

היה בגישה זו וידעתי טוב היכן לחפש את הבעיות. צריך היה להכפיל ולשלוש את הייצור, אבל איך? לקחת טוריה ביד, מזה עוד לא הושג דבר. בשדה משה התיישב בזמננו זוג, כבר לא צעירים, שרצו לפרוץ, בידיים ריקות, את טבעת החנק של חוסר אמצעי הייצור. גידלו בסלון אפרוחים ורעבו ללחם כדי לקנות תערובת. ממכירת הפטימים רצו לקנות עגל וממכירת הפר להקים לול מטילות. תוכנית פנטסטית ליצור יש מן אין. (יותר קל להמציא את הפרפטום-מובילה). כעבור זמן קצר ברחו לברזיל, שם, בסלאמס של ריו, הצליחו להתבסס מהר יותר. גם גברעם ניסתה. התקשרו בחוזה עם 'תיא' מפעל לקוסמטיקה, בכוונה לייצר עבורם משחת שיניים ולשווקה בשם אחר במגזר הקיבוצי. אך מאחר והשגת הציוד לייצור הייתה כרוכה בהוצאות כבדות, החלו בשיווק משחת שיניים מוכנה באריזה נייטראלית, באמצעות מחלקת הקניות של הקיבוץ. לא עמדו שם בתור לקנות את המוצר החדש והסתפקו ב- שנהב של קופ"ח. עקב כך ישכחו לשלם לתיא. אחרי כן התחילו מפעל ליצור סבון כביסה, עם שותף פרטי, איש המקצוע, שביקש לראות כסף והרבה, עוד לפני ששווק המשלוח הראשון. גם מפעל זה שבק חיים. את חומרי הגלם נשאר חייבים ל- זליה. שיעור נוסף בתורת הפיתוח וההשקעה: היה מקצוען בעצמך וחקור את השוק על ביקוש המוצר, לפני שתסתבך.

אבל למי אני מטיפ? אני עצמי התעקשתי לגדל בנות בגברעם, אם כי היה ידוע, שלעולם לא נגיע ל-30 ק"ג לאשכול כבחוף הכרמל או בעמק הירדן. אך גם הגיון אינו פועל תמיד: כמה ציפיות התבדו בשדה משה, כמה השקעות ירדו לטמיון, אם כי לרוב הכישלון לא היה באגרו-טכניקה אלא בהיקף קטן מדי של הייצור.

הוצאות הניהול באגודה שתופית קבועות. הפדיון הוא המשתנה. בסיכום - לא היו לי כישורים מיוחדים להציע לגברעם כגזבר ואסור היה לי מראש ללכת לסמינר. אסור היה לי מראש ללכת לקיבוץ...

(אפריל 1994)