

הכירו: הישראלים שמוכרים תה סיני לאסייתים

חברת 'סרמוני טי' שנרכשה לפני שלוש שנים על ידי אלי ואפרת שור - זוג עולים מארה"ב, החלה בחודש שעבר לייצא לראשונה תה למספר מדינות באסיה בהן סין, טייוואן, הונג-קונג והפיליפינים והלקוחות מרוצים. "תה לא חסר באסיה. אנחנו מייצרים מוצרי מתנה, אריזות וטעמים מיוחדים, וזה מדבר אליהם"

משה גלנץ פורסם: 13.12.15, 19:46



אלי אפרת שור צילום: יח"צ



דפנה שטרנפלד צילום: רונן אקרמן

לפני כחודש זה קרה לראשונה. חברת **סרמוני טי** שהוקמה בישראל ב-2003 כיצירת תה פרימיום, החלה למכור במהלך נובמבר האחרון תה בטייוואן, סין והונג-קונג. ואם תרצו, מכירת תה לסינים, יכולה להיכנס לאותה קטגוריה של מכירת קרח לאסקימוסים.

לכתבות נוספות בנושא

- הישראלי שמאיר את יבשת אפריקה
- ככה מגדילים את היצוא - מוכרים לאהבי ישראל בעולם

לפי המסורת הסינית, התה התגלה לפני כ-5,000 שנה על ידי שנונג, קיסר סין האגדי, ששתה מקערת מים רתוחים כאשר משב רוח פתאומי העיף לתוך המים כמה זרדים של עץ תה. והשאר היסטוריה. מאז הפך התה עמוד תווך בחיי התרבות והקוליניריה באסיה, ובמאה ה-17 הגיע גם לאירופה ומשם לכל העולם. עכשיו זה חוזר אליהם - ומישראל.

מי שאחראי להתפתחותה המטאורית של חברת **סרמוני טי** בשנים האחרונות, הם בני הזוג אלי ואפרת שור (41) שעלו לישראל מארה"ב לפני כעשור מתוך אידיאל ציוני. אלי למד משפטים ועסק בעריכת דין ואפרת הייתה בכלל פסיכולוגית אך לאחר שהגיעו לישראל שינו באחת את מסלול חייהם. במהלך 2013 רכשו השניים את החברה שהעסיקה אז 2 עובדים בלבד, במפעלה הקטן במגדל העמק והייתה על סף פשיטת רגל. כיום שלוש שנים אחרי, מעסיקה החברה 17 עובדים ומייצאת ליותר מ-30 מדינות ברחבי העולם: מאירופה, דרך ארה"ב, קנדה, אפריקה, ומהחודש שעבר כאמור, גם באסיה. "בשנה האחרונה ייצאנו כ-30% מהיצור ואנחנו מקווים להגיע ל-50% יצוא. לא נופתע אם נגיע גם ליותר בשנה הבאה", אומר אלי שור.



אפרת ואלי שור, בעלי סרמוני טי בסדנת תה בגרמניה (צילום: יח"צ)



תה סרמוני - Ceremonie Tea

תה איכותי ביותר מגוון רחב של טעמים. מתאים כמתנה, למשרד ומסעדות יוקרה
www.ceremonietea.co.il

"כשהצגנו בטייוואן את המוצרים שלנו, הקניינים לא התעניינו בתה הרגיל, אלא את הטעמים וחליטות הצמחים שאנחנו מייצרים, הם עצמם יצרני ומגדלי תה", אומר שור שהשתתף בשנה האחרונה במספר תערוכות בינלאומיות בתחום המזון, במסגרת הביתן הישראלי של מכון היצוא ומנהל סחר חוץ. "לנו זה היה מאוד מעניין כי זה ממש למכור קרח לאסקימוסים", הוא מודה. "כל פעם שאנחנו פונים לשוק שנחשב לשוק גדול של תה עם הרבה ייצור מקומי כמו סין, טייוואן, הודו ותורכיה, צריך לחשוב במה אנחנו שונים. מה יגרום להם לקנות משהו שהוא מבחינתם תוצרת חו"ל. רוב חומרי הגלם שלנו מיוצרים בישראל", מבהיר.

אז איך מצליחים למכור תה לסינים?

"אנחנו נחשבים ליצרני תה פרימיום וזה היתרון שלנו. תה לא חסר באסיה, ואפילו באירופה ובארה"ב. הם לא צריכים לחפש תה מישראל ואם אין לנו יתרון שמייחד את המוצר, אז כנראה שגם לא נמכור", מבהיר שור. "אנחנו מייצרים אריזות מעניינות, מוצרי מתנה וטעמים מיוחדים, וזה מדבר אליהם. לא תמצא אותנו בחנויות הזולות אלא רק בחנויות היותר יוקרתיות בחו"ל. באופן כללי אריזה יפה זה משהו שמאוד מדבר לשוק האסייתי".

שתף בפייסבוק

הדפסה

שלח כתבה

הרשמה לדיוור

תגובה לכתבה

עיתון לחדש מתנה!

מרחבי הרשת



מאחורי הקלעים של בית ההשקעות אלטשולר שחם - ראיון עם גלעד אלטשולר (גלובס)



מרגיש שהכסף שלך לא זז? יש אלטרנטיבה לתכניות החיסכון (מגדל)



ד"ר אולגה רז ממליצה: כך תפחיתו סוכר לילדים (יטבתה)



האם פרויקטים של התחדשות עירונית מומלצים להשקעה? (גלובס)

Recommended by

חגיגת מחירים

סיסות לפראג

החל מ- \$259

הזמן עכשיו <



בתרבות האסייתית יש לאריזה משמעות כפולה ומכופלת מהעולם המערבי. אריזות מתנה של סרמוני טי

דפנה שטרנפלד, סמנכ"ל ומנהלת חטיבת מוצרי צריכה במכון היצוא, אף מציינת כי ברוב מדינות אסיה מעדיפים בדרך כלל תוצרת מערבית ולא את המקומית, לאחר אירועים רבים בהם נפגעו או מתו בני אדם בעקבות הרעלת מזון מקומי. "יש שם בעיה של אמינות במוצרי המזון המיוצרים שם, ולכן באסיה מאוד מחשיבים את התוצרת מהעולם המערבי - ובכלל זה ישראל. המקומיים מעדיפים לקנות מוצרים מיובאים וזה פועל לטובתנו", אומרת.

הגאווה הישראלית שלנו

"אם אנחנו מדברים על יצוא תה מישראל, זה בהחלט מעניין ומיוחד משום שבאסיה צורכים תה כחלק מהתרבות והוא נחשב למוצא צריכה בסיסי. אבל שמנו לב שבשונה מישראל, בתרבות האסייתית יש לאריזה משמעות כפולה ומכופלת מהעולם המערבי.

הלקוחות שם מאוד מחפשים את השואו בהרבה מאוד מוצרים ובכלל זה מוצרי מזון", מציינת שטרנפלד. "בישראל ישר שמים לב - ולא לחיוב, כאשר יש הבדל משמעותי בין גדול האריזה למוצר. בישראל מעדיפים אריזות פונקציונאליות אבל באסיה ככל שהמוצר ארוך ומטופח יותר יפה, אז הם קונים יותר, ללא קשר בין הגודל של האריזה לבין גודל המוצר עצמו", היא מסבירה.

לדבריה, מוצרי 'סרמוני טי' בדיוק עונים לצורך הזה - גם האריזה עצמה מאוד מרשימה ויפה, וגם שקיות התה עצמן שונות ומיוחדות, ומכילות הרבה יותר תערובת בזכות המבנה הייחודי שלהן. כל אלו יחד הביאו לך שמהלך הציילים. כאשר אפילו לשוק הישראלי. "כולנו מרוויחים ממעגל היבוא מוסיפה העולם. "כאשר חברה מתחילה לייצא, עוד עובדים נכנסים למעגל העבודה וכסף חדש נכנס מחו"ל. צריך לעשות הכול כדי להגדיל את היצוא הישראלי".

לדפוק את החתונה... של אחותך

7.7 בקולנוע

לטריילר

הלא מצונזר <

תייק ודייב מחפשים דייט