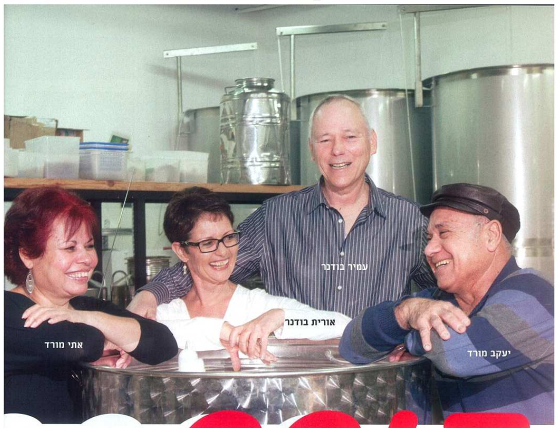
פורסם בעיתון "לאשה" 27.3.11



תוסס

לפעמים, במקום לחפש את ההצלחה, היא פשוט מגיעה אליך. יעקב מורד מיקנעם נהג להכין שיכר מירקות ופירות ומכר כמה אלפי בקבוקים בשנה. יום אחד הגיעו אליו שני אחים ששתו בקבוק או שניים, התעלפו מהטעם, וככה נולדה שותפות. היום היין של יקב מורד כבר משווק בעולם, וכולם חתומים על הצלחה גדולה

מאת שרון רופא־אופיר | צילום: עדי אדר

אם הייתם אומרים ליעקב מורד שיבוא יום והיקב שלו ייצא שיכר למדינות צפון אמריקה ואפריקה, הוא היה מסתכל עליכם בביטול וצוחק. אלא שהסיפור של יקב מורד ביקנעם מלמד כי הכול אפשרי. תחביבו של מורד, שנהג להכין שיכר מפירות וירקות שונים, הפך אותו לחברה בע"מ, המייצרת מדי חודש 12,000 בקבוקים המשווקים בארץ ובחו"ל. "ואני בטוח שאם אבא שלי, מרדכי מורד, ואביה של אשתי, מסעוד דהן, היו זוכים לראות את כל זה, הם היו חיים עד היום", הוא אומר בעיניים נוצצות.

הכול התחיל במרתף שאתי ויעקב מורד חפרו מתחת לביתם. "הכנו שם שיכר בתור תחביב, שתינו עם החבר'ה במפגשי יום שישי, ולא חשבנו בכלל לעשות מזה עניין".

● **אז מה קרה?**

אתי מורד: "סגרו את מפעל 'סולתם', שיעקב עבד בו במשך שנים, וכשראיתי שאין משהו אחר, אמרתי לו: 'אתה כל כך אוהב להכין יין, למה שלא תהפוך את האהבה לעסק?' התמקמנו בצריף פצפון בשטח שבו היה המפעל, יעקב התחיל לייצר שיכר בתוך צנצנות, ואני המשכתי לעבוד כגננת בגן. מהר מאוד הבנתי שיעקב טוב בייצור אבל לא טוב בשיווק, והחלטנו שאני סוגרת את הגן והולכת לעבוד איתו.

"הלקוחות שלנו היו עובדים ממפעלי היי־טק באזור. הם היו יוצאים להפסקת צהריים, עוברים דרכנו, טועמים, ותכף היו מבקשים לקחת גם הביתה. אני זוכרת שיום אחד יעקב לא היה שם. בשעת צהריים הגיעו למקום לקוחות, ואני הצלחתי למכור להם את כל 40 הבקבוקים של שיכר התפוחים שהיו על המדף. כשיעקב חזר, הוא שאל 'איפה הבקבוקים שלי?' אמרתי לו שמכרתי אותם. לקח לו זמן לעכל שהשיכר שהוא מכין כבר איננו תחביב אלא עסק רציני".

● **איפה למדתם להכין יין?**

אתי: "אבא שלי, מסעוד דהן, עלה ממרוקו בשנות החמישים הישר למושבה יבנאל. באזור שבו הוא התגורר גדלו הרבה זנים של פירות וירקות, ואבא ניסה להכין שיכר מכל אחד מהם. אני זוכרת שבבית היה כל הזמן ריח של שיכר, אבל אני ואחיי לא התחברנו לזה. עד שהגיע יעקב.

"כשהבאתי את יעקב בפעם הראשונה הביתה, ידעתי שאבא שלו מכין יין

המשך

מימין: יעקב ואתי מורד עם עמיר ואורית בודנר ביקב ביקנעם

עמיר בודנר ואחיו גרשון, שהחדיר את המוצר לארה"ב

> **חפרנו במו ידינו מרתף מתחת לבית, ויעקב היה מכין שם שיכר מכול דבר. החל מסלק ותפוחים וכלה בדלעת ובפסיפלורה. אפילו שיכר מפטרוזיליה הוא הכין. הכול, כמובן, רק לנו ולחברים**

המשך

מענבים ושהוא בעניין. סיפרתי לאבא, והוא לקח אותו לטעום. יעקב תכף נדלק. לימים, אחרי שנישאנו, חפרנו במו ידינו מרתף מתחת לבית, ויעקב היה מכין שם שיכר מכול דבר. החל מסלק ותפוחים וכלה בדלעת ובפסיפלורה. אפילו שיכר מפטרוזיליה הוא הכין. הכול, כמובן, רק לנו ולחברים. הם דווקא תמיד אמרו לו 'למי אתה שומר את השיכר הזה? צא איתו לשוק', אבל יעקב היה צוחק. אמר שהוא לא מחפש הרפתקאות. אז עוד לא חשבנו לאן זה יכול להתגלגל".

כשזרם המבקרים גדל והלך, הרחיבו אתי ויעקב מורד את העסק ופתחו מרכז מבקרים במבנה שבו שכנה בעבר מנהלת מפעל "סולתם", וכך, במשך עשר שנים, ייצרו שיכר מכול הסוגים, פסיפלורה, תמרים, אשכוליות, רימונים, וגם טעמים מיוחדים שלא היו מוכרים כלל לחך הישראלי, כמו תפוחי אדמה, למשל. השם של היקב עשה לו כנפיים, ובני הזוג מורד, אנשים שמחים בחלקם, הפיקו מדי שנה כ־12,000 בקבוקים והסתפקו בזה.

לפני שנתיים הגיע ליקב עמיר בודנר מהרצליה, יחד עם שני אחיו, זלמן וגרשון, ואמם מאשה.

"גרשון גר בניו יורק", הוא מספר, "ובכול פעם שהוא מגיע לביקור יש לנו מסורת: אנחנו מקדישים יום אחד לטיול של שלושתנו עם אמא. באותו יום תכננו לנסוע לאזור מטולה. מאחר שגרשון חובב יין, אשתי הציעה שניסע ליקב קטן ביקנעם, שמישהו סיפר לה עליו.

"נסענו, עצרנו לביקור ביקב, וכל כך התלהבנו מהטעמים המיוחדים, שתכף קנינו 15 בקבוקים. גרשון נסע חזרה לניו־יורק עם חצי מהכמות, ולאחר מספר שבועות התקשר ואמר לי שטעם כזה של שיכר אין להשיג שם. אחר כך הוא ביקש שאסע לבני הזוג מורד ואשאל אותם אם הם מוכנים לחשוב על ייצוא".

● **פשוט ככה?**

"זה לקח קצת זמן, חלפו כמה חודשים, ואני נסעתי שוב לביקור ביקב. שאלתי את יעקב אם הם מייצאים את היין שהם מייצרים, יעקב ענה לי תשובה לא ברורה, הוא דיבר על ייצוא של כמה חבילות שי בחגים, ואני, שעבדתי באותה תקופה בחברת 'אגרקסקו', דיברתי בכלל על משהו בסדר גודל אחר. בכול זאת, מהשיחה הזו צמח שיתוף פעולה. שלחנו עוד בקבוקים לארה"ב, וגרשון, איש עסקים שמפעיל באזור ניו־יורק רשת של מכוני פיזיותרפיה, ערך בביתו מסיבה ובדק איזה מבין הטעמים הכי ערב לחך. במקביל, יצרנו קשר עם מפיץ יינות באזור ניו יורק, ולדרך יצאו שני משטחים של 768 בקבוקים כל אחד".

אתי מורד: "לפני כן קיבלנו עשרות הצעות מאנשים שביקשו להשקיע ביקב, אבל אף אחד לא היה רציני כמותם. כשהבנו שהם בעניין ושבקרוב מאוד נידרש לייצר כמויות שאנחנו לא יכולים לעמוד בהן בתנאי הייצור הקיימים, הצענו להם שותפות".

● **עמיר, הופתעתם מההצעה?**

"מאוד. אמנם אחי הוא איש עסקים משופשף, אבל אף אחד מאיתנו לא חשב להיכנס כשותף בעסק. התייחסנו לכך יותר כאל תחביב, אבל לא פסלנו את ההצעה על הסף. גרשון אמר שאם אכן ניכנס כשותפים, הוא רוצה שליטה ביקב, ובנוסף אמר שהוא רוצה שהמנכ"ל יהיה מישהו מטעמו. כמובן שהבחירה נפלה עליי. בחודש ספטמבר 2009 פתחנו באופן רשמי את החברה 'יינות מורד בע"מ'. אני מוניתי למנכ"ל, אתי נותרה מנהלת מרכז המבקרים, ויעקב כמובן הוא היינן הראשי של היקב. מאוחר יותר הכנסנו גם את אשתי אורית, שלומדת את רזי המקצוע".

● **זה נשמע פשוט וקל מדי. לא היו קשיים בדרך?**

"ברור שהיו. נתקלנו בקשיים להחדיר את המוצר לשוק האמריקאי, כי כידוע קשה מאוד להכניס לשם מזון או משקאות. הפכתי עולמות עד שקיבלנו את האישור הנכסף מה־FDA (ארגון המזון והתרופות האמריקאי). גם מצבו הכלכלי של היקב לא היה טוב ונדרשנו להשקיע מאות אלפי דולרים. כשרצינו לשווק את היין בחוף המזרחי הגענו עד לחברת הרצוג, שהיא מפיצת היין הכשר הגדולה ביותר בארצות הברית, אבל כדי לעבוד איתה נדרשנו לשדרג את הכשרות. הפכנו את השיכר ליין כשר כל השנה, וביקב פועלים כיום שני משגיחי כשרות".

● **מה עוד השתנה?**

"את אולם הייצור הקטן החליף אולם ייצור גדול בהרבה, מכלי הייצור, שהיו צנצנות זכוכית של 200 ליטר, הוחלפו למכלי נירוסטה שמכילים 2,500 ליטר, רכשנו מכלי תסיסה חדשים עם מערכת בקרה חשמלית, מכונות פיקוק, מכונת שטיפה ומכונת מדבקות. הייצור, שהיה ידני במשך עשר שנים, הפך ליצור אוטומטי, והמכונה יכולה לייצר כיום כ־900 בקבוקים בשעה.

"כדי להפוך את השיכר למותג ייחודי, פנינו לחברת מיתוג ונתנו ליין את השם DANUE. על המדבקה מופיע ציור של יעקב מורד כשהוא חבוש בכובע קסקט ישן, שהפך לסמל המסחרי שלו. היום אנחנו מייצאים כבר לארצות הברית, ובימים אלה מתנהל משא ומתן מתקדם על יצוא גם לשוק הניגרי ולשווקים בסין, הונג־קונג, אנגליה וצרפת. 12,000 הבקבוקים שנוצרו בשנה הפכו ל־12,000 בקבוקים בחודש".

● **יעקב, אפשר להכין שיכר מכול פרי או ירק?**

"כן, מהכול. בירקות ובפירות יש סוכר, ולכן הם יתססו בתהליך הייצור. בפטרוזיליה, למשל יש 19 אחוז סוכר, אז למה לא לעשות ממנה שיכר?"

● **מה ההבדל בין יין לשיכר?**

"שיכר הוא יין שתסס לא מענבים. למעט עובדה זו, התהליך הוא בדיוק אותו תהליך. מדובר בפרק זמן שנמשך כשנה. בהתחלה החומר צריך לתסוס ואחר כך הוא חייב להתייצב. אני בודק את היין מדי יום, וכשהוא מגיע לטעם האותנטי של הפרי או הירק, רק אז אני יודע שהוא באמת מוכן. השיכר, כמו יין טוב, משתבח עם הזמן".

● **איזה טעמים חדשים אתה רוקח בימים אלו?**

"יש כמה הפתעות. למשל, שיכר ממשמשים, קוקוס, מנגו, שזיפים".

● **יש גם יינות מיוחדים שאתה מכין ולא תסכים למכור?**

"עשיית יין היא כמו יצירה. אני מגיע לכאן בכל בוקר עם חיוך ומסיים את היום עם חיוך, ובדיוק כמו אצל כל אמן, גם לי יש כמה יצירות שלעולם לא אמכור. יש לי בבית בקבוקים ישנים שאני שומר אותם לאירועים מיוחדים בלבד".

● **עמיר, חלמת שהטיול התמים ליקב יהפוך ביום מן הימים לעסק שלך?**

"החיים מזמנים לנו הפתעות והזדמנויות. לא רק שלא העליתי על דעתי שאהפוך למנכ"ל של יקב, הרי עד לטיול ההוא לא ביקרתי בחיים ביקנעם ומעולם לא האמנתי שאעבוד עם אשתי. היום שואלים אותי לא פעם אם אני הבן או האח במשפחת מורד, ומבחינתי זו מחמאה גדולה. זה התחיל כיקב משפחתי וככה זה יישאר". ■