



מחשבות המנכ"ל

עובדים יקרים שלום,

כן, זה אמיתי, אנו בסוף הרבעון הראשון. שנה זו החלה בפעילות ענפה בתחומים רבים בחוליות ויש כבר פירות למאמצינו. בשבוע הבא נריץ לראשונה את קו ה-PEX ובכך נתחיל עידן חדש בחברה.

לפני שבוע השקנו את מערכת התברג פלוס, דור משודרג של המערכת הכי חשובה של חוליות ויצוין כי מדובר בשלב א' של שדרוג מתוך שני שלבים, כאשר בשנה הבאה נבצע שינויים הנדסיים משמעותיים במערכת לשיפור חוויית המשתמש. כמו כן, בתערוכת קלן בתחילת החודש התקבלו הזמנות יפות לדור החדש של הרב תא. בימים אלה מוצבת מערכת CLEARBLACK לטיהור שפכי רפתות ברפת התבור שבקיבוץ עין דור, שתהווה מבחינתנו תצוגה פעילה של הטכנולוגיה לצרכי שיווק. אנו נקיים אירוע השקה מושקע בקיבוץ עין דור בתחילת אפריל, אליו מוזמנים רפתנים של כל הרפתות הגדולות ובכירים במשרד החקלאות, מועצת החלב והתאחדות מגדלי הבקר. במקביל אנו מרכיבים מערכת נוספת שנמכרה לרפת נטופה שבבית רימון. כל אלה מבשרים אופטימיות לשנים הבאות.

בנוסף, בימים אלה מתבצעת עבודה של הרחבת מחלקת הזרקה, כהכנה להגעת מכונות הזרקה חדשות לקראת ראש השנה, כאשר בערך באותה תקופה אנו צפויים לקבל קו שיחול מעבדתי שהזמנו, אשר יאפשר לנו לבצע ניסיונות בחומרים שונים ללא השבתה של קו שיחול ליצור-מדובר בקפיצת מדרגה מאוד משמעותית עבורנו. כמו כן, בחודשים האחרונים השלמנו את הפיתוח של מערכת הזן וולד לצנרת מולטילייר והתחלנו בבדיקות מחזוריות מחמירות, במקביל אנו מקדמים את הפיתוח העסקי לקראת חשיפת המערכת לנחלת הכלל באוקטובר.

לצד כל ההשקעות להגדלת הפעילות והרחבת סל המוצרים אנו מאוד ממוקדים בשמירה על רווחיות, הן בצד של הורדת עלויות יצור ובמיוחד בנושא שיפור פריון העובד. בכל אתרי החברה: הודו, סלובניה וישראל עלויות העבודה מתייקרת והתחרות בשוק גוברת. על מנת לשמור על כושר תחרות חוליות חייבת להתייעל. במקביל להשקעות המכוונות למטרה זו אנו גם משקיעים ביצירת תרבות ארגונית המכוונת וגם תומכת בנושא, החל מפעילות לין ועד לחשיבה המצאתית שיטתית בתהליכי יצור שונים. אני משוכנע כי מאמצים אלו יניבו פירות אשר יחזקו את החברה בכל מפעליה.

לקראת החג שלפנינו ברצוני לאחל לכל אחד מכם ולמשפחותיכם חג חירות שמח.

בברכה,

פול שטיינר | מנכ"ל

חג שמח!



החובה לשפר את פריון העבודה | אורן וולובסקי

למה הפריון חשוב?

שכר העבודה מהווה את המרכיב הגדול ביותר בסל העלויות, לאחר עלות הרכש לחומרי הגלם.

כמה גדול?

עלות שכר תפעולית שנתית של 25 מיליון ש"ח ב-2017 במחלקות הזרקה ושיחול...

למעשה אם נשים בצד את רכש חומרי הגלם, הרי שעלות העבודה היא כ-70% מכל העלויות האחרות!!

כל שיפור בנתון של תוצר למשרה מגיע ישיר לשרת הרווח של החברה:

שיפור של 10% בפריון יגדיל את הרווח ב-2.5 מיליון ש"ח.

איך אפשר לשפר פריון?

התמקדות במספר תחומים יכולה להביא לתוצאה המיוחלת:

1. השקעות באוטומציה.
2. שיפור מיומנות העובדים והכשירות המקצועית שלהם.
3. תרבות אירגונית של לבוא לעבוד ולא לבוא לעבודה.
4. מדיניות חידוש ציוד יצור, שתבטיח ירידה בזמני ההשבתה של הקווים עקב תקלות.

אני מציע לכל עובד בחברה להקדיש פרק זמן לבחון האם הוא עומד בסעיפים 2+3, ולכל מנהל לבחון האם הוא פועל לקדם את סעיפים 1-4.



יש פיל בחדר- ושמו פריון!!!

מהו פריון? איך מודדים אותו? למה הוא חשוב? ואיך משפרים אותו?

עד כמה הדיון בו שטחי ופופוליסטי?

מייד מתחילים...

פריון בתעשייה מוגדר כערך התוצרת שמייצר עובד בחברה תעשייתית בממוצע בשנה.

הנתון נחשב לנתון מפתח בכל ניתוח כלכלי וקיימת תיאוריה כלכלית לפיה זהו היתרון היחסי המשמעותי ביותר, וחברות שמצטיינות בו בהכרח יגדלו על חשבון החברות החלשות.

ועכשיו לפרק הבנצ'מרקים שמוקדש באהבה ליריב מדד (סליחה מדר...) חובב ההשוואות:

בארגון ה-OECD חברות 34 מדינות.

ישראל מדורגת מקום 24 - שני מקומות אחרי יוון העצלה. פדיחה ענקית, או שלא...

קיים ויכוח גדול לגבי התקפות של נתון זה, הנובע מהבדלים בשיטות המדידה:

לדוגמא: מדינות אירופה לא מחשבות את שעות העבודה של כוח העובדים הזרים בקרבן.

דוגמא נוספת: מדינות עשירות במחצבי טבע (כמו נורבגיה שבראש הרשימה) מדורגות גבוה במדד.

היות שמכאן כנראה לא נוכל להבין את מצבנו לאשורן, ביצעתי דריילדאון לנתוני התעשייה בישראל:

מדדתי מכירות בש"ח לעובד בחברה:

בחוליות ישראל חישבתי 761 אלף ש"ח לעובד בממוצע.

הלכתי לנתוני דירוג DUN100 ע"מ לראות מה ההישגים של חברות דומות ולא דומות (אבל "שוות"- אנחנו מכוונים גבוה) בישראל:

פלסאון - 589

פלסן - 746

שמיר - 402

סודה סטרים - 823

פלרם - 987

גולן שער הגולן - 1128

כתר - 883

המסקנה שלי היא שאנחנו במקום סביר באמצע הרשימה המכובדת...



מלחמה בחזית-ניהול מחסן קדמי | סער פליטמן - מנהל אתר צדף-פתח תקווה

ממשק נוסף הוא העבודה מול לקוחות אשר באים לאסוף הזמנות ישירות מהמחסן- ממשק זה דורש מאתנו להיות אדיבים ושרותיים מאוד. אנו נדרשים לעמוד בזמן של שעה מרגע קבלת ההזמנה ועד אשר הלקוח יכול לקחת אותה מוכנה לרכבו. זהו אתגר לא פשוט, מאחר והנהגים והלקוחות אשר מגיעים לאסוף את ההזמנות בדר"כ לחוצים בזמן ולוחצים לקבל את ההזמנה שלהם במהירות מקסימלית. זה מאלץ אותנו להיות סבלניים וסובלניים ככל האפשר, אך גם אסרטיביים ולהציב גבולות בפני הלקוחות, הן בגישה כלפי המחסנאים והן בהסתובבות שלהם בתחומי המחסן בכדי לשמור על הבטיחות שלא יפגעו.

אלו הם חלק מהאתגרים שאנו מתמודדים איתם ביומיום ובנוסף אנו עומדים מול שינוי אשר יבוצע במהלך השנה הקרובה, הן של מידוף המחסן בצורה יעילה ועם תוספת של מקומות אחסון וכן של הפיכת המחסן למחסן ממוחשב עד סוף השנה.

אני בטוח שאתר צדף יעמוד באתגרים הללו ויוכל לקבל על עצמו אתגרים נוספים בעתיד.

ניהול מחסן קדמי כולל בתוכו אתגרים רבים ומגוונים אשר דורשים מאתנו למצוא פתרונות ויישומם על בסיס יומיומי. העבודה היא מול ממשקים רבים מאוד בחברה ולכן דורשת גמישות מחשבתית ויכולת לתמרן אל מול הבקשות של הממשקים השונים.

אפרט את העבודה מול חלק מהממשקים וכן את חלק מהאתגרים העומדים בפנינו:

מחלקת משלוחים - העבודה של המשלוחים מתנהלת בשני מישורים מקבילים:

האחד, משאיות היוצאות מהמפעל ללקוחות באזור המרכז והדרום - אנו צריכים לספק כמויות גדולות של סחורה ולסדר קווים לנהגי משאיות הקבלן, אשר יהיו באותו האזור וכן שהמשאיות יהיו מלאות מספיק בסחורה בכדי שהנסיעה תהיה כלכלית.

השני, משאיות היוצאות ממחסן צדף ללקוחות - בהן אנו נדרשים לספק הזמנות יותר קטנות, אך עיקר החלוקה הוא לבתי מסחר, שם יש יותר קשיים בתנועה בתוך הערים וכן בפריקת הסחורה. ההתנהלות פה היא אל מול נהגים של החברה וצריך להקפיד שהיעילות תהיה גבוהה, הן של כמות המשלוחים על המשאית והן בזמני האספקה.

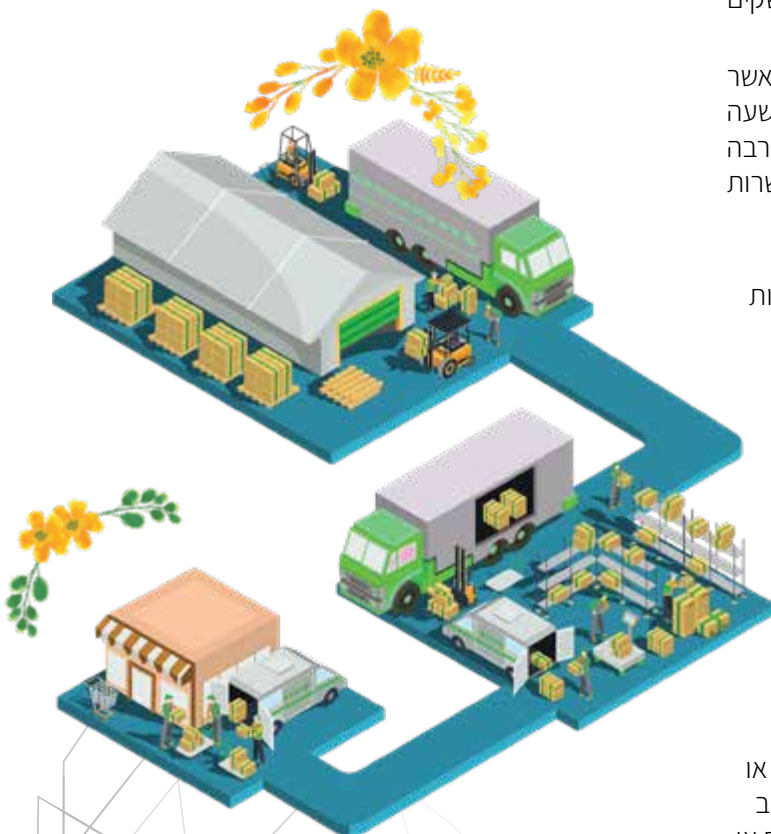
מחלקת שיווק ומכירות - העבודה מתנהלת מול 2 ממשקים במחלקה הזאת:

מוקד השירות - עבודה ישירה מול המוקד בנוגע ללקוחות אשר מגיעים לאסוף סחורה, כשזמן ההכנה של ההזמנה הוא עד שעה מרגע קבלת ההזמנה במחסן. מצב זה גורם לנו להקדיש הרבה מאוד תשומת לב להזמנות אשר נכנסות ולהקפיד על מתן שרות בהתאם לנדרש במהירות ויעילות מקסימלית.

סוכנים ואנשי שיווק - עבודה ישירה ויומיומית אל מול אנשי המכירות, אשר מבקשים לספק סחורה ללקוחותיהם במהירות האפשרית, לעיתים תוך שעות מספר וכן בקשותיהם לספק סחורה ללקוחות שבאים לקחת במהירות רבה. מצב זה גורם לנו לבחון כל הזמן את הקווים אשר אנו מתכננים לנהגים ולשנותם במידת האפשר או להוסיף נקודות חלוקה. יש פעמים שבהן זה לא ניתן ואנו מנסים למצוא פתרונות ביחד עם אנשי המכירות בכדי לספק מענה ללקוח.

ממשק נוסף הוא המחסנאים במחסן צדף -

עבודת הליקוט והכנת הסחורה שונה בתכלית מהעבודה במחסן הלוגיסטי בשדה נחמיה, מאחר שרוב ההזמנות אשר מכינים במחסן צדף הן קטנות יותר ודורשות ליקוט של פריטים בודדים ולא של קרטונים סגורים או חבילות סגורות של צינורות. מצב זה דורש מאתנו תשומת לב רבה לפרטים וכן בדיקה דקדקנית ופרטנית יותר לכל משטח או חבילה אשר מכינים במחסן. בדיקה זו לוקחת יותר זמן והקפדה בשביל למנוע טעויות באספקה ללקוחות.





רחוק מהעין - חצי שנה הראשונה בדן | מיקי ממון



קשר עם נותני שירות, קבלות, בחינה של רכש, ומחזור חומרים. במהלך חצי השנה הזו הבנתי שתכנון ואסטרטגיה יומיומית חשובים לניהול היומיומי. חייבים להיות עם היד על הדופק בכל התחומים, להכין את עצמנו מראש, להיות יותר קשובים, מרוכזים, לדאוג שלא יחסר כלום ושכלום לא נתקע, הכל תלוי בנו!

כיום אני משמש גם בתפקיד כח אדם, אוזן קשבת לעובדים, ופותר בעיות. אני מוצא את עצמי מתעסק ברכש, עבודה מול סוכנים, סגירה של דברים מול מחסן ת"א, קידום ושילוב דברים, נהלי בטיחות, כיבוי אש וכל מה שקשור לתחום התפעול. ההתמודדות והקושי הם יומיומיים, הסוד הוא לפתור בעיות תוך כדי עבודה, תוך כדי תנועה ולעמוד בזמנים - וזה מצליח. ההתמודדות הזאת נתנה לי הרבה ניסיון, ידע וכלים שלא הייתי מקבל בשום מסגרת לימודית אחרת. יש לחברי לעבודה ולי אחריות כלפי החברה, כלפי סוכנים וכלפי לקוחות, אנחנו לוקחים את ההזדמנות הזו בשתי ידיים ולא חושבים לוותר אפילו לא לרגע! מבחינתנו המעבר עשה לנו ולחברה רק טוב. יש לנו שקט לעבוד ולעשות דברים מדהימים וטובים ביחד.

אני רוצה לומר תודה לכל מי שנתן יד בהצלחה הזאת - לעובדים שנרתמו ב-100%, למנהלים שהאמינו במעבר הזה ובי, שאוכל להצליח ולנהל את חוליות דן על הצד הטוב ביותר.

מאחל לנו שנה של הצלחות והשגת מטרות, שנה לא פחות טובה מהקודמת ואפילו טובה יותר!



אחרי 21 שנות עבודה במחלקת הרכבות - מערכות אחסון, משרדית ופגאסוס בחוליות, הוחלט להרחיב את המפעל ולהעביר את המחלקה לקיבוץ דן. לא אשקר ואומר שזה היה קל, אחרי תקופת זמן כל כך ארוכה לעזוב את הבית. בחוליות שדה נחמיה הרגשנו שיש לנו אבא ואמא. הכל היה קרוב, המנהל, הרכש, התפעול - כל השירותים. הרגשנו בטחון, הרגשנו שאנחנו שייכים, ויש לנו פה חברים - קולגות לעבודה. עם המעבר לקיבוץ דן הגיעו החששות; האם נצליח? האם נתפקד כמו שצריך? האם נעמוד בציפיות של החברה? ועוד סימני שאלה שרק הלכו והתרבו. כמובן שהדברים לא נגמרו בסימני שאלה, והתהליך רק נהיה קשה יותר כשהגיעו גם הקשיים. המרחק שיחק תפקיד מרכזי, אם נחשוב על המקרה כעל משפחה, נוכל לומר שחוליות שדה נחמיה הוא האמא והאבא וחוליות דן הוא הילד שעוזב את הקן ומתחיל חיים חדשים ורחוקים. הכל נהיה רחוק יותר - החברה, המנהלים, החברים, ונותני השירות. כאדם מלא בביטחון עצמי שיודע מהן היכולות שלו מבלי להתבייש בהן, תחושות כמו חוסר ביטחון ואי ודאות היו חדשות ולא רצויות מבחינתי. לא ידעתי אם נצליח ואם הדברים יעבדו. כמעט שהתייאשתי, לילות ללא שינה הפכו לחלק משגרת החיים שלי. הייתי צריך לטפל בדברים שאף פעם לא טיפלתי בהם, הייתי צריך להתמודד עם בעיות שלפני כן לא היו בתחום האחריות שלי והכי חשוב הייתי צריך לחזק את העובדים שלי כדי שלא יקרסו תחת הלחץ וכדי שנוכל לעשות את המיטב ולהוביל את חוליות דן להצלחה שלא נראתה מעולם... זה לא היה פשוט. בתוך המעטפת הקשיחה שהצגתי כלפי חוץ לעובדים הסתתר אדם שהרגיש את אותם החששות שהם הרגישו, והצורך שלהם בדמות סמכותית גרם לי לעיתים לשבר. לא תמיד היה מי שיחזק אותי חוץ מאשתי והילדים, וברשותכם אשתמש בבמה זו כדי לומר להם תודה על התמיכה הרבה!

עם כל החששות, ההבנה הייתה שאם לא נעשה לא יהיה! החלטנו שהכל תלוי בנו! החלטנו לקחת את המקום כמה צעדים קדימה! עם עבודה משותפת של כולם, שיחות מוטיבציה ומחויבות אישית המעבר נעשה על הצד



הטוב ביותר! ההצלחה הכבירה של המחלקה היא לא סוד, והשנה המדהימה שעברנו מוכיחה את זה. זו הייתה חצי שנה של מכירות מטורפות ושבירת יעדים. החברים לעבודה ואני מגיעים ליום עבודה בכיף, עם הידיעה שכל יום הוא אתגר. ביחד אנחנו מתעסקים בדברים שלא התעסקנו בהם קודם, בטח לא אני - כמו העמסה ופריקת משאיות, הכנת הזמנות, טיפול במפעל, יצירת



גלובל מרקום | אורלי בחנוף

חוליות באירופה מוכרת דרך מפיצים למספר מדינות: דנמרק, ספרד, אוסטריה, איטליה, יוון, קפריסין, צ'כיה, סלובניה וארצות הבלקן ואנו מקווים השנה להתחיל שיווק גם בשוק הגרמני. יש לנו קטלוגים ומוצרי פרסום בכל שפה מקומית. לחוליות כיום ארבעה אתרי אינטרנט: עברית, אנגלית אירופה, אנגלית הודו וספרד. האתרים בסלובנית ובגרמנית בעבודה. בעידן שכולו דיגיטל, בו הלקוח לוקח החלטה בלחיצת כפתור, מומלץ לתפעל אתר מקומי בשפה מקומית וכך לדייק את המסר לקהל היעד.

השנה החלטנו להשתתף במספר תערוכות קטנות ומקומיות בשיתוף המפיצים שלנו. החודש התקיימה תערוכה במילאנו בשיתוף עם BAMPI המפיץ האיטלקי. חודש שעבר השתתפנו בתערוכה בפראג בשיתוף לקוח צ'כי, באפריל נשתתף בתערוכה בשוודיה עם המפיץ הדני שלנו GPP. ישנה תערוכה קרובה בוורשה ומתוכננת עוד אחת במוסקבה. במרץ 2019 אנו צפויים להשתתף בתערוכת המים הדו שנתית הגדולה בעולם, ISH, כפי שעשינו בשש השנים האחרונות.

באירופה אנחנו עדין בתהליך של חדירת מותג חדש לשוק, דבר שלוקח זמן והתחרות היא רבה. יש לנו עוד דרך לעשות בכדי להגיע למתחרים הגדולים שלנו, אך יש לנו בסיס טכנולוגי ומוצר מעולה, שלא נופל מהם, הן מבחינת נתוני בדיקה אובייקטיביים והן מבחינת נראות.

חג אביב שמח והמשך שנה גלובלית פורייה לכולנו.

בשנה האחרונה כל מותג חוליות עבר הידוק. החלפנו את המיתוג מגלים כחולים, המבטאים זרימה, לקווים יותר חדים - ריבועיים המבטאים קונסטרוקציה ומעבירים מסר הנדסי, מקצועי.

הוחלט על איחוד השפה הגרפית בין כלל החברות: חוליות ישראל, חוליות אירופה וחוליות הודו. השפה עברה שינוי מהחתימות במיילים של כולנו ועד קטלוגים, תערוכות ואתרי אינטרנט.

הלוגו גם עבר שינוי: הורדנו את "זורמים אתך" מהלוגו בעברית, כחלק מיישור קו עולמי. קבענו גודל ייחסי מדויקים של הסמל והסלוגן בכל מפעלי חוליות. מטרת ההידוק ויישור הקו הגרפי בין כלל חברות המותג היא לשדר חברה מקצועית, חזקה, אמינה עם אמירה חדה וברורה.

עד השנה מותג חוליות אירופה היה מלווה במותג ארגו - חברה שאותה קנינו בסלובניה. השנה נראה כי צברנו כבר מספיק מוניטין באירופה בכדי להישאר עם חוליות בלבד, ועל כן אנו מעוניינים לקדם את המותג ללא "ארגו", למעט בדובאי, שם אנחנו עדין מוכרים כ"ארגו" מסיבות פוליטיות.

מותג נוסף שהשקנו באירופה השנה הוא ה-HT PRO. זוהי מערכת צינורות ואביזרים מפוליפרופילן ללא תכונות אקוסטיות. מערכת זולה יותר יחסית לסיילנט, ראינו בה צורך לשווקים יותר שמרנים, כמו דרום איטליה ומזרח אירופה, שם פחות פתוחים למערכות שקטות וחדשניות. המערכת מבוססת טכנולוגיית צנרת פוליפרופילן תלת שכבתי, כמו שיש לנו כאן בארץ, וכוללת חלק מאביזרי שקע תקע שמייצרים בישראל ותבניות שיש לנו עוד מארגו. זוהי מערכת שקע תקע שלמה כולל דלוחין - טכנולוגיית התקנה הנהוגה באירופה.





חוליות הודו עולה מדרגה | מיקי קדם

היידראבאד היא עיר הבירה של מדינת טלנגנה, ובאופן זמני גם עיר הבירה של מדינת אנדרה פראדש. אוכלוסיית העיר מונה בסביבות 7 מיליון אנשים. מתן היתרי הבנייה בעיר זו נחשב למהיר ביותר בהודו ועומד על סביבות ה-80 ימים עד לקבלת היתר, דבר שעוזר לעיר להתפתח, וחברות בינלאומיות רבות בחרו מסיבה זו להשקיע בעיר, לכן יש בניה מואצת גם של שטחי מסחר וגם של מבני מגורים. העיר מרוחקת מהמפעל שלנו בסביבות 1000 ק"מ, שזה בערך גם המרחק מאתנו לדלהי (ובשביל ההמחשה זה בערך המרחק מישראל למרכז טורקיה).

בנוסף לשתי ערים אלו, עשינו גם אירוע השקה קטן בג'ייפור, שבמדינת רג'סטן, בתחילת חודש פברואר. לאירוע זה הזמנו את צמרת המתכננים וקבלני הביצוע של העיר למצגת וארוחת ערב. מדינת רג'סטן היא מדינה שעיקר פרנסתה מתיירות, ולכן בכל ערי המדינה הזו נבנים בתי מלון ומרכזי מסחר רבים, כשעיקר הפעילות בג'ייפור.

חשוב לציין ששימוש בפתרונות אקוסטיים די נפוץ באזור זה ולכל מי שפגשו בו יש ניסיון בעבודה עם צנרת אקוסטית של חברות מתחרות לנו.

כמובן שאנחנו מעניינים את השוק המקומי בגלל זמינות המוצר שלנו וקירבתנו (הפיזית) לעיר.

השתתפנו השנה שוב בתערוכת ISH שהתקיימה השנה בבנגלור. התערוכה הייתה מאוד ממוקדת וקיבלנו פניות רציניות מכמה פרויקטים. בתערוכה הפעם בנינו תצוגה של צורות חיבור שונות בתוך הדירה, דבר שמשך תשומת לב מרובה.

כאמור, יש ציוני דרך רבים כבר מתחילת 2018, ואנו מתכוונים להמשיך הדרך בצורה יסודית ורצינית.

בברכת חגים שמחים לכולם.

כנס ג'ייפור:



תערוכת ISH בבנגלור:



שלום לכולם,

היום הייתי רוצה להתחיל דווקא עם ציטוט של נלסון מנדלה שאמר: "תזכרו לחגוג ציוני דרך, גם כשאתם מתכוונים להמשיך שלה" (נלסון מנדלה).

אז אני רוצה לציין ציוני דרך אפילו שזו רק תחילת השנה, וציון הדרך העיקרי הוא עליית המדרגה שאנו מבצעים בכל התחומים. התחלנו את השנה עם כמה ביקורים מישראל שפול השתתף בהם ואשר כללו גם את יהודה בן חיים, גם את אילון בכרך, ואריאל, ביקורים מעניינים שהביאו ערך מוסף למבקרים, ולנו כאן בהודו.

מבחינת המכירות, פתחנו את השנה בצורה חיובית, כאשר גם בינאר וגם בפברואר מכרנו מעל המתוכנן. פתיחת השנה אומנם חזקה, אך אנו לא מקלים ראש בתכנון וביצוע יעדי השנה, כשהרף ששמנו לעצמנו הוא רף גבוה מאוד, של הגדלת מכירות תלת ספרתית באחוזים.

ציון דרך חשוב הוא פתיחת משרד במומבאי, אשר יכלול את צוות התכנון שעבר מפונה וחלק מאנשי המכירות. המשרד אמנם עדיין קטן, אך עונה על צרכינו בשעה זו, ואני תקווה שבמהרה נרגיש צורך להגדיל אותו. כפי שצינתי בכתבות קודמות, יש היענות בשוק למוצרי ה-HT שלנו, ובעקבות כך מחלקת התכנון שלנו גדלה.

חלק מהצמיחה שלנו השנה מתבסס על כניסה לערים חדשות. לאחר בדיקת שוק קפדנית החלטנו להיכנס באופן רציני לבנגלור והיידראבאד, אשר נחשבות לערי ההיי טק ההודיות.

לצורך כך גייסנו כבר שני אנשי מכירות נוספים, שהחלו בפעילות בבנגלור (אחד יצטרף רשמית בימים הקרובים, אך כבר "מתרגל" מכירה של מוצרי חוליות מול לקוחותיו הקודמים).

בנגלור, שאוכלוסייתה מתקרבת ל-10 מיליון תושבים, היא עיר הבירה של מדינת קרנטקה ומהווה מוקד חשוב של תעשייה, היי טק וכלכלה. בבנגלור נחשבת לעיר "מערבית" הודית בגלל החברות הבינלאומיות שקבעו בה את משכנן, ולכן אנו צופים שהכניסה לשוק תהיה טובה עם הקו השקט, בעיקר בגלל שחברות המתחרות בנו קיימות שם כבר כמה שנים, והחברות הבינלאומיות רוצות להשתמש במוצרים איכותיים.





תברייג+ | אורלי בחנוף



תברייג+

בטוח. חזק. אקוסטי.

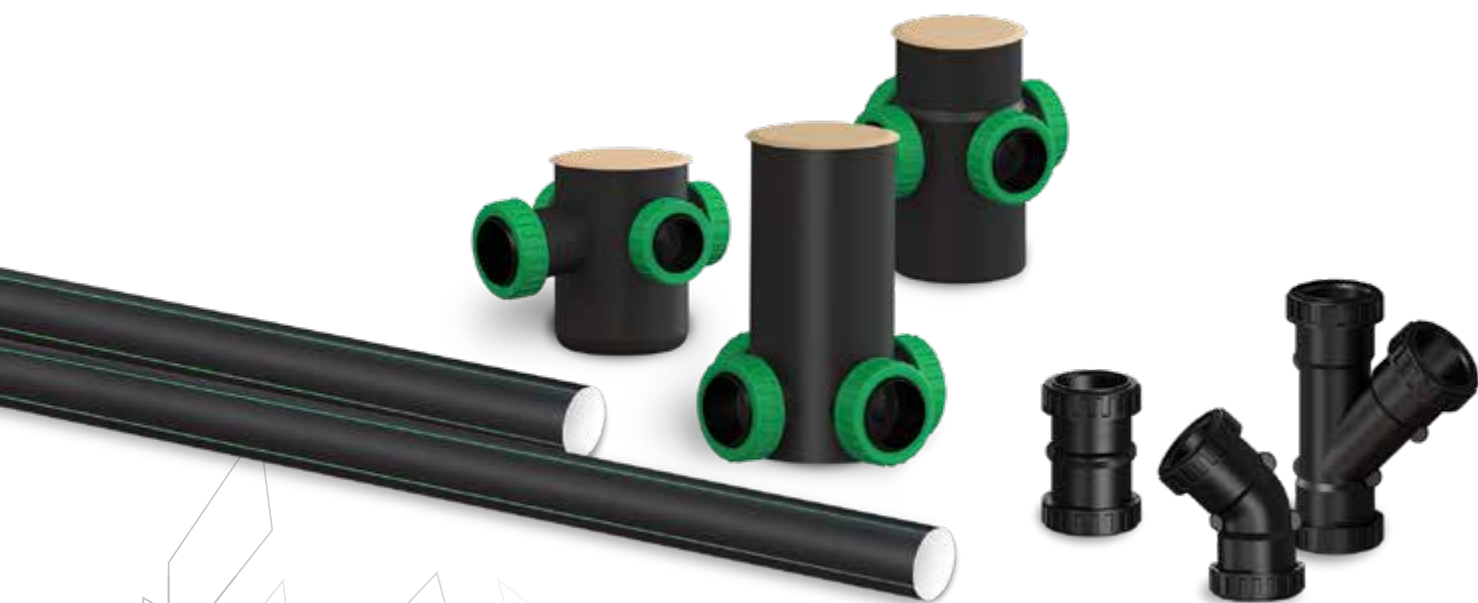
היערכות לאופרציה כזאת, והשקה של מערכת בתאריך מאוד מסוים מצריכה תפעול של כלל מחלקות המפעל. בוודשים האחרונים כולנו התנהלנו סביב התברייג+: מחלקת הנדסה ואחזקה עם תכנון וייצור התבניות, החלטה על תרכובת חומרים מדויקת מול תמחיר מחמיר של מחלקת כספים, מחלקת תפ"י עם תכנון של המלאי חדש מול מלאי ישן ללא חוסרים, מחלקת שיחול ומחלקת הזרקה עם עמידה בלוח זמנים צפוף, תוך שמירה על המהלך התקין של שאר הייצור, מחלקת הבטחת איכות עם התאמה של תקנים חדשים למערכת, מחלקת שיווק עם הקמת מערך שיווקי והכנה של חומר פרסומי לשוק, עדכון בתזמון מדויק של הלקוחות ובתי המסחר והכל ללא פגיעה במכירות השוטפות. המפעל עבד קשה בשיתוף פעולה כולל, ואני גאה להיות חלק מהמערך הזה.

הפרידה מהתברייג האפור וייצור דור משופר ומשודרג של מערכת כל כך חשובה לחוליות, מהווה סגירת מעגל עם סיום חגיגות ה-70 של חוליות, ועל הבסיס האיתן הקיים יוצאים לעוד התחלה חדשה.

שנת 2018 מסתמנת כשנת החדשנות בחוליות. מוצרים משלימים ושדרוג המערכות הקיימות. כחלק מתהליך החדשנות הוחלט לשים דגש על מערכת התברייג הוותיקה שלנו. המערכת תעבור שינוי וחידוש טכנולוגי שיתבצע בשתי פעימות. את הפעימה הראשונה השקנו בתחילת החודש, והשנייה צפויה להיות במהלך 2019.

המערכת כוללת צנרת שחורה תלת שכבתית עם תרכובות אקוסטיות ומביאה עמה יתרונות רבים כגון עמידות ב-UV, חוזק טבעתי גבוה וצינור קשיח ועמיד במיוחד. האביזרים גם עברו שדרוג אקוסטי לאביזרים חזקים ובטוחים יותר. כל האטמים שופרו: אטם קוני הוחלף לאטם לחץ דו כיווני ובמאספים ובמחסומים משתמשים באטם אלסטומרי משופר, המאפשר התקנה בזווית רחבה יותר בצורה בטוחה וללא נזילות.

המערכת הושקה בשם תברייג+ (פלוס), על יתרונותיה הרבים, כשהדגש הוא על מערכת כוללת, בטוחה יותר, חזקה יותר וגם אקוסטית.





מוצרים חדשים 2018 | רונן פלג

השנה נשיק מספר מוצרים חדשים שעל פיתוחם עמלנו במהלך השנה האחרונה.

בבואנו לפתח מוצר חדש אנו עובדים בשיתוף פעולה עם כל הגורמים הרלוונטיים בארגון: שיווק, תפעול, איכות. זאת כדי לענות על הצרכים השיווקיים כגון יעילות השימוש ונוחות ללקוח. יחד עם זאת אנו לוקחים בחשבון את היכולת לייצר את המוצר ביעילות מרבית בעל איכות גבוהה.

שנמשיך ליצור, לפתח, לחדש ולהקל על הלקוח ולהשאיר את חוליות כמובילת שוק בתחומים השונים.

מצמד כפול תיקני

מוצר המשלים את מפרט המוצרים של הקו השקט. מתקני מערכת ULTRA SILENT מקבלים חבק איכותי ובהתאמה מרבית למערכת השקטה של חוליות, כתוצאה מכך מתקבלות תוצאות אקוסטיות מהטובות בעולם וכל זה תחת האחריות והאמינות של חוליות.

מצמד כפול תיקני



חבק אקוסטי

מוצר המשלים את מפרט המוצרים של הקו השקט. מתקני מערכת ULTRA SILENT מקבלים חבק איכותי ובהתאמה מרבית למערכת השקטה של חוליות, כתוצאה מכך מתקבלות תוצאות אקוסטיות מהטובות בעולם וכל זה תחת האחריות והאמינות של חוליות.



מאסף/ מחסום מוגבה

בשנים האחרונות משתנות הטכנולוגיות והטרנדים בבניה וכחלק משינויים אלו גם עלה גובה הריצוף. הגבהת הרצפה אילצה את קבלני האינסטלציה להשתמש בתוספות למאספים והמחסומים, גרמה לסרבול והגדילה את הסיכוי לכשלים בעבודה. בעקבות זאת פיתחנו מאסף ומחסום המתאים לשינויים בשיטות הבניה להקלת העבודה באתרי הבניה. מיותר לציין שכל המוצרים עומדים בכל תנאי התקינה המחמירים.



חבק ללחץ גבוה

בעקבות כניסת מערכות - ULTRA BETON | ULTRA SILENT של חוליות לשוק הבניה, מותקנות מערכות רבות בחניונים וכמערכות לניקוז מי גשמים בבניינים רבי קומות. דבר זה העמיד את חיבורי שקע תקע באתגר לא קטן מול הלחצים הנוצרים במערכות עם גובה רב. כמענה לצורך זה פותחו מחברים המתאימים למערכות השקע תקע של חוליות ועומדים בלחצים של עד 6 bar. המחברים האלו נותנים מענה פשוט, חזק ובטוח לכל צורות ההתקנה הקיימות בשוק.





מפעל הפקס - יוצאים לדרך |
דניאל מלאך

במעבדת הבדיקות שמרנו על ערכי החברה, רכשנו ציוד ידידותי לסביבה, מין השורה הראשונה, מוגן בתקנים אירופיים, אמריקאים וכמובן ישראלים.

אומנם אנו לפני ההפעלה ובסוף ההקמה, אך עבודה רבה עוד לפנינו. ישנם דברים רבים שאותם נלמד תוך כדי תנועה, נשפר, נשתפר ונשמור על האיכות המאפיינת את מוצרינו.

אז רגע לפני שאני מסיר את כובע התפעול וחובש את כובע ההנדסה, בו אעסוק לרוב בפן הטכני הנוגע לתהליך, בדומה לתפקידי במחלקת השיחול, הייתי רוצה לומר תודה ענקית לאנשים שעסקו במלאכה, סייעו והיו שם כשצריך. תודה ענקית למנהל מחלקת האחזקה,

אביטל דהן, שתרם רבות מהידע שלו, הקצה אנשים ומשאבים והיה תמיד לעזר רב.

אורלי בחנוף, מנהלת מרקום ופרסום, העובדת מהמטה בראש העין, מקצוענית מאין כמוה ומעשי ידיה תמיד נראים מושלמים.

יוסי טל אל, שתרם רבות מניסיונו וקשריו, תמיד זמין לשאלות והביא לידיעתי את הלא נודע ואחרונים חביבים שלהם אודה הם פול, הונן ופולג שסמכו עליי ונתנו לי להוביל את הפרויקט המדהים הזה.

בהצלחה

הנה, הנה זה בא!

כבר ממש בסוף ולקראת התחלה חדשה, מפעל חדש, מוצר חדש וטכנולוגיות חדשות. התרגשות גדולה, לראות את המפעל הגדול והמרשים הזה.

התשתיות כמעט מוכנות, המכונות כמעט כולן מוצבות, הקבלן כמעט סיים, כמעט כמעט מוכן, משימות אחרונות, הפרטים הקטנים, לוודא שהכל סגור, שהטכנאים בדרך, לתזמן הכל לקראת תאריך היעד ולקוות שמה שלא בידינו יתנהל כשורה.

מערכת צילוב הצינורות הורכבה לפני כחודש על ידי האיטלקים. הם עזבו בצער רב, אז הבטחתי להם שכאשר ישובו אקח אותם שוב ל"בלו באס". בעוד שבוע הם מגיעים בשנית וכבר הזמנתי מקום. הפעם הם מגיעים להפעלה סופית, להכשרות והרצה. צוברי הגז כבר מלאים ומחכים. את ארובות דוד הקיטור והאוטוקלב ניתן לראות כבר נישאות לגובה רב, איטליה - אנחנו מוכנים!

בימים אלה אנו מציבים את קו השיחול. מפלסים, מחברים תשתיות, מרכיבים את המערכות ההיקפיות. פעולות אלו מוכרות לנו היטב, בדומה לקווים במחלקת השיחול רק ארוך יותר וקטן יותר.

איחור מכובד, מעל חודשיים באספקת מערכות הגלילה, איחור שמתוזמן היטב עם איחורו של הקבלן, משאיר לנו זמן נוסף לארגון הפרטים הקטנים, נקודות הזנת חשמל, אוויר, תקשורת, סידור המשרדים והקמת המעבדה.



CLEARBLACK™ ברפתות |
דנית ספלטור

שתי מכולות יצאו לדרך...

בימים האחרונים יצאו לדרך שתי מכולות מחצר המפעל לכיוון רפת התבור שבקיבוץ עין דור.

מדובר בחלק מפרויקט הכולל 3 מכולות בסה"כ, שתיים מהן אנארוביות "טיפשות", המשמשות לצורך שיקוע והשלישית מכולה "חכמה" שתפקידה לטפל בשפכי הרפת ולהביא אותם לאיכות המתאימה להעברה לביוב ללא קנסות או לשימוש חוזר להשקיה.



בתמונות ניתן לראות את שתי המכולות האנארוביות בדרכן לרפת, כשבימים אלה אנו עובדים במרוץ נגד השעון על הרכבת מכולת הטיפול "החכמה", לקראת אירוע השקה של המערכת כולה.

לאירוע מוזמן קהל מכובד הכולל מנהלי רפתות מכל רחבי הארץ ובכירים במועצת החלב, התאחדות מגדלי הבקר ומשרד החקלאות, והוא יתקיים ב-9.4 ברפת התבור, אשר כאמור נמצאת בקיבוץ עין דור.

עם סיום האירוע אנו מיד יוצאים לעבודה אינטנסיבית לקראת הפרויקט הבא ברפת נטופה, רפת משולשת מהגדולות בארץ, אשר נמצאת בבית רימון.

על כך ועל חוויות מאירוע ההשקה יבוא סיקור מפורט בעלון הבא.

יום האישה 2018

בתאריך ה-14.3 יצאו כל נשות חוליות לארוע "יום האישה" המסורתי. כן, אנחנו יודעות שזה לא פייר שאין "יום הגבר", אבל כשנותנים לנו - אנחנו לוקחות בלי לשאול שאלות. נשות המרכז שרכו גליהן לצפון הרחוק, וכולנו ביקרנו ביקב "עין נוט" במושב "קדמת צבי שברמת הגולן. אכלנו ושתינו, למדנו וחרזנו, ובעיקר - היינו ביחד ביום רגוע וחברתי.







מצטיין רבעון רביעי 2017: בן גינזבורג



מצטיינת מנכ"ל 2017: אניה ליצי



מצטיינת שנתי 2017: מירב וסרמן

עובדים חדשים



ג'קלין רותם
מחלקת שיווק - גביה

נשואה באושר לרונן, יש לנו 2 ילדים גדולים סתיו בת 24 וראם בן 21. אני גרה בפתח תקווה ומחליפה את הדס בחופשת לידה. אוהבת לטייל בטבע ובעולם, להכיר תרבויות שונות ואורח חיים שונה ממה שאנו חיים. יצירתית מאוד.



מורן ראובני
מוקד הזמנות

בת 32, מקריית שמונה, נשואה+3 במשך השנים האחרונות עבדתי ברימוני פלסט בתור רפרנטית הנדסה. כיום מצטרפת בשמחה למוקד הזמנות במחלקת השיווק של חוליות. מאחלת הצלחה רבה לכלולנו ושיתוף פעולה פורה.



גונן אשל
מהנדס תפעול

הצטרפתי לחטיבת המים האפורים כמהנדס תפעול ואני אחראי על ייצור המערכות. גר בשניר, נשוי לנורית ואב לשלושה ילדים. בשעות הפנאי אני מרכז את צוות איכות הסביבה בקיבוץ ומשחק רוגבי בקבוצת הגליל העליון.

מרץ

אבו עיד רשל
חוסני כארם
תלבי יובל
ויסוצקי בוריס
טרביה יאסמין
הייב סעד
הייב עלי
ויזמן אוראל
ברמי הילה
קסנר ערן
שוקרון מרדכי
ח'טיב עדלה
ויזמן דודו
ברזני משה

פברואר

דגן רוזינר בת אור
רוזן יעקב
פתאלי חסן
סטנין יבגני
כהן איתי
מדינסקי אלכסנדר
בן שאנן עופרה
דינר סנדרה
מולכו משה
זהוה ראמי
ואנונו מירב
פרץ ישראל
ירדני דנה
מקורי איתמר
עמידור משה

ינואר

ספייר ג'ני
ח'טיב מוחמד
חג' נאג'י
קטייש סארי
ח'שאן נגם
גביש רותם
אפרים אליהו
הייב מוסטפא
ממן שרלי
הייב חוסיין
גונן אילן
בולוס לישא
אזולאי שחר
ולף נועם
רפפורט עופר
רבינוביץ סמיון
נאור נליה
מזרחי אסטל אסתר
אוחנה עוזי
סאנדרוסי ארז
שטיינברג שרון
אורן ברק
ביטון דוד

אכל טוב - פינת יום הולדת

