

## שליחות לאנגליה

בפרק זה אנסה לתאר סוג עבודה, שאיננו אהוד בדרך כלל על חברי קיבוצים. אנחנו מתמקדים לרוב בייצור; את השיווק או מפקידים בידי "תנובה" או מועצות השיווק והייצוא השונות. למרות זאת אין לי כל ספק, שלקראת שנות ה-2000 יורחב בצורה משמעותית קטע העיסוקים המוקדש לשירותי הייצור בקיבוצים. אתייחס לסוגיה זו בפרק האחרון של הספר.

בסוף 1978 נשלחתי לאנגליה להחליף שם את חברנו שמואל. הוא ניהל שם את המשרד להפצת תוצרתם של מפעלנו "דקו" ושל עוד שלושה מפעלי מזון וחלש על כל השוק המשותף. אני כותב "נשלחתי", כי לא רציתי בשליחות זו. ידעתי כי אין בי התכונות והגמישות הדרושות לכל סוחר ממולח. אבל לחץ חברי ובעיקר לחצה של יונה, הניעוני להסכים ולקבל את התפקיד. בסופו של דבר נסתיימה התקופה בצורה מוצלחת למדי תוך מילוי כל המשימות שהוטלו עלי והשגת מחירים נאים ביותר.

למזלי, הצטמצם מאוד תפקידי, בהשוואה לזה של שמואל. הוחלט לפני נסיעתי לשלוח ללונדון ישראלי נוסף, שיעסוק בענף השימורים. עלי הוטל רק למכור את המוצרים המיובשים של "דקו" ושל "תפוד" ובנוסף לכך לקיים פיקוח עליון על פעילותו של עמיתי. הוא היה למעשה כפוף ישירות למפעלים שהוא ייצג ("פרי הגליל" ו"יפו מור"), כך שאחריותי נתמקדה לרמה של מועצת המנהלים.

יצאנו בסוף אוגוסט, ובמשך קרוב לחודש ימים ליוויתי את שמואל במסע היכרות ומכירות אצל למעלה מארבעים לקוחות הפזורים בכל ארצות השוק, מאיטליה ועד נורווגיה. נסענו ממקום למקום במכונית החברה, כי רוב הקניינים ישבו במפעלים לייצור אבקת מרק, המרוחקים מן הערים הגדולות. היה עלי ללמוד לא רק את מלאכת המכירות, אלא גם את סבך הכבישים של אירופה ואת הדרכים המיוחדות המובילות אל כל לקוח ולקוח.

אודה על האמת: החודשים הראשונים היו קשים ביותר. למדתי על בורן את כל הספציפיקציות של מוצרי "דקו" ו"תפוד", את שמות הקניינים ואת התנהגותם במסחר, את דרישותיהם ואת הרגליהם; מעל לכל הייתי צריך להיות מסוגל להגיע אליהם בכל מזג אוויר בשעה היעודה, לצורך "דחיפת" עוד קצת סחורה, שלרוב לא היתה דרושה להם.

שמואל תכנן את חזרתו ארצה כך שגייע הביתה יומיים לפני ראש השנה. לכן ארגן מסע מהיר ועמוס, כך שתוך פחות משלושה שבועות הוא מסר לי את כל הלקוחות ואת תכולת המשרד בלונדון, שהיה למעשה מחלקה של חברת יבוא בריטית גדולה, השותפה למלאכת ההפצה של תוצרתנו.

נפרדנו בברגן (נורווגיה); הוא טס ארצה, ואני – להמבורג, שם השארנו את יונה ואת המכונית. אספתי את אשתי ויצאנו, לראשונה לבדנו, לנסיעה של 600 ק"מ בכיוון לדירתנו בלונדון. ליד דיסלדורף הלכנו כמובן לאיבוד... חיפשנו בעקשנות, באוטוסטרדה שלנו, את השלט המראה את כיוון "אנטוורפן"; אבל הגרמנים, בעקשנות לא פחות קטנה, רשמו בשלטיהם: "וונלו", שמה של עיר גבול זעירה, שבקושי נראתה במפה. רק אחרי מספר סיבובים ארוכים, בסבך של כבישי דיסלדורף... הבנו את הרמז. אבל היה כבר לילה, היינו עייפים והלכנו לישון במלון הראשון שנזדמן לנו בדרך.

למחרת קמנו מוקדם, כי רצינו להגיע ללונדון באור יום ולהספיק לקנות מצרכים לערב זה, שהיה ערב ראש השנה. אבל כמובן הפל קרה לנו בדרך... לא היה מקום במעבורת, המוכסים בדובר ביצעו שביתה "איטלקית", כך שהגענו ללונדון מאוחר בערב. וכדי להוסיף על צרותינו, לא הצלחנו לקרוא נכונה את שלטי הדרך, עמוסי השמות, כך שבעיר שרוחבה 100 ק"מ, והנהיגה מצד שמאל... שוב הלכנו לאיבוד. הגענו לבסוף הביתה רצוצים, בלי מזון וקפאנו מקור. החימום לא פעל, לא היו לנו מים חמים למקלחת, ולא היה לנו כמובן האומץ להסתכן בנסיעה לילית נוספת לחיפוש אחר מסעדה. אכלנו את שארית צידת הדרך שלנו והלכנו לישון... כך החלה השנה החדשה!

למזלנו, למחרת שופרו התנאים. גרנו בבית השייך לדודתו של גיורא ב' שלנו. היא ובעלה היו יהודים חמים, טובים ונחמדים ביותר. הם השכירו לנו את הבית "בינתיים", עד אשר נמצא דבר טוב יותר... אבל אחרי מספר ימים של חיפושים עקרים, הציעו לנו להישאר שם ישיבת קבע.

היה זה קוטג', שמפלסו התחתון הכיל סלון רחביידיים, חדר אוכל ומטבחון; שלושה חדרי שינה תפסו את המפלס העליון. את האחד הפכנו למחסן, ובשני אירחנו באופן קבוע חברים וידידים, שעברו דרך לונדון למסעות שונים.

"הדודים" הדריכו את יונה ואותי בכל הקשור לקניות, לחיי התרבות, לנסיעות, לטיולים ולחיי החברה בלונדון ובאנגליה בכלל. הם היו לנו לידידים חמים וקרובים, דבר שאיננו רגיל בארץ זו הסגורה והמסוגרת. החזרנו להם כמובן כגמולם, בעיקר בשעות הקשות שפקדו אותם בסוף שהייתנו שם (הוא נפטר מסרטן).

משרדי התמקם בבניין השייך לשותפתנו, חברת פיבודי, שעסקה ביבוא מזון מכל רחבי העולם. חברה זו העסיקה למעלה ממאה עובדים והיתה בעלת מחזור עסקי של 60 מיליון סטרלינג או כ-130 מיליון דולר. היא סיפקה לנו שירותי גזברות, עמילות מכס, ביטוח וכדומה תמורת קומיסיון קטן; ניצלנו גם את סוכניה ואת קשריהם עם החברות הגדולות האחרות שחלשו על השוק הקמעונאי, לצורך החדרת סחורותינו.

נוכחתי מהר מאוד לדעת, כי המסחר בלונדון ובאנגליה בכלל מבוסס בעיקר על קשרים אישיים. הסוכנים והקניינים היו קשורים ביניהם, הם הכירו זה את זה עוד מימי בית הספר היסודי או השתייכו לחוג, למשפחה או לרובד חברתי, ששימש להם יסוד משותף. מי שלא השתייך ל"מאפיה" זו, כמעט שלא יכול היה לחדור למערכת העסקית הפרועה (בעיקר בשטח השימורים, שבו ניהלו ביניהן החברות הישראליות מלחמת חורמה).

הקשר עם המפעלים בארץ התנהל באופן רצוף בעזרת הטלקס והטלפון, כך שכל מו"מ מסובך היה מתואם עם המחלקה לשיווק שלנו במפעל.

הלקוחות היו שונים ומשונים – כל אחד והרגליו, כל אחד ובעיותיו. האופי המיוחד של עבודת השיווק, שאיננה אהודה על חברי הקיבוצים, מחייב אותי לפרט כאן במקצת את האירועים ואת הבעיות המעניינות שנתקלתי בהם במשך שמונה עשר החודשים של פעילותי זו.

הנוהג המקובל אצל קנייני החברות הגדולות היה לסיים עסקה... רק לאחר ארוחה דשנה במסעדת יוקרה. לפעמים הייתי צריך להזמין אותם לכמה ארוחות לפני שהעניקו לי מכירה טובה. הם קיבלו את הזמנתי כדבר מובן מאליו, בחרו תמיד במסעדה "מיוחדת" לניהול המו"מ, הצביעו על היין היקר ביותר ופרטי התפריט

יוצאי-הדופן, המצויים רק במסעדה זו. אבל הם עשו זאת בחן רב, באדיבות ובנימוס כמעט אצילי: "כדי להראות לי דבר מעניין וחד-פעמי..." בזמן הארוחה שוחחנו כמובן על הא ועל דא, ורק בבוא הקפה עברנו לעסקים. לאחר ויכוח של סוחרי סוסים על המחיר, תנאי האשראי ומועדי האספקה, נסענו חזרה למשרדו של הקניין לחתימתה הפורמאלית של העסקה. כך נפרדנו לשלושה-ארבעה חודשים, עד לפגישתנו הבאה.

במנצ'סטר, למשל, היה לנו לקוח, שרכש אצלנו מדי שנה מכולה אחת של אבקת סלק אדום. המו"מ התנהל אתו בטלפון, מלונדון, אבל ההזמנה נתקבלה במשרדו רק אחרי... ארוחת צהריים במסעדת היוקרה הממוקמת באיצטדיון של "מנצ'סטר-יונייטד". הקניין של מפעל גדול, שמשרדו היה בשפילד, שלוש שעות נסיעה מלונדון, אכל רק במסעדה מפוארת מחוץ לעיר ו...לא הזמין ממני דבר, אבל החזיק אותי על אש קטנה ובתקוות גדולות.

לעומת זאת, בהולנד היה המצב הפוך. הקניינים לא יצאו מן המפעל, ולא פעם הזמינו אותי לארוחה בחדר האוכל שלהם, סתם כדי לקיים שיחה ידידותית על ישראל או על מצב השוק.

הסוכנים של חברות מתחרות לשלנו ניסו בכל הדרכים לשאוב ממני מידע – לא על מחיר הסחורות שלנו, אלא למי מכרתי, כמה ומתי. אני, מצידו, ניסיתי כמובן לעלות על אותו המידע אצלם. שנינו ידענו שהפגישה נועדה ל"שאיבה" הדדית, ושנינו התייחסנו בספקנות רבה למידע שסופק; אבל אף אחד מאתנו לא ויתר על הניסיון.

מדי מספר חודשים השתתפנו בתערוכות מזון חשובות בפאריס, בלונדון או בקלן. בתערוכות אלה הציגו מאות ולפעמים אלפי יצרנים את תוצרתם המדהימה בגיוונה, ביופיה ובשיטות האריזה המושכות את העין.

הימים שקדמו לתערוכה היו תמיד סוערים ועמוסים ביותר. הזמנו את כל הקניינים, וידאנו שכל החומר הדרוש יגיע למקום, כיוונו את צוות האדריכלים של המכון לייצוא בעיצוב תוצרתנו, דאגנו בעוד מועד למקומות לינה לחברינו הבאים מן הארץ (כי בימי התערוכה עצמה כל בתי המלון היו מוצפים) ועוד אלפי פרטים חשובים אחרים.

בתערוכה עצמה שוחחנו עם מאות אנשים, אם כי לא זכור לי שאי-פעם סיכמנו שם עסקה כלשהי. אבל קשרנו קשרים חדשים, השווינו מחירים, טיב וסוגי תוצרת עם אלה של מתחרינו וניסינו לגלות גורמים נוספים, שיהיו מעוניינים בתוצרתנו.

הביתן הישראלי היה תמיד מוקד למשיכה; אפשר לומר בוודאות, שאיש לא ביקר בתערוכה מבלי שעבר דרכנו. הפליא אותי תמיד, שכל אלה שהזמנו על ידינו מצאו את הזמן לברך אותנו ולהעיר מבט על החידושים שהצגנו: ירקות אינסטנט, תפוחי-אדמה ירוקים למזון לכלבים, גזר חתוך בצורת טבעות ועוד.

עבודתי במשרד נתחלקה לשתי עונות נפרדות. בראשית השנה "צדנו" לקוחות או חידשנו הזמנות אצל הקבועים שביניהם; מחודש יוני ואילך קיימנו קשר של ביקורת, נימוסין ונוכחות אצל הקניינים. התקופה השנייה לא היתה פחות מתוחה, כי אז היה עלינו לדאוג למסירת הסחורות בזמן, לתקן טעויות, להסביר שינויים או לנסות למנוע ביטול הזמנות בשוק הפכפך ומתוח. עם זאת היה לי יותר זמן לסייר ולנוע בחיפושי אחר לקוחות חדשים או החלפת סוכן שהכזיב.

בכל חודש קיימתי קשר או ביקורת אצל כשלושים לקוחות או לקוחות

פוטנציאליים, הפזורים על כל שטחה של אירופה המערבית. את תעלת לה-מאנש עברתי בדרך כלל בימי ראשון, וחזרתי בשבת, כדי לא לבזבז בנסיעות יום עבודה פורה. יונה נתלוותה אלי לפעמים, תוך תרגילים תקציביים מסובכים כדי להישאר במסגרת האש"ל המצומצם שלי. משכורתי הצטמצמה ל-80% מזו של שליח תנועתי, וקשה היה לנו להתרגל ליחס המחירים שהיה קיים בזמנו. ההפרש היה מדהים: לילה במלון בינוני עלה יותר מיום עבודה במשק, לפעמים פי שניים. נחרדנו מכל הוצאה מיותרת בידענו כמה קשה צריך לעבוד כדי להרוויח סכום זה. במשך הזמן הפסקתי לתרגם כל סכום לשקלים; לעומת זאת, כל פעם שעברנו לקונטיננט, היה פער המחירים הנהוגים בצרפת-הולנד-גרמניה כה גדול לעומת אנגליה, שנמנענו תמיד מקניות שם.

לכל קניין היו הרגלים משונים ומיוחדים לו. בנורווגיה, למשל, לא יכולתי אפילו להתחיל לדבר אתו על עסקים, אם לא הכנסתי לו למגירת שולחן העבודה... בקבוק ויסקי משובח (סחורה זו נמכרת שם בקיצוב). בגרמניה ניסיתי פעם אחת ויחידה למכור סחורה לקניין אנטישמי – ולא חזרתי אליו לעולם. בהולנד התגאה קניין אחד, שהוא תמיד מצליח להוריד את המחירים ב-10% לפחות. הצעתי לו תמיד מחיר מופקע, כדי שיהיה לו התענוג "לשבור" אותי. הוא תמיד סיכם אתי עסקה גדולה אחרי תרגיל זה. רק עם קניין אחד לא הצלחתי להסתדר: הוא הזמין רק אחרי שהצליח... להשתכר יחד עם המוכר. העברתי אותו לטיפולו של שמואל, שעשה זאת בתענוג רב.

לא הצעתי מעולם שוחד, אבל כל שנה נסע אחד מן הקניינים על חשבוננו "לבקר במפעל בארץ" ולוודא בעצמו כמה מתקדמת היא הטכנולוגיה של "דקר". עם רוב מפעלי המרק שקנו אצלנו, נשמר בקפידה לוח הזמנים של אספקת הסחורה, והם שילמו תמיד בזמן שנקבע בחוזה. רק מפעל אחד, ענקי, למזון כלבים, גרם לי בעיות גביית חוב. זו היתה חברה בין-לאומית; המשרד בהולנד נהג להזמין גם עבור המפעל שבגרמניה. לאחר מכן הם היו מריצים אותי מן האחד לשני לצורך קבלת התשלום; כך הם קיבלו אשראי נוסף על סחורה שקנו בזול בגלל הזמנה גדולה במיוחד. החלטתי להפסיק משחק זה, ובהדרגה מצאתי קונים אחרים לסחורה שסיפקתי להם, ואף במחירים גבוהים בהרבה מאלה ששילמו לנו. אבל בביקורי הנימוסין שלי לא פסחתי עליהם; כך שמרתי על אפשרות של חידוש יחסים, אם ישתנה מצב השוק.

לצורך מילוי תפקידי נאלצתי גם ללמוד את הרגלי התזונה של מדינות השוק המשותף. בצרפת, שם קיימת אספקה של ירקות טריים לאורך כל השנה כמעט, לא מייצרים כמעט אבקת מרק; הבלגים לא אוכלים מרק בכלל, ולא הצלחתי למכור להם דבר. בנורווגיה ובשוודיה אוכלים כמויות אדירות של לפת, ירק שנוא ביתר ארצות אירופה, והקניינים הסקנדינביים קנו את רוב תוצרתנו בירק זה. תפקידי היה כרוך בנסיעות רבות וארוכות. ריחוק המפעלים מן הערים המרכזיות והצורך בניידות מתמדת חייבו אותי להגיע לכל מקום במכונית. "ירשת" משמואל מכונית וולוו טובה, אבל למרות זאת לא חסרו לי תקלות. למזלי, יצאתי כל פעם בריא ושלם.

הפגישות נקבעו תמיד כמה שבועות מראש, והיה עלי להגיע בזמן ובכל מזג אוויר. האירופים, הרגילים לגשם, לשלג ולכפור, לא היו סולחים לי ביטול פגישה בגלל פינוק יתר שנגרם עליידי סערה. כך קרה, שבדרכי לצפון אנגליה, החלקתי על קרח

עשרות מטרים. המכונית יצאה משליטתי, המשיכה להחליק על צידה, ובהגיעה לשטח יבש, נכנסה לסחרור ונזרקה מן הכביש. למזלי, בלמו שיחים גדולים וחזקים את החלקת המכונית, כאשר שני הגלגלים הקדמיים מונחים על הבנקט והאחוריים שקועים בתעלה עמוקה – כל זאת בצידו הלא-נכון של הכביש. למזלי, קרה הדבר כמה עשרות מטרים בלבד מחוזה חקלאית מצוידת בטרקטור חזק. החוואי, שהיה עד ראייה להחלקה, הזמין אותי מיד לכוס תה חם מהול בוויסקי, שלראשונה שתיתי בתענוג רב. הוא חילץ אותי, ולא רצה לקבל כל תמורה. יצאתי לדרך בלי שריטה אפילו, אבל בראי ראיתי איך אחרי מחליקה מכונית אחרת ומסיימת את מסלולה על... עץ עבות.

במקרה אחר, בהולנד, חיפשתי בגשם שוטף מקום בבית מלון. הגעתי לעיר זו ביום שנתקיימה בה ועידת המפלגה. לא הצלחתי למצוא מקום אף באחת מאכסניות העיר. באין ברירה יצאתי שוב לדרך עד למוטל הראשון שנודמן לי. מצאתי שם חדר ואכלתי במסעדה המקומית את הארוחה הטובה ביותר שאכלתי אי פעם לצליל שיריו ופטיפוטיו של... תוכי מדגרי!!

ירד גשם זלעפות במשך כל הלילה, ולמחרת לא יכולתי להתניע את מכוניתי בגלל הלחות שחדרה לכל המערכת החשמלית. בעלת המלון סייעה לי להזעיק את אא"א, ותוך שעה יצאתי לדרך; אבל איחור זה עלה לי בעסקה, כי במדינה זו אין סולחים לך שבירת לוח זמנים בגלל מזג האוויר (זו גם המדינה היחידה באירופה, שבה כל היסוס בחיגו בטלפון מחייב אותך לחייג מחדש).

בפאריס נתרוקן לי המצבר וכבה המנוע באמצע נסיעה לילית, בדיוק במרכזה של הכיכר הסואנת ביותר של בירת צרפת. הניסיתם פעם לדחוף מכונית וולוו ממרכזה של כיכר ענקית אל המדרכה, תוך חציית ים של נהגים עצבניים וחולי מהירות? פעם אחרת יצאתי בזמן (5.00 בבוקר) מלונדון כדי לעלות על המעבורת בדובר. מצאתי את האוטוסטרדה חסומה לצורך תיקונים והופניתי, יחד עם יתר הנהגים, אל כביש צדדי, שם התנהלה התנועה באיטיות. הגעתי לדובר ברגע האחרון, בדיוק לפני צאת המעבורת. אז החליט פקיד המכס לקרוא באיטיות את כל דפי הדרכון, על כל החותמות שבו, ועוד להתעניין באדיבות רבה בנעשה בישראל, שאל על עבודתי... כמעט שחנקתי אותה!! למזלי, סוגר השערים במעבורת ראה אותי ועיכב אותה מספר דקות. כך תפסתי את המקום האחרון עליה והגעתי בזמן לפגישותי בהולנד.

אחדות מן הנסיעות, והמתישות ביותר שבהן, לא נשאו פרי כלל. שותפנו ב"פיבודי" החליט, למשל, להטיל על אחד ממפעליו לעסוק במכירה הקמעונית של ירקות מיובשים. הוא ביקש לבדוק אם הציוד שברשותו מתאים לאריות הסחורה שלנו. לשם כך היה עלי להביא לגלזו שבסקוטלנד שני שקים של בצל וגזר, ולהדריך את מנהל המכירות שם ברוי השיווק של תוצרת זו. בזכותי בנסיעה זו שלושה ימים, כי לא יצא ממנה כלום, אבל... יונה ואני יכולנו בהזדמנות זו לבקר בגלזו ובאדינבורג.

למרות כל התקלות האלה, הנהיגה באנגליה היתה לתענוג. האדיבות הטבעית של הנהגים, הוויתור הלבבי על זכות הקדימה, הזהירות והחביבות שלהם, הפכו את הכבישים לגן עדן עבור הנהג הישראלי "הנדחף".

עם הזמן למדתי לנהוג כמותם. אותתתי גם אני בפנסים, סימן לווייתור על זכות הקדימה, הייכתי ועניתי בתנועת יד חברית להבעות תודה והשתלבותי בסבלנות

בתנועה תוך הימנעות מצפירה עצבנית.

רוב תחנות הדלק פעלו שם על פי עקרון השירות העצמי. מילאת את המכל וניגשת לאשנב לשלם את החשבון בהתאם לרשום במונה נוסף, המחובר למשאבה, שממנה קיבלת את הדלק. האם יופעל אי פעם סידור זה בארץ? האם נגיע גם אנחנו למצב של אמון והבנה השוררים שם?

ניקיון שירותי הדרך, בתי השימוש, המסעדות, החניונים וחניות הכליבו הפזורים לכל אורך הכבישים השונים, הפליא אותנו. התנהגות הציבור לשמירה על ניקיון זה, היא תוצאה של חינוך שורשי, בלתי ותרני, שאומץ גם על ידי מיליוני הזרים החיים באנגליה.

כנגד כל הסדרים האלה בחיים הציבוריים, מקיים העם הבריטי חיים פרטיים מסוגרים ביותר. לא הוזמנו אף פעם לביתו של אחד מהם. אירוח הם מקיימים תמיד במסעדה או במקום ציבורי אחר. היחסים עם שותפנו היו אדיבים, לבביים אפילו, אבל מנוהלים במרחק רציני מביתו. בניגוד לנהוג אצלנו, אין חדירה לתחום הפרטי. הדבר כה מנוגד להרגלינו אנו, הקיבוצניקים, וכה קיצוני, שכמעט גרם למשבר. חסרה לנו החממה החברתית שלנו.

למזלנו, היו לנו כל הזמן אורחים מן הארץ. הם לנו אצלנו, הביאו לנו חדשות טריות מן הבית, דיברו עברית ומילאו אותנו שמחה (למרות העובדה שהיה עלינו בפעם המיידע־כמה להראות להם את החלפת משמר המלכה, את ה"טאוואר", את המוזיאון הבריטי ואת "מאדאם טוסו").

מזג האוויר האפור באופן כמעט מתמיד הצליח לא פעם להאפיר גם את רוחנו. הרפואה המונעת היחידה היתה – לצאת לטייל; בסופי־שבוע, בכל מזג אוויר, כי אחרת לא היינו לעולם יוצאים מן הבית – ביקרנו כל פעם באתר אחר. רשימת המקומות המקסימים, שלא הצלחנו לראותם – עדיין ארוכה מאוד.

רצה גורלנו שהחורף שבילינו בלונדון היה הקר ביותר מזה שלושים שנה. העיר, בניגוד למקובל, כוסתה בשלג משך שבועות רבים. היו ימים שלא יכולנו לנוע על הכבישים למרות פיזור המלח, שנועד להמס את השלג המצטבר.

בליל כריסטמס הוזמנו לארוחה אצל אחותו של דן ז"ל, שם היינו צריכים לפגוש עוד מספר יוצאי מצרים, שהשתקעו בלונדון. יונה בילתה מספר שעות לפני הראי (ספר, שמלה, איפור ועוד). נתקענו שלוש שעות על גשר צר, בגלל תאונה שקרתה אי שם וסתמה את כל התנועה. חזרנו הביתה בשן ועין ושמענו בטלפון ממארחינו המאוכזבים, שאף אחד עוד לא הצליח להגיע אליהם.

אבל למרות כל אלה אי אפשר לומר שלא נהנינו. הטלוויזיה על שלושת ערוציה עם התוכניות הנהדרות, הצגות התיאטרון, הסרטים היפים, הבילויים השונים שגוברתנו הדלה בכל זאת אפשרה לנו, הנעימו לנו במידה לא מבוטלת את שהותנו שם.

יונה למדה אנגלית והתעמקה בהיסטוריה של לונדון בצורה שהקסימה אותה; יצרנו לנו חוג ידידים בין הישראלים והמצרים החיים שם, כך שהמאזן בסופו של דבר היה חיובי ביותר. שתי עובדות נוספות באו להנעים את שליחותנו: הצלחת למכור את כל מה שהיה מוטל עלי, במחירים גבוהים מן המצופה, ובעיקר – שליחותנו קוצרה משלוש שנים לשנה וחצי בלבד. קיצור זה נגרם הודות למכירת "פרי־הגליל" ל"כור"; חברה זו העבירה את שיווק המפעל למערכת שלה, והקטינה על ידי כך את הכנסותינו באנגליה בצורה משמעותית. השותפות עם "פיבודי" באה

לקיצה, ותוך שבועות ספורים חזרנו ארצה. נבלענו בשמחה בין הילדים והנכדים.  
עזבנו את לונדון ואת הנסיעה בצד השמאלי של הכביש, ויתרנו על הטיול  
המסורתי של סוף שליחות, ואפילו לא הבאנו אתנו טלוויזיה צבעונית על פי  
בקשתה של מזכירת המשק דאז.  
לעומת זאת, הגענו בדיוק בזמן לנישואי בנו, אורי, אשר עד לכתובת שורות אלה  
הגדיל את מספר נכדינו לשישה.