

שלחו להדפסה

גודל פונט

מוסף כלכליסט | מוסף ספטמבר 2012
מוסף 06.09.2012

בארץ

האיש שעקץ דבורים

המסע המופלא של ד"ר אלכסנדר גורושיט מכפר מוכה מגיפה באוזבקיסטן למעבדה קטנה בקריית שמונה, שבו למד לתת לדבורים צוף מזויף - ולקבל דבש שמרפא מחלות

הדס שפר

09:24, 06.09.12

16 תגובות

לד"ר אלכסנדר גורושיט עדיין אין מושג איך זה עובד. מה בדיוק עושות מאות מיליוני הפועלות במפעל שלו. הוא יודע מה הוא נותן להן, ואיזה מוצר הוא מקבל מהן. אבל אחר 40 שנה כמיקרוביולוג, 20 שנה במעבדה המקומית ותשע שנים במפעל, הוא עדיין לא יודע מה קורה באמצע, בבטן של הדבורים.

הוא רק יודע שזה עובד. מגיל 10 הוא מנסה להבין איך למגר חיידקים, ועכשיו הוא משוכנע שמצא את השיטה: לשלב בין צמחי מרפא, דבורים ומעבדה, ולא לשאול יותר מדי. "אם מאכילים את הדבורה בחומר אחד, ביציאה אנחנו רואים חומר אחר שלא היה בכניסה, ומבינים שהיא בונה משהו, אצלה בפנים", מסביר גורושיט ל"מוסף כלכליסט" בראיון ראשון בחייו. "ואז לוקחים 1 מ"ג של חומר פעיל מצמח מרפא, שמים אותו בצלחת פטרי עם חיידקים, ורואים שהחומר הצמחי מנקה, למשל, קוטר של 15 מ"מ. אם ניתן את אותו מיליגרם לדבורה וניקח את מה שהיא הוציאה ונשים מיליגרם ממנו באותה צלחת פטרי נראה, לדוגמה, שהוא ניקה בקוטר של 30 מ"מ - פי שניים. זאת אומרת שבגוף של הדבורה החומר הזה עבר תהליך שחיקה אותו. ואנחנו לא מבינים את התהליך הזה, לא כל דבר אפשר לחקור".

במילים אחרות, גורושיט מצא דרך להעצים משמעותית את כוחם של חומרי מרפא טבעיים באמצעות דבורים, ולהנפיק דבש שמחסל מחלות. סליחה, לא דבש, גורושיט מדקדק. "זה נראה כמו דבש, זה בטעם דבש, אבל זה לא דבש, זה מוצר כוורת. דבש הוא החומר שהדבורה מוציאה מפיה לאחר שלקחה צוף. פה אנחנו מכינים את המזון שלה, היא לא אוכלת צוף".

16 "מוצרי כוורת" גורושיט כבר מייצר בעזרת הפועלות שלו, וכל אחד מהם מכון לטיפול בבעיה בריאותית אחרת - באמצעות יצירת מזון ייחודי המורכב מצמחי מרפא המסייעים לאותה בעיה. כך מייצרת החברה, מעבדות צוף גלובוס, את גרונמל, לכאבי לוע וגרון; בונכומל, לבעיות במערכת הנשימה; גסטומל, לאיזון וייצוב פעילות מערכת העיכול; וירמל, לחיזוק המערכת החיסונית; פלורמל, להתמודדות עם בעיות בחלל הפה; וספינת הדגל של החברה - LifeMel, המסייע לחולי סרטן להתמודד עם תופעות הלוואי של טיפולים כימותרפיים. כולם מוגדרים כתוספי תזונה, נמכרים בבתי מרקחת ובחנויות טבע, ובעיקר

מיוצאים לחו"ל, לאירופה ולמזרח הרחוק.

גורושיט (65) לא עוסק בזה. הוא במעבדה, רוקח, שולח מזון לשתי המכוורות שאיתן הוא עובד, בודק את התוצר. הוא מבין בחיידקים, לא בעסקים. בשביל למכור ולייצא יש לו את אריק פחימה (42), האיש שהגיע לצוף גלובוס שניה לפני שגורושיט התייאש מכל הכישלונות ופשט רגל, והצליח לרקוח לו קרש הצלה. המעבדות זה רק הם. אחד מדען, אחד מנכ"ל, יש גם מבקר איכות ושני פועלים. זהו. בעונת העומס מצטרפים עוד כמה אורזים, עשרה לכל היותר. וכשמבלים עם גורושיט ופחימה מבינים שעם כל הכבוד לתרבות של צמחי המרפא ולמסורתין בבטן הדבורים, החיבור בין שניהם הוא הנוסחה הסודית של המפעל הקטן שחולם להיות ענק.

האלטרנטיבה של הדבורים

בין 3,000 ל-5,000 כוורות, בעיקר בגליל ובעמק החולה, מפעילה צוף גלובוס באמצעות שתי מכוורות, וכל כוורת מפיקה במקרה הטוב 12 ק"ג דבש, כמאה צנצנות. רוב הזמן הדבורים מלקטות צוף ומייצרות דבש רגיל עבור המכוורות, אבל חודשיים בשנה הן עובדות בשביל צוף גלובוס, "כשאינן פריחה בחוץ, בסוף מרץ או בסוף יולי", מסביר פחימה. "בלי פרחים אנחנו האלטרנטיבה של הדבורים, ואנחנו בעצם משקרים להן כשאנחנו מכניסים מזון לתוך הכוורות, והמלכה ממשיכה להטיל ביצים כאילו אין מחסור באוכל".

כוורות שונות מקבלות מזון שונה, כדי לייצר בסופו של דבר מוצר שונה. "יש לנו פורמולה לכל מוצר - תערובת צמחי מרפא, שהיא בעצם תמצית של החומרים הפעילים בכל צמח. את הנוזל הזה אנחנו מערבבים עם מוצר מתוק, דבש או סוכר, ומתקבל נוזל שמבחינת הדבורים הוא כמו צוף".

לגורושיט לקח זמן להגיע לפטנט הזה. בתחילת הדרך הוא התמקד בלבדוק דבש, ועוד לא חשב על צמחי המרפא. כבר ב-1973 הוא בדק מה עשרה סוגי דבש שונים עושים לחיידקים. "ראיתי שאחד עובד, אחד עובד פחות, אחד לא עובד בכלל. הגעתי למסקנה שאם אנחנו קונים דבש בחנות, אין לנו אפשרות להגיד אם הוא טוב נגד משהו או לא טוב, וניסיתי להבין למה דבש משתי כוורות שעומדות באותו מקום מביא לתוצאות שונות. המשכתי הלאה וחשבתי שאולי צריך לעשות משהו מראש כדי לדעת שמוצר מסוים יהיה טוב לכאב ראש ומוצר אחר לדלקת גרון".

הרעיון של האכלה מלאכותית נועד לסדר את מה שבטבע עשוי לקרות באופן חופשי ובלתי צפוי, כשדבורים אולי אוספות חלק מהחומרים הפעילים בצמחי מרפא, אבל לא בהכרח את כל הנדרשים ולא בהרכב הנכון. עם הקונספט הזה גורושיט עלה לארץ והחל לחקור את עולם צמחי המרפא, לרקוח תרכובות, לחכות לחודשיים היצרניים בשנה, ולבדוק את התוצרת. לא פלא שנדרשו לו ארבע שנים מתחילת הניסיונות ועד תחילת המכירה המצומצמת, ועוד 12 עד להפצה ההמונית.

כיום המחסן של מעבדות צוף גלובוס, באזור התעשייה הצפוני של קריית שמונה, נראה

כמו חדר אחורי של חנות תבלינים. שקי ענק של צמחי מרפא מכל העולם וחביות ירוקות גדולות מלאות בדבש המיוחד, על כל אחת מספר ספציפי שמזהה את המוצר. גורושיט ופחימה מסתובבים ביניהם כמו הזוג המוזר: המדען המבוגר, "לא בדיוק המפוזר מכפר אז"ר אלא יותר כמו הגאונים המרושלים האלה", כפי שמגדיר אותו פחימה, עם המבטא הרוסי הכבד והלהט שנדלק כשהוא מדבר על הדבורים והחיידקים; והצעיר שגדל במשפחה מוכרת בעיר, עם מגוון עסקים של שיווק והפצה, ששוקע במונולוגים מלאי תשוקה על המפעלים שהוא יפתח בחו"ל, על כיבוש השוק, על המחזורים שגדלים. כל אחד מהם כמו מדבר בשפה שלו, עם כבוד הדדי אבל ממרחק ברור, מופגן.

הארה בימי כולרה

גורושיט נולד בטשקנט, אוזבקיסטן, וכבר בכיתה ה' הבנתי שאלך ללמוד רפואה של חיידקים". הוא זוכר ספר שקרא בנושא, שהוביל לעוד אחד ועוד אחד, את הסקרנות הילדית שהתעוררה בו כששמע על מגיפה באזור, ואת המסלול שהצטייר לו. היו רגעים שחלם על קולנוע, השתתף בחוג, אבל "זאת היתה פנטזיה, יהודי לא יכול היה ללכת לזה, היהודים הלכו כולם לקבל השכלה", וגם הוא הלך לקבל השכלה, והצליח להתקבל ללימודי רפואה והתמחה במחלות זיהומיות ומיקרוביולוגיה. אז הגיעה הארת הדבורים הראשונה שלו. "ב-1969 נשלחתי לאזור סמרקנד, לכפר שבו השתוללה מגיפת כולרה. היינו צריכים לעבור בין הבתים ולמפות את החולים ואת מצבם. את הדו"חות העברנו למנהל, אבל כשהפרויקט הסתיים ביקשתי לקחת אותם ולהתעמק בהם בעצמי, ומצאתי רק שני בתים שלא היה בהם אף חולה. בחופש מהלימודים והעבודה חזרתי לכפר וגיליתי שאלה שתי משפחות שמגדלות דבורים. כל בני המשפחה אכלו מוצרי כוורת, וניצלו מהכולרה. אז הבנתי שיש משהו בדבש שיכול להרוג חיידקים, והמשכתי לבדוק את הנושא".

גורושיט החל לעבוד באוניברסיטה כמרצה וחוקר, אבל נזר מלפרסם את הממצאים שלו בעניין הדבורים והחיידקים. כשהפרסטריוקה הגיעה ועמה היתר לפתיחת עסקים פרטיים, גורושיט וחברים רופאים פתחו עסק קטן, חובבני למדי, שהתבסס על מוצרי הכוורת. "אני ייצרתי מוצרי כוורת לכל מיני תסמינים, מכרתי להם והם מכרו לחולים", הוא מסביר.

ב-1990 גורושיט, אשתו ושלושת ילדיהם, כמו רוב היהודים שסביבם, עלו לישראל והשתקעו בחיפה. הוא החל לעבוד במעבדה של קופת חולים כללית, ו"לא סיפרתי לאף אחד מה יש לי בכספת. סתם אמרתי שאני רוצה לחקור. רציתי להבין מה קורה עם החיידקים במערב". אחרי שנה נתקל במודעה של המדען הראשי והמועצה האזורית גליל עליון, שביקשו לעודד פעילות תעשייתית של עולים חדשים בקיבוצי הצפון. "לא ידעתי עברית וביקשתי מהבת שלי, שהיתה סטודנטית, לכתוב בכתב יד שני עמודים על מה שעשיתי ברוסיה, מה שאני יודע ושיש אפשרות לייצר פה, שלחתי למדען הראשי, ולא חשבתי שייצא מזה משהו. אחרי חצי שנה זימנו אותי לוועדה וב-1992 נתנו לי אישור". איילת השחר היה הקיבוץ החונך, וגורושיט עבר לקריית שמונה. "אם היו לוקחים אותי לקיבוץ יד מרדכי הייתי עובר לאשקלון. לא היה אכפת לי לאן לעבור, העיקר לפתח את זה".

מאז הוא מפתח. שלוש שנים עבד תחת החממה הטכנולוגית של המדען הראשי, וב-1995 החל לחפש משקיע פרטי. כשמצא אחד בחצור, המעבדה נדדה לשם. חילוקי דעות הביאו לפרידה, גורושיט מצא משקיע אחר, את מאיר אדרי, ושוב לא צלח. ב-2003 המפעל, שישב במבנה קטן בקריית שמונה וכבר הפיק כמה מוצרים, עמד על סף פשיטת רגל. אבל אז לאדרי היה רעיון, והוא הלך לדבר עם אריק פחימה. היום שניהם

שותפים בחברה, לצד גורושיט ועמוס לוטן, כשותף לא פעיל. אדרי האחראי על בקרת האיכות, ופחימה המנכ"ל.

אל תיגע בחברה הזאת

"הייתי עשר שנים בעסק המשפחתי והתעייפתי", מספר פחימה. "יצאתי להתאווור. הצינו לי כל מיני עסקים אבל הם לא עניינו אותי, ואז מאיר אמר לי: 'בוא תראה, רק תראה'. באתי, ראיתי, ואחרי שהבנתי את שיטת הייצור התחברתי לגאונים של העניין".

העסק המשפחתי של פחימה, הבכור משישה אחים, מוכר היטב בכל אזור הצפון - אביו חנינה, לשעבר כדורגלן בנבחרת ישראל ומכבי חיפה, בנה אימפריה של הפצת שיווק והפצת מוצרי מזון וטואלטיקה, והמשפחה מחזיקה גם ב"חדשות הגליל", המקומון של קריית שמונה.

"אני שמעתי על המשפחה שלו שכל מה שהם עושים מצליח פה", מספר גורושיט. "אבא שלו חבל על הזמן, אח שלו מצליח, המשפחה שלו מוצלחת. חשבתי שהוא יוכל להרים את העסק. המשפחה שלו משפחה ידועה בקריית שמונה, בעירייה, בעסקים, בליכוד". גם גורושיט חבר ליכוד, אבל מסביר, בפטפטנותו החביבה ודיבורו הנעים, שהוא בכלל מצביע לליברמן, שצריך לגרש את כל המסתננים, שהוא לא היה יכול לחיות בארצות הברית עם נשיא שחור ושהתקשורת שמאלנית. בין לבין הוא רומז לכך שאולי רצח רבין הוא קונספירציה של השב"כ, וממהר להוסיף "הפה שלי סיבך אותי לא פעם עם כל מיני אנשים".

פחימה מכיר גם את ההסתבכויות האלה, כמו גם את היעדר הכישרון העסקי של גורושיט. "אני יכול להגיד בפשטות ובכנות, אני הייתי המציל שלו. מה הוא היה יכול לעשות עם המפעל בלעדיי? הוא עסק בזה באופן מסחרי 15 שנה ולא יצא מזה כמעט שום דבר. הוא ניסה משקיעים אחרים ולא הצליח. מגיעים לגיל שאומרים: זהו, עכשיו צריך להצליח, אם לא אין סיכוי כבר".

ואף אחד לא חשב שגם עם פחימה יש סיכוי. אפילו המשפחה שלו התנגדה. "הם ידעו שאם אני מתלבש על משהו אני אצליח, אבל דאגו. אבל לא חשבתי שאני אפול, לא עלה בדעתי שיש סיכוי בכלל שזה יכול לקרות. נאיביות של מישהו שמאמין יותר מדי. אם היו אומרים לי אז את מה שאני יודע היום לא בטוח שהייתי נכנס לחברה, אבל היום אני שמח שנכנסתי". אפילו רואה החשבון שלו, שעשה בדיקת נאותות, הזהיר אותו. "שילמתי כמה עשרות אלפי שקלים שיכין לי דו"ח, והוא כתב: 'אל תתקרב לחברה'. אבל הוא רואה חשבון, לא איש עסקים. הוא מסתכל על המספרים באותו הרגע, לא מבין את הפוטנציאל. היום הוא אומר שאם מישהו היה יכול לעשות את זה, זה רק אני".

"לפני שהגעתי החברה עמדה על סף פשיטת רגל. היו חובות של מאות אלפי דולרים לבנקים, לנותני שירותים. הייתי צריך לייצב תחילה את המערכת, וזה לקח שנה. התחלתי בעבודה קשה וארוכה עם השקעות כספיות לא מועטות, והתחלתי להסדיר את כל ענייני הרגולציה, תקנים ואישורים. אנחנו תוסף תזונה, אז לא צריך בדיקות וניסויים קליניים, אבל הקפדנו לבדוק את הדברים מכל מיני זוויות, למרות הזמן והמחיר, כדי שהצרכן יוכל

לתת אמון במוצר. רק אחר כך יכולנו להתחיל בשיווק והפצה, בארץ ובחו"ל".

כרגע נמכרים מוצרי החברה ב-17 שווקים מלבד ישראל: במזרח ובמערב אירופה (והם מתגאים במיוחד במדפים שלהם בבית הכלבו המפורסם הרודס בלונדון), בדרום אפריקה, במזרח הרחוק ואוסטרליה, "ולפני שבוע קיבלנו את אישור ה-FDA (מינהל המזון והתרופות האמריקאי) ואנחנו נמצאים ממש בשלבים סופיים של הסכמים עם מפיצים בארצות הברית", אומר פחימה, וניכר שגורושיט עדיין מתרגש מההצלחה הזאת. "בשלב מסוים הוא הבין שאם זה לא יקרה עכשיו, כל מה שהוא עבד ועמל במשך כל ימי חייו לא יזכה להכרה ואנשים לא יידעו ממנו", אומר פחימה, וגורושיט מוסיף: "אריק הוא איש עסקים וזה מה שהיה חסר. אני לא אוהב ולא יודע לנהל. הוא בא והרים את העסק, אין מה להגיד. זו הצלחה שלו, הרגשתי שזה בן אדם שלוקח מהמעבדה ומעביר לעסקים. אם לא הייתי פוגש אותו הייתי עובד בקטן קטן, או שלא הייתי עובד בכלל. כבר הייתי בדרך לקופת חולים, ובטח לא חשבתני שאני אוכל לראות את השם שלי בכל כך הרבה שפות. הם כותבים על המוצרים שלנו ביפן, בסין!".

מי יקנה את זה ב-50 שקל?

דווקא בישראל קשה יותר. על קיר משרדו של פחימה, לצד אוסף השטרות והמטבעות הישנים של דודתו ותעודות העלייה של משפחתו ממרוקו, ממוסגרות תעודות רשמיות שמעידות על כך שמוצרי החברה עומדים בשלל תקנים בינלאומיים, והוא עצמו מרחיב ומתעכב על כל ניסוי קליני שעשו בבית החולים זיו בצפת וסקירה מדעית באוניברסיטת בן-גוריון, על המאמרים שהולידו הניסויים האלה במגזינים רפואיים ("מדיקל אונקולוגי") ובתקשורת הפופולרית בארצות הברית ואירופה, על ניסויים שהשוו את המוצרים לדבש רגיל, ועל אלה שהשוו אותו לאנטיביוטיקה, על כל רגע בדרך שבו המדען הראשי גיבה מחדש את הפרויקט, בהשקעה כוללת של כ-3 מיליון שקל. הכל, הוא מסביר, כדי לשכנע את הצרכן הספקן, שלא ממש מבין מה רוצים ממנו.

"האמנתי שזה שהמוצר ייחודי יאפשר לנו להצליח מהר, אבל לא הבנתי שבייחודיות יש גם קושי", אומר פחימה. "אי אפשר להגיד 'שלנו יותר טוב'. צריך לחנך שוק, להסביר לאנשים ששואלים 'זה מה שהדבורים מוציאות לך? מה אתה מחרטט אותנו? דבורים אוכלות צוף ומייצרות דבש', זה קושי מאוד גדול. אין ספק שאם היה עוד מתחרה אחד או שניים היינו עולים במכירות וגם יורדים בהוצאות פרסום. עכשיו עדיין יש לא מעט סקפטיות, כמו שאני כשנכנסתי הייתי סקפטי".

"ואיך את משכנעת אנשים שזה לא דבש, ושכדאי להשקיע בזה כסף? חצי קילו דבש עולה 40 שקל, אז איך אתה רוצה שנקנה צנצנת קטנה של 120 גרם ב-50 שקל?". בחו"ל, אגב, זה עולה כמעט פי שלושה, 20-25 ליש"ט, ובהרודס אפילו יותר".

גם אופן השימוש מצריך חינוך. "הלקוח לא צריך לבלוע, צריך למצוץ את המוצר כדי שהספיגה תהיה מקסימלית. שוב ראיתי שזה ייחודי, אמרתי 'זה בומבה', אבל לא חשבתני שיהיה צורך לחנך אנשים להחליף את טבליות המציצה לגרון במוצר שלנו. הצרכן הישראלי יורד לפרטים, בודק באתרים, שואל את המוכרים, לוקח להם זמן להבין את התהליך ואת הגאוניות שלו".

ארבע שנים נדרשו לפחימה להוציא את החברה מהבוץ, "ורק ב-2008 התחלנו להרוויח. אני השקעתי כ-6 מיליון שקל, אבל אם סופרים את ההשקעות לפניי אני מאמין שהן הגיעו לכמעט 15 מיליון שקל, 3 מהמדען הראשי, עוד 5 מהמשקיע הראשון ועוד כמה מיליונים מהמשקיע השני. היום סך המכירות שלנו עומד על 5-6 מיליון שקל בשנה, ואני מקווה להגיע למחזורים של עשרות מיליוני דולרים. היום 60% מהשוק הוא בישראל, אבל אני מקווה ש-95% מהשוק יהיה בחו"ל ו-5% בישראל, זה יכול לקרות בתוך שלוש שנים".

גורשיט, מצדו, כבר מתחיל לראות את הסוף. עוד עשר שנים, הוא אומר, "אהיה כבר בפנסיה". והחברה? "אני לא יודע. אנחנו נהיה רחוק. גם עכשיו זה מצליח, כל פעם אני מוצא את המוצר בשפה אחרת, טוב שיש בגוגל תרגום לשפות". פחימה לא בוחן את הצלחה דרך גוגל טרנסלייט. "אני רואה את עצמי ממשיך עם צוף, ואני מאמין שיוקמו שלושה עד חמישה מפעלים שלנו במדינות גדולות כדי שלא נצטרך לייצר פה ולייצא אלא נוכל לייצר שם. רק שיהיה ביקוש". וגם הוא, הוא אומר, כמו גורשיט, רק רוצה לראות את הפרויקט הזה מתרחב, ומתעקש שרווחי עתק הם לא המוטיבציה. "גם אם יגידו שבסוף מקבלים סוכריות מנטוס ולא כסף, זה בסדר מבחינתי. העיקר שאני יודע שבסוף אני הצלחתי, זה מה שעושה לי טוב".