

"להיות באבן קיסר זה כמו לנסות לתפוס סכין שעפה באוויר"

אבן קיסר היתה גאווה ישראלית והצלחה גלובלית, שבשיאה היתה שווה 2.5 מיליארד דולר והפכה את שדות ים לקיבוץ העשיר בישראל. אבל כבר יותר מעשור החברה נמצאת בצלילה מתמדת בגלל סכסוכים שנגלעו בין חברי הקיבוץ, קשיים בניהולה ומחלת ריאות קטלנית שהביאה לצונאמי של תביעות נגדה. "מוסף כלכליסט" שוחח עם אנשי הקיבוץ ובכירי החברה והענף, כדי להבין איך לעזאזל חתכה אבן קיסר 97% משיא שווייה וכיצד, אם בכלל, היא תוכל להתאושש מזה

דיאנה בחור ניר כלכליסט 09:00, 05.02.26

מה קרה לאבן קיסר? החברה מקיבוץ שדות ים פיתחה משטחי אבן שהחליפו את השיש המסורתי במטבחים, הפכה לסנסציה גלובלית, הונפקה בנאסד"ק ב-2012 ובתוך שלוש שנים הגיעה לשווי של 2.5 מיליארד דולר. אבל אז שורה של נסיבות ייחודיות דחפו אותה לסחרור מסוכן, היא איבדה 97% משווייה, סגרה את המפעלים בישראל ובארצות הברית והסתבכה עם תביעות ברחבי העולם. "להיות בחברה עכשיו זה כמו לנסות לתפוס סכין שעפה באוויר", אומר מומחה השקעות. "אין ממש דרך להצליח וקשה מאוד שלא להיפצע בתהליך".

כדי להבין את התסבוכת שאליה נקלעה החברה, צריך לחזור לאחור, ממש להתחלה – להקמת המפעל הראשון ב-1987 סביב חומר הגלם שפיתח הקיבוץ בשיתוף פרופ' משה נרקיס מהטכניון. "הקיבוץ ייצר אז מרצפות טרצו, אבל המוצר היה כושל וחיפשנו להחליף אותו במוצר אחר", מספר מקסים אוחנה, דירקטור באבן קיסר ולשעבר היו"ר שלה. "פרופ' נרקיס עזר לנו בפיתוח מוצר חדשני, שהתבסס על קוורץ ופוליאסטר. התחלנו בריצוף, אבל היו הרבה קשיים כי החומר גרם להתכווצות והתרחבות של האריחים, כך שקיבלנו הרבה החזרות".

בכיר לשעבר בחברה מספר כי "בשלב מסוים אחת המעצבות של רגבה אמרה לנו: 'למה שלא תעשו ממנו משטחים למטבח?'. אז עשינו את זה. ובתור משטח למטבח הוא הפך לקטגורי קילר". תוך זמן קצר משטחי הקוורץ של אבן קיסר דחקו את השיש ממעמדו, והפכו לסטנדרט החדש במטבחים.

איזה יתרון יש למשטחי קוורץ לעומת שיש?

"הוא פחות נשרט וסופג כתמים, אפשר להתאים אותו לצבעי הארונות, לעצב אותו בכל צורה ודוגמה שרוצים. והעלות שלו ללקוח מכה כל אלטרנטיבה. המוצרים האחרים יקרים או דורשים התעסקות והחלפה בכל כמה שנים".

במשך 20 שנה החברה נסקה משיא לשיא: ב-2005 היא פתחה מפעל שני באזור התעשייה בר-לב; ב-2006 קרן ההשקעות טנא בראשות אריאל הלפרין רכשה כ-22% מאבן קיסר והחלה לקדם אותה להנפקה; מ-2008 ואילך החברה הקימה נציגויות ברחבי העולם; ב-2012 היא הונפקה בניו יורק, וב-2015 הגיעה לשווי שיא והקימה מפעל בארצות הברית.

"חברי שדות ים נהנו מההצלחה של אבן קיסר, והקיבוץ התחיל לגדול ולהשקיע בתשתיות מים, תקשורת, חשמל ותחבורה", מספר ערן כהן, יו"ר המועצה הכלכלית של הקיבוץ

ודירקטור בחברה. "מ-2012 ועד היום האוכלוסייה שלנו הוכפלה. בתקופת ההנפקה הייתי מרכז ועדת השיכון של הקיבוץ, והערכתי שנצטרך עוד 120 יחידות דיור בתקופה הקרובה. חשבו שנפלתי על הראש, ובסוף היינו צריכים אפילו 140. הדבר הכי חשוב בקהילה הוא שנולדים בה ילדים. ב-1995 בשדות ים נולדו רק שני ילדים, שיא השפל. וב-2019 היו לנו 35 לידות. היינו שיאני הלידות בקיבוצים. בזה נמדד חוסן של קהילה".

אבל שלוש שנים לאחר ההנפקה, המגמה החיובית התהפכה, ומאז ועד היום אבן קיסר לא מפסיקה לצלול.

אוחנה: "העסק הידרדר כשחלק מבעלי המניות התחילו להילחם בהנהלה. זה היה כמו מחלה אוטואימונית, הגוף תקף את עצמו. היה מסע מגעיל ולא חכם בדירקטוריון שהרחיק מאיתנו משקיעים אמריקאים ופגע בתפקוד החברה"

"חברי הקיבוץ התחילו לריב ביניהם על מה עושים עם הכסף"

אחד הסדקים הראשונים באידיליה אירע ב-2013, כשקרן טנא החליטה למכור את חלקה באבן קיסר תמורת רווח של יותר מפי 20 על ההשקעה. "במקום לנצל את המומנטום, אריאל החליט שזהו, הוא רוצה לצאת. הוא עשה את הקופה שלו", אומר אוחנה. "אנחנו בקיבוץ מכרנו רק 18%, ורצינו למכור עוד 7% — אבל התעכבנו והמכירה כבר לא היתה במחיר אטרקטיבי, כך שנשארנו עם 30% עד היום, וזו היתה טעות מפתח".

למה?

"היינו מפלצת, אונייה ענקית ששטה ללא רב־חובל. הכניסה הראשונה של קרן טנא לחברה נתנה לנו בוסט. הביקושים גדלו, ואמרנו שיש פה מקום להתפתחות אינסופית, אבל צריכים להוביל אותה מקצוענים, כי אנחנו לא היינו מסוגלים לנהל את המונסטר הזה לבד".

"קרן טנא היתה גורם מייצב והגיוני בחברה, ששמר עליה במסלול התפתחות עסקית", מסביר גורם בענף. "וכשהיא עזבה, החברה איבדה את האיזון בדירקטוריון, והוא הושפע יותר מגחמות של חלק מצומצם של החברים בקיבוץ. להנהלה היה קשה לזוז. הם התחילו לריב ביניהם על מה עושים עם הכסף, ואיבדו זמן יקר".

כל עוד החברה היתה במגמת עלייה, השקט היחסי נשמר, אבל ב-2015 חומרי הגלם התייקרו, הוצאות החברה עלו בעקבות תביעות משפטיות (ועל כך בהמשך), והיא פרסמה אזהרת רווח לרבעון השני. הדו"ח הכספי לאותו רבעון הראה כי הצמיחה בהכנסות לא מיתרגמת לצמיחה ברווחים, והחברה אף הנמיכה את תחזית המכירות שלה לרבעון הבא. ואז באוגוסט בית ההשקעות Spruce פרסם דו"ח שהאשים את אבן קיסר בייצור מוצרים באיכות שמתחת לסטנדרט המוצהר על ידה, כך שהיא מנפחת את רווחיה ואת מחיר מנייתה.

עד לאותה נקודה בזמן שוק ההון תמחר את מניית אבן קיסר מתוך הערכה שההכנסות והרווחים שלה ילכו ויגדלו. אבל בעקבות הפרסומים מניית החברה החלה לצלול בחדות ובתוך שלושה חודשים שווי החברה נחתך ב-60%. ואז בדירקטוריון החלו לשלוף ציפורניים.

"היינו במצב של proxy fight — חלק מבעלי המניות נלחמו בהנהלה, וזה דפק את כל העסק", אומר אוחנה. "זה היה כמו מחלה אוטואימונית, הגוף תקף את עצמו. שם העסק התחיל להידרדר. היה מסע מגעיל ולא חכם שהרחיק מאיתנו משקיעים אמריקאים ופגע בתפקוד החברה. יוס (מנכ"ל החברה יוסי שירן) ניסה לשכנע את חברי הקיבוץ ללכת למכירה של החברה, ולא הצליח. אז הוא ניסה לדחוף להשקיע במנועי צמיחה, כמו פורצלן, וגם בזה לא הקשיבו לו".

ב־2016 חזרה קרן טנא לתמונה ורכשה בהדרגה 10% מהחברה. "בקרן הרגישו שהקשיים העסקיים שעומדים בפני החברה הם בני תיקון, וששיא החברה עוד לפני", אומר מקורב לקרן. "הם חשבו שהם יודעים למה הם חוזרים, אבל התברר שהשנים שבהן הקרן היתה בחוץ היו די קריטיות, והאקסית היא כבר לא אותה אקסית".

בשלב הזה לשירן כבר נמאס והוא פרש מתפקיד המנכ"ל. בעקבות זאת החברה נכנסה לסחרור ניהולי שנמשך כמה שנים: יו"ר החברה דאז יונתן מלמד שימש מנכ"ל זמני במשך שנה, עד שרענן זילברמן מונה למנכ"ל — אולם בתוך שנה הוא התפטר; סמנכ"ל הכספים דאז יעיר אורבך מילא את מקומו לכמה חודשים, עד שבאוגוסט 2018 נכנס לתפקיד יובל דגים, שהחזיק בו כחמש שנים. ב־2023 הצליחה הקרן לשכנע את שירן לחזור לתפקיד, והוא מכהן בו עד היום.

הבלגן הניהולי הזה גרם לחברה להימנע ממהלכים דרמטיים שהיו חיוניים לה כדי להגיב לתחרות ולהישאר מובילה בתחום. "המנכ"לים שבאו אחרי יוס היו כל כך מרוכזים בשוק האמריקאי, שהם לא ראו את המגמות במקומות אחרים", מסביר כהן. "הרגשתי כמו קצין סיור בעמדת תצפית, שאומר למפקדים 'האויב על הגדרות' ואין מי שיקשיב לו. כל מה שהתרעתי עליו לא נראה להם משמעותי, כי השווקים באוסטרליה ובארצות הברית נתנו עבודה. התוצאה היתה שפספסנו טרנדים כמה פעמים, אפילו שזיהינו אותם בזמן. הכתובת היתה על הקיר כבר לפני עשור".

כהן: "הרגשתי כמו קצין סיור בעמדת תצפית, שאומר למפקדים 'האויב על הגדרות' ואין מי שיקשיב לו. כל מה שהתרעתי עליו למנכ"לים לא נראה להם משמעותי, כי השווקים באוסטרליה וארצות הברית נתנו עבודה. כך פספסנו טרנדים כמה פעמים"

הטרנדים במערב מתחלפים והתחרות במזרח מזנקת

כשכהן מדבר על הטרנדים המתחלפים, הוא מתכוון בעיקר לעיוורון של אבן קיסר לפופולריות ההולכת וגואה של הפורצלן, שנגסה משמעותית בשוק של משטחי הקוורץ. "בשנים 2017–2021 הפורצלן עשה קפיצה אדירה", הוא מסביר. "אומנם הוא שביר לעומת הקוורץ העמיד, אבל מתאים למגוון ישומים, כמו חיפוי חוץ ופנים או ריצוף, שלהם הקוורץ פחות מתאים. כל מי שהתעסק בזה אז ידע שפורצלן הוא הדבר הבא. היה לזה ביקוש מצד מעצבים ולקוחות, כך שלהנהלה היה ברור שחייבים להיכנס לתחום. אבל הדירקטוריון היה לעומתי בחלקו, כך שקשה היה לאשר רכישות בתחומים חדשים. והמתחרות האיטלקיות והספרדיות שלנו, שכבר עבדו עם פורצלן, נהנו מזה בצורה פנומנלית. אנחנו קנינו מפעל פורצלן בהודו רק ב־2022".

אבל יותר מהטרנדים המתחלפים, מסביר כהן, "מה שנכנס בנו חזק זה תחרות הענק מהודו, וייטנאם וסין. הם עשו לנו מה שעושים היום לקרמיקה — תחרות של מחירי היצף. באירופה האיחוד קבע הגנות על יצרנים מקומיים, אבל בישראל לצערי אין דבר כזה, והם יכולים למכור כאן חופשי. ואם פעם לקח למתחרים שלנו שנתיים כדי להעתיק דגם שלנו, אז כיום בתוך חודשיים כבר מעמידים במזרח הרחוק דגם שהוא חיקוי מלא שלנו. זאת המציאות".

לאבן קיסר היה קשה להתחרות ביתרונות המובהקים של היצרניות במזרח: עלויות ייצור נמוכות ורגולציה חלשה. "השוק הוצף בלוחות אבן", אומר גורם בחברה. "העולם למד לחקות את אבן קיסר, והיתרונות היחסיים שלה נשחקו. במקביל הייצור בישראל הלך והתייקר ככל שהחמירו דרישות הרגולציה בתחום הגנת הסביבה. אבן קיסר הגיעה למצב ש־60% מההשקעות שלה במפעלים היו חלק ממרוץ בלתי פוסק למנוע פליטות חלקיקים, במקום לשפר את הייצור ולקדם חדשנות.

"במשך כל הזמן הזה השקל רק הלך והתחזק, מה שייקר את כוח העבודה המקומי. וממילא שרשרת האספקה לישראל מאוד מורכבת כי כל חומרי הגלם מיובאים. כך שעם כל החשיבות של קיום תעשייה ותעסוקה בארץ, הדבר הנכון לעסק היה להעביר מפעלים למזרח. זה לא מה שאתה רוצה לעשות כישראלי, אבל חייבים לקיים את החברה".

עד 2017 החברה רשמה עלייה בהכנסות, אבל העלייה בהוצאות היתה חדה יותר. מ־2018 גם המכירות הלכו ופחתו, ו־2021 היתה השנה האחרונה שבה הציגה החברה רווח נקי. מ־2022 החברה עברה להפסדים עצומים, שאילצו אותה לסגור חלק ניכר מהפעילות שלה: ראשית את מפעל הייצור בשדות ים ב־2023, שנה לאחר מכן את המפעל בארצות הברית, ובנובמבר האחרון נסגר גם המפעל באזור התעשייה בר־לב. כיום, כל פעילות הייצור של אבן קיסר נמצאת בהודו ובמזרח הרחוק.

קרמר: "היחס לסיליקה מזכיר את ימי האזבסט. שנים אמרו 'הכל בסדר', גם כשהתרבו החולים בסרטן קרום הריאה. רק כשמשרד הבריאות אסר את השימוש בו, התחלואה ירדה. מגפת הסיליקוזיס תיעלם רק כשמשטחי הקוורץ ייכחדו"

שני תחקירים, מאות תביעות ופיצויים בעשרות מיליוני דולרים

במרץ 2010 פרסמה תוכנית הטלוויזיה "עובדה" את התחקיר "אנשי השיש", שהעלה למודעות הציבורית את מחלת הסיליקוזיס: מחלת ריאות קשה וקטלנית שנגרמת משאיפה ממושכת של חלקיקי סיליקה (כינולימינרל צורן דו־חמצני, SiO₂) מיקרוסקופיים. החולים שרואיינו לכתבה עיבדו משטחי קוורץ (צורה של סיליקה) של אבן קיסר, וטענו כי החברה מעולם לא הזהירה אותם לגבי הסכנות בעיבוד המוצר שפיתחה.

"זו הסיבה העיקרית לנפילה של אבן קיסר", אומר גורם בענף. "מתברר שהמוצר המשובח שלה נורא מסוכן — לא לעובדי החברה, שרק מלטשים את פני הפלטות, אלא לבעלי החברות הקטנות שמעבדים את המשטחים למידות של המטבח והכיור של הלקוח. העיבוד של האבן יוצר ענני אבק, שמכניסים חלקיקים מסוכנים למערכת הנשימה. אפשר לפתור את זה עם מסכות וחיתוך במים, אבל לא כולם עובדים ככה, וזה מסוכן עד כדי מוות".

"זו מחלה נוראית", אומר פרופ' מרדכי קרמר, מי שניהל את מערך מחלות הריאה בבית החולים בילינסון והפך למזוהה עם המאבק הציבורי של מעבדי השיש באבן קיסר. "ברגע שהיא מתקדמת היא אוכלת את הריאה. החולים מרגישים חנק, נעשים תלויים בבלוני חמצן, ובקושי זזים. אפשר להשתיל להם ריאה, אבל זה רק מאריך חיים, לא מרפא את המחלה".

לדבריו, "עד שנכנסו לוחות הקוורץ לשימוש, סיליקוזיס כמעט שלא היתה קיימת בארץ. אני הייתי אחראי להשתלות הריאה בבילינסון, ובשלב מסוים התחלנו לראות עוד ועוד חולים שמגיעים להשתלה. התחלנו לחקור את העניין ולקח זמן עד שהבנו את הקשר. כי המחלה לא קורית ביום. לוקח 10-12 שנה לצבור את אבק הסיליקה בריאות".

באבן קיסר טוענים כי מרגע שהתבהר הקשר בין מחלת הריאות לעבודה בקוורץ, היא מקפידה להתריע בפני מעבדי האבן על ההכרח לנקוט את כל אמצעי הבטיחות הנדרשים: עבודה עם מסכה, חיתוך השיש במים ואוורור החלל. "על כל לוח של אבן קיסר יש מדבקות אזהרה", אומר כהן. "וכל גוף שעובד עם החברה חותם על ספח בהסכם, שבו הוא מתחייב להדריך על הסכנות שבעיבוד לא מוגן וכן הלאה".

אבל את פרופ' קרמר זה לא משכנע. "בניגוד למה שנטען, אמצעי בטיחות לא מונעים את כל החולי. יש לי שני חולים שעבדו במפעל של אבן קיסר ופיתחו את המחלה והם כבר לא איתנו. גם כשאתה מלטש תחת מים ומקפיד על כל ההנחיות, עדיין יש אבק באוויר. זה מזכיר לי את תקופת האזבסט, שהיה נפוץ בבנייה. שנים אמרו 'הכל בסדר', ואחרי 30 שנה התחילו להתרבות מקרים של סרטן קרום הריאה. לקח זמן לשכנע את התעשיינים ולגרום למשרד הבריאות לאסור את השימוש באזבסט, ורק אז התחלואה ירדה. הסיליקוזיס היא מגפה, והיא תיעלם רק כשמשתחי הקוורץ ייכחדו מעל פני האדמה".

התביעות של עובדי השיש נגד אבן קיסר החלו ב־2008, וב־2014 הוגשה נגדה תביעה ייצוגית. למרות חומרת הממצאים, התביעה הסתיימה לאחר ארבע שנים בהסכם פשרה, שבמסגרתו החברה שילמה כ־8 מיליון שקל לקידום הבטיחות התעסוקתית בתחום ללא הודאה באשמה.

אבל הפיצוי הסמלי הזה היה רק תחילתו של כדור השלג — עוד ועוד תביעות נגדה החלו לצוץ, ובמקומות שבהם הרשויות היו הרבה יותר נשכניות. "התביעות בישראל היו תחת שליטה מבחינתנו, כי הביטוח כיסה אותן", אומר בכיר בחברה, "אבל אז הן התפתחו לאוסטרליה ולארצות הברית בהיקפים עצומים ועם פסקי דין פשוט לא הגיוניים". וכך, בעוד ב־2021 החברה התמודדה עם כ־150 תביעות של חולי סיליקוזיס, בדו"ח הכספי האחרון היא כבר דיווחה על יותר מ־500 תביעות פתוחות: 43 בישראל, 151 באוסטרליה ו־320 בארצות הברית.

אבן קיסר הודפת את ההאשמות נגדה בטענה כי היא מעבירה אזהרות והדרכות בנושא, אך אין בכוחה להתמודד עם מעבדי האבן שלא מקפידים על כללי הבטיחות, וזהו תפקיד המדינה לאכוף זאת. לדברי הלפרין, שמכהן גם כיו"ר החברה, "יש כאן סקטור שלם של מעבדי אבן, שהם לרוב מפעלים משפחתיים קטנים ואינם בבעלות אבן קיסר. הם חותכים את האבנים לפי מידות המטבח ורבים מהם פשוט לא נוקטים את אמצעי הזהירות הנדרשים". וכהן מוסיף כי "באירופה ובקנדה אין תביעות משפטיות כי הרגולטורים מפקחים כמו שצריך ומעבדי האבן מתנהגים במקצועיות ואחריות".

כדי להבין כמה משמעותית הטלטלה שמחוללים המאבקים המשפטיים, צריך להסתכל תחילה על השוק האוסטרלי, שהיווה כ-20% מהכנסות החברה. לפני כשלוש שנים שיזרה התוכנית "60 דקות אוסטרליה" את ["Last Gasp" "נפתח בכרטיסייה חדשה"](#), שבו הופיעו כמה מעבדי אבן צעירים יחסית שחלו בסליקוזיס לאחר שעובדו משטחי קוורץ של אבן קיסר, והרופאים חזו להם תוחלת חיים של 8 חודשים עד עשור. בתחקיר נטען כי אבן קיסר לא פעלה מספיק כדי ליידע על הסכנות של המוצר. בתגובה החליטה אוסטרליה לאסור באופן גורף ייצור ויבוא של משטחי קוורץ מאמצע 2024.

המכה שהונחתה עליה אילצה את אבן קיסר להגיב במהירות כדי להציל את השוק האוסטרלי, והיא השיקה מוצר חלופי: משטחים מבוססי זכוכית ממוחזרת עם אפס סיליקה, שעונים לדרישות הרגולציה האוסטרלית. "אומרים ששום דבר לא מחדד את החשיבה יותר מגילויטינה", אומר גורם בחברה. "המוצר מבוסס הזכוכית יותר יקר ופחות קשיח ממשטחי קוורץ, אבל ההבדל ביניהם אינו דרמטי. חוץ מזה שתמיד עדיף מוצר עם ניסיון של 40 שנה על מוצר עם ניסיון של שנתיים".

אבל גם אם אבן קיסר תחליף את משטחי הקוורץ שלה בכל השווקים, עדיין יהיה עליה להתמודד עם התביעות המתרבות — והבעיה הזו מחריפה עשרות מונים כשמדובר בתביעות במערכת המשפט האמריקאית, המבוססת על החלטות חבר מושבעים, ולא שופטים, ושבה פוטנציאל הפיצוי הכספי גדול כל כך שהוא יכול להחריב חברות שלמות. "באוסטרליה ובישראל משלמים גרושים ביחס לסכומים בארצות הברית", מסביר אוחנה. "שם, מי שחלה תובע את כולם, וכל מי שנמצא בשרשרת האספקה הוא אופציה לתביעה. זה תופס את כל התעשייה".

עד כה בארצות הברית אבן קיסר זכתה בתביעה אחת, הגיעה לפשרה בשנייה והפסידה בתביעה שלישית. אבל התביעה שבה הפסידה מהווה תמרור אזהרה חמור: התובע הוא גוסטבו רייס גונזלס, שסובל ממקרה חמור מאוד של סליקוזיס, ועד גיל 34 הספיק לעבור השתלת ריאות כפולה. לדברי עורך דינו הוא יזדקק להשתלה נוספת בתוך 7–10 שנים, וההערכות הן שהוא לא יחיה מעבר לגיל 50. גונזלס הגיש תביעה נגד 32 יצרניות לוחות אבן, ומתוכן 29 חברות הגיעו איתו לפשרה. אחד משלושת התיקים שהגיעו לבית המשפט היה נגד אבן קיסר.

לפי החברה, גונזלס הציג בדיון קבלה על עיבוד חצי לוח של אבן קיסר בלבד. זה הספיק לחבר המושבעים האמריקאי בקליפורניה כדי להורות לה לשלם לו פיצוי של 13 מיליון דולר, מתוך פיצוי כולל של 52.4 מיליון דולר שהוטל על שלוש יצרניות המשטחים. פסק הדין, שניתן באוגוסט 2024, היה הראשון בארצות הברית שבו חבר מושבעים הרשיע יצרני אבן קוורץ מלאכותית באחריות לסליקוזיס — כלומר יש כאן תקדים משפטי, שיכול להשפיע על התביעות הבאות.

"הצהרנו בדו"חות שלתביעות המשפטיות עלולה להיות השפעה שלילית משמעותית על תזרימי המזומנים ומאזני החברה", אומר נחום טרוסט, סמנכ"ל הכספים של אבן קיסר. "יש פה עננה של אי-ודאות. בשיטת המשפט האמריקאית עם המושבעים אתה לא יכול לדעת לאן זה ילך. היום תובעים אפילו את יצרני המיכון. זה איום על כל התעשייה, לא רק על עלינו, רק שאבן קיסר היא חברה ציבורית ומדווחת על הכל".

והתביעות מעוררות בעיה נוספת: חברת הביטוח של אבן קיסר ספגה את ההוצאה בגין הפיצוי של גונזלס, אך עקב ריבוי התביעות בתחום, חברות הביטוח שנהגו לבטח אותה בישראל, אוסטרליה וארצות הברית חדלו מחידוש הביטוחים. נוסף על כך, הן נמצאות כעת בוויכוח עמה על תכולת הביטוחים הקיימים. "יש כרגע אי־ודאות לגבי סכומי הכיסוי עם חברות הביטוח", מסביר אוחנה. "ככה זה, ברגע שנכנסו תביעות במדינה מסוימת — המבטחים מעיפים אותך".

"גם טבע היתה במשבר והצליחה לצאת ממנו"

למרות רצף המכות, באבן קיסר בטוחים שאפשר לשנות את המגמה. בדו"ח הכספי האחרון החברה חוזה שתחזור לרווחיות כבר ברבעון השלישי של 2026 בעקבות שורת המהלכים העסקיים שביצעה, ובראשם העברת הייצור למזרח, הכנסת מוצר חליפי ללא סליקה ומהלכים לקידום תיקון חקיקה בקונגרס האמריקאי שימנעו ממעבדי אבן לתבוע את היצרנים.

"התסריט האופטימי הוא שחוזרים לרווחיות כבר ברבעון השלישי השנה, והוא גם התרחיש הריאלי מבחינתנו", אומר בכיר בחברה. "אנחנו נמשיך לצמוח במכירות ומקווים להשיג פתרון לעניין המשפטי, כי הוא תופס לא רק אותנו, אלא גם את כל התעשייה. עד שהתמונה תתבהר ניהל את החיות עם האי־ודאות". ובניגוד לעבר, מוסיף אוחנה, "כיום הקיבוץ והנהלת החברה פועלים בהרמוניה".

סירוב חברות הביטוח לבטח את פעילות ייצור הקוורץ מבשר את סוף התעשייה?

"לא. בכל העולם מוכרים קוורץ ובכמויות גדולות. התעשייה ממשיכה לעבוד, ולפחות חלק ממנה יעבור למוצרי אפס סליקה".

גם קרן טנא מאמינה בעתיד החברה. "לעזוב את אבן קיסר? מה פתאום", אומר הלפרין. "אנחנו רוצים לאושש אותה ומקווים שהצעדים שננקטו יביאו לשינוי הרצוי. אני לא יכול להכחיש שיש פה משבר, אבל גם טבע היתה במשבר ובתוך כמה שנים הצליחה לצאת ממנו. יש פה המון ידע, יכולות וגם ערכים — אין מה ליפול לדכדוך וייאוש".