מהיקבים שלהט עבד איתם היו מצויידים היטב, לאחרים ציוד חלקי, ולחלק לא היה ציוד כלל. איתי מספר שההזדמנות בהתמחות שלו נוצרה קודם כל מצורך להתקיים, אבל גם ממזל: "מספר יינים ותיקים שהכירו אותי הפכו גם למליצי יושר. בבציר 2009, כבר עבדתי עם 10 יקבים".

במהלך שמונה השנים בהן פועלת תכנית היין בתל חי סיימו אותה בהצלחה למעלה מ-200 בוגרים מכל רחבי הארץ. מבין הבוגרים, 64 פתחו יקבי בוטיק

איתי החל לעבוד עם יקבים על-בסיס שנתי ולאורך זמן, אם כי היו יקבים שביקשו עזרה רק בשעת הבציר או בזמן ייצור הממסכים. ההתמחות של להט היא בהקמת יקבים, ייעוץ ליקבים קיימים, איתור חלקות ותכנון נטיעה, התאמת זנים, קלונים וכנות, ליווי והנחיה לאורך העונה, מעקב הבשלה, קביעת מועדי בציר, ניהול תסיסות, טיפולים ביינות בכל השלבים, ביקבוק, ריכוז שרותי מעבדה ועוד.

"כשהתחלתי, השוק לא היה בתולי", מודה איתי להט "ארקדי פפיקיאן היה לפניי, הוא מיסד בישראל את המושג יועץ. ייעוץ זו עבודה מאוד אישית". איתי ממשיך ומשבח את פפיקיאן ומסביר כי יש הבדלי גישה ביניהם: "ייעוץ הוא תחום מאד אישי, יין משקף את בית הגידול והיקב בכללותו, כולל הפן האנושי. יינים ויקבים בוחרים יועץ על בסיס התאמה אישית".

איתי עונה בתשובה פילוסופית ומתחמקת למדי כשהוא נשאל על אפשרות הזיהוי של יועץ היין :"יכול להיות שאנו מנסים ליצור אווירה שתוביל לסגנון יין ספציפי, אבל יש גם חלק אובייקטיבי, כמו נתוני הכרם, טרואר או אופי ורצונות היינן".

ללהט יש גם כובע נוסף, תמיכה טכנית בתוספי היין שמייבא מיכה לרר (יבואן כוסות רידל לישראל). להט מעניק שירות ותמיכה טכנית בישראל לשתי חברות בינלאומיות: ללמנד (Lallemand) ואנרטיס (Enartis). איתי דואג לציין: "אני לא יבואן ולא משווק, אני מספק תמיכה טכנית לשימוש

היום, אני מאוד מרוצה. יש לי זוגיות, משפחה, עבודה מהנה ומספקת. אולי בקרוב אייצר יין משלי

במוצרים, בעיקר שמרים, חיידקים, תוספי מזון לשמרים, עפצנים (טאנינים) ואנזימים". איתי אף זכה להשתלמויות רבות בעולם מטעם החברות והחל להעביר את הידע שלו הלאה. מדי שנה טס להשתלמויות בנושא בעולם, לשמוע מה חדש, מבקר ביקבים רבים, כנסים שנתיים ועוד.

שלב הבציר

לאחר שצבר שנים רבות של ידע וניסיון, החליט איתי לחבוש כובע שלישי: "רציתי להעניק את הידע שלי לכמה שיותר אנשים, תוך תקווה שזה יעזור לשפר את רמת עשיית היין בארץ ואת תרבות היין בישראל. אני מעביר קורסי יין במכללה האקדמית כנרת במסגרת תואר במלונאות ותיירות ומרצה מן החוץ באוניברסיטת בן גוריון במחלקה לניהול מלונאות ותיירות.

אני עושה את זה, כי אני מאמין שזו התרומה שלי לתעשיה. בוגרי הקורסים הללו יהיו יום אחד קניינים של יין, ויצטרכו לעמוד מול חברות הפצה. לכן, הם צריכים ללמוד קווי יסוד בכל הקשור להערכת יין, לקרוא תווית, ומילים כמו בטונאז', בציר מאוחר או סור- לי".

לפני שנתיים החליף איתי את ד"ר יאיר מרגלית והתמנה למנהל אקדמי של תכנית היין מתמחה בייצור יין- 'Cellar Master' במכללת תל חי. "זהו קורס היין המקיף הראשון מסוגו בישראל, אני מחוייב לשמר אותו כקורס החשוב והמוביל בישראל", מספר להט, "הייתי צריך ליצור לימודי יינות בזעיר אנפין, ללמד בשנה את מה שלומדים בחו"ל בארבע שנים. מי שילמד וירצה לעסוק בתחום, אמנם לא יהיה אנולוג, אבל יהיו לו את הכלים. אנו מספקים ידע, חלק אקדמי וחלק פרקטי ואינספור חוויות יין". במהלך שמונה השנים בהן פועלת תכנית היין בתל חי סיימו אותה בהצלחה למעלה מ-200 בוגרים מכל רחבי הארץ. מבין הבוגרים, 64 פתחו יקבי בוטיק. מלבד הסגל האקדמי של מכללת תל חי, נמנים בין המרצים גם "אושיות יין" כמו אלדד לוי, יאיר היידו, רמי ליבנה וד"ר יאיר מרגלית. בסגל המקצועי יש גם אנשי יין, כמו נעמה סורקין, מיכה ועדיה, ערן פיק ואסף פז. להט מתרגש ומספר כי "הקמנו גם יקב קטן ומעבדת מחקר לבציר. בנינו יקב מאובזר, עם מיכלי נירוסטה קטנים מבוקרי טמפרטורה, כדי שניתן יהיה לבצע מחקר יין עם תקפות מדעית. "במהלך סמסטר הקיץ, הסטודנטים שלנו מייצרים

יין כחלק מניסוי מדעי. זה מצריך תוספת ניכרת של שיעורי העשרה עיוניים, טעימות יין, מיצים ותסיסות, וכן עבודה מרובה במעבדה וביקב. בשבילי זו סגירת מעגל שמזכירה לי אישית את התקופה במכון היין. אני מקווה שיהיו גם תוצאות עם קבלות אקדמיות, ונוכל לעמוד בסטנדרטים של מחקר עולמי".

איתי, מכללת תל חי והמועצה מקומית ראש פינה חידשו את כנס היין בראש פינה, בו פעם בשנה חוברים אנשי תעשיית היין בישראל, מועצת גפן היין ומומחים בינלאומיים, במטרה לנסות ולהשפיע על מקבלי ההחלטות בענף. נושא הכנס האחרון התמקד במיתוג תעשיית היין הישראלי. בשנה הקודמת יוחד הכנס לדיון בתקינה, אכיפה ורגולציה הנדרשות בענף. איתי מספר כי "בפועל, חוץ מדיבורים בכנס, עדיין לא חלו מהפכות. אבל כן אנו מצליחים לעלות את הנושא לסדר היום הציבורי, ולהתעדכן במה שנעשה בעולם. תעשיית היין הישראלית הופיעה בהרכב מכובד, והוכיחה כי לכנס זה חשיבות רבה, אך כי מלאכה רבה צפויה למשתתפים במטרה להפוך את היין הישראלי למותג חזק ונדרש". הכנס הבא בתל חי יתקיים בחודש מאי 2013.

משלב התסיסה ועד שלב הבקבוק

איתי להט מאמין שהעדפת הטעם הישראלי ליין משתנה. "היינו מדינה של יינות לבנים חצי יבשים, עברנו באופן מוחלט להעדפת יינות אדומים, אך כיום חלה מגמה, הגיונית ומדודת אקלים, ליהנות יותר מיינות לבנים יבשים ואיכותיים". כמומחה ליקבי בוטיק, איתי טוען, כי הסנוניות הראשונות ליינות לבנים, וגם רוזה, הגיעו מיקבי בוטיק גדולים ומאובזרים, כדוגמת השרדונה של קסטל והסוביניון בלאן והרוזה של שאטו גולן. אחריהם התווספו יקבי פלם, ויתקין, ברבדו, קלו דה גת, פלטר ועוד. הצרכנים מחפשים כיום, יותר מבעבר, אחר יינות לבנים ואיכותיים במיוחד, ואף מוכנים לשלם עבורם.

כדוגמה, איתי מבחין במספר מגמות בולטות במיוחד בשנים האחרונות: ריבוי יינות שרדונה ללא מגע בעץ, המביא למגוון עצום של יינות שרדונה, המדגישים את הטעמים של אזורי הגידול השונים בארץ וכן את רמות ההבשלה המשקפות את העדפותיהם של היינים המייצרים. מגמה נוספת, חדשה, היא יינות ממסך לבנים: כבר לא יינות זניים, כמו שרדונה, סוביניון בלאן, אלא שילובים עם ויונייה, סמיון, המשקפים, פחות או יותר, ממסכים מסורתיים מבורדו ומעמק הלואר.

טעמתי לאחרונה מספר יינות לבנים שאיתי להט סייע לייצר. בדרך כלל, הוא עובד מאחורי הקלעים, השם שלו לא מופיע על התווית, אבל הוא כל כך גאה בתינוקות של היקבים שהוא מייעץ להם, כך שמן הצד אפשר להעיד כי היינות יצאו גדולים במיוחד.
טיפ לאספני יין: רוצו וחפשו אחר הויונייה של יקב אורטל, הלבן היבש, עמק ברכה, של יקב גוש עציון והשרדונה של צובה. גישה ייחודית, חדשה ונפלאה, המשבחת ומחזירה עטרה ליושנה את המושג יינות לבנים בישראל.

שלוש שאלות לפני חליצת הפקק

מה דעתך על שוק היין בישראל?

"שוק היין בארץ צעיר, אבל גם סובל ממחלות ילדות. כל אחד עושה היום יין, וכל אחד פותח יקב. לאחרונה החל משבר יין כלל עולמי, שילוב של היצע גדול מדי ומיתון עולמי. גם בישראל אנו נמצאים במשבר. אנשים מאוד רוצים למכור את התוצרת שלהם, אבל אין די רוכשים. המשבר בשיאו, ולדעתי, עוד יחריף".

איתי מוסיף ומסביר: "התחרות אילצה את היקבים הקטנים לייצר יינות זולים יותר ולהיות נגישים לקהלים רחבים יותר. אבל בסופו של דבר, אני מאמין שנצא מחוזקים מן המשבר, היקבים הטובים והיציבים יתעצמו עוד יותר, גדולים כקטנים. מי שלא אמור להיות כאן, ייסגר או יישאר קטן. הנוסחה מאוד פשוטה, אלו שיש להם סיפור טוב ויין עם אמירה, יצאו מהמשבר מחוזקים".

והעתיד?

"הבסיס האיכותי של התעשיה קיים בהרבה רמות. אנחנו לא תחרותיים ביינות הזולים, וגם לא מספיק ותיקים ליינות איקוניים, אבל אנו בהחלט טובים ביינות ה'פרימיום', שם התעשייה הישראלית מעניקה תמורה נהדרת למחיר. חשוב לציין, ברמת מחירי ביניים ועד פרימיום אנחנו בהחלט תחרותיים מול חו"ל. בשוק הנמוך, אין לנו בכלל מה לחפש שם".

אתה מרוצה?

"היום, אני מאוד מרוצה. יש לי זוגיות, משפחה, עבודה מהנה ומספקת. אולי בקרוב אייצר יין משלי"... •

שי שגב הינו עיתונאי,
מבקר יין ומרצה בתחום תרבות היין והאלכוהול
ShyKSegev@gmail.com