



מחלבת יטבתה

טעם של מחלבת בוטיק גדולה

מי מאיתנו לא זוכר את העצירות ביטבתה בדרך לאילת, איך היינו מזנקים מהאוטובוס לקנות את שוקו יטבתה, בשקית הקטנה, בפונדק המיתולוגי שהפך עם השנים לזיכרון קולקטיבי של כולנו. החוויה של שתיית השוקו הקר בחום המהביל, היתה אחת מחוויות הילדות של רבים מאיתנו. מאז היו המון שיטפונות בערבה, מחלבת יטבתה הקטנה, הפכה לגדולה, חברת שטראוס נכנסה לתמונה המחלבה הרביעית בגודלה ומייצרת עשרות מוצרים. אך טעם השוקו, הטעם נותר כשהיה •

אולי זה יפתיע אך קיבוץ יטבתה הוא עדיין הקיבוץ שיתופי, אז נכון שהוא אחד מהקיבוצים המבוססים בארץ, אך חברי הקיבוץ לא מוותרים על חיי הקהילה ושמירה עד כמה שניתן על ערכי הקיבוץ של פעם. מחלבת יטבתה הוקמה בשנת 1962 על מנת למצוא פתרון לחלב טרי זמין לעיר הקטנה אילת שהלכה וצמחה שם בקצה המדבר. במקום חלב שהובל בזמנו מרחובות ולרוב הגיע מקולקל, הגו חברי הקיבוץ רעיון מהפכני להקמת מחלבה. בתחילה היו חששות לגבי תחזוקת המחלבה והקמת עדר פרות לחלב בחום הקשה. מה גם שבשנות השישים לא היה ממי ללמוד כיצד לגדל פרות באזור חם וחברי הקיבוץ למדו תוך כדי תנועה. לאט לאט הפכה יוטבתה לשם נרדף לשוקו ושם החל למעשה תחילת הסיפור של יוטבתה עם משקאות חלב. לאחר שהבינו בקיבוץ, כי בני ישראל אוהבים את השוקו ובכלל הם בעד מוצרי חלב. למעשה מי שרצה שוקו יוטבתה היה חייב להגיע לערבה הדרומית. אך בשנות השבעים החלו לגדול בהפצה ולאט לאט הפכה יוטבתה למחלבת בוטיק שייצרה מוצרי איכות וקלעה בול לטעם הישראלי. השוקו הוא תערובת של מוצר שגם מרווה וגם טעים והחיבור בין קקאו לחלב יצר מוצר שהישראליים מאוד אוהבים. למעשה כל סיפור הרפתות בערבה החל הזכות המחלבה הקטנה ביטבתה שהלכה וגדלה ונזקקה לחלב טרי זמין. באותם שנים רפת יטבתה סיפקה כ-3 מיליון ליטר ואת היתר קבלו מקיבוצים אחרים באזור.

המהפכה הגדולה

למעשה המהפכה הגדולה החלה בתחילת שנות התשעים לאחר שהקיבוצניקים הבינו כי רק חיבור לשותף אסטרטגי גדול ומשמעותי ייתן להם את הפריצה המיוחלת ואז החלו מגעים עם חברת "כלל" על שותפות והצדדים עמדו על סף חתימת הסכם. אך אז, כפי שמספר רם סרוגו, חבר קיבוץ יטבתה ומנהל המחלבה, אז נכנסה לתמונה תנובה "פתאום תנובה התעוררה ופנתה לקיבוץ ואז החל מו"מ לשיתוף פעולה. לקראת שנת 97 ההסכם עם תנובה היה גמור והממונה על ההגבלים חייב את הקיבוץ לבדוק אופציה נוספת מצידה והקיבוצניקים בדקו עם חברת שטראוס. באסיפת קיבוץ סוערת בסוף '97 התקבלה החלטה לחבור לשטראוס ומאז כפי שאתם יודעים, הכל השתנה".



הכל החל בשוקו המפורסם





השקעה של עשרות מיליוני שקלים. מחלבת יטבתה

היציבות לענף קריטית לעתיד
שלו. אם ביטול המכסות יביא
לחוסר יציבות או אפילו למחסור
- הרי שכולם יצאו נפסדים

זו בעצם החלטה היסטורית של קיבוץ ללכת לשותפות עם גוף כלכלי ענק, בזמנו זה לא היה ממש נהוג?

"זה נכון, אך בדיעבד, ההחלטה הזו עשתה טוב לשני הצדדים, מחלבת יטבתה גדלה בצורה היסטורית בעשור הראשון שלה. בדיעבד היתרון של שטראוס על תנובה היה בנושא מיתוג המוצר וגם בהיבט העסקי, מאז הכפלנו את מחזור המכירות שלנו פי 5 ויש לנו מגוון מוצרים המוכר בכל בית בישראל".
רם סרוגו, יליד קבוץ גזית, חבר קבוץ יוטבתה משנת '94 במחלבה החל בשנת '98 כפועל יצור וטיפס עד לתפקיד המנהל בשנת 2010. ▲



מצפים ליותר תמיכה. סרוגו

מחלבת יטבתה תעודת זהות

המחלבה מעסיקה כ-170 עובדים. 50 עובדים מתוכם חברי קיבוץ יטבתה והשאר שכירים בעיקר מאילת. משווקים כ-75 מיליון ליטר של מוצרים מבחינת סדר הגודל, המחלבה הרביעית בגודלה בישראל לאחר מחלבות תנובה שטראוס וטרה. מוצר הדגל הוא כמובן השוק המיתולוגי המהווה כ-60 אחוז מהשוק בישראל. חלב מועשר במספר אחוזי שומן הינו המוצר השני מבחינת המכר. שמנת חמוצה ושמנת מתוקה על כל גווניה, כולל שמנת לבישול ורטבים, מוצרים שהמחלבה נכנסה לייצר רק בעשור האחרון, מאז 2009. ההשקעה האחרונה של המחלבה היתה במכונת בקבוקים מתקדמת המייצרת את הבקבוקים ביוטבתה. רם סרוגו "השקענו למעלה מ-30 מיליון שקל. ללא עזרה ממשלתית. בחדשנות הטכנולוגית הזו. ההשקעה אפשרה לנו חיסכון של 80 טון פלסטיק וכן תהליך יצור המאפשר למכור את המוצר במחיר זול מבעבר. נכון לעכשיו יצרנו מיתוג שלנו כמי שמייצר חלב בבקבוקים".

איך השיתוף עם חברת שטראוס השפיע על הקיבוץ?

"לקיבוץ מעבר ליציבות כלכלית לאורך זמן, הרי שהסטנדרטים במחלבה, בעקבות הדרישות למצינויות עסקיות ותפעוליות מעלות גם את הרף בענפים מקבילים בקיבוץ. יש לא מעט בעלי תפקידים שעברו ממקום למקום והמעבר הזה של מנהלים, משפר ותורם לשני הארגונים גם למחלבה וגם לקיבוץ. הניהול המשותף של דירקטוריון יטבתה המורכב חצי מחברי קיבוץ וחצי מאנשי שטראוס, בהחלט מאתגר ומציב רף מאוד גבוה של טיפול כלכלי ואולי תתפלא אבל גם ערכי. נקודת ההסתכלות גם של הקיבוץ וגם של שטראוס הינו מבט כלכלי אך באותה מידה התייחסות לערכים, שותפות עם הרפתנים מעצם היותנו ממוקמים בפריפריה ומרוחקים מהמרכז".

איך בעצם פועל הקשר עם הרפתות?

"הקשר שלנו הוא עם 27 יצרני חלב, רפתות שהחלק הגדול הוא יישובי הערבה והקיבוצים השאר ברמת הנגב. היכולת שלנו להיות בקשר יום יומי עם אותם יצרנים תורמת לאיכות המוצר הסופי".

איכות החלב שונה בגלל התנאים המיוחדים באזור?

"מצד אחד הקושי הקיים בייצור חלב בערבה הוא בגלל הטמפרטורות, דבר המוריד את כמות החלב אך מצד שני, איכות החלב מאוד גבוהה והיצרנים שלנו מאוד טובים מבחינתנו, מה גם שהצרכנים מצביעים ברגלים".

למעשה אתם בעצם סוג של שותפים ברפתות?

"אנחנו מרגישים אחריות מאוד מאוד גדולה ביכולת של הרפתנים לראות ברכה בעמלם. אנחנו רגישים מאוד בכל הקשור לצרכים מיוחדים של הרפתנים, בקשות מיוחדות, שם אנחנו בהחלט עם הרפתנים ומשתדלים לעזור ככול הניתן. תשמע, צריך לזכור כי הרפת היא מרכיב מאוד משמעותי בכלכלת הקיבוץ. לרוב הקיבוצים באזור אין מפעלים והם מתפרנסים בעיקר מחקלאות וכמובן גם מהרפתות".

רם "קצת יותר תשומת לב לא תזיק לנו"

כשואלים שאלות על המצב, רם נזהר בלשונו מעצם תפקידו הרגיש, אך גם הוא מודע לטלטלה העוברת על הענף בכלל ועל יישובי הערבה בפרט.

ספר לי על המשבר האחרון ברפתות בערבה,

הרי אם הן נסגרות, עתיד המחלבה בספק גדול?

"כן, זה נכון, עתיד הרפתות קשור בהחלט לעתיד המחלבה, למעשה יש לנו גורל משותף. הרפתות בערבה תמיד היו עם סף רגישות כלכלית גבוהה, בגלל הריחוק והחום, תוסיף לזה את מתווה לוקר ושינויים נוספים הקורים בעיקר במחיר המטרה. נוצר קושי גדול לרווח ברפתות בערבה וכמובן שזה הופך אותי למנהל מחלבה מודאג".

אז מה עשיתם?

"הרפתנים בעידודנו פנו למועצת החלב וההתאחדות וחייב לציין כי מיכל קראוס (מנכ"לית מועצת החלב) ואביתר דותן (מנכ"ל התאחדות הבקר) היו מהמנועים החזקים שדחפו והיו בעד "פרויקט ערבה". לאחר דיונים הגענו למסקנה כי יש לפעול ולייצר כדאיות לרפתות בערבה וכל מה שניתן וצריך לעשות בכדי לבוא לעזרת הרפתות. ואז החל פרויקט ערבה".

כיום, כשנה לאחר תחילת פרויקט ערבה, מסקנות?

"הפרויקט החל בשנה שעברה (2015) ואני יכול לומר כי לאחר חבלי לידה לא פשוטים, תוך כדי מאמצים ליצירת שיתוף פעולה ויצירת מנגנון תפעולי ואחיד, זה לקח לא מעט זמן, אבל לתחושתו שכל מי שעלה לעגלה הזאת, מרוצה ויש התקדמות. לדעתי יש רפתות בהן ניתן לראות כבר כיום שינוי משמעותי. הפרויקט לדעתי לא נגמר וצריך לתת לו עוד איזה שנתיים שלוש ולוודא כי קיימת התקדמות שיטתית".

מה הקשיים שלך כמחלבה מרוחקת?

"בסופו של דבר גם אנחנו נמצאים במרחק גדול מרוב הצרכנים שלנו וברור לגמרי כי סיפור הובלת החלב הופך להיות מעמסה כי ככול שאנחנו צריכים יותר חלב, אנו מחויבים להביא אותו ממרחק גדול יותר. הייתי שמח אם היו מאפשרים את הגדלת המכסות בערבה ללא הגבלת המרחק ואז הייתי מקבל חלב מהערבה ולא הייתי צריך להביא אותו ממקומות רחוקים".

מה אתה אומר על התייחסות הממשלה לפריפריה?

"אני תושב הערבה. משפחתי כאן. ואני חושב שבאופן כללי יישובי הפריפריה עדיין זקוקים להתייחסות ממשלתית. קצת יותר תשומת לב לא תזיק. בסופו של דבר יש כאן ענף חקלאות חזק וטוב והממשלה חייבת להכיר בכך ולא פגוע בו".

איך אתה רואה כמנהל מחלבה את הטלטלות במשק החלב

והכוונה לבטל מכסות?

"אני חושב שצריך להבין שישנם כאן ערכים משולבים שמבחינתי חשובים כולם. יציבות ענף החלב משמעה קיומם של רפתות. במקום כמו שלנו זה חשוב במיוחד. היציבות לענף קריטית לעתיד שלו. אם ביטול המכסות יביא לחוסר יציבות או אפילו למחסור - הרי שכולם יצאו נפסדים. יש מקום לשיחה על יבוא. כמו בתחומים אחרים. אולם הענף חייב את היציבות שלו כדי לשרוד. החשיבה על הצרכן היא גם בראש מעיינינו. הן ברמת המחיר של החלב שהוא מקבל והן מבחינת איכות החלב שהוא מקבל בטח במוצר כמו חלב. האיכות לא נופלת בחשיבותה מאלמנטים אחרים ואני מקווה ומאמין שכל השיקולים הללו נלקחים בחשבון".

אתה אופטימי?

"חייבים להיות אופטימיים, אנחנו גרים במדבר ובלי אופטימיות לא נשרוד". ▲