

מחשבות מנכ"ל

עובדי חוליות יקרים,

שנת 2019 הולכת ומסתיימת ואנו כבר כמעט מוכנים עם תקציב ותוכנית עבודה מאתגרת לשנת 2020 שבפתח. נשלים את החסר בימים שנותרו ונצא לעוד שנה של פעילות מבורכת.

למרות שנותרו עוד כמה שבועות עד לסוף השנה, נראה כי המכירות של חוליות תעשיות השנה הן בסה"כ טובות ומתאימות לתקציב. בישראל, סלובניה והודו יש צמיחה ביחס לשנה קודמת, וגם בחברת Heliroma בפורטוגל השנה מסתיימת יפה.

שיווק ומכירות - ממש אחרי החגים התחיל לעבוד איתנו דניאל גליצר כמנהל השיווק והמכירות של חוליות בישראל. אחרי שינויים וטלטלות בצוות, אני מקווה שאנו בהתייצבות ולקראת עוד שנה מוצלחת של הישגים וצמיחה בשוק בישראל.

חוליות סלובניה - השנה נמכור כ-8 מיליון יורו, גידול של כ-1 מיליון יורו ביחס ל-2018. אורית שלזינגר שניהלה את החברה והצעידה אותה להישגים נאים חוזרת בתחילת 2020 לישראל לתפקיד חדש ומאתגר.

נטאשה שהיתה בשנים האחרונות יד ימינה של אורית, קיבלה על עצמה את האתגר של ניהול החברה.

מבקש להודות לאורית על עשייתה הברוכה ולאחל לאורית, נטאשה ולחוליות הצלחה רבה בהמשך הדרך.

חוליות הודו - אנו בעיצומו של מבצע מכירות שהחל בחודש נובמבר. המטרה היא להגדיל משמעותית (יותר מלהכפיל) את המכירות של חוליות בהודו בשנת 2020 ולאפשר לחברה להתבסס ולהציג בפעם הראשונה בתולדותיה רווח תפעולי.

הצוות המקומי בניהולו של מיקי קדם מגוייס כולו לאתגר ויש התלהבות רבה להוכיח שבפעילות נכונה ומתוכננת היטב, ניתן כבר בשנה הבאה לעשות את קפיצת המדרגה המיוחלת.

בשוק ההודי המותג חוליות מוכר ואהוב בקרב המתכננים, היזמים, הקבלנים והאינסטלטורים והגיעה העת לפרוץ קדימה ולהצליח.

הלירומה פורטוגל - האתגר שלנו הוא לייצר סינרגיה במוצרים וטריטוריות ולהפוך את ה-1 + 1 ליותר מ-2. בראש וראשונה, למכור את משפחת ה-Ultra Silent שלנו בפורטוגל ובקרב הלקוחות של הלירומה במדינות נוספות ובמקביל למכור את מוצרי הולכת המים של הלירומה בשווקים המסורתיים שלנו.

מפגש שיווקי אסטרטגי באירופה - בשבוע הראשון של דצמבר, קיימנו מפגש שיווקי של כל גורמי העניין שלנו באירופה. המפגש התקיים בסלובניה וכינס יחד את הצוותים מישראל, סלובניה ופורטוגל והמפיצים שלנו ביבשת במטרה לזהות הזדמנויות, למקד את העשייה במדינות בהן הפוטנציאל מצדיק זאת ולקבוע יעדים לשנים הקרובות. המפגש היה מוצלח מאד וחזרנו עם חוויות טובות והרבה משימות שעלינו לקדם במטרה להמשיך ולהציע את חוליות להישגים מרשימים.

התייעלות תפעולית ואוטומציה - נושא מדובר מאד בתעשייה וחברות רבות מבינות שללא טיפול ממוקד ושוטף בהתייעלות וצמצום עלויות, לא ניתן להמשיך לצמוח ולשרוד. גם אנחנו בחוליות שמנו זאת כאחד היעדים העיקריים שלנו לשנת 2020 בדגש על מחלקות השיחול וההזרקה.

חברת "חוליות פתרונות איחסון" - לאחר חשיבה וניתוח יסודי של הנתונים ולאור הניסיון המצטבר שנוצר בשתי החברות האחיות, החלטנו בהסכמה להפריד את הפעילות התפעולית ולתת לכל חברה את האפשרות לנהל בדרך היעילה והאופטימאלית ביותר את המשאבים שלה. הפעילות העיסוקית מופרדת כבר זמן רב ואנו רואים עד כמה חשוב להיות מקצועי וממוקד בתחומי העיסוק. תהליך דומה מתבצע בתקופה האחרונה גם במרחבי הפעילות והממשקים הנוספים מתוך כוונה להגיע להיפרדות מוצלחת עד מחצית שנת 2020. אני משוכנע שזהו מהלך נכון שכל בעלי העניין ייצאו נשכרים ממנו.

2020

מאחר וזהו העלון האחרון היוצא לאור בשנה האזרחית 2019, אני מבקש להודות לכל אחת ואחד מהעובדים והמנהלים של חוליות על ההשקעה והמאמץ - התוצאות מדברות!
ומאחל שגם ב-2020 שבפתח נדע להמשיך את תנופת ההתפתחות והצמיחה שלנו.

כבר למדנו שבחוליות. החיבור מנצח!
ניצן





אתגרים בשוק | ערן קסנר

מעולם, חברותי ככל שאני אהיה, לא היו לי כל כך הרבה חברים במסגרת הלקוחות עמם אני עובד במסגרת עבודתי כמשווק. קבלנים שפותחים את הבוקר בקפה אצלי בגינה, אחרים שאיתם אני אוכל צהריים וגם כאלו שאשב איתם בערב לכוס בירה או איזה ברביקיו. מטיילים ביחד בחו"ל ואוספים חוויות משותפות, מבקר אותם כשהם חולים ושמה איתם באירועים משפחתיים. הקשר הזה, החברי, הוא חלק משמעותי מהערך הנסתר. זה הרבה פעמים מגיע על חשבון הזמן עם המשפחה, אך בשוק של היום כמעט ואין ברירה. במצב בו ישנם מתחרים מובילים, הקבלן מוצא את עצמו כשהוא מחוזר ובמצב שמציעים לו הצעות מרחיקות לכת ושלל פינוקים. במצב זה הוא יבחר בחברה היצרנית, שאיש הקשר שלה הוא חבר שלו והכי טוב לו לעבוד אנו.

ערך מוסף נוסף ומאוד משפיע בשוק בו אנחנו פועלים, הוא המקצוענות. כשהקבלן יודע שיש על מי לסמוך והוא יכול לפתוח תכניות עבודה עם איש השטח ובעזרתו להגיע לתכנון יותר נכון ולקבל מידע על תקנים ומלאים, הוא מקבל ערך מוסף של תוצאה יותר איכותית ולעיתים גם חסכון כספי ישיר או עקיף. שילוב זה של קשר חברי נכון, ביחד עם מקצוענות ראויה, אלו הערכים הנסתרים והם אלו שגורמים לנו להיות גורם מצליח ומשפיע בשוק הבנייה בישראל.

וקצת בפן היותר אישי, מחלקת השיווק והמכירות של חוליות חוותה טלטלה עזה בחצי שנה האחרונה. כל צמרת הניהול השיווקי בחוליות התחלפה ולא אכביר במילים עד כמה היא הייתה איכותית ובעלת אוריינטציה שיווקית. המחלקה הזו נבנתה מיומה הראשון כיחידת קומנדו במכירות ועדות לכך ניתן למצוא במספרים, שעל אף הטלטלה המחלקה עומדת ביעדים ובתקציבים שיועדו לה.

אנחנו נמצאים בתקופה סופר רגישה, עם מלאי אתגרים שווים במיוחד בתחום פעילות החברה. זה המקום לומר, אנחנו במחלקת השיווק והמכירות נרתמים למשימות ולא אתגרים, עם הצצה למה שהיה ועם הרבה תקווה למה שיהיה.

"אל תלכו להיכן שהדרך מובילה, לכו להיכן שאין דרך ותשאירו עקבות" (פרו' וולדו אמרסון)

זהו המשפט שעומד לנגד עיני כל חיי הבוגרים. כמעט 30 שנה בשיווק ומכירות ועדיין אני משנן אותו מידי בוקר. לאחר עשור של שינויים מרחיקי לכת בחוליות, אנו עומדים בפתחה של 2020 וניכר כי השינויים לא עוצרים. להפך, הם רק מתגברים.

כחלק ממחלקת השיווק והמכירות של חוליות ולמעשה מאנשי השיווק הראשונים שלה, היה לי העונג להיות שותף להחדרת מוצרים חדשים. החל ממערכות האולטרא סטילנט, בטון, שינויים בתבריג, ועד למערכת אספקת המים מסוג HIPE-X. כל כך הרבה מוצרים, אסטרטגיות שיווק וטקטיקות של מכירה.

כאיש מכירות ושיווק בחוליות אין רגע דל, קהל היעד או בשמו הנפוץ "השוק", הוא קהל שמרן ברובו, אינו פתוח לשינויים ומעדיף את המוכר והבדוק.

זוהי ברכה לאיש המכירות, שכן המצב הזה יוצר אתגרים על בסיס יום יומי. להגיע לקבלנים אשר כל חייהם היו רגילים למוצרים מסוימים ושיטות התקנה מסוימות, ולהעביר אותם למוצרים ושיטות אחרות.

איך זה קורה בפועל? אני אנסה לתמצת:

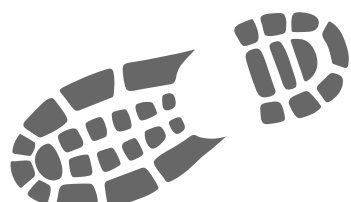
בגדול, אנו בשטח ניזונים ממאגרי מידע שונים, אך בעיקר פועלים בשיטת ה"צייד"- פשוט חורשים את השטח וצדים מנופים. היכן שישנו מנוף או התחלה של חפירה מעיד על הקמה של פרויקט חדש.

ברגע שהפרויקט אותר, נכנסים למנהל הפרויקט ומבררים מי היזם, מה עומד להיבנות ומי קבלן האינסטלציה שיעבוד בפרויקט. מכאן הדרך לקבלן קצרה, ובשיתוף פעולה עם מהנדס חוליות, על מנת לקבל אישור מתכנן האינסטלציה של הפרויקט, אפשר לסגור את המוצרים שיוותקנו בפועל בבניין. לאחר מכן, כל שנשאר הוא לוודא שאכן הקבלן מתחיל לעבוד אתנו לתת לו שרות ותמיכה טכנית.

נשמע פשוט לא? אז זהו, שלא.

בשנים האחרונות קמו לחוליות מספר מתחרים משמעותיים והאתגר הולך וגדל...

השוק הולך והופך לקניבלי, היבטי השיווק משתנים כל הזמן וצריך לגלות גמישות ויצירתיות בעבודה מול הקבלנים והיזמים. כבר לא מספיק להיות הכי טוב והכי איכותי, על אף שזהו הבסיס לפעילות השוטפת. הקבלן היום מחפש את הערך המוסף. שרות טוב ומחיר טוב כולם כבר יודעים לתת בדרך זו או אחרת. אני מדבר על הערך המוסף ה"נסתר", אותו ערך שבזכותו הלקוח יישאר נאמן לחברה ולמוצריה.



טורניר 2019

HiPE-X™
מערכת אספקת מים וחימום



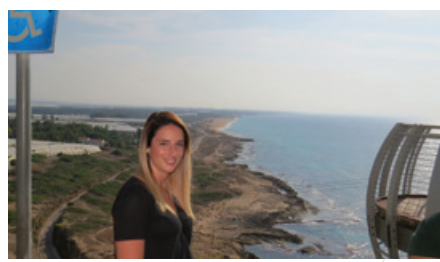
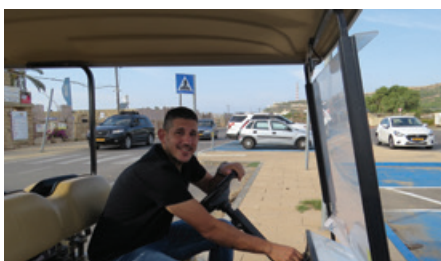
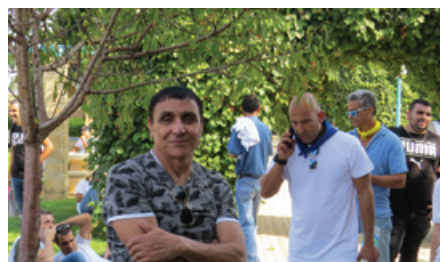
טורניר כדורגל | אורלי בחנוף

הטורניר כלל מוסיקה, קייטרינג, מתנות למשתתפים ולזוכים, המון כיף וכמובן משחקים מאתגרים והרבה גולים. אחרי גמר מותח, קבוצת חביב ניצחה את א.א. שיווק, ולמי ששואל לאיזה מקום חוליות הגיעה? אז... אין תגובה... למרות שמדובר באירוע בלתי פורמאלי, שיש בו הרבה FUN, אנחנו לא שוכחים את המטרה ומקפידים תמיד לקדם את מוצרי חוליות. אירועים קודמים היו ברוח האולטרה בטון ושניים אחרים עסקו בקידום האולטרה סיילנט ואילו השנה החלטנו לקדם את משפחת HiPE-X, כשכל המיתוג נבנה סביב המוצר: שלטי פרסום, מתנות, הזמנות, גביעים חולצות וכו'. האירוע היה מוצלח מאוד ועשה עוד צעד לקידום הקשר בין חוליות ללקוחותיה. תודה לכל מחלקת השיווק שלקחו חלק בארגון ובהפקה ותרמו להצלחת האירוע.

בחודש אוקטובר האחרון התקיים בפעם הרביעית, במכון יונגייט נתניה, טורניר הכדורגל המסורתי של חוליות ללקוחות בתי המסחר. תכנון הטורניר מתחיל כמה חודשים לפני, כשיוסי ורחל, סוכני המכירות, פונים לבתי מסחר לצורך ארגון הקבוצות. התנאי להשתתפות בטורניר הוא שכל שחקני הקבוצה יהיו עובדי בית המסחר. בטורניר קודם, אחד מבתי המסחר הביא שחקנים מקצועיים ובעקבות כך הוחלט להתנות את ההשתתפות למי שעובד בפועל בבית המסחר, לא בן של או אח של או דוד של... כשכל קבוצה כוללת 4 משתתפים, שוער ועד 5 מחליפים. תנאי זה בעצם מייצר סינון טבעי, כך שרק בתי מסחר בינונים עד גדולים בסופו של דבר לוקחים חלק. בגלל אופי האירוע, המשתתפים בו הם האנשים שהסוכנים עובדים מולם בשגרת היום יום: אנשי הרכש, עובדי דלפק ומחסן, גם המנהלים מגיעים, אך בדרך כלל כדי לעודד, לצלם ולהסיק מסקנות לטורניר הבא. הקבוצות שהשתתפו השנה היו מנדלסון, שבחרו לאחד ולהביא נציגים מבאר שבע, חיפה ורמת השרון, חביב חומרי בנין, אביב חדרה ופתח תקווה, א.א. שיווק, טאסה- לקוחות חדשים שלנו, אביעם מבאר שבע, חסון עפולה וכמובן קבוצה מחוליות. הקבוצות חולקו לשני בתים, חצאי גמר בהצלבה וגמר. כל משחק ארך 8 דקות, כשבין לבין השיווק ניצל את הזמן למינגלינג ובכך העמיק את הקשר עם הלקוחות.



יום כייף וגיבוש בחוליות





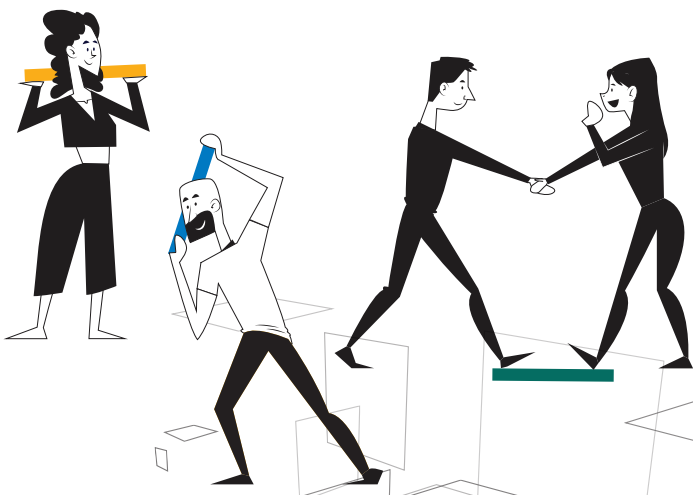
ניצן מברך:

משפחת חוליות יקרה,

אנחנו כבר בחלקו האחרון של יום הכיף והגיבוש של החברה. מיתגנו את המפגש בשם: **חוליות. החיבור מנצח!** ולכל מילה כאן יש משמעות חזקה - **חוליות-** החברה בה אנחנו עובדים, המותג האיכותי, המוכר והמחייב שנבנה במשך למעלה מ-70 שנה בהצלחה רבה. **החיבור-** כירק בעבודת צוות וחיבור בין האנשים המרכיבים את חוליות נוכל להצטיין ולהמשיך להוביל ולצמוח. **מנצח!** חוליות, כחברה עיסקית, מתמודדת כל הזמן בחזיתות מגוונות ושואפת לנצח בהן. ניצחון זה להביא הזמנה ניצחון זה חיך ופירגון מלקוח מרוצה ניצחון זו תחושה טובה של עובד על כך שהוא בחר לעבוד בחברה הנכונה ניצחון זו השקה מוצלחת של מוצר חדש לשוק ועוד ועוד...

המשפט: חוליות. החיבור מנצח! מספר את הסיפור שלנו. אנחנו כבר בחודש נובמבר. מתחילים את החודשיים האחרונים של שנת 2019. בסה"כ זו שנה טובה ומתאימה לתקציב. וכבר מסתכלים קדימה ל-2020 ומחפשים דרכים לצמוח וגם להתייעל. לבצע התאמות היכן שנדרש ולהמשיך הלאה את הזרימה היפה של חוליות. מאחל לכולנו המשך מוצלח ונעים.

ורוצה גם להודות מאד לחברת אוריון, על ההפקה. לטל סגל, וצוות משאבי אנוש על האירגון המופתי של יום מושקע, מוקפד ומוצלח!!!





על אחריות ועשייה חברתית | טל סגל

לאחרונה הזמנתי להרצות, כנציגת חוליות, בכנס של איגוד התעשייה הקיבוצית בנושא אחריות ועשייה חברתית. בכנס השתתפו ג'דעון ידן מחברת גבעסול, אמיר סטרוגו מנכ"ל עמותת "אחריי", ועוד יזמים בתחום האחריות החברתית. הכנס היה מוקדש כולו לעשיית הטוב: תרומה לקהילה, התנדבות, חזון לחברה טובה יותר ודרכים אפשריות לקדם נושאים אלה בתעשייה הקיבוצית. אני זומנתי כדי להציג מקרה בוחן של חברת חוליות, בה נושא שילוב עובדים בעלי מוגבלות עובד הלכה למעשה, מעבר לסיסמאות.

תחילה הוקרן הסרט שהכנו בשנה שעברה על נורית ונדב שעובדים במח' ההזרקה שלנו. הסרט מאד ריגש את הנוכחים. לאחר הקרנת הסרט דיברתי על הדילמות שלעיתים מלוות את הפרויקט - משאבי הזמן והניהול שנדרשים על מנת לתמוך בעובדים, רמת התפוקה, שלא תמיד תואמת את הנדרש, והמאמץ להקצות משימות מסוג כזה, שתואמות את הקצב והיכולות מחד, ונותנות מענה לצרכי החברה מאידך.

אין ספק שהעסקת עובדים בעלי מוגבלות בארגון אינה מובנת מאליה, ומצריכה יציאה מ"איזור הנוחות" - חשיבה יצירתית, יוזמה, תשומת לב יתרה, ובעיקר נדיבות הלב. סיפרתי לנוכחים שלעובדי ומנהלי חוליות יש את כל אלה ובכמויות, וזהו סוד ההצלחה של הפרויקט אצלנו.

ומהו הרווח שלנו מכל העניין? תחושה שיש כאן משהו שהוא מעבר לתפוקות, לתוצאות עסקיות, לחתירה ליעילות (פרמטרים חשובים לכל דעה). הידיעה שאנחנו עובדים בחברה חומלת וערכית, המשדרת מסר ברור שאנחנו קהילה, אשר תומכת אחד בשני, וזה כולל את המיוחד והשונה. רווחים נוספים? שבירת סטיגמות ודעות קדומות, חידוד תכונות אישיות כגון פתיחות, אופטימיות, סובלנות ואמפתיה.

ובעיקר - אהבה.

הדברים שאמרתי בכנס זכו למחיאות כפיים, והייתה התרגשות באולם. אני מעבירה את כל הקרדיט אליכם, עובדים ומנהלים יקרים - אתם אלה שהולכים את הדרך הזו מידי יום, והקרדיט כולו שלכם.



ברוכים הבאים לחוליות

דניאל גליצר



אני דניאל, בן 43, נשוי לבר ואבא לעילאי בן 12 ומרום בת 6, גרים במשגב, בישוב אבטליון.

לאחר 11 שנים באיטונג במגוון תפקידי שיווק ומכירות, כשבתפקידי האחרון ניהלתי את תחום הבנייה הרוויה, חיפשתי את התפקיד הבא שלי, תפקיד מאתגר בחברה משמעותית בענף הבנייה והצטרפתי לחוליות.

נושאי שיחה במסדרון עם הקפה של הבוקר:

- קרוספיט
- תזונת פליאו וקרניבור בנשמה
- אוהב טבע ומסלולי טיול בארץ ובעולם

אני מאמין:

מאמין ש 1+1 תמיד שווים יותר מ-2.

מאמין בתקשורת פתוחה הקשבה ומטרות משותפות.

מאמין שברגישות ונחישות ניתן לכבוש כל יעד.

זכיתי לקבלת פנים נפלאה - תודה על ההרגשה הביתית כבר מהרגע הראשון.

אשמח לשמוע כל רעיון הצעה והמלצה!

חני כץ



אני חני כץ, גרה בקיבוץ כפר הנשיא. נשואה לשחר אהובי ואמא לשלושה ילדים מתוקים ויקרים - אוריה (8), אחינועם (6) וצוריאל (5).

בזמני הפנוי אני אוהבת לקרוא, אבל אני עדין מחכה שהזמן הזה יגיע.

אני רואת חשבון ועוסקת בתחום כבר מעל 15 שנה, ב 8.5 השנים האחרונות עבדתי בעמיעד מערכות מים בתפקידי שונים - חשבת ישראל, חשבת חברות בנות ובתפקיד האחרון אחריות על APAC מטעם הכספים (מדינות הודו, סינגפור, סין ואוסטרליה).

לחוליות התקבלתי כחשבת חברות בנות, אך בשלב ראשון אחליף את נעמה, שיצאה כבר לחופשת לידה.

אני מודה לאלוהים על הדלת שנפתחה לי בחוליות, מצפה לעבודה אתכם ומקווה שאוכל לתרום במהרה ולהיות חלק אינטגרלי מהחברה בכלל ומחלקת כספים בפרט.

למרות שאני מעט זמן בחוליות, גיליתי כבר שיש בחוליות הרבה אנשים טובים ושנעים לעבוד איתם.

רוצה להודות לנעמה על החפיפה שעשתה לי ומאחלת לה המון ברכות ללידת הנסיך ושיגדלו אותו בנחת.

שאולי מרגלית



"אז איך היה היום הראשון בעבודה? "שאלה אשתי. " רגיל, את יודעת- הפלגה בסירות טורנדו, וארוחה משובחת. את המירוץ למליון פספסתי"

עם התחלה כזו, אני מקווה ששאר הימים יעמדו ברף הציפיות. אחרי תפקידים כמו CTO בארד דליה, VP R&D בסטרט אפ (טריפלפלוס) ועוד תפקידי פיתוח שונים, הרצון שלי למצוא טכנולוגיות פורצות דרך ולחבר אותן למוצרים של חוליות הוא רב. לשמחתי, פגשתי בחוליות אנשים מקסימים עם רצון דומה. כך, שבעצם אין לי ברירה, אלא למצוא מוצרים משני משחק-אחרת מה יספרו שלושת בניי לחבריהם על אבא, בבית הספר, הגן והפעוטון?

שמח וגאה להצטרף
שאולי





פריוריטי | דוד רונד

• **אופן תצוגת מסך:** קיימות 2 צורות תצוגה עיקריות למסכים, תצוגה טבלאית ותצוגת רשומה בודדת. ההחלטה בסוג התצוגה הינה עניין של העדפה אישית. תצוגה טבלאית לרוב נוחה יותר בשעה שאתה מעיין ברשומות קיימות, שכן היא מאפשרת להשוות, לסכם ערכים, לאתר בעיות וכו'. תצוגת רשומה יחידה, לעומת זאת, נוחה במיוחד לטיפול מעמיק ברשומה בודדת והקלדת רשומה חדשה, כאשר רוצים לעבוד עם מספר רשומות. לצורת התצוגה אין שום השפעה על תוכן הרשומה. ההבדל היחיד הוא באופן הצגת הנתונים. למעבר בין התצורות ניתן להשתמש ב-F4.

• **בחירה מתוך רשימה:** בעמודות רבות יש אפשרות לבחור ערך מתוך רשימה. ניתן לזהות עמודות אלה באמצעות כפתור הבחירה בצורת חץ, המופיע בצדן השמאלי, כאשר הסמן נמצא עליהן. על ידי לחיצה על F6 ניתן לפתוח רשימת בחירה זו.

• **שמירה:** שמירה של רשומה מתבצעת אוטומטית על ידי ירידה לשורה הבאה (חץ למטה) או יציאה מהמסך בו אתה נמצא. ניתן לצאת מהמסך על ידי כפתור ESC.

• ניתן להתאים את המסך התאמה אישית על ידי CTRL+B. יפתח כלי לעיצוב המסך, מסכי הבן וההפעלות הישירות. במצב של תצוגה טבלאית ניתן לגרור את כותרת העמודה למיקום שאתה רוצה ובכך לעצב את מיקום העמודה.

• ישנם כלי עזרה רבים, כולל סרטונים ומדריך לממשק המשתמש. ניתן להגיע אליהם מסימן השאלה בדף הבית בצד שמאל למעלה.

בהצלחה רבה לכולנו, דוד

אנחנו נמצאים בימים אלה במאמצים אחרונים לקראת העליה לאויר של מערכת ה-ERP, פריוריטי, שאיתה אנחנו אמורים להתחיל לעבוד ב-01/01/2020. ההכנות האחרונות כוללות הדרכות, תרגולים, הסבות וסגירות נוספות של נושאים. תקופה זו דורשת מאמצים רבים, שיתוף פעולה וסבלנות של כלל המשתמשים ואני מודה לכולכם על כך. כיוון שנשאלתי מספר פעמים מה זה ERP בכלל ועל פריוריטי בפרט, חשבתי לנצל את הטור ולרשום מעט מילים על כך.

ERP (ראשי תיבות באנגלית של Enterprise Resource Planning - מערכת לתכנון משאבי ארגון) הוא סוג של מערכת מידע המשמשת לעיבוד נתונים מינהלי, המטפלת בכל צרכי עיבוד הנתונים בארגון (למשל כספים, שיווק, לוגיסטיקה, תפעול וכו'), כמקשה אחת. גישת ה-ERP - שונה מהגישה הקלאסית שהייתה בעבר - אם בעבר כל מחלקה ניהלה בנפרד את התוכנות שלה (לדוגמה, מחלקת כספים ניהלה את הנהלת החשבונות בתוכנה אחת ומחלקת הזמנות ניהלה בתוכנה אחרת) גישת ה-ERP שונה בכך שהיא מאחדת את כלל מערכות המידע של הארגון למערכת אחת באופן המאפשר שימוש במידע משותף באופן אינטגרטיבי ובעל ממשק אחיד.

אחת מתוכנות ה-ERP הפופולריות, שצוברות תאוצה בשנים האחרונות בישראל, היא תוכנת הפריוריטי. פריוריטי הוקמה בישראל ב-1986 על ידי חברת אשבל. בתחילת 2014 נרכשה חברת אשבל ע"י קרן פורטיסימו ומיד לאחריה נכנסה הנהלה חדשה שהעניקה לתוכנת פריוריטי דחיפה חזקה מאוד מבחינה ויזואלית ופונקציונאלית. לקראת סוף 2015 שינתה חברת אשבל טכנולוגיות את שמה לחברת Priority Software והיא ממשיכה לפתח את התוכנה במרץ.

כיום פריוריטי מוטמעת ביותר מ-8,700 חברות ב-40 מדינות ובקרוב גם אצלינו בחוליות...

וכעת למספר טיפים לעבודה בפריוריטי:

בכל גליון אשתדל להביא מספר טיפים לעבודה במערכת הפריוריטי. כיוון שרוב המשתמשים כבר עברו את ההדרכות הבסיסיות, בגליון זה אעשה רק חזרה על מספר נקודות עיקריות:

- **שאלתה:** ישנם שני מצבי עבודה במסכי פריוריטי: מצב עדכון, לרישום נתונים במסך ועיבוד נתונים קיימים; ומצב שליפה, לשליפת רשומות שכבר קיימות (שאלתה).

מעבר למצב שליפה הוא ע"י F11 (העמודה תיבצע בירוק). ניתן בכל עמודה במסך לרשום את תנאי השליפה לעמודה זו. ניתן להשתמש בכוכבית כ"תו ג'וקר" שמשמשת כהצגת כל הרשומות. בסיום כתיבת התנאים במצב שאלתה יש לחוץ על Enter, דבר שיגרום למערכת לשלוף את הרשומות בתנאי השליפה שביקשת ומעבר למצב עדכון.





כנס אסטרטגיה גלובלי | טל סגל

ערך מוסף נוסף שקיוונו לו, והושג בגדול, הוא התגבשותה של קהילה עסקית גלובאלית בחוליות. דרך המפגשים, הדיונים והשיחות, ואפילו הארוחות המשותפות, החלו לרדת מחיצות ולהיבנות אמון, קרבה ואפילו חברויות.

יצאנו מהכנס כקבוצה אחת מגובשת, חדורת מוטיבציה ואופטימיות, עם אמונה שביחד אנחנו כוח, ובעזרת שאר עובדי קבוצת חוליות נוביל את החברה להמשך הצמיחה, ולהשגת יעדינו העסקיים.



ביום חמישי האחרון חזרנו, צוות ההנהלה, מכנס ראשון מסוגו בחוליות - כנס אסטרטגיה גלובלי.

לכנס הוזמנו צוותי ההנהלה ובכירי מחלקות השיווק מישראל, וכן מחברות הבת שלנו באירופה: הלירומה שבפורטוגל וחוליות סלובניה. בנוסף, הגיע כריסטיאן שניידר, סוכן המכירות שלנו בגרמניה.

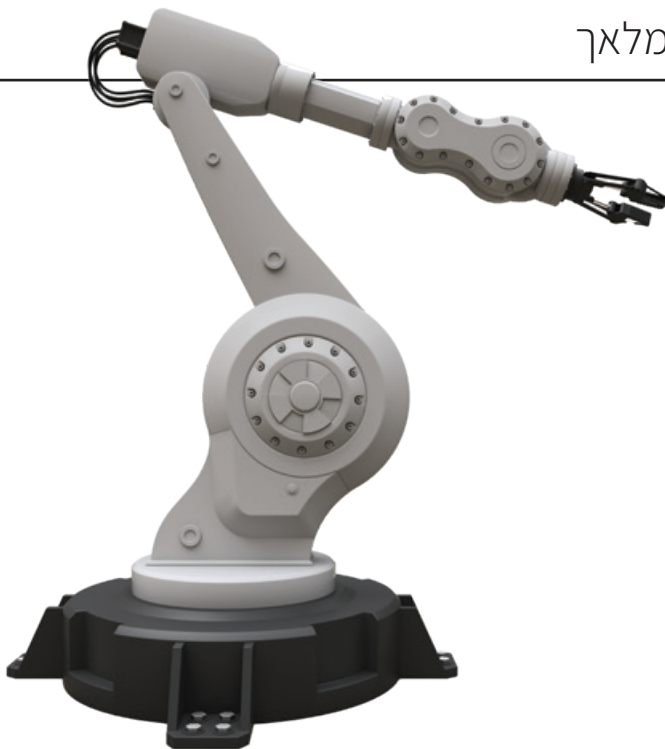
מטרת הכנס היתה: הכרות, יצירת סינרגיה ומיקוד עסקי לחוליות ברמה הגלובאלית ובנוסף, הכנת תוכנית מפורטת לשנה הקרובה.

הכנס התקיים במלונית קטנה בליובליאנה שבסלובניה, ונמשך שלושה ימים אינטנסיביים. בשלב הראשון הציגה כל מדינה את מאפייני השוק בו היא פועלת ואת "מרכולתה" (מה חוליות מייצרת במדינה זו). לאחר מכן התחילה הקבוצה לקיים תהליך חשיבה הדרגתי מובנה, במהלכו נבחנו הנתונים והוכרז "שוק רעיונות", שעודד את המשתתפים לחשוב על דרכים לשיתוף פעולה: ייבוא או ייצוא של מוצרים ממדינה למדינה, אפשרויות חדירה לשווקים חדשים, ועל התשתית הארגונית שיש לגבש כדי לתמוך בתהליכים אלה.





אוטומציה בחוליות | דניאל מלאך



אוטומציה??

מה משמעות המילה אוטומציה?

משמעות המילה היא "פועל מעצמו" ולמעשה מדובר בשימוש בכלים אלקטרוניים או מכאניים בביצוע של משימות ופעולות ברצף מתוכנן וללא התערבות אדם, שמתבצעות בצורה אחידה וקבועה.

האוטומציה משחררת את האדם, בין היתר, מביצוע מטלות שגרתיות וחזרתיות. הן מוחלפות באמצעים טכנולוגיים עצמאיים.

מדוע והיכן בעצם נעזרים באוטומציה?

במקומות בהם האדם מייצר באופן המוני מוצרים שונים, עם פסי ייצור שעובדים באופן אוטומטי ואין בהם צורך במעורבות האדם או לחילופין במעורבות מועטה/חלקית.

האוטומציה מוטמעת גם בתעשייה הביטחונית, בפעולות שיש בהן סיכון חיים מהותי.

היתרונות בשימוש באוטומציה:

שימוש במכשור אוטומטי הוא לרוב מהיר יותר ומדויק יותר מאשר עבודה אנושית. המכשיר האוטומטי יכול לבצע מדידה, בקרה ומשוב של התהליך המבוצע והתוצר המופק בתהליך. בהשוואה לאדם, הזקוק למנוחה, המכשיר האוטומטי יכול להגדיל את התפוקה ולעבוד ללא הפסקה 24 שעות, 7 ימים בשבוע, 365 יום בשנה (למעט עבודות תחזוקה).

אוטומציה בחוליות:

לפני מספר שנים התחלנו להטמיע פרויקטים של אוטומציה בחוליות. אומנם במינונים קטנים ובתצורת מכונות אריזה (במחלקת ההזרקה ובהרכבות), אשר מביאות לנו ערך מוסף בתצורת תפוקות וחסכון בשעות עובד.

שנת 2019 הינה שנת מפנה בהיבט האוטומציה. בימים אלו אנו מטמיעים שלושה פרויקטים של אוטומציה, אשר החלו ביוזמתנו ותחת ניהולו של פלג זמיר, מנכ"ל חוליות ישראל. פרויקטים שסייעו לנו לגדיל תפוקות, להתייעל ולבצע עבודות מסוימות בצורה מדויקת.

פרויקט 1: מערך זיהוי והרכבה על ידי רובוטים:

מערך ראשון מסוגו בחוליות. ניתן כבר לראותו מיושם באולם הזרקה ב'. מערך זה תומך בפרויקט התברג. מדובר בפרויקט הכולל שלושה רובוטים ואמצעי צילום מתקדמים. המזינים מפילים אל שני שולחנות עבודה אומים. מערך הצילום מזהה את האומים ומעביר פקודה לשני רובוטים לאסוף אותם באוריינטציה מדויקת. רובוט שלישי יזהה אביזר על המסוע וירם אותו אל המרחב. שני הרובוטים יבריגו את האומים אל האביזר. בתום ההרכבה הרובוט יוריד את האביזר אל המסוע ומשם יעבור אל מכונת האריזה האוטומטית אשר תארוז את המוצר. רובוטים אלו יבצעו מיליוני הרכבות בשנה בצורה מדויקת, מבוקרת הכוללת משוב.

פרויקט 2: מערך הזנה על ידי קובוט/רובוט שיתופי (collaborative robot) במחלקת עבודות יד.

קובוט, או בשמו המדויק רובוט שיתופי, הינו רובוט המיועד לעבודה בסביבת אדם. הקובוט עובד במהירות איטית יותר מרובוט רגיל ולכן מיועד לעבודות שגרתיות וחזרתיות, אשר זמני המחזור שלהן גבוהים. כלומר, אין צורך ממשי בעבודה מואצת. תכונה נוספת המאפיינת אותו הינה האפשרות להציבו בסביבת אדם וללא הגנות מיוחדות. כאשר הקובוט יבוא במגע עם אדם או חפץ הוא מיד יעצור ויעבור למצב "שינה". ינוטרלו ששת דרגות החופש שלו כך לא יפגע האדם אשר נכנס לגבולות עבודתו ובטעות נגע בו.

הקובוט אשר יוצב במחלקת עבודות יד, יחליף את העובד אשר מזין את מכונת הריתוך בחיכוך. תוכננה מחסנית ייעודית כך שהקובוט יוכל לעבוד במשך כחצי שעה ללא התערבות אדם. בתום פעולת הריתוך הקובוט יוציא את החלק ויניח אותו בארגז ייעודי.

פרויקט 3: מערכת VISION לצילום וזיהוי אומים המיוצרים במכונת הזרקה דו קומפוננטית. בשבועות הקרובים יגיעו לחוליות שתי מכונות הזרקה חדשות. מכונות אלו ייצרו אומי תברג משני חומרים שונים. המכונות יעבדו בתפוקות גבוהות, ייצרו מיליוני אומים בשנה ועל כן יצרנו תהליך לבדיקת איכות של 100% מהאומים המיוצרים. מערכת ה VISION תבדוק פגמים באומים כגון חוסר חומר, גוון, עיוותים וכו.... מערכת זו גם תספק משוב מדויק לגבי תוכן הבדיקות המבוצעות. אומים אלו יועברו למערכת האוטומציה של ההזרקה לצורך הרכבה ואריזה.

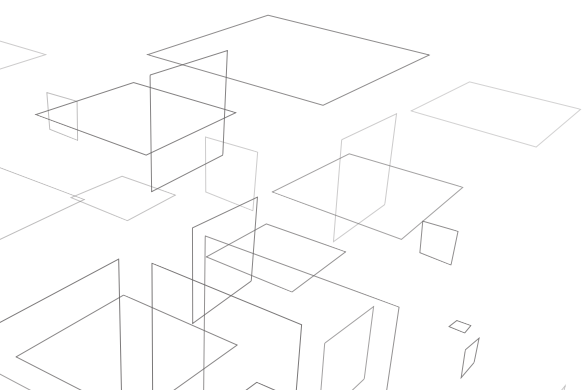
במקביל אנו מאפיינים פרויקט אבטיפוס במחלקת ההזרקה. פרויקט אוטומציה אשר "יטפל" באביזר לאחר יציאתו מהתבנית. המערך האוטומטי יטפל בהדבקת המדבקה/הדפסה על האביזר, הכנסת האטם וסידור האביזר בתוך הקרטון.
אין ספק ששנה מאתגרת ומעניינת עומדת לפנינו. שנה שתהווה מהפך בקצוות הקווים, הן במחלקת השיחול והן במחלקת ההזרקה.

אם כך, יש לנו שלושה פרויקטי אוטומציה/ VISION בהתהוות. בימים אלו אנו מתחילים באינטגרציה על הרובוטים של פרויקט התברייג. מוזמנים לבוא במהלך השבוע, לצפות להתרשם ולקבל הסבר מעמיק על הפרויקט. במהלך השבוע הבא נחל את הטמעת פרויקט הקובוט במחלקת עבודות יד ובעוד כשבועיים נתקין את מערכת ה VISION הראשונה בצמוד למכונת ההזרקה שכבר בדרכה אלינו.

ומה הלאה??

עם כניסתו של ניצן, המנכ"ל, לתפקיד, הוא משדר אוטומציה ואני מתחיל לחשוב אוטומציה. מחפש היתכנויות חדשות לפרויקטים במפעלי הייצור בחוליות, במפעלי ההרכבה, נפגש עם חברות בתעשייה, אנשי מקצוע שזוהי מומחיותם, לומד את העולם המופלא הזה ומתכוון כבר לשנה הבאה.

ובשנה הבאה, וגם בזו שלאחריה, מצפים לנו אתגרים רבים ומורכבים בתחום האוטומציה. בימים אלו אנו כבר עובדים על פרויקט גדול מאוד במחלקת השיחול. פרויקט משטוח ואריזת צינורות בסוף הקו. האתגר בפרויקט שכזה הוא גדול ויכול לללא ספק נקודת מפנה בחוליות.



מצטיינים רבעון 4



מצטיין
לוגיסטיקה | **האני זנגריה**



מצטיינת
שיחול | **שיר בנימין**

עובדים חדשים

שמי מוטי הספלד, בן 54, נשוי + 3 מאיילת השחר. הגעתי לחוליות לאחר ששמעתי שמחפשים עובד לתפקיד מתכנן מכני/שרטט במחלקת הנדסה. קיבלו אותי לעבודה בחוליות יפה מאוד, אני מרגיש מצוין וכעת לומד את התפקיד.



מוטי הספלד | הנדסה

בן 40, נשוי + 2 מקריית שמונה. התחלתי לעבוד בחוליות כמחסנאי במחלקת לוגיסטיקה. הגעתי לחוליות דרך קרובי משפחה וחברים ואני מרגיש כאן מעולה.



חנוך משה | לוגיסטיקה

דצמבר

- פרס אלירן אליהו
- מרה'ג כמאל
- אל שאער פהד
- מלכה דניאל
- זרד עמרם
- אלמלח אליאב
- ליכטר עמית
- יאנקיס דמיטרי
- שקולניקוב דימיטרי
- ביטון דור
- הייב מוחמד
- אטיאס יעל
- ביטון נעמה
- ברטל מיכאל
- כהן ניצן
- אבני נורית
- לוי טל
- וינגרטן מיכל
- כהן נופר
- טל אל יוסי
- צדוק צבי
- בן סימון שאול
- סמעאן קיסר
- בוסקילה ירון
- וולוסקי אורן
- יעיש רוני
- פלד יניב

נובמבר

- נאסר מנסור
- טרלקר נורית
- ענתיר חאלד
- פרץ דביר
- ציפניוק אסתר
- מלול בן אילן
- כהן מיכאל
- בן יאיר עידן
- אלמדוי ענת
- גולד מתן
- ציפיה אברהם חי
- כהן ינון מאיר
- בנימין שיר
- נאצר יוסף
- בן חמו תום
- אוחיון ליטל
- בש מעין
- חטואל מרדכי
- קפלן ניר
- חמו יוסף
- אלמלם יעקב
- אטיאס יהודה
- צור ליאור
- גזאוי מוחמד
- קורוצ'קין גאורגי
- וקנין איתן
- טל רותם
- כהן ישראל
- קורן יעל
- בירן רוני

אוקטובר

- בן שבת אברהם
- הייב יוסרא
- דגאשה יריב
- מרזוק בדר
- כהן נבו
- יוסף עלא
- ח'טיב חליל
- פאר כהן אושרה
- בחנוף אורלי
- סילברה יוסף
- גרינברג אופיר
- ממן מכלוף
- אשר שמואל

מזל טוב - פינת יום הולדת

