

לגדול עם רמיקוב

מעובד מתוך ראיון עם בנו ובתו של ממציא משחק הרמיקוב, עיתון גלובס, אוקטובר 2010

<https://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1001072163>

מי ידע שיש בכלל אליפות עולם ברמיקוב? ומי ידע שהרמיקוב נחשב למשחק החברה הכי נפוץ ונמכר בעולם, אחרי מונופול ושבץ נא? וכי על-פי הערכות שונות, עד היום נמכרו כחמישים מיליון ערכות רמיקוב בעולם? מי ידע שממציא המשחק הוא בכלל ישראלי? ואיך קרה שמשחק ישראלי נמצא כבר עשרות שנים בין משחקי החברה המובילים בעולם?

"אין לנו נתונים מדויקים על העבר, אבל מה שאני יכול לומר כיום הוא שבכל שנה אנחנו מוכרים כמיליון ערכות של משחקי רמיקוב בעולם", אומר מיכה הרצנו, בנו של ממציא המשחק אפרים הרצנו. מיכה ואחותו מריאנה עומדים כיום בראש חברת קודקוד, יצרנית המשחק. "כמו מונופול ושבץ נא, הרמיקוב נמכר כבר כ-65 שנים, זאת לעומת משחקים שכיכבו בתקופה מסוימת ובהמשך יצאו מן האופנה".

איך הכול התחיל?

"בשלב מסוים עלה במוחו של אבא רעיון. הוא התחיל לייצר אריחי משחק מפרספקס. כל אריח נצבע ידנית", מספר מיכה, ואחותו מריאנה מוסיפה: "בחופש הגדול היינו צובעים אריחים בבית ואחר כך רוכבים על האופניים להציע את המשחק לחנויות בעיר או לגבות תשלום. גם אימא עבדה עם אבא, וצבעה ומכרה. לא היו אז לגו או משחקי מחשב, אבל היו גוגואים וקלאס וילדות נהדרת, ולמדנו לא לקחת שום דבר כמובן מאליו".

יצוא ל-52 מדינות

עם הזמן ההורים פתחו מפעל קטן והילדים נכנסו לעסק. המכירות בישראל הצליחו היטב ובני המשפחה החליטו לפנות לייצוא. ארצות הברית הייתה הראשונה, ובשנת 1979 הרמיקוב הוכרז כמשחק הנמכר ביותר שם.

"כשערד הפכה לעיר קבענו בה את המפעל המשפחתי", מספר מיכה. "לפני שנתיים בנינו שם מפעל חדש על שטח של כעשרת אלפים מטרים רבועים. יכולנו לייצר בסין או בירדן, אבל הייצור בארץ הוא "ציונות" בעיני. אנחנו מעסיקים כיום כשישים עובדים, חלקם כבר דור שני, מחציתם עולים מרוסיה, ויש גם יוצאי אתיופיה ואחרים, שעובדים בשלוש משמרות. אנחנו מייצרים לא רק רומיקוב, אלא כמאתיים סוגי משחקים, יותר ממיליון פריטים לשנה. המשחקים שלנו מתורגמים לכ-27 שפות".

כיום כ-80% מהמוצרים מיועדים לשוק הבינלאומי, והמשחק רומיקוב מיוצא ל-52 מדינות. "המשחקים שלנו הם שגרירי כחול-לבן בעולם. לי זה חשוב מאוד. מרבית היצוא מיועד לארצות הברית ולשווייץ, אנחנו מייצאים הרבה גם לאיסלנד, לניו זילנד, ליפן ולסינגפור, והשווקים עם הצמיחה הגבוהה ביותר בתחום הם טייוואן וקוריאה".

הקליק של האריחים

"תחרויות הרמיקוב מתקיימות מדי שלוש שנים, מתוך רצון להנציח את זכר ההורים שלנו", מספרים מיכה ומריאנה. "כשאבא שלנו היה הולך ברחובות תל אביב בערבי הקיץ החמים ושומע את הקליק של קוביות הרמיקוב מהגזזטרות (מרפסות) למעלה, הוא היה מאושר. כך אני מרגיש כשחברים שולחים לי בוואטסאפ תצלום של משחק רמיקוב על מדף בחנות אי-שם בעולם".