



צילומים: כפיר עינב

עטוף במחשבה ירוקה

שלושה מיליון פיסות פלסטיק נחסכו בישראל מאז החל ישי בקל, מייסד 'העוטפת', לייצר בדירתו החיפאית את החלופה לניילון הנצמד ולשקיות הסנדוויצ'ים המזהמות – בד כותנה מצופה שעוות דבורים, שרף אורן וחמאת קקאו, עם הרבה סטייל ומינימום פגיעה בסביבה

נעמה תורן

עם הרבה פידבקים מהקהילה ומהלקוחות שעברו מקנייה בעלי אקספרס אליהם, עד שהגיעו לנוסחה הסופית."

במשך חמש שנים פיתחו אורה ואריאל את המוצר אבל לא הצליחו לפרוץ לשוק. כשהגיע משבר הקורונה כבר שקלו לסגור ולבסוף פנו לבקל, שהכיר את המוצר וסייע להם במשך הזמן, והציעו לו לקחת את העסק האהוב כדי שלא ירד לטמיון. "זה משך אותי, גם ברמה האידיאולוגית וגם איפה שרציתי לראות את עצמי בעתיד, כאחד שמשפיע על ההתמודדות עם ההתחממות הגלובלית ומציאת פתרונות איכותיים לציבור הרחב. החלטתי לבחון את הנושא ועשיתי תוכנית עסקית ומשם פשוט נשאבתי פנימה עד היום."

על אילו צרכים המוצר עונה?
"קודם כל הוא מחליף ניילון נצמד. השעווה מתרככת בחום הידיים ונצמדת לפיירקסט למשל, לצנצנות ולקופסאות. הצורך השני הוא כיסוי ושמירה על ירקות. שעווה מרחיקה

בשימוש בשקיות ניילון. אחותי ראתה את המוצר הזה באינטרנט – באוסטרליה וקנדה הוא חזק מאוד, כמעט לכל ילד יש בדי עיטוף כאלה, וגם באירופה וארצות הברית זה קיים, אם כי בהיקף קטן יותר. כשהיא הבינה את התועלות המדהימות של המוצר ושאלו אף חברה בישראל שמייצרת את זה, היא החליטה לייצר את זה פה, מטעמי איכות וציונות ומתוך תשוקה אישית לעבודה עם בדים".

המוצר מורכב מארבעה חומרים: בד כותנה, שעומד בתקן האירופי לייצור ירוק ללא רע' לנים על הצבעים; שעוות דבורים ישראלית לאלסטיות, להרחקת חיידקים וליצירת נפח, שעוברת בדיקת ניקיון ובדיקות מעבדה של דגימות בגרמניה; שרף אורן – שמשפיע על ההיצמדות והידבקות; וחמאת קקאו שמחברת בין המרכיבים. בעולם משתמשים בשמן חור חובה, אבל כאן נבחרה חמאת קקאו שנמסה בחום גבוה יותר, בגלל תנאי מזג האוויר. "על הבסיס הזה אחותי ובעלה שיחקו עם המתכון,

נה מגיעה העונה הזאת בשנה שבה בכל עיתון מציעים לנו חידושים שאי פשר להכניס לכריכים לבית הספר, גם אם, בוואו נודה, כמעט אף אחד לא ישכים להכין קופסת בנטו לילדים, אבל השנה החידוש המעניין מגיע דווקא מחוץ לשתי הפרוסות: 'העוטפת' – מיזם שמציע הזדמנות להיפטר מניילון נצמד לעיטוף כריכים, שומר על טריות ירקות במקרר ומשמש גם לכיסוי קערות לאחסון במקרר – פתרון אקולוגי, אסתטי ותוצרת ישראל. 'העוטפת' מציעה תחליף לניילון הנצמד המזהם מדי כותנה אורגני מעוצב, הספוג בחומרים טבעיים דוחי חיידקים ומיוצר ידנית בישראל, ליתר דיוק בדירתו החיפאית של ישי בקל (34), איש חינוך ועבודת כפיים ויזם, שמצא את הדרך להגשים חלום וחזון ולהפוך אותם לעסק. "הכול התחיל מאחותי אורה ובעלה אריאל. נמאס להם להשתמש בפלסטיק לעיטוף סנדוויצ'ים לילדות והם גם רצו להמעיט



ישי בקל, מייסד 'העטופת'
צילום: אור משה גואטה



“אחותי ראתה את המוצר הזה באינטרנט – באוסטרליה וקנדה הוא חזק מאוד, כמעט לכל ילד יש בדי עיטוף כאלה [...] כשהיא הבינה את התועלות ושאין חברה בישראל שמייצרת את זה, היא החליטה לייצר את זה פה”

פעילות של סדנאות קיימות ועברתי קורס פרמקלצ'ר. אחרי שהרגשתי שבחינוך הגשמי מתי חלום ופרצתי את כל תקרות הזכוכית, וגם הוספתי לסל החוויות שלי יזמות, בשנה האחרונה הגעתי למיצוי ותהיתי מה יהיה הדבר הבא. העוטפת היה בדיוק הדבר שחיפשתי.” אתה מוצא קשר בין העבודה שלך כאיש חינוך לפרויקט הזה?
“זה בא מאותו מקום. יכולתי לעצב מוצר בהיי טק, אבל בעיניי, המוצר הזה יכול להשפיע ולהביא תועלת באופן רחב. הוא מאפשר לציבור גדול של אנשים

הם ערכו ארוחה משפחתית והעיטוף הצבעוני שימח אותה. זה מאוד ריגש אותי.”
מה הקשר שלך לעולם העסקים האקוֹלוגיים?
“אני מגיע מעולם החינוך. עסקתי בחינוך דרך נגרות, הפעלתי מגמה בבית ספר לנוער בסיכון, שהפכה למגמה של 5 יחידות לימוד. ניהלתי 'נגרייה חינוכית' במרכז נוער, הקמתי וריכזתי פרויקט של סדנאות נגרות ניידות שבהן מדריכים לימדו 20 אלף ילדים ובני נוער לעבוד עם מסור ידני, ותוך כדי כך רכשו תחושת מסוגלות. במקביל גם ריכזתי

חיידקים, ומכיוון שכל מוצר מגיע בארבעה גדלים שונים, יש אפילו מענה לחצי עגבנייה שלא נעים לנו לזרוק בערב אבל בבוקר היא כבר מקולקלת, ואז אין ברירה אלא לזרוק. בנוסף, העוטפת טובה גם כעיטוף לאוכל לדרך. היא נצמדת לעצמה ואפשר לעשות ממנה מעטפה ולהכניס לתוכה פירות או סני דוויץ'. אני הוספתי גם מוצר משלים, שקית בד שעוטפת הכול, למי שחשוב לאגד את הכריכים יחד בתיק, ולהפריד את השעווה משאר הדברים.”
או חלילה להכניס את האריזה של העוטפת לשקית ניילון.
“נכון. חשוב להדגיש שהעטיפות מתכלות ואפשר לזרוק אותן לקומפוסט. זה בד אורגני עם שרף וצבעים ללא רעלנים. כל אחד מוצא את הסיבות שלו לשימוש שלו במוצר, בין שזה להאריך חיי מדף של מזון, לשמירה על איכות הסביבה או סתם כי רוצים עיטוף אסתטי. מישהי סיפרה לי שאחרי מות אימה



לחוות את עצמם מתרגלים לשינוי טוב, מעלים את רמת החיים שלהם ומרגישים שהם חיים אורח חיים שהולם את התפיסה שלהם. אחרי שציבור גדול יותר ידע שהוא יכול לעשת צעד ירוק אחד – לוותר על ניילון נצמד – אז האתגר הבא שלהם יהיה קל יותר.”

כלומר חינוך דרך עשייה אקטיבית. “לא סתם 20 אלף ילדים למדו אצלי לנסר במסור ידני. החלום שלי היה להשפיע על רבים לעשות צעד קטן. התלבטתי אם לה משיך בעולם החינוך, אבל כשאחותי ובעלה הציעו לי לקחת את העסק, זה התלבש לי בול, כי בסיס עסקי היה לי. רק כסף לא היה.” רק? זה לא הבסיס?

“בניתי תוכנית עסקית ונשאבתי פנימה. היה לי כבר בסיס של מוצר ולקוחות מרוצים, וידעתי שהמוצר טוב. לפני שנתיים התקבי לתי לקורס בניית אתרים ב־wix של גוגל, במקביל למדתי לעצב ב־Canva ועיצבתי את המעטפות. הכרתי ספקים וחברת שלי חיות. היו חודשיים שבהם ניהלתי במקביל גם מרכז קהילתי למלאכות בירוחם, פרויקט גדול ושואב בתוך שנת קורונה. עברתי ממצפה רמון לחיפה כדי להקים את העסק. אחרי חודשיים של הכנות, באחד בספטמבר לפני כשנתיים, התחלתי לייצר בעצמי בדירה החדשה בחיפה. עשרה ימים אחר כך פתחתי את החנות האינטרנטית והתחלתי למכור. היום יש לי עובדת אחת שמייצרת.”

עובדת אחת? איפה המפעל?
“האמת שפה אצלי בבית. ממש עכשיו אני חנו בשיאו של תהליך מיתוג גדול, שבסופו המוצרים יימכרו בחנויות.”

מאיפה היה לך ביטחון להתחיל עסק כזה מהבית?

“נעזרתי בדמי האבטלה שקיבלתי, מהבחינה הזאת אני מחזיר למדינה. ובאמת, די מהר הבנתי שמיציתי את מה שאני יודע ואני צריך ללמוד עוד, כי אין לי את הכלים להיות עצמאי בישראל. לקחתי תהליך ליווי, שבסופו נרשמתי לקורס עסקי ולסמינר של ליווי עסקי במשך חצי שנה בעלות של כמה עשרות אלפי שקלים, ועוד 20 אלף שהוצאתי על העלות הראשונית של ההרצה, כשהעסק הרוויח 8,000 שקלים בחודש בממוצע.”
ישנת טוב בלילה?

“יכולתי לעצב מוצר בהיי טק, אבל בעיניי, המוצר הזה יכול להשפיע ולהביא תועלת באופן רחב. הוא מאפשר לציבור גדול של אנשים לחוות את עצמם מתרגלים לשינוי טוב”

הבנתי שהכלי של ‘העוטפת’ יהיה מקפצה שתהפוך אותי ליוזם ירוק. לתת את המושכות למישהו אחר לא קידם אותי אל המטרה, למרות שהייתי יכול לקבל כסף, ובאמת כבר הציעו להפיץ אותי באירופה. אולי אני מפספס הזדמנות, אבל קודם כל רציתי לפתח את עצמי ולקבל כלים לעתיד.”

וכל הקסם הזה מתרחש אצלך בדירה? איך אפשר להתחרות בסינים בייצור ידני מהבית? “בסין יש מכונות שעושות את זה אבל אז איכות המוצר פחות טובה בעיניי, הם מתיזים את החומר על הבד ואני מקפיד לטבול את הבד בחומר. בנוסף, זיהיתי שהרבה לקוחות רואים את הפרסומות וקונים מוצרים דומים בחנויות פיזיות וחושבים שזה המוצר שלי. אז החלטתי לפתח את היכולת להתחרות במוצרים הזולים מחו"ל ולשאוף לייצר בכמויות גדולות יותר. מצאתי מישהו שבונה מכונות והוא ערך עבורי מחקר, ובימים אלה אני מאשר את התוכנית שהוא בנה לבניית מכונה כזאת. כדי להזויל עלויות אני בונה מכונה שדורשת עובד חכם, ולמזלי אני לא רק מנהל אלא גם פועל חכם. זה מה שלימדתי ילדים במשך הרבה שנים. יש לי תופרות בנות הגיל השלישי בשכונה שחותכות את הבדים. כל יומיים אני בעצמי לוקח שעווה, חמאת קקאו ושרף ומכין את העיסה לפי המידות. למוחרת באה עובדת וטובלת בעיסה את הבדים. אני גם אחראי על המשלוחים, השיוק, שירות הלקוחות ובניית אסטרטגיה קדימה.”

יש לך טיפ ליוזמים ירוקים?
“פתחו חוסן נפשי והשקיעו הרבה כסף. כי הסיפוק עצום: מאז שהתחלתי להפעיל את העסק אלפי הלקוחות שלי (מתוכם 40% לקוחות חוזרים) חסכו באמצעות מוצרי ‘העו’ טפת’ שלושה מיליון פיסות פלסטיק. ואני מודה להם על כך מאוד.” ✖

“האמנתי במוצר וחשבתי שיש לי עם מה לעבוד, ושגם אם אני לא יודע מספיק, המוצר נמכר בעולם. אני עדיין משלם על ההלוואה, כך שנעלתי את עצמי לכמה שנים עם העסק הזה. מקסימום אלך להיות מורה, אבל הסיכון שווה.”

איך אתה מתאר את השנתיים האחרונות, מאז שהתחלת עם העסק הזה?

“דרך תחנתים, המון ללמוד, הרבה עבודה מנטלית ועבודה מונוטונית בכל שלבי הפקת המוצר, אני כמעט תזמורת של איש אחד.”

לא חיפשת משקיע?
“משקיעים באו אליי אבל פחדתי לתת את המושכות למישהו אחר ולהפוך למפעל שלו. הרגשתי שאני לא רוצה רק להגשים מטרה כלכלית או לצמצם את השימוש בפלסטיק, אלא להיכנס לעולם העסקי הירוק, והעסק הזה הוא כרטיס הכניסה שלי. אני מדמיין את עצמי בתעשייה הירוקה מפתח עוד ועוד פתרונות גם עוד 30 ו־40 שנה.”

כלומר, זה רק צעד ראשון בשרשרת של יוזמות עסקיות אקולוגיות?

“כשריכזתי את הפעילות של הפרמקלצ'ר למדתי שאין פתרון אחד למשבר האקלים. יהיו הרבה פתרונות קטנים, וצריך את כולם.”