

מהעמק לסינ ומשם לגדולה שבכולן ריאיון עם ליאור ירון

יוסי מלול - משק הבקר והחלב
hmb-malul@icba.org.il



הנציג הישראלי הבולט כיום, בחברת דה-לוואל הוא **ליאור ירון**, לשעבר מדריך שה"מ בעמקים, שאחרי סיבוב מקצועי בעולם חזר ובנה את ביתו כאן בישראל, בעמק חרוד. חוויות אישיות ומקצועיות רבות, צבר ליאור בחמש עשרה השנים האחרונות וזכה לתפקיד רם דרג בחברה ואף זכה להיות חבר בוועדה המארגנת של הכנס המדעי

לדרישת **משה גורן**, מנהל שה"מ, התפטר ממשרד החקלאות ועבר לניהול הפרויקט של משרד החוץ מראשיתו.

הפרויקט בסינ

ליאור מדבר בהרבה שמחה וגעגועים על הפרויקט המדהים של רפת ההדגמה בשולי בייג'ין בסינ. התכנון נעשה על ידי **פישל הרשקוביץ ז"ל** והייתה אינטגרציה מבורכת של חברות ישראליות שהביאו את הטכנולוגיה המתקדמת ביותר. הצידוד של צח"מ אפיקים, העגלה המערבלת של תעשיות לכיש, תכנת ההזנה של גביש גבעת ברנר. המטרה הייתה לחשוף את הסינים לטכנולוגיה הישראלית ולאפשר לחברות שלנו פריצת דרך לשוק הענק בסינ.



ברפת ההדגמה של מש"ב בסינ

דרך ארוכה מהעמק לרפת ההדגמה הישראלית בסינ

ליאור ירון, בן המושב השיתופי מולדת בעמק חרוד, בן 47, נשוי ליעל ויש להם שלושה ילדים צעירים. בוקר ונוקד וגם נער רפתן, תמיד בסביבת מעלי גרה. בצבא היה תקופה ארוכה בקורס טיס ומשם לגולני, ובסוף עם נערי רפול, במילואים שירת כקצין קרבי. בהמשך, טיול בעולם - בארצות הברית, במזרח הרחוק, כולל הרבה פרות בהודו. בכל שלב בחיים חזר לבית במולדת להבשיל בקבלת ההחלטות. ב-1990 יצא ללמוד חקלאות בפקולטה כי זה מה שעניין אותו תמיד. הסבא היה המניע הגדול לצאת ללימודים בצד העבודה בחקלאות. כאשר סיים את הלימודים חזר לעבודה ברפת למשך חצי שנה ובה ניהל את היונקיה ואז קיבל פנייה מהמחלקה לבקר בשה"מ, בראשותו של **ד"ר ישראל פלמנבאום**, ובתחילת 94 הצטרף כמדריך מחוזי בעמקים, לאחר שנים רבות שלא היה מדריך (מאז **שואל אגור**). ליאור ארגן הרבה קורסים לרפתנים בשני המגזרים, בשיתוף **יוסי גוון** ומפעלי העמק ובאמצע, גם הרפורמה הגדולה שסיפקה הרבה עבודה למדריכי שה"מ.

במהלך שנות ההדרכה, יצא ליאור להרבה פעילות של מש"ב, משרד החוץ, להדרכה במדינות רבות, בדרך כלל, בשיתוף עם רופא מהחקלאית. כך היה בטנזניה עם **ד"ר בני שריר**, בפולין בפרויקט של **עופר אילן ז"ל**, בחבר העמים ולבסוף גם בסינ ושם ביקר באתר שאחר כך הוקמה בו רפת ההדגמה. החיידק של עבודה בפרויקטים בחו"ל, חלחל כבר אז וליאור היה מעורב גם בפרויקט של מועצת החלב בפנג'ב שבהודו בשיתוף האדריכל **יהודה שפרכר** (פרויקט שלא מומש).

כאשר יצא המכרז על הקמת רפת ההדגמה בסינ, ליאור השתתף וגם זכה.



מראה כללי של הרפת בסין - מזכירה את הרפתות שלנו

הפרות אמנם סיניות, אבל הניהול הוא בסגנון ישראלי והמהפך היה עצום. "תוך שנתיים הכפלנו את החלב לפרה – מצב המוצא, פרות מרפת קשירה עם שרשרת שבה הפרות רבצו כמעט כל התחלובה, חליבה לקו גבוה עם כדים, הזנת קפיטריה, תנובה נמוכה, איכות ירודה – והנה כולן עברו להזנה עם בליל מזונות מגוון, מערכת ניהול ממוחשבת, חליבה מודרנית במכון חליבה והמהפך היה קוטבי ובעיקר בניהול העדר והפרה."

החזיתות היו – איכות החלב, הזנה – ייצור ועשיית תחמיץ, ייצוב המנה, ניקוי העדר ממחלות עטין."

העבודה הייתה אינטנסיבית, מאתגרת ומלאה סיפוק.

הידיעה על הרפת הישראלית מחוללת הפלאים, הופצה ברחבי סין די מהר וההצלחה עשתה שם נהדר לישראל ולתעשיות שלה. משרד החוץ מינף את ההישגים ברפת והביא לשם את כל המנהיגים הישראלים שביקרו בסין – נשיא המדינה, ראש הממשלה, שרים, ההנהגה הסינית הגיעה לביקור וכך גם הרבה אורחים מסין הקרובה והרחוקה.

"ההצלחה הגיעה בעיתוי הולם, כי גם הסינים רצו לפתח את ענף החלב שלהם ושינו את אופי התזונה של הילדים והמבוגרים בסין. הרבה מעגלים ליוו את העשייה וההצלחה ברפת וזה היה הפרויקט הכי מוצלח של משר"ב מאז ומעולם"

הרפת עובדת עד היום - ויש אומרים שחלק גדול מהפרויקטים של מש"ב

בעולם בכל תחומי החקלאות, נהרסו לאחר שהישראלים עזבו את המקום. "ניסיתי לדחוף ליצירת חבילה שתכלול את כל הטכנולוגיה הישראלית של כל החברות במשותף ולצערי, זה לא הצליח וכיום כל חברה עובדת בנפרד. אנחנו פתחנו להן דלתות רבות, בזכות השם הטוב שנוצר לידע הישראלי והן אכן גם מצליחות מאוד בסין".

בסיון הוקמו רפתות רבות שהיו העתק של הרפת הישראלית, היחידה שהוקמה על ידי מש"ב.

היכן הייתה המשפחה בזמן שאתה עבדת ברפת?

המשפחה שלי התגוררה בבייג'ין מחוץ לשגרירות, בשכונת מגורים של זרים, דיפלומטים ואחרים והחיים היו נוחים מאוד למשפחה. הילדים גרו קרוב לבית הספר הבין-לאומי ולמדו בו, אני נסעתי לעבודה במרחק של כשעה מהבית.

באותן שנים התחלנו למנף את ההצלחה גם למדינות שכנות – לתאילנד ולווייטנאם, על ידי השגרירויות שלנו, והתגייסנו לערוך סמינרים, ביקורים בחוות. הזרעים הראשונים לרפת הישראלית בווייטנאם נטמנו באותן שנים.



ליאור מארח משלחת שוודית בצימרים של עין חרוד - לפני שבועיים

חולבים, איך מזינים ושם מתחילים הכול ומהתחלה, כנ"ל בסין ובהודו. זהו תחום שהולך וגדל - והצורך בו הוא רב, ראה מספר הישראלים המעורבים בהדרכה ברחבי העולם!

מהו המאפיין המרכזי של דה-לוואל בהשוואה לחברות אחרות בעולם?

דה-לוואל היא החברה היחידה בעולם בתחום שלנו, שנותנת ללקוח את כל מה שנחוץ לו - מהתכנון המפורט בשדה בור ועד לתפעול רפת חיה ועובדת עם שירות, הדרכה, חלפים וכל התמיכה הנחוצה לתפקוד הרפת. תדמית החברה והמותגים שהיא מייצרת נחשבים למוצרים שוודיים ואיכותיים שמתלווה אליהם גם תווית מחיר לא זולה. מנגד, כל מוצר שיוצא מאחד המפעלים הרבים של החברה, עובר בדיקות איכות קפדניות, כולל ניסוי שטח ובחינה של המהנדסים בחברה. בנוסף לכך, מתלווה לכל מוצר מערך תיעוד והדרכה למשתמש כולל שרטוטים, טיפול מניעתי - השוודים אלופי העולם בתיעוד מוצרים ותהליכים. זה נראה קצת מרובע, זה מאט את זמן פיתוח התהליכים והמוצרים, השקת המוצר מתעכבת, אבל בסוף יודעים שזה מוצר איכותי מבית דה-לוואל.

לשני התחומים שאני מופקד עליהם צפוי עתיד טוב כי הם בפיתוח מתמיד ויש הרבה עבודה בתחום התכנון והעברת הידע בתחומי הרפת.

ענף החלב, בהשוואה לענפי חי אחרים, כמו חזירים ולול, נמצא הרבה מאחור, כי הוא שמרני מאוד ואילו הם, באוטומציה מלאה וגם באינטגרציה. הרפת עדיין תלויה הרבה באנשים ואלה אינם רוצים לעבוד בענף הזה והתופעה קיימת בכל העולם. האינטגרציות גורמות לכך שהפיתוחים הטכנולוגיים נטמעים מהר יחסית בשטח. מנגד, רוב הרפתות בעולם לא נחלבות בעזרת מיכון וגם לא מנוהלות במתכונת כלשהי. ישראל נמצאת מחוץ לסקלה מבחינת הידע, ההטמעה, התקשורת המדיה בין המחקר, ההדרכה והרפתן בשטח - **אין דבר כזה בעולם!** בתחום הזה יש עתיד גדול ומספיק מקום לכולם, גם לחברות הישראליות. המתחרים העיקרים שלנו הם גהה-וסטפליה, באומאטיק - וכמובן חברת ללי בתחום הרובוטים.

מתי חזרתם לארץ אחרי שהייתם בשוודיה?

היינו חמש שנים בשוודיה והגענו למסקנה שהמקום שלנו הוא בישראל



משפחת ירון במושב מולדת המופרט

המודעות הסביבתית גבוהה מאוד, האוכל בטוח לאחר שעבר סדרת בדיקות איכות מוקפדות, בית ספר בין-לאומי באנגלית שבו לומדים ילדי דיפלומטים ואנשי עסקים.

הגעתי לעבודה בחברה עם מסורת של 130 שנה. הרקע של דה-לוואל הוא הנדסי - הרבה מאוד מהנדסים שמשיקיעים בהסתכלות על המוצר מכל צדדיו. במחלקה שלי ההסתכלות היא יותר הוליסטית על כל הפרויקט ולא על מוצר אחד.

בישראל אין נוכחות ישירה אלא נציגות SCR שהם היחידים שרשאים למכור את ציוד החברה. לצערי, מה שמוכרים כאן זה רק רובוטי חליבה וגם זה נפסק בשנתיים האחרונות

תחום אחריותי מתחלק לשניים:

- 1. תכנון הרפת** - כל הלוגיסטיקה שיש ברפת ולא רק בחליבה - הזנה, שיכון, טיפול בזבל. מתכננים את כל מה שקורה ברפת - חלב, מזון וחבל, שהכול יעבוד חלק וללא התנגשויות, שהרפת תהיה יעילה וידידותית למשתמש. מדובר על רפתות גדולות ופרויקטים מ-1,000 פרות ועד 30,000 אלף באתר אחד. הממוצע הוא 2,500 פרות לרפת ומתכננים הכול מהתחלה. בכל העולם תומכים בכ-200 פרויקטים בשנה, לכל לקוח תופרים חליפה מתאימה. רוב הלקוחות לא רוצים פתרון בית ספר, אלא מחשבה מאוד ספציפית ומותאמת. בשוודיה יש לנו במחלקה שמונה עובדים ובשאר העולם יש לנו שלוחות בשליטתנו שמוגעות לכ-80 איש.
- 2. העברה והטמעה של הידע שלא קשור בציוד עצמו** - ניהול רפת, הזנה, פוריות ותחומים מקצועיים נוספים. יש לנו מערכי הדרכה שכוללים אנשי מקצוע בכל התחומים - וטרינרים, אנשי פוריות והזנה ובעיקר במדינות שבהן אין הדרכה מסודרת - המדינות המתפתחות. בשנים האחרונות אנחנו מעורבים בהדרכה גם במערב אירופה ובארצות הברית, בעיקר ברפתות רובוטיות, אך לא רק. יש לנו מדריכים רובו העולם, ברמה משתנה. ברוסיה יש לנו 12 מדריכים שתפקידם ללוות את הרפת בכל השלבים - איך



ליאור מרצה למשתתפי הכנס בשטוקהולם

הכנס בשוודיה

דה-לוואל היא חברה ותיקה מאוד ויש לה היסטוריה עשירה. החברה מציבה את עצמה כמובילה בענף החלב - מערכות חליבה וממשק, הזנת פרות, בריאות וגם רווחת סביבה ובעלי חיים. כחברה פרטית מפרישה דה-לוואל, הרבה כספים למחקר ולפיתוח למען מטרות אלה, הרבה יותר מהמקובל בחברות מסחריות.

עשינו סקירה של הנושאים הרלוונטיים לרווחת הפרה, מאמרים שהתפרסמו בנושא וחוקרים מובילים בתחומם בכל העולם. משם התחלנו לגלגל את הרעיון והנושאים ובהמשך גם את רשימת המוזמנים

לרווחת הפרה, מאמרים שהתפרסמו בנושא וחוקרים מובילים בתחומם בכל העולם. משם התחלנו לגלגל את הרעיון והנושאים ובהמשך גם את רשימת המוזמנים.

יצאנו לשטח ל-47 חברות דה-לוואל בעולם הרחב והזמנו אותן להשתתף. ההזמנה יצאה באופן מרכזי, אבל העלות הוטלה על החברות שלנו בעולם. כל העלויות כוסו על ידי החברה וזה כולל טיסות, העברות, אירוח מלא. לא מדברים על סך העלות לחברה, אבל היא גבוהה למדי. ההיענות הייתה מדהימה בכל הארגון. נבחרו אנשי מפתח בכל מדינה בעלי השפעה על נושאים אלה בענף. בכנס השתתפו כ-100 נציגים מהחברה ומכל העולם, שלושה ימים עמוסים כולל יום סיור בשטח. המשוב והסיכום בחברה היה מאוד חיובי והכנס קיבל 4.75 בסקלה של 5 וכך גם המרצים והמארגנים.

ההצלחה מדרבנת אותנו לראות את הארכת התחלובות והחיים היצרניים והנושא ילווה אותנו בכל הענף לאורך זמן.

גם בעבר עשינו כנס, ב-2008 התקיים כנס דומה באדינבורו שבסקוטלנד ובו השתתפו גם **ד"ר שולי כהן ויורם קלגוד** מהרדוף. הכנס עסק באיכות הסביבה, בהתחממות כדור הארץ ובגזי החממה והגיעו אליו הרבה יותר מוזמנים שהביאו סיפורים מכל המדינות. ■

מנהלי החברה מודעים מאוד למחויבות זו (כמובן, מבלי לפגוע במחויבות לשורת הרווח), קיימת רוח ונכונות להשקיע חלק מהכספים של החברה בנושאים שלא מקדמים את המכירות באופן ישיר.

הכנס היה מיועד למוזמנים מוגדרים - אנשי מקצוע ובעלי עניין מובילים במדינות העולם. הכנס היה מקצועי נטו ולא הוזמנו צוותי טלוויזיה ועיתונות לסקר את האירוע.

הנושא שנבחר חשוב לכל רפתן, בכל מקום בעולם, ללא קשר לסוג הרפת שלו - הקשר המשותף הוא הפרה כנושא.

"תנובת חיים" היא מושג חשוב מאוד וגם אצלנו, יש הערכה לפרות עם תנובת חיים גבוהה, שהולכות עם הישרדות בעדר ואריכות ימים.

ההסתכלות היא מנקודת ראות הפרה וגם הרפתן שמגדל אותה - מאכיל, מצנן, דואג לבריאות מקיפה, לתקופת המעבר ועוד. הבעיה מחריפה במיוחד בנושא העגלות שממליטות ונעשות מבכירות ואז יוצאות וההפסד הכלכלי והגנטי גדול מאוד.

תכנון הכנס ארך כשנה, הוקמה ועדת היגוי שכללה מנהלים מהחברה וגם **ליאור ירון** היה שותף לה - "עשינו סקירה של הנושאים הרלוונטיים

אחרת, ביבשת אחרת. יש אחריות גלובלית והטיסות הן חלק מהעבודה. התרגלתי לאורח החיים, סופי השבוע הם חובה בבית בישראל וזה מתחזק את המשפחה עם גידול הילדים.

מדוע החברה לא מוכרת ציוד בישראל כמו פעם?

לדה-לוואל יש סניפים במדינות רבות, אבל בישראל אין נוכחות ישירה אלא נציגות SCR שהם היחידים שרשאים למכור את ציוד החברה. לצערי, מה שמוכרים כאן זה רק רובוטי חליבה וגם זה נפסק בשנתיים האחרונות. אנחנו קונים מדי חלב מ-SCR ודה-לוואל היא הלקוח הגדול ביותר של החברה. יש לנו מערך תמיכת לקוחות בתחום הרובוטים והמדריך הוא **דודו שפיר** שמתגורר במושב ארבל בצפון. מנהלת תמיכת לקוחות היא **אפרת גבאי** מנהלל ושניהם עובדים בחלקי משרה. הקשר איתם הוא לא רציף אלא נקודתי (אירוח משלחות בארץ, וכו') מאחר ואנחנו לא עושים פה פרויקטים. ■

ובמולדת, הילדים גדלו ורצינו שהם יהיו ישראלים. ביקשתי לחזור לישראל ולהמשיך לעבוד בדה-לוואל ולשמחתי הם הסכימו. כך חזרנו ארצה בקיץ 2011 וכולם מרוצים - הילדים השתלבו בבית הספר שאני למדתי בו וגם עם חלק מהמורים שלי. הם מדברים אנגלית ברמת שפת אם וגם שוודית ולצערי, הם שכחו את הסינית. ילדי העולם הגדול שנחשפו לתרבויות ולשפות אחרות ולדברים מדהימים.

יעלי אשתי, בת מושב אורות, מרפאה בעיסוק, ואחרי 12 שנה שלא עבדה בתשלום, חזרה לחצי משרה מקצועית בבית החולים בעפולה.

מהו סדר היום, השבוע, החודש שלך?

לשמחתי אני קובע את סידור העבודה שלי לבדי, יש לי חופש פעולה גדול ואני צריך להביא תוצאות - אמן מלא.

כמחצית מהזמן שלי אני עובד מהבית בישראל והמחצית השנייה בעולם הגדול. כל שבועיים אני במשרד בשטוקהולם ועוד שבוע בפרויקט בארץ

