



העולם שייך לצעירים

גידול. הייתי אומר שכיום אנחנו מאוד אוהבים את הגידול.

ידיים עובדות- הבעייה האקוטית

הבעיה העיקרית בגידול עגבניות היא ידיים עובדות. בעגבנייה נדרשים 20 פועלים ל-50 דונם לעומת 6 פועלים הנדרשים לשטח זהה של פלפל. כח העבודה מתבסס על תאילנדים, בד"וים וסטודנטים מטיבט וייאטנם שמגיעים לתקופה מוגבלת של שנה. התבססות על כוח עבודה ששהייתו בארץ קצרה כל כך בעייתית, כי מדי שנה צריך להכשיר עובדים חדשים.

אביה לוביש

בן 44 נשוי ואב לשלושה בנים. גדל בעין יהב, אביו מגדל ירקות. לאחר השירות הצבאי, למד ב"רופין" מינהל עסקים וכלכלה. חזר לערבה בשנת 1999 עם חברתו, כיום אשתו.

למה אגרקסוקו?

גיא, שעבד מספר שנים עם מתחרים, מגדיר את אגרקסוקו כ"בית" שמספק מענה ומידע לכל מוצר שתבחר. אתם משווקים את כל המוצרים ויש גמישות אם אתה רוצה לעבור מגידול מוצר אחד לגידול מוצר אחר, קונבנציונאלי או אורגני, נ"י, אותו בית מספק לך את המענה השלם לשיווק וכמובן גם להדרכה.

אסקפה - לוביש, צופר

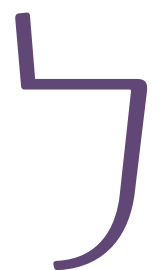
המשק המשותף, אסקפה - לוביש נוסד בשנת 2007 מאיחוד משקיהם של אביה לוביש וגיא אסקפה. כל אחד מהם הביא לשותפות "נדונייה" של 50 דונם ומשק נוסף של 50 דונם בשכירות, כך שהמשק משתרע כיום על שטח של 150 דונם, ומתרכז בשני גידולים: פלפל (120 דונם) ועגבניות אורגניות (30 דונם).

פלפל או עגבנייה? אורגני - כן או לא?

להתלבטות מה לגדל והיכן כמו גם האם ללכת על אורגני, יש פנים רבות. "במסגרת הכשרת קרקעות", מספר גיא, "40 דונם מהמובלעת הירדנית "ירדו" לארץ, קיבלנו קרקע בתולה

גיא: "אגרקסוקו היא בית" שמספק מענה ומידע לכל מוצר שתבחר. מציתי את חברת היצוא האחרת. לא הרגשתי שאני במקום הנכון."

עם סיום עונת הירקות, פגשנו את דור ההמשך בערבה. סיפורם של חמישה מגדלים מוצלחים **אם לא ה.....**



קראת סיום עונת הירקות יצאנו לבקר את המגדלים הצעירים. אלו הם החברה שהחליטו לקשור את עתידם בחקלאות למרות שהיו לכל אחד מהם אופציות תעסוקתיות אחרות. יצאנו לערבה ומצאנו צעירים גאים, חדורים בלהט עשייה ומונחים על ידי ציונות לשמה. השיחה אתם העלתה לא מעט מכנים משותפים בתפיסת עולמם, בתובנות שלהם את עתיד החקלאות. שלושת המשקים עוסקים בגידול פלפל ועגבניות כאשר למשק גינת יש תחום עיסוק ייחודי נוסף- גידול דגי גופי.

גיא אסקפה

בן 44, נשוי ואב לארבע בנות. גדל בעין יהב. לאחר השירות הצבאי, למד אנימציה בקנדה ובארץ. חי במרכז עשר שנים ועבד בחברת תוכנה. בשנת 2000 חזר לערבה עם משפחתו.



התקופה האחרונה היתה שזורה בחגים שהמוטיב המרכזי שבהם היה **עצמאות**. בין אם המדובר ביציאת מצריים ובין אם המדובר ביום העצמאות בו אנו חוגגים 63 שנים להקמת בית יהודי לעם ישראל. כל אחד מאתנו חוגג את העצמאות הפרטית שלו. את היכולת לקבל החלטות ולבחור, מבין האלטרנטיבות העומדות בפניו, את זו שמתאימה לו ביותר. בכתבה המרכזית ירדנו לערבה לפגוש את הצעירים ששיתפו אותנו בכוח שקשר את חייהם עם החקלאות וגם עם אגרקסקו. לציון סוף עונת התותים המוצלחת, שילבנו כתבה על האחים אקלר מקדימה, שנכתבה בראשית העונה, כשלירן לפר, מספק לנו תובנות שאחרי, בדברי הסיכום לעונה. שימו לב לכתובת "קשרי לקוחות" שמופיעה בגיליון הנוכחי. הנכם מוזמנים לעשות שימוש בכתובת זו לפניות ובירורים בכל נושא לו אתם נזקקים לשירות. נשמח לסייע.

שלכם, העורכת
שירה סגל קופרמן

משולחנו של דוד



לפני כחודש מינתה שרת החקלאות ופיתוח הכפר, גב' אורית נוקד, את איצ'ה לידור ליו"ר אגרקסקו. איצ'ה מביא עמו שנים רבות של ניסיון בתחום החקלאות ובכללן כיו"ר מועצת הצמחים וכמנכ"ל משרד החקלאות בין השנים 2001-2003. יש לו גם ניסיון ניהולי עשיר במשק הישראלי שכולל תפקידים כמו יו"ר ומנכ"ל חברת נטפים, מנכ"ל תשלובת החלב בתנובה, מנכ"ל חברת הדלק אלון, יו"ר ישראייר ועוד. מינויו של איצ'ה מצוי כעת בסבב אישורים ואני מניח כי יכנס לתוקפו בימים הקרובים. בנוסף התמנה לחברה סמנכ"ל כספים - יגאל דה טולדו. ושיהיה בהצלחה לכולנו. אנו נערכים בימים אלו לקראת טקס חקלאים מצטיינים שיתקיים ב-19 למאי במכון הוולקני בנוכחותה של שרת החקלאות ופיתוח הכפר, הגב' אורית נוקד. אני מרגיש שנושא המצוינות מקבל משמעות כפולה בעת הנוכחית, הן בקרב החקלאים והן בקרב עובדי אגרקסקו. כולנו מחויבים להיות מצוינים במה שאנחנו עושים. העולם התחרותי בו אנו פועלים, לא משאיר כל ספקות בנוגע לכך. השתלמות הקיץ למגדלים של אגרקסקו עומדת בפתח ואני מקווה לפגוש שם את כולכם באווירת הים, בברביקיו שנקיים לכבודכם בבריכה, בקבלת שבת עם כוס בירה במתחם התחנה החדש שבתל אביב ועוד. אחרי הכול, אין כמו אווירת הים לדיון מעמיק בסוגיות כלכליות שכל כך חשובות להבנה של המציאות העולמית בה אנו פועלים. פרטים נוספים על הדיונים המתוכננים להשתלמות מופיעים בגב העיתון. עד אז, חג שבועות שמח לכם. מי ייתן וביכורי הפירות יבשרו על פתיחה מוצלחת של עונת יצוא לכלל המגדלים.

שלכם, דוד בונדי



לפני שנה מתמקד בפלפל (20 דונם) ובעגבניות שרי (- 20 דונם). הבחירה באגרקסקו לא הייתה ברורה מאליה נוכח ההיצע הרב של חברות יצוא בערבה והתבצעה לאחר שבדק את החלופות. "בערבה קיימת תחרות גדור



שלה, לעומת חברות קטנות שמתמחות במוצר מסוים, ואז אין להן מענה לגבי מוצר אחר. בזכות הביטחון הזה, אני יכול לחשוב קדימה, ולתעל את אותנו למקומות שונים ולנישות חדשות כמו בעגבנייה ולדעת שהחברה עוד מדת מאחורי באשר אבחר עם פתרון שיווק מיטבי".

חלוציות בנוסח של פעם

הזמן שחלף מאז חזרו לערבה לא כרסם בפליאה של גיא ואביה מעצם נוכחותם בערבה. " זה פלא שאנחנו נמצאים כאן בערבה ובמובן מסוים אנחנו עדיין חלוצים, עושים חקלאות, פועלים מכוח הערכים. רק חבל שהמדינה, (משרד החינוך, משרד הבריאות ועוד) לא יודעת לתפעל באופן ראוי את האזור". שניהם גם מקווים ומאמינים שלמפעל הציוני שלהם, יהיה המשך.

ליאור הלפרין - צופר

ליאור הגיע לצופר על תקן "בן חוזר". לאחר קריירה צבאית כטייס בחיל האוויר. המשק הצעיר שהוקם

ובהתייחס להתנסות השיווקית מול חברות היצוא האחרות הוא אומר: מיציתי את חברות הייצוא האחרות, לא הרגשתי שאני במקום הנכון, אין גמישות בחברות אחרות, רובן משר- ווקת רק פלפל". אביה, שותפו, שמאז ומתמיד עבד עם אגרקסקו, מדגיש את היתרון של אגרקסקו: "כוחה של אגרקסקו הוא בסל המוצרים הרחב

אביה: "זה פלא שאנחנו נמצאים כאן בערבה ובמובן מסוים אנחנו עדיין חלוצים, עושים חקלאות, פועלים מכוח הערכים"

לה על ליבם של החקלאים, ובידו של כל חקלאי לבחור חברת ייצוא בהתאם לשיקולים ולצרכים שלו. אני החלטתי שאגרסקו הכי מתאימה לצרכים שלי ושנה אחרי, אני יכול לומר שמאוד טוב לי. מנהלי המוצר מלווים אותי לאורך כל השנה והיחס חם, אישי ומקצועי."

אגרסקו- חולשות וחוזקות

עיסוק בחקלאות דורש בתחילתו השקעה כספית ניכרת לצורך הכנת הקרקע והקמת מיבנים. קיימים חששות וקשיים שישלב הזה ולדברי ליאור, לנישה הזו נכנסות חברות הייצוא החדשות, שמציעות סיוע בהקמה ויצרות על ידי כך יתרון. "מאחר והמחירים בין חברות הייצוא די דומים", הוא אומר, "הערך המוסף של סיוע בהקמה יכול להכריע בבחירת חברת ייצוא". עובד דת היותו חקלאי טיהון עם רקע של תרבות ארגונית של גוף כמו חיל האוויר, מקנה לליאור יתרון בקריאת המפה ויש לו שורה של המלצות לשיפור מיצובה של אגרסקו בקרב החקלאים ובמיוחד בקרב הדור הצעיר.

ליאור: "אני החלטתי שאגרסקו הכי מתאימה לצרכים שלי ושנה אחרי, אני יכול לומר שמאוד טוב לי"

"לדעתי, הדור החדש והצעיר צריך שידגישו בפניו את החוזקות של אגרסקו. לדוגמה: שאגרסקו היא החברה היחידה שמספקת את סל המוצרים הרחב ביותר ממקור עסקי אחד, לרשתות השיווק באירופה. צריך ליצור גאווה יחידה ולהשריש אותה כך שחברה צעירים אשר יושבים ב"פרלמנטים" של מגדלים יהיו השגרירים של אגרסקו ויגרמו לחקלאים חדשים להצטרף. "אגרסקו משתנה לטובה ואיננה החברה שהיתה פעם, בימים שאבא וסבא שלי גידלו פרחים בבני ציון", הוא אומר. את היתרון בעבודה חקלאית הוא מסכם במספר מילים שאומרות הכל:

"מה שיפה בחקלאות הוא שיש יותר זמן פנוי, זמן איכות עם הילדים וזמן להתפתחות אישית."

משק גינת - עין יחב

אי אפשר לעסוק בדור הצעיר של משפחת גינת מבלי לפתוח בטוביה. טוביה גינת הקים את המשק בעין יחב לפני 34 שנים וענפי הגידול כיום הם פלפל, מלונים, דגי נוי (גופים) וענבים לשוק המקומי.

כאשר עזבו הבנים יותם ואביתר את הערבה, עניין חזרתם לחקלאות היה בגדר נעלם. לאחר עשור, החליטו לחזור לערבה ולהמשיך את פועלו של אביהם בחקלאות.

יותם שחזר לפני 6 שנים אחראי כיום יחד עם אביו על גידול הפלפל והמלונים ואביתר, שהצטרף לפני 4 שנים, הקים יחד עם אביו את ענף דגי הנוי.

דגי נוי - הגופים האיכותיים ביותר בעולם מגיעים מהערבה

כאשר החליט אביתר לחזור לעין יחב, חיפש טוביה תחום עיסוק נוסף שייתן מענה לבן החוזר. בהעדר עתודות קרקע, החליטו לבחור בתחום הדגים שלא דורש משאבים דוגמת קרקע, ידיים עובדות או מכסות מים (מאחר וזו מערכת סגורה). התוצאה: תחום תעסוקה מעניין, מאתגר וצבעוני לצעירים, עם

אביתר גינת

בן 37, נשוי ואב לשתי בנות, יליד עין יחב. לאחר שירות צבאי למד מחשבים. עבד מספר שנים באינטל, חזר לערבה עם משפחתו בשנת 2007.

מרחב אינסופי כמעט להתפתחות. יצוא דגי הגופי כיום הוא בעיקר למערב אירופה, שוק קטן במזרח אירופה עם אפשרות להתרחבות בארה"ב. לגופי הישראלי יש תחרות מהגופי הגדל במזרח הרחוק אלא שמדובר באיכות שונה לחלוטין והסוחרים הרוכשים את הדגים מודעים לפערים המדהימים בתמותת הדגים (פחת של עד 40-30 לעומת פחת של 0.5% של דגים מישראל). קריטריון האיכות גובר על המחיר הנמוך בחצי של המתחרים, מה גם שהמגדלים בישראל יכולים להתחייב לרצף אספקה.

טוביה: "תחושה שהדברים זזים באופן חיובי... הרגשנו שאגרסקו פשוט מתאימה את עצמה לזמנים של היום"

שיווק הדגים בעל מאפיינים יחודיים והוא מחייב היכרות אישית עם הלקוחות. איכות הגופי של משק גינת היא כזו שמשרכת לקוח את גופי משק גינת הוא ימשיך לדרוש אותם גם בעתיד.

למה אגרסקו?

התשובה חדה וברורה: "מאז ומתמיד עבדנו עם אגרסקו. מעולם לא חיפשנו ולא שיווקנו עם חברות אחרות. ובכלל, אנחנו לא ממחרים לקפוץ מחברה לחברה. מנסים להשפיע על דברים בחברה ולא לקום וללכת."

"השינויים בחברה היו קשים. היינו בתחילתה של עונה וזה לא היה פשוט. כעת העניינים מתבהרים והתחושה טובה יותר. מה שמעניין אותנו זו השורה התחתונה: תחושה שהדברים זזים באופן חיובי עם צעדים קדימה, וזה הרגיע אותנו מול השינויים שנעשו. הרגשנו שאגרסקו

יותם גינת
בן 34, נשוי ואב לשלושה, יליד עין יחב. לאחר השירות הצבאי למד עבודה סוציאלית. עבד בכפר נוער. חזר לערבה עם משפחתו בשנת 2005.

המשך בעמ' 6



במרכז התמונה: טוביה גינת, האב והמייסד, ובניו יותם ואביתר



מה בדיוק קרה לעגבניות הישראליות באירופה?

תרגום מאמר שפורסם על ידי "ארגון היבואנים הצרפתי"

גם דרש מפרלמנט האירופאי להימנע מלאשרר את ההסכם בין האיחוד האירופאי לבין מרוקו אם לא יתווספו בו התניות הנוגעות לשוק העבודה, למימד הסוציאלי והסביבתי במרוקו. ז'ואאו פריירה (GUE/NGL, פור-טוגל) טען כי "הנציבות האירופאית

טומנת את ראשה בחול, ומסרבת להגן על האינטרסים המוצדקים של החקלאים האירופאיים בעוד שבפורטוגל, היצרנים מתקשים יותר ויותר למצוא שווקים לפירות ולירקות שלהם, מפני שרשתות ההפצה הגדולות פונות ל"צרנים אחרים. חבר הפרלמנט פריירה דרש מהנציבות להפסיק את

"הפאניקה הליב-רלית" הבאה לידי ביטוי בחתימה על הסכמים מסחריים חדשים "המקריבה את האינטרסים של היצרנים האירופאים הקטנים". (L.C).

מארוס ספאוביה, הנציב האירופאי האחראי בין השאר על היחסים עם הפרלמנט האירופאי, ניסה להפיג את חשש הפרלמנט האירופאי. הוא טען כי "הנציבות מפקחת מקרוב מאוד על כמויות העגבניות המיובאות ממרוקו, תוך שימוש במערכת ביקורת צולבות המבוססת על הצהרות כמות של היצואנים המרוקאים ועל הרישומים היומיומיים הנערכים על-ידי רשויות המכס של הקהילה האירופאית. לנציבות אין שום ראייה להונאה שיטתית או לכשל מערכתי של המנגנון הקיים", מסר הנציב.

כמות העגבניות ממרוקו שיוצאו לאירופה היתה יותר מפי שתיים מהמכסה שנקבעה, וגרמה להורדה מסיבית של המחירים.

רמון טרמוסה אי באלסיס ADLE, ספרד: "על הפרלמנט האירופאי להימנע מלאשרר את ההסכם בין האיחוד האירופאי לבין מרוקו אם לא יתווספו בו התניות הנוגעות לשוק העבודה, למימד הסוציאלי והסביבתי במרוקו"

הפרלמנט האירופאי קיבלה תלונות מההתאחדות הספרדית של יצרנים ויצואנים של פירות, ירקות, פרחים וצמחים רב-שנתיים (FEPEX) המתייחסות לטענות בדבר פעולות יבוא בלתי תקינות של עגבניות מרוקאיות אל תוך האיחוד. יתרה מזאת. כבר בשנת 2007, הצביע המשרד האירופאי למלחמה בפעולות הונאה (OLAF) על האפשרות לקיום אי-תקינות בנוגע ליבוא של עגבניות מרוקאיות לצרפת.

יצרני העגבניות האירופאים נפגעו מהשלכות היבוא ממרוקו על רמת המחירים של העגבניות בשוק האיחוד, הסבירה הגב' מאצוני וביקשה מהנציבות להסביר את הטעם לכך שהנציבות לא נקטה בשום אמצעי בכדי לשנות את שיטת אגרות הכניסה ולהפסיק את הפעילות הפוגענית ואף האשימה כי "נדמה שהנציבות מעוניינת להמשיך ולהתעלם מהממצאים הללו". על רקע אישור ההסכם בין מרוקו לאיחוד האירופאי, מתרבים החששות של חברי הפרלמנט כי החלק החקלאי החדש של הסכם השיתוף עם מרוקו קובע הגברה של יבוא העגבניות אל האיחוד. מספר חברי פרלמנט הודיעו כי הם לא יאשרו את ההסכם הדו-צדדי בין האיחוד האירופאי לבין מרוקו כל עוד הנציבות לא תעדכן את מערכת אגרות הכניסה [prix d'entrée] ותדאג להפסקת מעשי ההונאה וחוסר תקינות הפוגעים באינטרסים של יצרנים אירופאים.

רמון טרמוסה אי באלסיס

(ADLE, ספרד) העריך כי יש צורך למצוא את הדרך "לפקח על מה שאנחנו מייבאים ממדינות שלי-שיות". "ללא ביקורות יעילות בגבולות לחקלאות האירופאית צפוי עתיד קשה", הוא הכריז. "אני בעד סחר חופשי, אבל זה צריך להיעשות בתנאים סבירים של יצור ומידע". הוא

לכאזבה הקשה שחוו מגדלי העגבניות מ"ישראל בעונת היצוא המבטיחה של העגבניות, היו שותפים מגדלים אירופאיים רבים מספרד, איטליה, פורטוגל וממדינות אירופאיות נוספות. מקור הבעיה: היצף של עגבניות ממרוקו שגרם להורדה מסיבית של מחירים. הפגיעה היתה כה חמורה עד כי הנושא הועלה לדיון בפרלמנט האירופי בתחילת אפריל.

מספר רב של חברי פרלמנט אירופאים מתחו ביקורת על הנציבות האירופאית על שהיא נמנעת לפעול מול פעולות יבוא בלתי חוקיות לאירופה של עגבניות ממרוקו. לפי הנתונים הסטטיסטיים, עליהם דווחה נציגה מחברת S&D מפולין, כמות העגבניות ממרוקו שיוצאו לאירופה היתה יותר מ-70,000 טון, דבר שגרם "להפסדים ניכרים" ליצרנים האירופאים והפסד מכסים לאיחוד האירופאי.

ארמיניה מאצוני (PPE, איטליה), שיזמה את השאילתא בעל-פה לנציבות, הזכירה כי ועדת הפניות של





קדימה, תות שדה, קדימה

פרטיסיד בראשות פרופ. שמאי, שבבעלות אגרקסקו, יש היום זנים איכותיים בקנה מידה עולמי, ואורלי, הזן הבלעדי של אגרקסקו, הינו המוביל שבהם. אורלי נחשב בארץ ובעולם כזן טעים במיוחד, עמיד, עם ברק, צבע וצורה קונית מושלמת, ולא פחות חשוב - ריח. "לא מעט אנשים", מספר אלי, "מריחים קודם כל את התות והניחוח הארומטי שיש לאורלי יחד עם המתקות ושאר המרכיבים, יוצרים חוויית אכילה תותית".

"ישראל ממשיכה להיות שחקן משמעותי לא במובן הכמותי אלא במובן האיכותי, ובעיקר בגלל אורלי, הזן הבלעדי של אגרקסקו"

מעוטי בשווקים בארץ ובחול. התרות בשווקים והזן הבלעדי של אגרקסקו, אורלי - קלף מנצח

התוצרת המשובחת של האחים אקלר מוצאת את דרכה לשווקים באירופה ועל המדפים היא מודדת עם תות שמקורו במצריים ומרוקו בהן שכר כח העבודה נמוך פי 20-25 מישראל.

המעבר לתובלה ימית
כברת דרך ארוכה עבר ענף גידול התות מאז תחילתו בשנות ה-60. על שתיים מהתמורות החשובות אחראית אגרקסקו: על המעבר לגידול בהתאם לתקנים האירופאיים וגם על ה"ירידה לים".

על שתיים מהתמורות החשובות אחראית אגרקסקו: על המעבר לגידול בהתאם לתקנים האירופאיים וגם על ה"ירידה לים"

"אנחנו מדינה מפותחת", אומר אלי, "עם הרבה בוגרי אוניברסיטאות בעוד שהחקלאות זקוקה לידע בלתי מקצועי שיש בעולם השלישי."

אלי ונתן מציינים כי אסף אדר מאגרקסקו, היה אחד ממנהלי המוצר שראו את הנוהל ודרבנו מאוד את המגדלים לבצע את השינויים בכיוון התקנים האירופאיים. "אי אפשר לקחת לאגרקסקו את התרומה לתמורה שעבר הענף", הם אומרים. גם כיום, הקשר עם מנהל המוצר, לירן לפר, הוא קשר מקצועי המבוסס על אמינות, מקצועיות וזמינות.

בתחרות הזו שנמשכת מזה שנים, ישראל ממשיכה להיות שחקן משמעותי לא במובן הכמותי אלא במובן האיכותי. גידולנו עשיר זנים של תות בשנים האחרונות", הם אומרים.

"זנים ששונים זה מזה בטעם, בצבע, בצורה ובעמידות שלהם. בזכות פיתוח זנים ע"י ניר דאי מהמוכן הוולקני ובעיקר ע"י חברת

"יש לנו אינטרס שיהיו יצואנים פרטיים על מנת ליצור תחרות בריאה"

הנמלים האחרונה כשרק אגרקסקו

היתרון האיכותי של כרמל הוא הזנים המיוחדים, ובראשם - אורלי אימפריית תות השדה היא קדימה שבשרון מסורת משפחתית של גידול תות שדה לאורך 50 שנה

א
איך הכל התחיל?
האחים אלי ונתן אקלר מקדימה הם שניים מעשרות מגדלי התות באזור ובעצמם, דור שני של מגדלי תות שדה. בעוד האב ז'ל, דוד, עבד לפרניסו בתו בבניין, גידלה האם ז'ל, פרח, תות שדה כבר בסוף שנות ה-60 בשטח של 2-3 דונמים שפרנסו את המשפחה בכבוד. ארבעים שנה אחרי, חלקות תות השדה של האחים לבית אקלר משתרעות על שטח של 70 דונם. "גידול תות מתאים לאזור כמו כפפה ליד", הם מסבירים. "יש כאן אדמה חולית חמרה, קלה, ומיקרו האקלים המיוחד הקיים באזור, מאפשר גידול תות שדה ללא צורך בהתערבות מלאכותית כמו בחממות". גם העובדה שרוב החקלאות בקדימה וסביבותיה מתבצעת במסגרת פרויקט הדברה ביולוגית, מקנה לתוצרת יתרון מש-

המשיכה להוציא תוצרת חקלאית ליצוא.

חלומות והצעות מעשיות

כמעט ארבעים שנה של גידול תות שדה ובכל זאת, כשנשאל אלי מה היה עושה לו היה מרוויח בפיס, הוא משיב בלי היסוס: "מתחיל לגדל תות. מנסה טכנולוגיות חדישות שיהפכו את גידול התות ליותר מתקדם, ליותר ממוכן, ולכזה שמתבסס פחות על ידיים עובדות. גם כיום", הוא מספר, "באים אלינו מגדלים מרחבי העולם ללמוד כיצד אנחנו מגדלים תות אבל אפשר לחשוב עוד על אינספור רעיונות שרק יעשו טוב לענף". בצד הפנטזיה והחלום שכל כך חשובים לחיים, יש לאלי גם הצעה פרקטית המתייחסת לבעייה האקוטית של הענף, הידיים העובדות ועיקרה, סיבוסד משכורות העובדים הישראלים שיעבדו בחק-

לאות ע"י הרשויות במקום לשלם דמי אבטלה.

דור שני- לאן?

לאיש מהאחים אין שאיפה לשלב את ילדיהם בחקלאות ולא משום שאינם אוהבים את מה שהם עושים. נהפוך הוא. התות ממשיך לאתגר אותם כפי שאיתגר לפני עשרים ושלושים וארבעים שנה כשהחלו בגי-דולו לאחר השירות הצבאי אבל, נוכח אינספור הקשיים שהמדינה מערימה על הענף, הם היו רוצים שבניהם ימצאו את מקורם בתחום אחר.

ובינתיים, הם ממשיכים לפקוד יום יום את חלקות תות השדה שלהם הסמוכות לכביש 4 שבשרון ולוודא שהפרי שמבשיל והופך לאדום ומתוק, יקטף ויארז על פי כל הכללים, כדי שאנו, הצרכנים, נהנה מחוויה תותית אמיתית. שירת תות השדה נמשכת. |

"אנחנו ממשיכים לעבוד עם אגרקסקו כי היא גוף יציב יותר ובטוח יותר."



מימין: האחים נתן ואלי אקלר

ענף התות במבט על

שיחה עם לירן לפר, מנהל תחום מוצר תות מעלה כי כארבעים מגדלי תות שדה בישראל מייצאים את תות השדה שלהם באמצעות אגרקסקו. היקף היצוא הגיע בעונה האחרונה לכ-400 טון מישראל, תוצר גידול משטח של 1000 דונם, מרביתו, 95%, באזור השרון והיתרה, בישובים בחבל הבשור ובמושב אחיטוב וכ-390 טון תות נוספים, מעזה. "לתות של כרמל", מדגיש לירן, "יש מספר יתרונות. החשוב שבהם, עובדת היותו תוצר פיתוח זנים טעימים ועמידים, פרי שיתוף פעולה מתמשך עם חברת פרטיסידס, שבבעלות אגרקסקו, כשהלהיט התוך הוא אורלי. יש מספר לקוחות שמוכנים לשלם יותר כסף על הזנים הבלעדיים שלנו. השני, אפשרות התובלה בים באניות הקרור המשוכללות של החברה שמתבטאת בתמורה גבוהה יותר למגדל". את עונת היצוא האחרונה של התות, הוא מגדיר כ"טובה מהצפוי. הייתה לנו קצת "עזרה" מהמצב במצריים, מה שאפשר לנו למכור כמות גדולה יותר משתכננו, במחירים גבוהים יותר מהמחירים שצפינו. היו לנו עסקאות טובות מאד עם אלברטהין בהולנד ומוריסון באנגליה עם מחירים גבוהים בהרבה ממחירי השוק לאורך כל העונה.

באופן כללי - עונת התות האחרונה מבחינת שוק מקומי יצוא ביחד הייתה העונה הטובה ביותר למגדלים מזה שנים רבות מבחינת תמורה למגדל והלוואי שיבואו עוד שנים כאלו". לירן מכון גבוה ומקווה למצוא את זני העתיד. בה בעת הוא חולם להחזיר את ענף התות לשיא תפארתו, לרמה שבה היה לפני כחמש שנים שהתבטאה בהיקף יצוא של יותר מאלף טון.

היינו בערבה והוקסמנו מהמרחבים האינסופיים, מהשלווה ומהיצירתיות המאפיינת את המגדלים שהשאירו את עולם ההייטק מאחור וחזרו ל"אמא אדמה", נהנים מהיתרונות שהעיסוק בחקלאות מציע שהחשוב שבהם "זמן איכות" עם המשפחה. נותרנו עם תהיות האם גם אנו נעז לעשות צעד שכזה או שזו תשאר בגדר פנטזיה לא ממומשת. |

מלון ופלפל

בעודנו טועמים מלונים מתוקים להפליא, טוביה מדגיש לטובה את הכניסה של צעירים לתחום כשהוא מתכוון ל"רכש" החדש של אגרקסקו. "נכנסו חברה צעירים שרעבים להצלחה, להוכיח את עצמם. יש קשר טוב עם מנהל המוצר, הוזלת עלויות, שיפור באיכות- מרגישים שהעסק זז! גם בסוירים בחו"ל אנחנו פוגשים צעירים בעמדות מפתח בחברות שאנו עובדים מולם, זה העניין- העולם שייך לצעירים!"

פשוט מתאימה את עצמה לזמנים של היום".

מרומ שנותיו וניסיונו הרב, טוביה מסכם ואומר: "אסור לשכוח כי הייצוא החקלאי מישראל נולד בזכות אגרקסקו. היא היתה החלוצה בכל הנושאים והיא שהתוותה את הדרך וכיום בסה"כ כל החברות הקטנות נהנות מהפעילות של אגרקסקו בשוק ולא יוכלו לקחת ממנה את היתרון היחסי".



זרקור אל המתרחש בעולם

האחרונות, יבול הנשירים באיזור זה עמד על כ- 35,000 טון, כאשר בעונה הקרובה היבול צפוי לרדת בכ- 30%.

ישראל

ישראל הנה שחקן שולי בשוק הנשירים העולמי ופועלת בעיקר בנישות כשהיתרון היחסי שיש לפי-רות הנשירים להציע הוא איכותם החריגה. פירות הנשירים של כרמל שמתבססים על הפיתוחים המיוחדים של ספי בן דור, מוגדרים כפירות פרימיום ונמכרים ברשתות השיווק האירופאיות, בעיקר באנגליה, תחת שמות שונים של הרשת, שמעידים על איכותם: The best, Discovery, Taste different ועוד. ההצלחה מתבטאת בכך שהם נשארים על המדף בנישה הייחודית הזו ועוברים את מבחני הטעימה השבועיים שהרשת מקיימת.

גם במזרח הר-חוק (סינגפור ותאילנד בעיקר), יש לפירות הפ-רימיום הללו ביקוש והם מת-חרים בעיקר מול פרי שמגיע מיבשת אמריקה. גם במדינות מסוימות באפריקה (דראפ, קניה ואתיופיה) יש לפירות ביקוש בזכות איכותיהם המיוחדות. גם שם יש מי שמוכן לשלם יותר עבור איכות.

להכנת המדור היו שותפים הפעם יפתח יחיה, דויד הימן

לפרטים נוספים:

יפתח יחיה: Yftahy@Agrexco.com
דויד הימן: Davidih@Agrexco.com

החקלאות בספרד, מיוצאים לשוק הגרמני, והשאר להולנד, אנגליה ומדינות סקנדינביה.

הולנד

במקביל לסיום עונת הפלפל אצלנו ובספרד, החלו ההולנדים בק-טיף הפלפל בתחילת אפריל. עד לפני כשבועיים מחירי הפ-לפל ההולנדי היו גבוהים מאוד. לאחרונה, כנראה בגלל מזג אויר טוב (הרבה שמש וקרינה טובה) בהולנד, יש התגברות ניכרת בקטיפים וירידה חדה במחירים, בעיקר בזנים הצבעוניים. יש לזכור, שבמקביל, המורסינים (ספרד) קוטפים גם הם פלפל במקביל להולנדים ומייצאים את תוצרתם לאירופה.



פירות נשירים

המוצרים המציינים יותר מכל את בוא האביב, הם הפירות.

ספרד

האזור העיקרי של הפירות הנשירים בספרד הוא אליקנטה. חשוב לציין שבשנים האחרונות יש צמצום גדול בשטחי הנשירים בספרד בשל רווחיות נמוכה. השנה צופים שתהיה ירידה של 30% ביבול הנשירים, בגלל קרה שפקדה את האיזור בחורף בזמן הפריחה. הפגיעה הקשה בשלב קריטי זה של הגידול מתבטאת גם באיחור מסוים בקטיפים. מובן שהפגיעה הקשה ביותר היא בזנים המקדימים. בעונות

החורף חלף הלך לו ואנו נמצאים בעיצומה של עונת האביב. יחד עם חילופי העונות, מגיעים פירות האביב והקיץ.

ירקות

ספרד

בספרד, השותפה הגדולה שלנו בשווקים האירופיים החלה עונת הדלועיים, מעט מאוחר מכל עונה קודמת. אסיף המלונים מהזנים השונים והאבטיחים, מתחיל מבתי הצמיחה באלמריה, ממגדלים שמחליפים גי-דול באמצעו של החורף. לרוב מתחיל האסיף באיזור זה בסוף חודש אפריל ונמשך עד סוף חודש יוני. באמצע חודש יוני, בשלהי עונה הדלועיים באלמריה, מתחילים לקטוף מלונים ואבטיחים במורסיה הנמצאת כ-300 ק"מ צפונית לאלמריה על קו החוף. באיזור זה מגדלים בחורף בגידול שטח פתוח בעיקר חסות, ארטישוק, כרוביים למיניהם ועוד מיני ירקות שונים, ובאביב שותלים בהם את גידולי המקשה. האזור הוא רחב ידיים שאדמתו מאוד פוריה וכל הקטר פנוי מנוצל לחקלאות. קטיף המלונים והאבטיחים מאזור זה, נמשך עד מחצית חודש ספטמבר ולפעמים קצת יותר מאוחר בהתאם לתנאי מזג האויר. לעיתים יש חפיפה בין סיום עונת המלונים באזור זה, לבין תחילת הקטיפים של מילוני הסתיו בערבה. ואיך אפשר בלי מספרים? בשנים האחרונות אלמריה ומורסיה מייצאות כ-150,000 טון מלונים מכל הסוגים: קנטלופ, טל דבש, פייל דה סאפו (בעיקר לשוק מקומי) והזן המוביל: כל טיפוס הגליה. בנוסף, יצוא האבטי-חים משני אזורים אלו הסתכם בשנים האחרונות בכ- 350,000 אלף טון. רוב תוצרת זו, בדומה לשאר מוצרי





ההשתלמות השנתית למגדלים של אגרקסקו

תקיים בין התאריכים 2/7/11 - 30/6/11 במלון "דן פנורמה" בתל אביב. במסגרת זו יתקיימו מפגשים עם שרת החקלאות, ח"כ אורית נוקד, מר פרנסיסקו בראבו, מרצה אורח המגיע מזירת התחרות בספרד, שישתף אותנו במגמות המתפתחות בשיווק תוצרת חקלאית טרייה באירופה, פאנל הנהלת אגרקסקו הכולל שיח פתוח על פעילות החברה וכן מפגש עם מזכ"ל תנועת המושבים, מאיר צור. ההשתלמות מוכרת לצורך מס כך שמדובר בעסקה משתלמת במיוחד!!! זו האפשרות שלנו להשיג עבורכם עסקה אטרקטיבית, בשל היתרון בהזמנת מספר רב של חדרים. עלות לזוג הינה כ-1900 ₪. במסגרת ההשתלמות יתקיימו גם ארועים חברתיים מגוונים ובכללם ברביקו מסביב לבריכה, בירה וכיבוד לקבלת שבת, טיול מודרך למתחם החדש של תחנת הרכבת, לשוק הפשפשים, שי לכל משתתף ועוד ועוד הפתעות.

לפרטים נוספים ולהרשמה, אנא חייגו 03-6172067/94 nati@arnon-paz.co.il
עוד לא נרשמת? בין הנרשמים יוגרלו לינות ברשת מלונות דן.

צור קשר: לפניית וברורים בכל נושא בו אתם נזקקים לשירות: מיטל אוחנה - קשרי לקוחות אגרקסקו
טלפון: 03-5630833, נייד: 054-7920304 דוא"ל: Meitalo@Agrexco.com אשמח לסייע!



חדשות ON-LINE

להלן תקציר הודעות לתקשורת שהתפרסמו ביוזמתנו בתקשורת הזרה, במקביל ליצוא התוצרת החקלאית. הנוסח המלא נמצא באתר www.freshplaza.com



אגרקסקו: משלוחים ראשונים של תירס אורגני וקונבנציונאלי, סופרסוויט, יוצאים ליעדי היצוא באירופה.

עונת היצוא, מתחילה ב-20 לאפריל ותמשך עד סוף יוני.

Agrexco begins exports of organic and conventional Super Sweet Variety of sweetcorn.

First exports of organic and conventional Super Sweet variety of sweetcorn will commence on April 20th and will continue until the end of June.



אגרקסקו פותחת את עונת יצוא ענבי השולחן.

משלוחים ראשונים של ענבי שולחן של כרמל יגיעו לאירופה ב-25 במאי וב- מחצית הראשונה של יוני, הם יתגברו.

Agrexco has started export season of table grapes.

First arrivals of Carmel's table grapes to Europe will be on May 25th with more frequent shipments in the first part of June.

אגרקסקו פותחת את עונת יצוא האפרסק והנקטרינה המובחרים שהיא מייצאת בלעדית.

האפרסק והנקטרינות של כרמל נושאים תג איכות נוסף בתוקף העובדה שהם תוצר תוכנית פיתוח הזנים הייחודית של משק ספי בן דור מיסוד המעלה ומשווקים בלעדית על ידי אגרקסקו.

Agrexco: First Shipment of Peaches and Nectarines.

Carmel's Peaches and Nectarines are marked by another quality brand name, that of Ben-Dor, an Israeli Stone fruits cultivator, famous for the outstanding quality of the new varieties developed.

