

אספקת חלב בערבה שיחה עם ינון ניר המנכ"ל הפורש של מחלבות יטבתה

יוסי מלול – משק הבקר והחלב
hmb-malul@icba.org.il



במחלבות יטבתה בערבה, יש חלופי משמרות בניהול הכולל – ינון ניר הוותיק פרש ובמקומו נכנס רם סרוגו הצעיר שמילא תפקידים מרכזיים במחלבה ויש לו היכרות וניסיון מקצועי. במפגש יצרנים באביב באורחן יטבתה, נפגשנו עם צוות הניהול במחלבה שאירח את היצרנים וחילק פרסים למצטייני השנה. היצרנים ומועצת החלב נפרדו מינון ולסיכום ערכנו איתו שיחה על נושאי הענף

כצמח המדבר”
כך ברך ציון בלס, מנכ"ל קבוצת שטראוס, את ינון בכנס היצרנים ביטבתה וזכה לתשואות הקהל.

רם סרוגו, המנכ"ל החדש, סקר את פעילות המחלבה וחזונה לשנים הקרובות. "קפצנו בקליטת חלב מ-35 מיליון ליטר ב-2003 ל-57 מיליון ב-2010 והכוון הוא המשך צמיחה מרשימה.

ינון נכנס בגיל 60 לניהול וידע למנף את יטבתה כמותג חזק. בדרכו המנהיגותית והנחושה הוביל את מותג יטבתה למותג הכי מוביל שמייצג את המדבר, הכיף. שילוב עסקים עם ערכים, המחלבה צומחת כצמח המדבר

מחלבות יטבתה של שנת 2010 נמצאת בגידול ובפיתוח מתמיד. לפני 12 שנה, מחזור המכירות של יטבתה היה כ-100 מיליון שקל לשנה והשנה הצלחנו לחצות את גבול ה-400 מיליון בשנה. מחלבת יטבתה מהווה 65% משוק המשקאות החלב בישראל. בתחום החלב הניגר אנחנו נמצאים בגידול משמעותי והגענו לנתח שוק של 14.5%!

לאחר המפגש, קיימתי שיחה מרתקת עם ינון לשמוע על נושאים רבים, אך הוא בחר להתמקד בנושאים שיש להם קשר ליצרנים והוא היה מחובר אליהם במשך שנים רבות וגם כיום, בסיוורם המעמיקים שהוא עושה לגיוס רפתות משויכות ליטבתה.

טקס הפרדה של היצרנים מינון היה מרגש והוא המשך לפרדות נוספות במחלבה וגם בקבוצת שטראוס. ינון הוא חבר ותיק של קיבוץ יטבתה ושל ענף החלב וחי בו שנים רבות.

"ינון עבד 12 שנים בניהול המחלבה וכשיכתבו את ספר ההיסטוריה של קיבוץ יטבתה, לעשייה של שנות ה-2000 יש משמעות למחלבה ולקיבוץ. יטבתה קפצה מדרגה, שמה עצמה בענק על מפת המחלבות ויצרני המזון - אנחנו ביטבתה על המפה. בעשור האחרון היא פתחה דלת שתגדל בעתיד והסיבה המרכזית היא ינון ניר.



ינון ניר – ממשיך לתרום למחלבה

הוא לקח מחלבה נאיבית ומבולבלת, בדרך מאוד סזיזיפית והוביל אותה למפעל המזון המצטיין של שנות ה-2000. זו עבודה מאוד קשה, הייתה רוח גבית של שטראוס ובסוף עושים את זה אנשים ומנהיגים כמו ינון. תודה לינון, זה מופלא. כנציגה של קבוצת שטראוס שבחרנו ביטבתה כמפעל מצטיין של העשור ובשטראוס יש הרבה חברות מצטיינות. כבר מתגעגעים לשיבות, שבלי לדבר, ינון קיבל החלטה ורץ איתה קדימה. ינון נכנס בגיל 60 לניהול וידע למנף את יטבתה כמותג חזק. בדרכו המנהיגותית והנחושה הוביל את מותג יטבתה למותג הכי מוביל שמייצג את המדבר, הכיף. שילוב עסקים עם ערכים, המחלבה צומחת



פרס מפעל חיים של התאחדות התעשייתיים



רם סרוגו המנכל החדש

"הקיץ האחרון היה ליטבתה קשה מאוד, סיפקנו פחות מ-70% מהביקושים בשוק וזה הפסד למחלבה וגם ליצרנים. אני גם חושש מאוד לקיץ הקרוב כי כבר כיום אין צבירת מלאים שתיתן שקט למערכת. מה שניתן לעשות כיום זה להקטין את הסלקציה ולהוציא פחות פרות. הרפת נבחנת בסך הרווח הכולל שלה. אני פונה לכל הרפתנים בארץ לעשות כל מאמץ כדי לייצר יותר חלב בקיץ עד גבול האיזון בין ההוצאה המשתנה לתוספת ההכנסה. כדאי לזכור שהמחלבות ימצאו דרכים לספק את הביקושים ולאורך זמן יצרני החלב יהיו הנפגעים העיקריים, באם מחסור החלב בקיץ ימשך. כמוכן, הפגיעה תהיה לאורך כל השנה לא רק בקיץ!"

פתרונות חיטוי למשק



החיטוי המושלם למניעת דלקות עטין



Blue Vet
בלו וט



Klor Vet
קלור וט



At Vet
אט וט





לחיטוי כללי במשק, חיטוי ציוד, טיפול במים להגמעה, טיפול בפצעים ושטיפות רחם ונרתיק לאחר המלטה

לחיטוי פרסות, ציוד ומשטחים גדולים. קוטל פטריות ושאר מיקרואורגניזמים הגורמים לדלקות

קונצפט לרוקחות בע"מ

למידע: הורציו 054-4972362, מייל: horacio@concept-Rx.co.il, אתר: www.concept-Rx.co.il

סיפור אהבה

חזי זניאלי - מתוך "חלב אחר" עיתון מחלבת יטבתה, גיליון 26

לפני שנים רבות בקיבוץ יטבתה עוד לפני שמישהו חשב על הפרטה, צעירי המקום, חדורי אמביציה ומלאי חשק.

עבדו כה קשה, עד שנולדה בת המשק. כולם קיבלו את בואה באהבה. ושמה בסיפורינו - מחלבה.

שמה הלך לפניו בכל רחבי המדינה, כולם ידעו שמכל הלב היא נתנה. היה לה פלירט עם חתן מבוגר ואמיד, קראו לו תנובה, והוא היה שם תמיד.

ההורים, קיבוצניקים חביבים, שהבינו מזמן, שכלה מדהימה זו, חייבת חתן. הם חיפשו לה שידוך עם נדוניה טובה, ובתנאי שלא יזיז אותה מהערבה.

תחילה הגיח, מחזר בשם כלל. אבל הוא לא היה רציני בכלל. תנובה, שהרי היה כמו בן בית מקסים. הציע מיד למסד היחסים.

מיד ברגע שהשניים הלכו את הרב, גילו שהרב הוא שדכן די נלהב. במקום לחתן את הזוג הרומנטי, הוא הציע להם, מחזר אחר, די שרמנטי.

ההורים לא ידעו מה לעשות בנידון, ועל כן הזמינו המחזרים לשיחה במועדון.

בא החתן, תנובה ראשון. התיישב בכיסא, מלא ביטחון. דיבר על היסטוריה, ערכים וקיבוץ. איך תמיד הוא עזר, ותמיד הוא נחון.

דיבר על עתיד נהדר שהכול בו טוב. והבטיח תמיד לחבק... חיבוק דב. הביא דוגמאות של שיתוף פעולה עסקי, איך ביחד יקרעו את ההוא עם ה"סקי".

בעצם בסוף מכל הסיפור, הוא הציע, ספק חתונה, יותר ידועה בציבור.

בא החתן שטראוס קצת אחריו, ושטח בפני ההורים את סיפור חייו, סיפור על בית יקה, חלוצים והרבה משפחה. והבטיח שכזוג, הם ביחד מתכוון לצמיחה.

החמיא לכלה על יופייה וטעמה - הטוב. צפה להם, חיי אהבה ופרנסה לרוב.

רק ציין שאם בחיוב הכלה מחליטה, הם יהיו זוג נהדר, כל עוד, אצלו השליטה.

שני החתנים, משכמם הם ומעלה, איך אומרים, החלטה קשה היא לאללה. ישבו ההורים חשבו ותהו, העלו נימוקים בעד זה וכנגד ההוא.

זה גדול ומוכר אך מעט מסורבל, ומנגד חתיך, שעושה רושם יוצא מן הכלל. כאמור, הרוב של שני ההורים החליט, תנובה פאסה, שטראוס הוא הלהיט.

ההתחלה הייתה בלשון עדינה, לא קלה. שהרי החתן, לא ממש הכיר את הכלה. בסוף הם התגברו על הרבה מכשולים, החליטו שהוא במוצק והיא על נזלים. כעבור כמה שנים, נולד להם ילד חביב, עם ציצית וכיפה, הם קראו לו אביב.

היום הם חיים באושר ובעושר. נישואין פתוחים ושומרים הם על כושר. הוא לא הסתפק באחת ויש לו הרמון, והיא מרוצה וצוברת ממון.

הסיפור כאמור, הוא עם סוף נהדר, לא בטוח שבלי ינון ניר, זה היה אותו הדבר.



מחלבת יטבתה



ינון עם ציון בלס - מנכ"ל מחלבות שטראוס

הכי טבעי שיש
חדש! חלב טבעי יטבתה



שלחמו אבנו עמיתו | אש"ף



טעם יטבתה

צינון פרות בקיץ

הנושא קריטי בכל הארץ ומוכרחים לחשוב על מערכות כמו בלולים, או כמו שראו רפתנים באריזונה - מצננים במבנה סגור ובקרת אקלים. סגירת הסככה אינה קשיחה וניתן להרים את הדפנות בחורף. לדעתי זה יהיה גם כלכלי.

אנחנו מוליכים ניסוי בגרופית בשיתוף עם מ"פ ערבה ומכון וולקני ונבדוק גם את הכדאיות הכלכלית, כולל נושא הפוריות.

4 חודשי הקיץ לא תהיה מכסה והיצרנים יוכלו לייצר ככל יכולתם ובמחיר מלא. אין מקום לקנוס את היצרנים בחודשי מחסור

צריך ליצור מוטיבציה אצל הרפתנים שהם ירוויחו מייצור יותר חלב בקיץ והם יפעילו את הכלים הנחוצים לכך. כבר היום יש דוגמאות חיוביות כמו יעקב שחף ברמת הנגב.

סיכום - להתחיל את שנת המכסה ביולי, מחיר מטרה יתעדכן כל ארבעה חדשים, ב-4 חודשי הקיץ המכסה פתוחה ובמחיר מלא.

חוק החלב ומחיר המטרה

מעורבות השלטון, ממשלה וכנסת, בקביעת מחיר המטרה דרך חוק החלב, עלולה לפגוע בכל הענף - יצרנים ומחלבות. יש מקום לחשוב על שינוי "מינון" משקל היצרנים היעילים מול הפחות יעילים, בקביעת מחיר המטרה דבר שיכול להקטין את הפער בין מחיר החלב בארץ למחיר החלב באירופה ולהפחית "הלחצים לייבוא מוצרי חלב"

שיוך יצרני חלב למחלבות

טרה, יטבתה, גד ועוד, הן מחלבות צומחות שצריכות לקלוט תוספת חלב ע"י שיוך יצרנים נוספים. תנובה הייתה בעבר 80% משוק החלב וכיום היא יורדת בנתח שוק. אנחנו והמחלבות האחרות נלחמות על יצרני החלב ע"י הבטחת הטבות (הסכמים, איכות, מהדרין וכו') הפתרון - מעורבות יותר אקטיבית של מועצת החלב להבטחת אספקת חלב, בעיקר בתקופות המחסור. נושא השיוך מאוד אקוטי, אך כיום מועצת החלב לא מספיק מעורבת! בסופו של דבר הצרכן משלם את המחיר הריאלי שהמחלבה משלמת בעבור החלב והנפגעים לאורך זמן הם "יצרני החלב"

פיקוח מחירים

הממשלה צריכה לרדת מפיקוח מחירים בשוק. כיום יש פיקוח מחירים על מוצרים - קרטון ושקית חלב, תוצרת ניגרת וגבינת עמק. הנהנים הגדולים מהפיקוח הם "השוק המוסדי" (בתי קפה, מסעדות, מלונות, בתי חולים ועוד) המחירים המפוקחים משפיעים על מחירי מוצרי הפרמיום ומעכבים פיתוח מוצרים נוספים

התשובה לשכבות הנזקקות צריכה לבוא דרך "מס הכנסה שלילי"! ענף החלב כולו מוקיר תודה עמוקה לינון ניר ומאחל לו עוד שנים רבות של המשך תרומה למחלבה ולענף כולו. ■



שייקה ושולה מעניקים פרס הוקרה לינון

חלב קיץ

אני מצפה מהרפתנים לעשות מאמץ גדול יותר ולבצע את הפעולות הנדרשות להעביר יותר חלב לקיץ. נראה לי שהמערכת צריכה לנקוט בפעולות משלימות:

- שנת המכסות תתחיל ביולי - שהיצרנים יבצעו, ראשית את מכסת הקיץ ואחר כך יחליטו לגבי המדיניות בחורף.
 - נכון לחלק את השנה לשלושה מקטעים במקום ארבעה כיום - חורף, אביב וקיץ.
 - ב-4 חודשי הקיץ לא תהיה מכסה והיצרנים יוכלו לייצר ככל יכולתם ובמחיר מלא. אין מקום לקנוס את היצרנים בחודשי מחסור.
- נכון לתת לרפתנים סיבות להתאמץ יותר בקיץ ולכוונן אותם לייצר יותר חלב בתקופה שהצרכן רוצה אותו.

לפני 12 שנה, מחזור המכירות של יטבתה היה כ-100 מיליון שקל לשנה והשנה הצלחנו לחצות את גבול ה-400 מיליון בשנה. מחלבת יטבתה מהווה 65% משוק המשקאות החלב בישראל

מחיר המטרה

השינויים התכופים במחיר המטרה, פוגעים בקשר שלנו עם הצרכן והוא מגיב רע לשינויים במחיר, אף יותר מעצם עלייתם. לפיכך, יש לשאוף למחיר מטרה אחד בשנה שיתעדכן על פי הנוסחה ויצבור את העליות והירידות כמקובל היום. בשלב ראשון, אני מציע להצמיד שינוי מחיר המטרה להקטנת מספר עונות השנה, כלומר כל ארבעה חודשים (במקום שלושה היום) קיץ, אביב וחורף!!

צריך לעשות מאמץ עליון שלא לשנות מחירים במהלך השנה השוטפת, כדי לשמור על יציבות מול הצרכנים.

בעת עליית מחירים, כל מקבלי האחוזים כמו: מפיצים, נהגים, רשתות ואחרים מעלים בנוסף את המחיר הסופי לצרכן, בלי קשר לעלויות שלהם.