

19/7/2016

סיכום חצי שנתי 2016

חברים יקרים שלום,

שנת 2016 החלה ברגל ימין, על רקע תקופה טובה בשוק הבניה בארץ, כשבפעילות בארץ סיימנו את המחצית עם 82.3 מיליון ש"ח מכירות, לעומת 77.87 מיליון ש"ח אשתקד, עלייה של כ- 7%, אך עדיין בפיגור של 5% אחר התכנית שלנו למחצית. לעומת זאת, בשוק הבניה בלבד, המכירות של 66.6 מיליון ש"ח היוו עלייה של כמעט 11% מול השנה הקודמת ואפילו של 3% מעל התחזית. זאת למרות שמתחילת השנה נכנסו לנו שני מתחרים רציניים לשוק האקוסטי של הצנרת בארץ- גולן ופלסים, שיוצרים לחץ כלפי מטה על המחירים. כמו כן, חומר הגלם היה במגמת התייקרות במהלך כל התקופה מתחילת השנה, אך למרות כל הנסיבות הללו הצלחנו לשפר את הרווחיות מול השנה שעברה, כתוצאה מגידול בהיקף הפעילות, בשילוב עם מאמצי התייעלות.

אנו ממשיכים להטמיע תהליכי לין לרוחב ובהחלט מתגאים בניצוצות של תהליך הכנסת אוטומציה לאולמות היצור, כאשר ספינת הדגל שלנו בתחום זה היא בתחום התברג. במהלך מתוכנן היטב קיצרנו זמני SET UP של חלק ניכר מהתבניות בעשרות אחוזים, ביטלנו כמעט לגמרי את העבודה באריזת המוצרים ושדרגנו את האריזות. במחצית השנייה של שנה זו אנו מתכננים הכנסת רובוטיקה להשלמת התהליך.

במסגרת שאיפתנו להקטין את השפעתנו השלילית על איכות הסביבה, קידמנו מהלך של החלפת תאורה לטכנולוגית LED, שהוביל לחיסכון משמעותי בעלויות האנרגיה והתקדמנו בצעדים ענקיים בכל פרויקט המחזור, שחוסך לנו וגם מכניס לנו מאות אלפי שקלים בשנה. מחלקת איכות מובילה את המהלך הזה וידה עוד נטויה.

הנקודות הפחות אופטימיות בתחום הזרימה לשנת 2016 עד כה היו במגזר הערבי, גם כי הפעילות בשטחים השנה ירדה לעומת השנה שעברה וגם בגלל חג הרמדאן, שחל בשבועיים האחרונים של התקופה וגרם לעצירה כמעט מוחלטת באתרי הבניה. הרמדאן אמנם נחגג מדי שנה, אך לא זכור לאף אחד שהשפעתו הייתה כה דרמטית, השפעה שהשנה נמשכה גם לתוך השבועיים הראשונים של יולי.

בתחום האחסון, חל שיפור לעומת השנה שעברה ומסתמן שגם השנה נרשום שיא חדש בארץ, עם מכירות מעל 16 מיליון ש"ח בשנה כולה, לעומת 15 מיליון ש"ח בשנה שעברה. לעומת זאת, ביצוא מערכות אחסון אנו בפיגור מול התכנית ומקווים שנסגור את הפער במחצית השנייה. לקראת סוף השנה יכנסו לפעולה תבניות חדשות וחדשניות של מערכת רבתא משודרגת, בעקבות השקעה מאסיבית שביצענו בתחום זה השנה. זו הפעם הראשונה מזה עשור שחוליות משקיעה בתבניות בתחום האחסון.



ניתן למחזור



סוכן התקנים הישראלי
OHSAS 18001



סוכן התקנים הישראלי
ISO 14001



סוכן התקנים הישראלי
ISO 9001:2008



SKZ



Fraunhofer
IBP

עם מבט פנימה, חלו כמה שינויים בהרכב ההנהלה: בתחילת השנה טל סגל החלה לכהן כמנהלת מש"א, עם עזיבתה של רינת כרמל, כשיש לציין שנכנסה לתפקיד כמו דג למים, גם מול עובדי החברה וגם מול הקיבוץ. כמו כן, אני שמח מאוד לבשר, שכעבור למעלה מחמש שנים בהן לא כיהן חבר קיבוץ שדה נחמיה בשורות ההנהלה, לפני מספר שבועות רונן פלג מונה לסמנכ"ל פיתוח וחדשנות, תפקיד שאני החזקתי בו באופן זמני מאז פרישתו של גדעון הוברמן בשנה שעברה. אין ספק שרונן מוכשר וראוי לתפקיד, שאני רואה בו חשיבות מכריעה להצלחתה של חוליות בזירה הבינלאומית. בשנה האחרונה התקדמנו יפה בשורה ארוכה של פרויקטים בתחום הפיתוח, אבל החשוב ביניהם הוא פרויקט ה-ZEN WELD, שקורם עור וגידים ויהיה מהיום תחת פיקוחו של רונן. רונן ימשיך לנהל את מחלקת ההנדסה, אבל כמובן שמחלקת אחזקה ובית המלאכה יישארו ת.פ סמנכ"ל תפעול. אנו שואפים להטמיע תהליכי חדשנות ובין היתר חשיבה המצאתית שיטתית (SIT), לא רק בתהליכי פיתוח, אלא גם בתהליכים עסקיים, כשלאחרונה קיימנו סדנא רבת משתתפים ע"פ מתודולוגיה זו בנושא הורדת עלויות ושיפור הפריון.

במערכות המידע, שדרגנו תשתיות השנה והטמענו כמה תוכנות עזר לשיפור ממשקים בינינו ובין השוק וגם בין המערכות השונות. אחד היעדים שלנו השנה הנו לגבש תכנית רב שנתית להתאמת מערכות המידע להתפתחות הבינלאומית של החברה. כמו כן, יעד נוסף היה לשדרג את מערכת התמחיר בחברה ולהביאה למצב בו הפער בין הנתונים התמחיריים והנתונים הפיננסיים הנו זניח. גייסנו תמחירן בכיר ומנוסה, מיקי ברטל והתוצאות בהתאם. יש לחוליות היום שליטה יותר טובה בנתונים ובמרכיבי היצור מזו שהייתה לנו בשמונה השנים שאני בחוליות לפחות. אחד השיפורים הדרמטיים היה כרוך בפיתוח תוכנה, שאפשר את חיבור הלידר (תכנת רצפת יצור), שפותחה למפעלי הזרקה, כשלפי דרישתנו, היישום הורחב לקווי שיחול. בחודשים הקרובים המערכת תיושם על כל קווי השיחול ותיתן לנו שליטה בכל הנתונים, מצריכת חו"ג, לצריכת חשמל, דרך בקרה על עצירות וניתוח סיבותיהן- הכול בזמן אמת.

בסלובניה, השוק עדיין לא התעורר והמכירות שלנו די עומדות במקום לעומת השנה שעברה. בחודש מאי גייסנו מנהל מכירות באירופה, בשם קרלו ריגאצו, לאחר תהליך חיפוש ארוך ומייגע. קרלו, שהיה בעבר סמנכ"ל שיווק ב-VALSIR האיטלקית ועבד גם ב-WAVIN, מביא עמו ניסיון רב ואנו מקווים שלא ייקח לו הרבה זמן להתחיל להשפיע לטובה על היקפי הפעילות שם. בחודש אפריל השלמנו מהלך של הפיכת אחד משלושת קווי השיחול לקו תלת שכבתי, שיאפשר לנו להתחרות בשוק כאחד מבין שווים. בשנים האחרונות, אפילו היצרנים הקיקיוניים ידעו לספק צנרת תלת שכבתית עם שכבה פנימית לבנה, גם בצנרת הפשוטה (HT). עד כה היה לנו רק קו אחד מסוג זה, שיצר בעיקר צנרת אקוסטית ואיבדנו גובה בשוק מול ציפיות ודרישות משתנות. גם בארץ יש עומס על הקווים התלת שכבתיים שלנו ואנו כבר מתכננים כבר בשנה הבאה להפוך את הקו השלישי שלנו לתלת שכבתי.

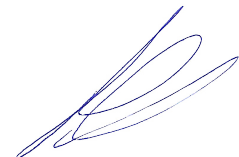
בהודו, אנו מתחילים לראות את הפירות של מאמצי השיווק שלנו ובמיוחד של אירוח מתכנני אינסטלציה הודים שקיימנו פה בארץ. כמעט כל המתכננים ההודים שהוזמנו לארץ מאפיינים אותנו כיום בפרויקטים שלהם ואנו כבר סגורים בפרויקטים רבים קדימה ומצפים לראות עלייה בהיקף הפעילות בחודשים הקרובים, אשר תביא אותנו סוף סוף לרווחיות המיוחלת. למרות זאת, החלטנו לתגבר את הכוחות השיווקיים שלנו בהודו ולחזק את המגמה הזו.

במים אפורים, לא חל שום שינוי במצב הרגולטורי והתנאים המקשים על הצלחה מסחרית נותרו בעינם. גיבשנו מודל עסקי שמאפשר לנו למצות את הפוטנציאל העסקי שאנו רואים בתחום זה לשנים הקרובות בעלויות מצומצמות, אך למרות זאת קבענו שנבחן את המשך הפעילות הזו שוב לקראת סוף השנה, היות ואנו לא מוכנים להמשיך לספוג הפסדים במצב כ"כ לא ברור.

עם מבט למחצית השנייה, אנו נכנסים לתחומי פעילות חדשים, המחייבים שטחי ייצור נוספים ואנו מקווים שבחודשים הקרובים נוכל להתחיל לבנות אולם ייצור חדש סמוך למחלקת שיחול בהיקף של כ- 1500 מ"ר. כמו כן, בחודשים הקרובים נתחיל בשיפוץ המשרדים, שמטרתו העיקרית הן הגדלת השירותים, הוספת מטבחון לתמיכה בחדרי הישיבות ויצירת שפה עיצובית מאוחדת לכלל המתחם. בתקופת השיפוץ, אשר ימשך מספר חודשים, פעילות ההדרכה במרכז ההדרכה תופסק ומרכז ההדרכה ישמש כמשרדים זמניים.

באופן כללי, אנו צופים קדימה באופטימיות מרבית ומחלקת שיווק ערוכה לאתגרים שלפנינו. אני מאמין שהמחצית השנייה תהיה דומה באופייה למחצית הראשונה וכי נסכם את השנה כולה בשביעות רצון ובהמשך הרוח האופטימית.

בברכה,



פול שטיינר
מנכ"ל