

מחלום אישי עד לעסק קטן: סיפורו של גבן

המגבנה הציורית שמקבלת הזמנות מחו"ל, המחלבה המשפחתית שעקפה את המונופול של הסופרים והמשק הצעיר שדואג לרווחת דייריו - שלושה בעלי מחלבות קטנות שכדאי להכיר לא רק בשבועות

ליבי שפרלינג 28.05.2020 08:48

שבועות 2020 היה אמור לתפוס את עולם החלב הישראלי, ובמיוחד את יצרניו הקטנים, בנקודה מוצלחת למדי. אלה הובילו חדשנות בתחום הגבינות, הקפידו על איכות שרק הולכת ומשתבחת, ובעיקר - רכשו את הערכת הקהל, ששמח להוציא את כספו על תוצרת מקומית בזמן הקורונה. אבל למרות זאת, לא כולם מרגישים שאפשר לנוח על זרי הדפנה, ומקצתם, שחיים את השטח ביום-יום, מחזיקים בלא מעט רעיונות לשיפור הדרך.

שוחחנו עם שלושה גבנים מקומיים ושמענו מהם על ראשית הדרך, ההתפתחות האישית לצד התבגרותו של הקהל הישראלי, משבר הקורונה שלכאורה עשה טוב ליצרנים הקטנים, ואיך לא, הכעס על הממשלה.

הזמנות גבינה מסינגפור וניו יורק

דווקא מתכון לגבינה של שרי אנסקי, הוא שהביא את חנן סופר, הלוא הוא "חנן הגבן", לצאת לדרך לפני 12 שנים. "נסעתי יחד עם הבת שלי רותם, שהייתה אז בת 5, לדיר, הבאנו חלב והתחלנו לעשות גבינה", הוא משחזר. "ראינו כי טוב, אז החלטתי להמשיך ולחקור".

סופר השקיע בהשתלמויות ולימודי גבנות בצרפת, איטליה, אנגליה, הולנד וסרדיניה, ונסע כל פעם למחוז שונה כדי ללמוד ולהתמקצע בסוגים השונים האופייניים לאותו אזור, לרבות התמחות במגבנות קטנות, אפילו אצל אנשים בבתים. "נרשמתי ללימודים לייצור גבינות ביתיות כתחביב. חצי שנה לאחר מכן נסענו לטיול בצפון איטליה, הסתובבתי בכפרים ובחוות ונחשפתי עוד לנושא וכך מצאתי את עצמי מקים מגבנה בתוך מטע אבוקדו במושב חרות".

במגבנה הציורית שלו במושב, סופר מייצר גבינות מחלב בקר, עיזים וכבשים, לצד מוצרי חלב נוספים. במקררים תמצאו גם יוגורט, לאבנה, גבינה צפתית, ברי עם פקאן, מוצרלה טרייה בעבודת יד וגבינה בסגנון גאודה עם מרווה, כמון או צ'ילי, שאף זכתה בפרסים יוקרתיים. עם השנים וההתמקצעות פתח חנות ובהמשך, ברוח האזור - כשזיהה את הצורך והביקוש החליט לפתוח את המגבנה בימי שישי במתכונת של בית קפה, עם ארוחות קלות ובראנצ'ים צבעוניים, שופעי גבינות באופן טבעי, לחמים, ממרחים וירקות טריים ממשקי הסביבה.

לפני שנתיים הקים במטע מרכז מבקרים, בו מוקרן סרטון על ההיסטוריה של המושב והמשק לצד הכנת גבינות, ובהמשך מוזמן קהל האורחים לבקר בחדר הגיבון ובחדרי ההבחלה. "אנחנו מייצרים גבינות בעבודת יד בשיטות מסורתיות, מחלב אמיתי, מקומי, ללא כל תוספות", מציין סופר. "במהלך

תקופת הקורונה עשינו משלוחים והרבה אנשים שמחו לגלות את האיכויות של גבינות שקונים קרוב לבית והן מאיכות מעולה, לא פחות טובה מגבינות שמגיעות מאירופה. יצרנו חבילות להן צירפנו שמן זית מזיתים שאנחנו מגדלים, אבוקדו מהמטע שלנו, ירקות וירוקים, פרי שיתוף פעולה עם השכנים שלנו שמגדלים ירקות על מצע מים בגידול הידרופוני. הקורונה הייתה בשבילנו הזדמנות להקים מערך לוגיסטי שיספק גבינות לכל הארץ והייתה תכונה מדהימה. אנשים בחו"ל שלחו גבינות לחברים שלהם, ביקשו לפנק ולחזק וכל מארז שמישהו קיבל, הוא כל כך התלהב, שהוא שלח עוד שלושה. קיבלנו הזמנות מסינגפור, עמק הסיליקון וניו יורק, זה היה מרגש".

ומה בדבר שאיפות לעתיד? "אני רוצה להביא לישראלים חוויה כפרית במלוא מובן המילה, שנייה רק לזו שמקבלים בחווה קטנה באיטליה או צרפת, ואפילו ראשונה לה. אצלנו הכל טבעי, הכל עונתי, מאוד מקומי וזה קורה בתוך הטבע, על שלל תוצריו". בהמשך, הוא כועס על הייבוא המאסיבי והזול מחו"ל שמוכר לישראלים גבינות מאיכות נמוכה, שאינה דומה בכלום לייצור המקומי, אותו ראוי לעודד. "קצת כואב לי שמביאים הרבה גבינות יבוא באיכות ירודה, כי מעניין את האנשים רק המחיר, ולא אכפת להם שהגבינות הללו צבועות בצבעי מאכל ושזה חלב מעורב בשומן צמחי. ברור לי שלמחלבות הקטנות אין יכולת פרסום כמו לגדולות אבל אני ממליץ לציבור, דווקא בתקופה הזאת, למצוא מקומות קטנים שמייצרים גבינות מעולות, מעניינות, הם צפויים להיות מופתעים מהגילוי".

חנן הגבן, דרך המייסדים, מושב חרות. 053-5335444.

לנצח את המדף בסופר

הבוראטה הטרייה של דוד עברי, שמקורה באיטליה, אמנם חילשת בשנים האחרונות על תפריטים נחשבים בלא מעט מסעדות בתל אביב, אך הסיפור של מחלבת עברי מתחיל בכלל בג'ובן העיראקית. "בסוף שנות ה-70, הוריי, בני המושב, סגרו את משק החי, מכרו את בעלי החיים ויצאו לעבוד בחוץ", מספר עברי. "הם החליטו לעבוד ברוכלות ומכרו את הלוביה שגידלו ישירות לאנשים, בשכונות של עירקים, כי עירקים אוכלים לוביה. כשהגיעו לשכונת באור יהודה ופתח תקווה, לקוחות שאלו 'למה אתם לא עושים ג'ובן?', הוריי השיבו שהם עושים, אבל הם מכינים אותה לעצמם בבית, לא למכירה". מפה לשם לקוחות הלוביה ביקשו לרכוש אותה וכך משפחת עברי החלו להכין גבינה מסורתית, "וזאת בעצם הייתה ההתחלה של המחלבה", הוא צוחק. "בשכונות של העירקים היו גם גרוזינים, ובהתאם לדרישה ההורים שלי התחילו להכין גם גבינת סולוגני, שהיא מעין מוצרלה גרוזינית שמאוד דומה לגבינות שנפוצות בפלסטין, בסוריה ובעיראק והן גבינות קלועות".

עם הזמן החלו הוריו לייצר סוגים נוספים של גבינות ועם הצטרפות הילדים לבית עברי, הלך העסק והשתכלל עד שבשנת 1999 הצטרף דוד לעסק וטס עם אחיו לאיטליה. "רן אחי נכנס איתם לעסק ותפס את העבודה מהר, הוא מאוד מוכשר והכין גבינות מעולות", הוא משחזר, "אבל הבנתי שאנחנו חייבים להשתכלל טיפה, להבין רגע מה אנחנו עושים, ולגלות - אולי יש איזה מיכון או צורה יותר קלה להכין את הגבינות הללו, בלי לשרוף את הידיים. הסתובבנו באיטליה בהמון מחלבות. רן היה טוב בזה, הוא רק היה צריך כמה טיפים קטנים וציוד ובזה התמקדנו. חזרנו ארצה והתחלנו לעשות מוצרלה, בוראטה, גבינת כבשים בסגנון פקורינו, קשקבל, גבינות צאן, ריקוטה".

אמנם רבים משמות הגבינות במחלבה נאמנים למקור האיטלקי, אך עברי מאמין דווקא בטעם מקומי, ולשיטתו הריפרור הזה הוא רק למען הנוחות ומהירות הקליטה של הקהל. משבר הקורונה דחף אותם לפעולה, וגם הם הבינו כי בעת הנוכחית אין ברירה, אלא להקים אתר משלוחים והחלו להפיץ עצמאית

את הגבינות לכל רחבי הארץ. "חטפנו מכה כלכלית כי הרבה מסעדות לא שילמו, לא רק את השוטף שלהן, אלא גם חובות עבר ופתאום היה צורך להזרים כסף. התחלנו משלוחים וזה מאוד נחמד, כי פתאום לקוחות קיבלו הביתה מגוון אדיר שאי אפשר למצוא בסופר, ובמחירים הוגנים מאוד. הם חיבקו את ההזדמנות בחום. בכלל, במשבר התברר לאנשים שיש פה יצרנים מדהימים שהם לא הכירו. גם אני גיליתי יצרנים קטנים ומעולים שאני שמח לאמץ את תוצרתם בשגרה וזה גילוי מרגש", הוא מעיד. וכך, מעז יצא מתוק. "המשלוחים עשו טוב לנו וטוב לצרכנים וזכינו להרבה סימפטיה והערכה, ממש הרגשתי מחובק ואני אשמח אם נצליח להמשיך בזה".

אין ספק שהניצחון הקטן בדבר ההפצה והשיווק העצמאי, בלי תלות במתווכים חזיריים או גורמים אינטרסנטיים, היה משמעותי. "זה נחמד לגלות שאתה יכול למכור לבד במקום להיאבק על שטחי מסחר בסופר. אני חושב שצריכה להיות תחרות הוגנת, אבל לא יכולה להיות תחרות הוגנת כשבעל רשת השיווק הוא גם היבואן. זה לא כוחות. מי שמפסיד הוא הצרכן הישראלי, שבסופו של יום עומד מול מדף ערב חג השבועות עם גבינות שהרשת הגדולה בחרה בשבילי", טוען עברי. "הגיע הזמן שהממשלה והרשויות, לרבות רשות הבריאות, יעזרו לנו למכור ישירות לצרכנים. למה שלא יהיה פה פוד טראק של גבינות למשל, כמו שיש בשווקים באירופה? שראשי הערים ינהיגו שוק עירוני של אוכל, מבוסס על יצרנים וחקלאים קטנים מהאזור והם יוכלו להגיע פעם בשבוע ולמכור ברחבה מסודרת ישירות לקהל. כולנו נרוויח מזה. הגיע הזמן שנתגאה בתוצרת שלנו, כמו שחקלאי מסרדיניה גאה בפקורינו סרדו שלו. הגיע הזמן להסדיר את זה, ואת זה אני אומר בתור מי שלא אוהב רגולציה", הוא צוחק.

מחלבת עברי, דרך הפרדס, משק 50, מושב עזריה. 08-9227266.

בית אבות לעיזים

בגיל 36 ניר שמואלי עזב קריירה מבטיחה בפיתוח עסקי ב-IBM, חבר לאשתו יעל והקים מחלבה שמתמחה בייצור גבינות עיזים במושב באר טוביה. סבו וסבתו התיישבו במושב בשנת 1930 והוריו אמו הם ממייסדי כפר הס. אשתו בת כפר ביל"ו והכוון היה ברור לשניהם מאז מתמיד: חקלאות. "תמיד חלמתי לגדל צאן והיו תקופות שגם עשיתי את זה", מספר שמואלי, "רציתי להיות נוקד והיה לי ברור שזה מה שאעשה אחרי הצבא, אלא שבמהלך הצבא חליתי בסרטן, עברתי השתלת מח עצם והתכניות השתנו".

שמואלי נרשם ללימודי כלכלה, לאחריהם התחיל לעבוד בענקית התוכנה האמריקאית והיה אחראי על תיאום בין משרדיה בעולם לאלה בישראל, אבל החלום להיות חקלאי לא הרפה. "היה לי ברור כל השנים שאני לא זונח את החלום הזה, הוא חי ובוטע וידעתי שברגע שתהיה לי משפחה משלי אני אעשה את זה", הוא מעיד. "למזלי, פגשתי את אשתי יעלי, ויחד איתה, אחרי שהבאנו לעולם שלושה ילדים, בגיל 36, עם תמיכה רחבה של כל המשפחה, פתחנו את המחלבה. אין לי ספק שנתנו פייט לסטטיסטיקה, שכן הגיל הממוצע של חקלאי בישראל הוא 65. בכלל, זה מקצוע הולך ונעלם. בשנות ה-80 היו בישראל כ-80,000 חקלאים וכיום יש כ-6,000 חקלאים ברוטו, והם אפילו לא עושים את זה במשרה מלאה. בקום המדינה כולם היו חקלאים, כך קמה המדינה. רבין למד בכדורי, שרון היה חקלאי. חבל שהיום זה לא ככה".

שמואלי למד אודות ייצור גבינות בקורסים שונים בארץ וקצת בחו"ל. הוא החליט לפתוח מחלבה שמייצרת אך ורק גבינות עיזים, ראשית בשל העדפות תזונה אישיות, אבל אז גם בשל יתרונותיו

הרבים של חלב העיזים. "כאוב גבינות זה החלב היחיד שאני יכול לצרוך, ובגלל שחיפשתי גבינות עיזים איכותיות ולא תמיד מצאתי, החלטנו שנייצר מגוון גדול של גבינות כאלה. בנוסף, זה החלב הכי דומה בהרכבו לחלב האם, הוא קל יותר לעיכול, מרפא דלקות כמו דלקת גרון, פצעים ונחשב בריא יותר, מתעכל תוך חצי שעה לעומת שלוש שעות כשמדובר בחלב בקר. בכלל, עז זו החיה הכי חמודה שיש".

העיזים החמודות זוכות במשק שבבאר טוביה לחיים טובים, כך לפי שמואלי שמצהיר שרווחת החיות חשובה לו במיוחד, כשגרה יומיומית ולא סתם כסלוגן. "רק אשתי, אני ושלושת ילדינו מחזיקים את המקום הזה. אנחנו חולבים את העיזים רק פעם אחת ביום, לא מפרידים גדיים מהאמהות, שזו פרקטיקה נפוצה, כי זה מוביל לייצור של יותר חלב ויש פה תפיסה שלמה של רווחה. יש לנו אפילו בית אבות לעיזים שמזדקנות פה בכבוד ובנחת".

גם במקרה של שמואלי בתקופה הזו, הדברים הסתדרו לטובה בסופו של דבר. "שני ערוצי השיווק העיקריים שלנו הם חנות קטנה ונעימה כאן וגם עולם התיירות, כשמגיעות קבוצות, מתנ"סים וקבוצות מטיילים. עם הקורונה הכל נעצר אבל אז הגיעו הרבה יותר לקוחות שהיה להם חשוב לקנות מיצרנים קטנים. בזכות התארגנות של שלל קבוצות רכישה הבאנו את הגבינות להרבה מאוד מקומות, ועכשיו התכנית שלנו היא לנסות ולהמשיך עם זה. אנשים גילו את האפשרות לקנות מוצרים מעולים במחירים משתלמים. לחיים יש דינמיקה כזו שהכל קורה לטובה".

משק שמואלי, רחוב הגליל, באר טוביה. 052-6659925.