



יבוא אישי

אוכל, שתייה, אשה, אשה

ענת סלע ורפאלה רונן, בנות זוג כבר 18 שנה, הן הבעלים של ג'יאקונדה, אחת מיבואניות יינות האיכות המשפיעות ביותר בישראל. סיפור שהתחיל בפגישה עיוורת, נמשך בניו זילנד ונגמר באהבה גדולה // יובל ג'ונג הרגיל צילום איליה מלניקוב

שתי מחודדות, אפס תוכניות

האמת, להגיד שסלע ורונן נפלו עלינו מהשמים זה קצת מוגזם. בעלי הוויכוח המחודד בטח זוכרים אותן מהקייטרינג ענת ורפאלה, שבסוף שנות התשעים היון והשקה את עשירי ישראל. אך כדי להגיע לחקופת הקייטרינג אנחנו צריכים לחזור שוב לשנת 1992, עת הפסיכולוגית והסאונדרמנית נפגשו בפגישה עיוורת. הקליק היה מידי, ומאו הן בנות זוג. תקופה קצרה לאחר שעברו לגור יחד החליטה רונן ללמוד בישראל בהדומד. עם תום הלימודים עברה אצל צחי בוקשטר במסעדת הבית הירוק, במסעדת רמי אצל השף רובי פורטנוי ("זה היה מקום שהקדים את זמנו. לשמחתי עברתי אצל פורטנוי אניברסיטה בכל מה שקשור בטיפול ברגים") ובקייטרינג של רן שמואלי. אז גם ניטע בה הרצון לפתוח קייטרינג משלה. בעזרת הרבה תשוקה היא הצליחה להרכיב את זוגתה בחיידק ויחד הן יצאו לדרך עצמאית. לרונן המעבר מעבודה סוציאלית לתחום המסעדות לא היה טבעי כל כך: "כאחד האירועים הראשונים מצאתי את עצמי עומדת ומביטה באנשים הצהלים. זה היה אירוע גדול ונוצץ, עם הרבה פוזת וחיוכים. פתאום שטף אותי פרץ דמעות שלא יכולתי לעצור. המעבר מהסבל של המטופלים באברבנאל לשמחת החוגגים הייתה קשה. היה לי קשה לעמוד בזה מבחינה נפשית".

לאחר חצי שנה של יע ודמעות, שבמהלכה המשיכה לעבוד בחצי משרה באברבנאל במקביל לניהול עסקי הקייטרינג, החליטה רונן לעזוב את העבודה הסוציאלית ולקפוץ ראש לתוך סיד המרק המהביל. שמונה שנים עבר הקייטרינג, עד ששוב החליטו השתיים, או שהחיים החליטו עבודן, שהגיע הזמן לשינוי. חה היה חתיכת שינוי.

הימים הם ימי האינפיפאדה השנייה. המתקן הגדול בפתח וענבה של פסימית התקורה מעל תל אביב. בארוחת ערב אצל חברות ורק מישויה לאורו שהיא קראת איפשהו שניו זילנד קולטת הגידה. השתיים לקחו את האמירה ברצינות ועודו באותו השבוע ניגשו לשגרירות הניו זילנדית. רפאלה: "באותו יום נסעתי באוטו שלי ואיזה קוף אחד ידק לי על השמשה. סתם ככה, ללא סיבה נראית לעין. זה מבחינתי היה הקס. הרגשנו שמשוה לא טוב קודה כאן. רצינו לטוס הכי רחוק שאפשר".

ענת: "ניו זילנד נשמעה כמו אופציה מגניבה. מה גם שהיה לנו הלוט ישן לחית קצת בחו"ל. לאחר כמה חודשים של הליך פרוצדורלי מייגע הגיע הרגע הגדול. זה היה יום שישי בבוקר. היינו עדיין במיטה

הצלחתי לפצח, בייחוד על רקע המגרש הגברי שבו הן משחקות. מגרש של צבעונים וכרישים, יבואני יין ואלכוהול אשר לא בוחלים בשום אמצעי כדי להשיג עוד לקוח.

לא רק לי נוכחותן העדינה נראתה מזוהה. "כשפתחנו את ג'יאקונדה אנשי מקצוע לא נתנו לנו יותר מחצי שנה", נזכרת רפאלה בחיוך. "אחר כך גם הגיעו הצעות לשותפות. 'מה, אתן לא רוצות כסף? לא רוצות עזרה?', היו שואלים אותנו כל השוביניסטים סוג ד' האלה. לא. אנחנו לא רוצות כסף ולא צריכות עזרה. נסתדר לבד, תודה על הדאגה".

כדי להבין עם מה הן נדרשו להחמוד בתחילת הדרך הן מספרות על הפעם הראשונה שבה ניסו לשחרר לבד משלוח יין שהגיע לנמל התעופה.

ענת: "כמו כל דבר שאנחנו עושות, גם בתחום המכס רצינו לדעת איך הדברים עובדים באופן בלתי אמצעי.

"כשפתחנו את ג'יאקונדה אנשי מקצוע לא נתנו לנו יותר מחצי שנה. אחר כך גם הגיעו הצעות לשותפות. 'מה, אתן לא רוצות כסף? לא רוצות עזרה?', היו שואלים אותנו כל השוביניסטים סוג ד' האלה. לא. אנחנו לא רוצות כסף ולא צריכות עזרה. נסתדר לבד, תודה על הדאגה"

הכי פשוט זה להשתמש בשירותי עמיל מכס. אבל אנחנו רצינו פעם אחת לברוק איד זה עובד מבפנים. כשאמרנו לעמיל המכס שלנו שאנחנו רוצות לשחרר לבד הוא צחק ואמר שהוא לא מאחל לשונאיו את כל הבלגאן הזה. אבל אנחנו התעקשנו והגענו לבן גוריון. לאחר דין וחברים נתנו לנו להיכנס פנימה, לאגף השחרורים. תבין, כולם שם נגרים מיוזעים ומטוקסים שגרמו לנו להרגיש כאילו הגיע מופע הפריק שואר הכי טוב לעידה. לאחר אי אילו הערות סקסיסטיות הצלחנו למצוא פקידה. אשה כמונו. כשיבקשנו ממנה עזרה היא שאלה אותנו איפה בעל העסק. כשאמרנו לה שאנחנו בעלות העסק היא חיכה ושאלה שוב: 'זו, איפה בעל העסק האמיתי?'. כשהתעקשנו היא ממש סירבה להאמין. בסוף, לאחר שלושה ימים רצופי כבי ותחוננים, הצלחנו לשחרר את המשלוח. מאז לא חזרנו שוב על הניסוי הזה, אבל היום אנחנו יודעות לפחות איך משהירים משלוחי אוויר."

לו הייתי מבקש מהן לחזות בתחילת שנות התשעים מה יהיה מסלול חייהן הן היו מדברות מן הסתם על בני חולים לחולי פש ועל היאטרן. בגיל 26 סיימה ענת סלע לימודי סאונדרמנית בבית הספר של יבוא גרא והחלה לעבוד כסאונדרמנית בהפקות היאטרן, ורפאלה רונן סיימה בארצות הברית תואר כמטפלת באברבנאל. אך החיים יותר חזקים מכל הגנה ומכל בית משוגעים, גם אם רכשחם תואר בשבילים. כעבור 18 שנה מצאו עצמן סלע ורונן, או "הג'יאקונדה" כפי שמכנים אותן בתעשייה, חולשות על אחת החברות המשפיעות ביותר ליבוא יינות איכות לישראל. בז'רגון של עיתונים כלכליים היה נכתב בוודאי שהסיפור שלהן ושל חברת ג'יאקונדה "דאוי שילמד בכל קודם למנהל עסקים". זה אולי נכון, אבל מדובר בהרבה יותר מסיפור על שתי נשים שהפכו תחביב למקצוע, אלא באגדה שקורצה מהחומרים העסיסיים ביותר של החיים. מילן קונדרה או פול אוסטר היו ודאי כותבים על זה ספר או תסריט.

איך משהירים משלוחי אוויר?

לפני כשלוש שנים פגשתי אותן לראשונה, כשהן הזמינו אותי לטעום מבחר יינות ריזלינג גרמני מבצירים מובחרים בביתן המטופח שבאזור כיכר המדינה. זה היה בערך שנה לאחר שהן הקימו את ג'יאקונדה ("הבת הבכורה במשפחה שלנו", כפי שהן קראות לה). בפגישה הראשונה הן נראו לי מזרחיות. רפאלה, גותית בעלת גיגונים אריסטוקרטיים, וענת, בעלת אפיל כפרי מחוספס, נדמו כאילו הונחתו לכאן היישר מאיזה סרט של טריפו משנות השישים. אבל החטרונות הראשונות והשיפוט המוקדם נסוגו עם כל בוס יין שנלגמה. לעזאזל, הבחורות האלה מבינות ביי. באוכל. בחיים הטובים. הערב ההוא, שנמשך יותר משלוש שעות וכלל שבעה בקבוקי יין, אחד מהם ריזלינג בן 20 שנה, בהיר לי שני בדריס. אחד: ריזלינג מהריץ יוכל להביא לעוצמות ריגוש לא פחותה נושרדונה מבורגן. שתיים: יש לי תחושה שאני אשתו שוב עם הבנות האלה.

צדקתי. מאז אותה ארוחת ערב יצא לי לפגוש אותן בלא מעט אירועי יין, בעיקר כשהן אירחו ייננים מגרמניה לערבי הרצאות ושתיות יין. אך עם כל האירועים, הפגישה וה'שלום שלום', שתי הנשים המרשימות עדיין המשיכו להקדין מסחריות של



כשאתה מתחיל לשתות ב־11:00 בצהריים אתה כבר על הרצפה. רונן וסלע

בטוחות שאחרי הטעימות יבואו ההזמנות. והכי חשוב, יהיה להן סבלנות – אולי התכונה הכי חשובה אצל יינים ואנשי יין.

מתי הרגשתן שזה זה?

רפאלה: "בחלוף שנה וחצי התחלנו להרגיש שאנחנו מחוללות שינוי אמיתי. ידענו שזה מצליח כשבעלי מסעדות התחילו להתקשר אלינו ולהתעניין ביינות. צריך להבין שבהתחלה לא עבדנו בכלל עם מסעדות אלא רק עם השוק הפרטי. כשאנשים התחילו להגיע למסעדות עם יינות שלנו וחיפשו יינות דומים בתפריט נוצר דיבור על היינות האלה. מסעדרנים התחילו להבין שיש דרישה לסוג כזה של מוצר".

ענת: "אגב, גם היום רוב הלקוחות שלנו נמנים עם השוק הפרטי ורק שליש הן מסעדות. מבחינתנו הראיה שהשינוי האמיתי התחולל היא שבתפריטי לא מעט מסעדות יש היום אגף שמוקדש ליינות גרמניה, משהו שלא היה מתקבל על הדעת לפני ארבע שנים".

הגיאקונדה. את היינות שלהן אפשר למצוא כמעט בכל מסעדה נחשבת בתל אביב. אם בתחילת הדרך הן התמחו כמעט אך ורק בלבנים מניו זילנד ומגרמניה, נכון לעכשיו הפורטפוליו שלהן מתפרש על פני עשרות מותגים, כולל אדומים, שמרוקיים עד לאוסטריה, צרפת, ספרד ולאחרונה גם מפיאמונטה שבאיטליה. המשותף לכל המותגים שלהן הוא הקשר האישי עם היצרנים, רובם בעלי יקבים קטנים, שאיתם הן מקפידות להיגשש מדי שנה על בקבוקי יין וארוחה טובה. Hand Picked Wines, כך הן קוראות לשיטת העבודה הקשה הזאת, שמתבטאת גם בנטייה לבתי לקוחות, לעתים גם בעבור אספקת בקבוקי יין בודד. נו, אז אולי עכשיו כשהעסק מצליח הגיע הזמן למכור ולהתחיל להלך לסיפור הבא?

רפאלה: "אין שום סיכוי שבעולם. גיאקונדה זו המשפחה שלנו".

ענת: "אפשר להגיד שמצאנו את הייעוד שלנו".

ההמתנה למשלוחים הראשונים הן התחילו להיכר אט אט איפה הן נחתו. רגע מכוון אחד ענת זוכרת במדויק: "בתקופה ההיא אימצנו את קפה שיין. כמעט מדי יום היינו באות לשם ב־11:00 ופוחחות את היום עם ליטר בירה קרה. בניו זילנד, כמו באוסטרליה, אין שום דבר מותר בללכת לבר ולשתות בירה ב־11 בבוקר. אבל כאן, לאחר כמה בקרים כאלה המלצר הקבוע לא התאפק ושאל: 'זנגידו, לא שמתען שבשעות האלה שותים קפה?'. אז נפל לנו

"הדבר שהכי הדהים אותנו כשחזרנו לישראל היה כל מה שקשור לשתיינות יין: לא הצלחנו להבין איך אנשים מעדיפים לשתות בחום של 40 מעלות יינות אדומים חמים ולא יינות לבנים צוננים וקלילים. זה היה פשוט בלתי נתפס כבר שוחררו וידענו שאנחנו הולכות על כל הקופה"

האסימון שתרבות השתייה כאן היא לא משהו. הדבר שהכי הדהים אותנו זה כל מה שקשור לשתיינות יין: לא הצלחנו להבין איך אנשים מעדיפים לשתות בחום של 40 מעלות יינות אדומים חמים ולא יינות לבנים צוננים וקלילים. זה היה פשוט בלתי נתפס. אבל בשלב הזה הסוסים כבר שוחררו וידענו שאנחנו הולכות על כל הקופה".

כאמור, ההתחלה של העסק החדש הייתה קשה. ליינות לבנים, ובייחוד לזילנדי, לא היה שם טוב בארץ. אבל הן, בעקשנות שאינה אותן מתחילת הדרך, בנו אתן להזמנות ומרכז הרכה (giaconda.co.il), וביקתו רגליים, או יותר נכון לגלגלים, מדלת לדלת, ונתנו ללקוחות פוטנציאליים לטעום מהסחורה. הן היו

ושלחו דפק בדלת. הוא הגיש לנו מעטפה חומה. כשפתחנו אותה היו שם שני הדרכונים ועליהם מרובות עם הכיתוב 'New Zealand the right choice!'. זה הוסיף עם הגיו זילנדים האלה. אפילו את האשיות הם נותנים בחיך וקריצה".

לאוקונדה, העיר הגדולה בניו זילנד, הן הגיעו עם שתי מזודות ואפס תוכניות. לאחר עשרה ימי התאקלמות במלון הן שברו רכב ונסעו ודומה לטייל בנופיו המרהיבים של האי המבודד. לאחר מכן החליטו לקבוע את מושבן בעיר הצפונית קרייסצ'רץ. גם במקרה הזה נחשו השתיים ליד הגורל להכריע: "החלטנו לגוד בקרייסצ'רץ' על סמך סרטון תדמית של שלוש דקות שראינו, ענת צוחקת בקול ורפאלה מצטרפת: "יו נראתה לנו העיר המתאימה. היום, כשאנחנו מסתכלות לאחור על הבחירות שלנו, אנהנו מתקשות להבין מאיפה היו לנו הביצים לעשות את כל ההחלטות הספונטניות האלה. פשוט רצינו לברוח, והרצון הזה גרם לברבים נפלאים לקרות. בריעבד הלך לנו קלף. לא מעט חברים שלנו שנשארו בעסקי ההסעדה קרטו בתקופה הזאת. אנחנו הספקנו לברוח בזמן".

לטווו לספרד בשביל בקבוק אחד

בארבע השנים שבהן חיו בניו זילנד הספיקו ענת ורפאלה לסיים לימדי יינות בהצטיינות, לעבוד ביקבים נחשבים ולהתמחות בטעימת יינות איכות לבנים. "בריוק כשקיבלנו ארוחות קבע בניו זילנד, נכנסו להיריין". היריין – ככה הן קוראות לרעיון שהביא ללידת חברת גיאקונדה. הרעיון היה פשוט: לייבא לישראל מבחר יינות מניו זילנד ומגרמניה, שתי אימפריות של יינות לבנים אשר לא היו מוכרות לקהל הישראלי, כולל לרוב הקהל המקצועי. לאחר מסע ארוך בגרמניה, שבו ביקרו בעשרות יקבים מקומיים שעימם החמו על חוץ הפצה בלעדיים, שבו השתיים לישראל ופתחו את גיאקונדה. רק במהלך