



מפת שולחן מפרחים. 'מהו מוצר נישנה? יש ודאי אכף רעות על מה הוא מוצר נישנה' צילום: יונית זכריה

# המשרד לטיפוח הכפר

יומיים לפני היום הארוך בשנה התכנסו נציגים בכירים מתעשיית הפרחים ההולנדית, מגדלים ומטפחים מישראל והחליפו עצות ומידע. מה צפוי לענף בשנים הקרובות? כיצד משפיע המיתון באירופה על הייצוא מישראל? בכנס התארח גם מנכ"ל משרד החקלאות, שהבטיח: נאפשר הבאת עובדים עונתיים ונבטל את היטל 500 השקלים המוטל על מגדל שמעסיק עובד זר

בר-כוכבא מדרשי

מאות מגדלי פרחים, מטפחים, בעלי משתלות, אנשי שיווק בענף ונציגי בור-סות הפרחים הגדולות באירופה הצביעו ברגליים ובאו לשני ימי כנס החדשנות ומוצרי הנישה בענף הפרחים של בית האריזה לפרחים "אביב". הכנס, שמתקיים בישראל שטופת השמש זו השנה השנייה ברציפות, החל, איך לא, יומיים לפני היום הארוך בשנה (21.6), התאריך הרשמי לתחילת הקיץ בחצי הכדור הצפוני. האולמות וחדרי הקירור המשמשים ביום-יום לקירור ולשינוע הפרחים לבשו חג ליומיים. לא עוד מלגזות בעבודה, אלא תצוגות פרחים, אולמי הרצאות ובית קפה, שבו נועדו המגדלים ואנשי המקצוע להחליף חוויות, ללמוד. גם אנשי הבורסות בהולנד נפגשו עם מגדלי הפרחים שלהם בישראל, שביום-יום הם רק בכחינת מספר מגדל על הקרטון.

היטיב להגדיר זאת מנכ"ל חברת בראנד-סן, יאן דה בור: "רק כאן אני יכול לשת ליד שולחן אחד עם האויבים (מתחרים, ב"מ) שלי ולשתות כוס בירה טובה". מנכ"ל משרד החקלאות, רמי כהן, הביא אתו רוח רעננה וחדשה ולדבריו, הוא רואה חשיבות גדולה לקיום הכנס: "תענוג גדול הוא לי לראות כמות גדולה כזאת של מגדלים ואנשי מקצוע, חלקם כבר דור שלי-שי ורביעי בענף הפרחים בישראל. ענף

הפרחים היה בעבר ענף חשוב ומשמעותי, אבל לאחרונה, הידרדר המצב, וכנס זה היום משמש דוגמה להתחדשות הענף!

"תחום הייצוא הוא תחום שמדינת ישראל צריכה לחזק ולפתח על ידי מתן אמי צעי ייצור, אדמה, מים ועובדים, ישראל לים וזרים. אנו רוצים להוסיף מתיישבים בכל רחבי הארץ, ומגדלי הפרחים יכולים להגדיל את משבצות היישובים.

"בנושא העובדים הזרים, נעשה כל מאמץ לפתוח את נושא המכסות ולאפשר לכל חקלאי להביא כמה עובדים שהוא זקוק להם". דברי המנכ"ל נעמו לאוזני הקהל ובשלב זה, מחיאות כפיים סוערות קטעו את דבריו למשך דקות ארוכות.

"מדינת ישראל לא תקום או תיפול על עוד 10,000 עובדים זרים. נאפשר גם הבאת עובדים עונתיים, ונבטל את ההיטל של 500 שקלים המוטלים על המגדל שמעסיק עובד זר". פרץ מחיאות כפיים סוערות נוסף קטע את דבריו. עד היום, סיקרתי עשרות כנסים של מגדלים בכל הענפים, כולל כנס בכפר הס ב-1984 של מגדלי הודים ובו גורש מנכ"ל משרד החקלאות דאז בקריאות בוז, אבל בתגובות אוהדות כל כך לדברי מנכ"ל משרד החקלאות טרם נתקלתי.

"חשוב שאתם המגדלים תדעו, שיש לכם אוזן קשבת במשרד החקלאות. יש לנו עניין גדול להגדיל את הייצוא. נפנה 100 מיליון ש"ח למו"פ בענף הפרחים. תזכרו

שיש לכם גב במשרד החקלאות ופיתוח הכפר", סיכם רמי כהן.

משה פרץ מכפר ויתקין, מנכ"ל תאגיד "אביב", מופתע מדברי כהן: "כבר מזמן לא שמענו בשורות כאלה". דברי המנכ"ל בוודאי מעוררים את פרץ, שפתח את הכנס במילים שכיוון למגדלים, למשורקים ולמטפחים: "השינוי יביא אותנו לשוקים ווקים היותר-נחשבים. היום השוק קורא לנו לצעוד בנתיב החדשנות, שבו המעוזים מנצחים וכאלה אנחנו! זה קשה, אבל לא בלתי-אפשרי".

## על פרחים ואנשים

לאורך שני ימי הכנס התקיימו, בעת וב"עונה אחת, שלושה מושבים ובהם הרצאות מקצועיות בנושאים רבים ומגוונים, כך שכמעט כל מי שעוסק בתחום הפרחים היה יכול לבחור את הנושא המעניין אותו ב"י" תר ולהצטרף להרצאה. בנוסף להרצאות, באוהל השזירה ברחבת הכניסה התקיימו סדנאות שזירת פרחים בהדרכת בניצי גיל, "הכהן הגדול" של השוורים. כמו כן, היו סדנאות יצירה של סטודנטים שתוצאן תיהן הועמדו לשיפוט הקהל.

נביא לפניכם חלק מתקצירי ההרצאות בכנס. יאן דה בור, מנכ"ל בורסת בארנ"סן, הרצה על "הסתכלות יצואן הולנדי על עתיד הבורסה ושירותיה". "פרחים ואנשים - זוהי תמצית חייו", במשפט הזה פתח דה

בור את דבריו ובו גם סיים. כשתקראו את דבריו, תדעו למה.

"הצרכן העתידי רוצה להיות מופתע, רוצה לראות את הפרחים. כולנו, מטפחים, אנשי בורסה ומגדלים, צריכים להתמודד עם העתיד. מצאנו כאן בישראל שוק קטן, שבו אנשים ומוצרים נפגשים. אני, אישית, מעדיף להיפגש ולהביא כל מסר שלי אישית בעצמי. אתמול, עמיתיי ומת-חריי שתינו בירה יחד והחלפנו רשמים, וזו הסיבה האמתית שהיה חשוב לבוא ליש-ראל בגללה. תאגיד 'אביב' עשה עבודה מצוינת בקיום הכנס.

"אנו נמצאים כעת בתקופה של משבר בענף הפרחים. אני מבקש מכל הצוות שלי לא לראות טלוויזיה. מה שניתן בחיים זה לשלוח אי-מייל, עלון חדשות וכו'. אני אישית, כאמור, מעדיף להיפגש עם האנשים שאני עובד אתם.

"אני צעיר ונמצא בין הפרחים מילדותי. משפחתי עוסקת בפרחים כבר 100 שנים. התחלנו כמגדלים, ואחר כך הגיע הזמן שבו המגדלים לא רצו לעבוד מול סוחרים ששילמו רק אחת לשנה. המגדלים התאגדו לקואופרטיבים, וזה מעולה. כי כשעובדים יחד, יש יותר כוח!

"החברה שלנו מייצאת ל-30 מדינות ואני מייצג תעשייה שפורחת גם בתקופת משבר. כאשר עובדים עם 500 לקוחות, זה קשור במרחק. היום אני חש הרבה יותר נוח לבוא ולדבר על פרחים.



צינוסטים: בית אריזה 'אביב'

שוורת פרחים. היצירות הועמדו לשיפוט הקהל

"היום, 70% מהמכירות בבורסה מתנהלות באופן וירטואלי באמצעות מסכים, לא רור אים את הפרחים. זה דבר שלא היה לפני עשר שנים. המצב באירופה - מאז שנת 2008, אנו במיתון. הצמיחה באירופה היא היום שלילית, אולי רק ב-2014 או 2017 נתחיל לצמוח. שוק הפרחים עמיד בפני מיתון, ואנו נשרוד את התקופה הקשה. בישראל, החורף הארוך והקשה האחרון גרם לנו כמעט להפסיד עונה שלמה. "מערכת הפרחים היא מערכת ממונעת ייצור: מגדלי הפרחים משנעים לבורר סה, משנעים ללקוחות, משנעים לחנויות ועוד. פרחים יצטרכו תמיד. יש שתי סיבות לקניית פרחים: הראשונה לשימוש אישי, קישוטי ויופי. השנייה - לאירועים מיוחדים הפוקדים את האדם מיום לידתו ועד מותו."

ובישראל, יש למשתלות יודפת עדיפות לנוריות הצרפתיות. "בישראל, מטרת הטיפוח הן זנים המתאימים לאקלים הישראלי, כדי שנקבל כמה שיותר פרחים בינואר-מאָרס, שאלה חודשי שי שיא הייצוא לאירופה הקרה. דרישות האיכות - צבעים עזים ומיוחדים, גבעולים חזקים וגבוהים, יכול גבוה לפקעת, כלומר היכול פר דונם, וחשוב שפיוור הפרחים יהיה לאורך כל העונה. צבעים חדשים בטיפוח - אנו עובדים חזק על צבעי ירוק, צהוב ופורצלן."

### "לא רואים את הפרחים"

יושב ראש ארגון הסיטונאים ההולנדי VGB, הרמן דה בון, הרצה על מגמות ושינויים במסחר בפרחים בשנים הקרובות:

"אנו מחלקים את האהבה שלנו לפרחים ולאנשים, אנו עובדים בשוק מקסים ואני מקווה להיפגש אתכם הישראלים גם בעתיד."

### התחילו בשנות ה-80

גל לוי, ממשלתל יודפת, שבה מטפחים כלניות ונוריות, פרס בפני השומעים את פרופיל החברה שלו: "התחלנו בפיתוח ובטיפוח כלניות ונוריות בתחילת שנות ה-80, בחברת 'הזרע', ואחר כך עברנו ליודפת."

"הדרישות שלנו מהפרה הן: איכות הפרה, איכות ועובי הגבעול, צבע הפרה וחיי מדף. אנו עושים ניסיונות רבים ושור נים בתחום הטיפוח, על מנת לקבל זני מכלוא ומוטציות שונות."

"כלניות - כל פרח כלנית הוא גם זכרי וגם נקבי. אנו מגדירים צמחים שהם 'זכריים' וצמחים שהם 'נקבות' ואנו מפרים אותם ידנית על ידי מברשת. בכל פרח יש כמה מאות זרעים ואחוז הנביטה הוא 50%. לאחר ההאבקה, אנו מכסים את הפרה שלא תגיע אליו האבקה על ידי רוח או חרקים. לאחר שנוצרה מוטציה, הצמח לא יכול להתרבות ואין לו פוריות להמשך הגידול. את פרח הכלנית לא רצוי לשווק בשכיבה, כי יש לו נטייה להרים את הראש. "כל העת אנו מחפשים זנים חדשים ולשם כך, עובדים עם בשיתוף פעולה מלא עם המגדלים ועם המשווקים."

"הטיפוח בנוריות הוא הוא תוצר של הכי לאה ידנית. לאחר ייצור הזרעים, מייצרים את הפקעות. מראשית שנות ה-90 יש לנו שיתוף פעולה מלא עם הצרפתים, חלק מהטיפוח נעשה אצלנו וחלק בצרפת. בריקות איכות וטיפוח מתבצעות בישראל וביקורת האיכות נעשית בצרפת. הזנים המיוצרים בצרפת נמכרים בכל העולם,

"מהו מוצר נישה? יש ודאי אלף דעות על מה הוא מוצר נישה. אני הולנדי וכבר מצאתי בישראל מוצרי נישה שאוכל למכור בהולנד. ההיפריקום כבר אינו מוצר נישה. הפכנו אותו כך שניתן לגדל אותו לכל אורך השנה. לכם בישראל יש את ההורטנוזיה, זה מוצר נישה. צעד אחר צעד, ההורטנוזיה הפכה לחשובה יותר וכיום, זה אחד הפרחים החשובים ביותר שהתחיל כמוצר נישה. ככל שאנשים יאהבו את מוצרי הנישה, הם יהפכו למבוקשים יותר! והכול באמצעות תשומת לב ושיווק!"

"סקביוזה - כשרואים אותה, חושבים על גשם ועל רוח. זה פרח עדין מאוד. לפרי בין הפרחים יש ערך מוסף. אם רוצים למי שוך תשומת לב, צריך להשאיר את הפרי על הגבעול. "צבעונים - יש צורך ב-20 שנה של טיפוח, בוורדים - צריך שמונה שנות טיפוח, ותהיו ברי מזל אם יאהבו את הפרח, או חסרי מזל אם לא יאהבו אותו. "במוצרי נישה, אם המכירה מתחילה בשעה שש בבוקר, אזי השעה שבע כבר קר היא השעה המתאימה למכירת מוצרי נישא. השיווק - בשיווק אין מחר, רק היום", קובע נחרצות דה בון, "זרק תוך חמש דקות! אנשים מופתעים כאשר ביום ה'וולנטיין' גבר בא לחנות בשעה 16:00 ורוצה ורדים אדומים לחברתו, ואין החנות הזמינה 10,000 ורדים אדומים ל'וולנטיין' וכשנמכרו, אין יותר."

"מי שמשווק, למשל לרוסיה, ומשיג כמה סנטים יותר לפרח, זה חד-פעמי. אחר כך, הוא יפסיד את הלקוחות הקבועים שלו. מי שמשווק במשאית שלו 50% פרחים רגילים ו-50% 'מוצרי נישה' - יוכל לשרוד. "שם המשחק בשיווק הוא הרווח. כל אחד צריך שיהיה לו הרווח שלו! המגדלים לא ישרדו ללא רווח, הסוחרים והבורסות גם כן לא תשרודנה ללא רווח. במצב שוק אופטימלי, צריך שכולם ירוויחו. "לסיכום, אנו נפגשים עם 200 מגדלים בשבוע. אני בעד קשר ישיר. היום הצעירים רוצים לקנות ולמכור 'על המסך'. הם, הצעירים, אוהבים פייסבוק, אנו יכולים לפנות גם בצורה זו, אבל אם ברחובות לא תהינה חנויות פרחים, ולא פרחים בח' לונות ראוות, זה יחסר מאוד בנוף שלנו. אנשים צריכים לקנות כדי שהחנויות תוכלנה לשרוד."



סידור פרחים. האולמות וחדרי הקירור לבשו חג ליומיים



משה פרץ, מנכ"ל תאגיד 'אביב'. היום השוק קורא לנו לצעוד בנתיב החרשנות"