל פיננו, הצרפתים מקפידים פחות. ובכ"ל, די מהר התברר, כי הצרכן הישראלי, שהוא שמרן מטבעו, רגיל לגבינת קוטג'. גבינות לאנני טעם היו דחוקות ממנו באותם ימים. כך הם למדו, כי יש לקחת בחשבון את טעמו של הצרכן המקומי, כשניגשים לפיתוח מוצרים חדשים.

המחלבה קולטת את כל החלב המיוצר בדיר שלהם. נזכיר לקוראים, יצוין, כי גם בענף העזים יש לייצר חלב על פי מכסות הנקבעות במועצת החלב. המכסה של הדיר שלהם עומדת על כמיליון ליטר בשנה. אם כי יוסי אומר, שמגבלת המכסה אינה מהווה חסם להתפתחות הדיר, אלא מגבירה את המודעות לעובדה שיש להקיפיד על איכות המוצר. אבל אם יוחלט על



אליהו אשכנזי מציג לנאוה את התוצרת