



מחשבות המנכ"ל

עובדים יקרים שלום,

שנת 2019 התחילה ברגל ימין ואנו סוגרים רבעון שיא לחוליות מבחינת מכירות בארץ ובכלל. חלק מהתנופה בזכות מבצע שקיימנו בחודש האחרון במוצרי תברגי, אבל גם צנרת ה-PEX החדשה הצטרפה לחגיגה. מתחילת השנה אנו רואים עלייה מחודש לחודש ומקבלים משוב מצוין על הסחורה שלנו. בעניין זה אני רוצה לציין את דניאל, מתן וצוות העובדים המסור במחלקה, שכל יום לומדים ומשפרים ביצועים.

החדשות המשמעותיות ביותר בחוליות בחודשים האחרונים הן שבפברואר חתמנו על הסכם לרכישת חברת Heliroma בפורטוגל. מדובר בחברה צעירה ומצליחה, שמתמחה במערכות צנרת למים חמים וקרים ולעניות דעתי מדובר במהלך האסטרטגי הכי משמעותי בחוליות מזה מספר עשורים. בגליון זה תמצאו מאמר שמרחיב על החברה עצמה, אך בזהירות המתבקשת אבהיר כי העסקה טרם נסגרה ותלויה באישור רשות התחרות הפורטוגלית לעסקה, דבר שלא אמור להיות בעיתי, אך עלול להמשך מספר חודשים. בינתיים אנו מנצלים את הזמן ללמוד את החברה ואת מוצריה ככל שניתן בכדי לזהות סינרגיות ולתכנן את האינטגרציה של הפעילות בחוליות ובשווקיה.

באמצע חודש מרץ הצגנו בתערוכת ISH בפרנקפורט- האירוע הבינלאומי הכי משמעותי ונחשב בענף שלנו ברמה העולמית. הופענו בביתן חדש ומוגדל אותו תוכלו לראות בתמונות שיופיעו בגליון זה. בחודשים האחרונים מרכז ההדרכה שלנו היה מושבת לטובת בניית ממד, שהושלמה בימים אלו ומרכז ההדרכה צפוי לחזור לפעילות לטובת משימות שיווקיות בשבועות הקרובים.

אנו נמצאים בין חגים, אבל מסיבת הפורים המסורתית שלנו עוד לפנינו ואנו מקווים לראות את כולם שם מחופשים וחוגגים את החג בהזדמנות מאוחרת זו. ברצוני גם לאחל לכולם חג פסח שמח. אנצל את ההזדמנות להזכיר לבעלים כי ביום ו' ה- 12/4/2019 יתקיים כנס הבעלים השנתי במרכז ההדרכה.

בברכה,
פול שטיינר | מנכ"ל



כנס הבעלים השנתי של חוליות

חברי שדה נחמיה מוזמנים לכנס הבעלים השנתי של חוליות
ביום שישי | 12.4.2019 | בשעה 9:30 | במרכז ההדרכה של חוליות



ISH הודו | מיקי קדם

היי חברים,

אמנם הימים והחודשים בהודו עוברים מהר כי תמיד יש מה לעשות, אבל מדי פעם יש גם איזה "וואו" בדרך.

וואו כזה הזדמן לנו בסוף חודש פברואר - תחילת מרץ, בתערוכת ISH INDIA. זו הייתה התערוכה השלישית בהודו השנה, ובשונה מפרנקפורט, כאן התערוכה נערכת כל שנה. כזכור, בשנים הקודמות התערוכות היו בדלהי ובבנגלור. השנה התערוכה התארכה בבומבי.

בומבי היא מרכז העסקים של הודו והכל קורה בעיר הזאת. מין טירוף יומיומי שכזה, שמתגבר כשיש תערוכות בינלאומיות. בתי המלון מתמלאים במבקרים מכל הודו ומכל העולם, והעיר, הצפופה גם כך, נהיית עוד יותר קשה לעיכול.

השנה הצגנו בשני מקומות בתוך התערוכה עצמה. בתוך האולם, שהציגו בו כשבעים חברות הודיות ובינלאומיות, הצגנו את הקו השקט שלנו ואת הפפ. הדוכן היה גדול, מסביר פנים ויפה, והפך למשך התערוכה למקום המפגש ה"סלוני" של כל המתכננים שהגיעו מכל מקום. זה הרגיש נהדר שחוליות הפכה למקום המפגש הלא רשמי של כל המי ומי בענף.

המקום השני שהצגנו בו היה מיד ביציאה מהאולם, שם הצגנו

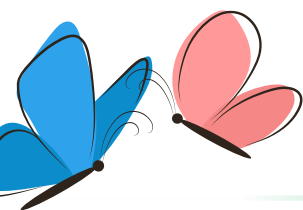
מכולה לטיפול בשפכים בגודל מלא, היחידה הראשונה שיוצרה כולה בהודו. כמובן שכל מי שהגיע לבקר אותנו בתערוכה, לאחר דיון בנושא הצינורות, הוזמן לאחר כבוד גם למכולה בחוץ, שם קיבלו את פניו הצוות הישראלי: דנית, גונן ובוועז (ביום הראשון גם יניב), וסאצ'ין מהצד ההודי.

זוהי היה ה"וואו". התגובות שקיבלנו באופן גורף היו תגובות מתעניינות ומעוניינות. אמנם יש כאן מגוון רחב של מערכות לטיפול במי שפכים, מאחר והחוק מחייב כל מגדל מגורים או פרויקט גדול לטפל בשפכים לפני ששולחים אותם מחוץ לבניין, אך במערכות הקיימות הדבר כרוך באי נעימות רבה מאחר והעבודה מסתמכת על כוח אדם שפותח וסוגר ברזים, מכניס ומוסיף כימיקלים, ובאופן כללי כרוך באי נוחות רבה. זאת להבדיל מהיחידה האוטומטית שלנו, שלא דורשת כל התערבות אנושית ונשלטת לחלוטין על ידי תוכנת מחשב.

בסה"כ התערוכה הייתה מאוד מוצלחת עם מאות מבקרים, והפירות כבר מתחילים להיקטף בדמות הזמנות גם בתחום הצינורות וגם בתחום הטיפול בשפכים.

תודה לכל מי שהשתתף בתערוכה ועזר בהצלחתה.





השקת מערכת CLEARBLACK בתערוכת ISH INDIA | דנית ספלטר



חזרנו לארץ מלאי התלהבות ועם יעד ברור- השקת מערכת לתערוכת ISH INDIA בסוף פברואר 2019. מהצד של חוליות ישראל ניצח על המלאכה גונן אשל ומהצד של חוליות הודו עמד סאצ'ין פולקאר. וכך, בעבודה כנגד השעון עודכנו תהליכים, שורטטו שרטוטים, אותרו ספקים מקומיים ועוד...

באמצע חודש פברואר ארזו גונן ויניב פלד מזוודות ונסעו לפקח על העבודה, להנחות וללמד את צוות ההקמה ההודי מקרוב. העבודה בהודו איננה פשוטה, בוודאי כשמייצרים מוצר בפעם הראשונה, וגונן ויניב אכלו בין אורז לקארי חריף גם לא מעט קש, אך בסופו של דבר וכפי שניתן לראות בתמונות, הצליחו להעמיד מערכת לתפארת.

במהלך התערוכה המערכת שלנו יצרה עניין גדול, כאשר הדגשנו את היתרונות הברורים שלנו על פני שאר המערכות:

- Outstanding Water Quality
- Autonomous & Remote Monitored
- Compact & Modular
- Low OPEX

תגובות הלקוחות לא אכזבו ונראה כי נקבל הזמנות ראשונות בימים הקרובים. העבודה הגדולה עוד לפנינו ואנו מצפים לה בהתרגשות רבה.

בשנה האחרונה הקדישה חטיבת טכנולוגיות המים של חוליות ("מים אפורים" לשעבר) את מירב מאמציה לחקר והבנת השוק ההודי בתחום הטיפול בשפכים. תחום זה, אשר סובל מחסמים רגולטורים בישראל, מהווה דווקא בהודו דרישה מחייבת, כאשר כל בניין מגורים חדש שנבנה בהודו מחויב על פי חוק לטפל בשפכים שלו, כך שיעמדו באיכויות ברורות שנדרשות ע"י הממשלה. בנוסף, לא מזמן נחקק חוק חדש בהודו, המחייב את הקבלן לתת אחריות של 5 שנים על המערכות השונות המותקנות בבניין, בין היתר מערכות הטיפול בשפכים. עד לא מזמן הותקנו מערכות טיפול בשפכים זולות ו"נחותות טכנולוגית", אשר הפסיקו לעבוד לאחר שהבניין קיבל את האישורים הנדרשים, אך חוק זה גורם למהפכה בהתייחסות של הלקוחות, אשר כעת מחפשים מוצר איכותי, שיעבוד לאורך זמן וידרוש מינימום תחזוקה. כאן חוליות נכנסת לתמונה.

באוקטובר 2018 נסע צוות חטיבת טכנולוגיות המים להודו על מנת לחקור את השוק, להכיר את המתחרים והטכנולוגיות הקיימות השונות ולשמוע על הצרכים מפייהם של לקוחות פוטנציאליים. פגשנו את הלקוחות של חוליות הודו, ולמדנו שאותם מתכננים וקבלנים אשר מתעניינים בצנרת של חוליות הם גם מקבלי ההחלטות בנושא מערכות הטיפול בשפכים. למדנו גם כי לאור השינויים האמורים בחוק יש להם צורך אמיתי במערכת אמינה. הם מבינים שגם אם הטכנולוגיה המתקדמת של חוליות עולה יותר מזו של המתחרים, היא תיתן להם שקט נפשי וגם תחסוך להם כסף רב על הוצאות תפעול לטווח הארוך. המסר שקיבלנו היה במילים פשוטות- "יאללה, מתי אתם מתחילים לייצר?" (מתורגם מאנגלית במבטא הודי בלתי מובן).





ISH 2019 | אורלי בחנוף

המסחר אלא גם בקרב המתחרים הישירים שלנו- באו "לבדוק" אותנו מכל העולם ומכל החברות הגדולות לראות מה חוליות מחדשת ואיזו "בשורה" הישראלים הביאו איתם הפעם.

חשוב לציין כי תערוכה באמת נבחנת ונמדדת על ציר זמן- האם יתבצעו מכירות בפועל כתוצאה מהיכרות שנקמו שם, האם מי שהכרנו הוא באמת מי שהוא, האם הוא רלוונטי לנו ונכון לנו במכלול הדרושות. זאת תשובה שרק מבחן הזמן יגיד...

גם ברמה האישית שלי התערוכה היא בחינה של הזמן. את ISH הראשון ארגנתי כאשר הייתי רק חצי שנה בתפקיד, היום כבר ארבע שנים אחרי, עדין מרגש לראות את כל העוצמה העולמית הזאת, מוזיאון אחד גדול של אינסטלציה ומים, אבל היום הראיה שלי הרבה יותר מפוקחת, עם בהירות רבה יותר היכן אנו נמצאים, מה נדרש לעשות, לאיזה כיוון עלינו ללכת ולהגיע.



בחודש מרץ התקיימה בפרנקפורט גרמניה תערוכת ISH 2019. זוהי תערוכת המים, אינסטלציה, מיזוג ואנרגיה הגדולה בעולם, תערוכה דו שנתית, שחוליות מקפידה להשתתף בה זאת הפעם הרביעית. כ-200 אלף מבקרים, מ-161 מדינות, במשך חמישה ימים, 2532 מציגים, מתוכם 868 מגרמניה וכל השאר משתתפים מחוץ לגרמניה. כמות המציגים הגבוהה פירושה כי ISH רלוונטית מתמיד ומעמידה אותה כתערוכה בינלאומית כלל עולמית ברמה הגבוהה ביותר.

חוליות הציגה בעיקר את מערכת ה-Ultra Silent™ ומערכת HT PRO™- מערכת שפכים שקע תקע (לא שקטה) שהשקנו בשנה האחרונה באירופה ובהודו. השנה הגדלנו את גודל הביתן לכמאה מטר. הצגנו את המערכות שלנו בשישה פאנלים, המציגים את האפליקציות השונות של כל מערכת. זאת השנה הרביעית שאנחנו משלבים פסל של מסעף סוחף ענק, שכבר מהווה סימן היכר שלנו, ובעידן האינסטוש, מהווה מקום COOL להצטלם בו (כולל הלוגו שלנו כמובן). בתוך כל זה הכי חשוב לנו להראות ולשדר חברה מקצועית, גדולה, חזקה, שעומדת בשורה אחת עם כל החברות הגדולות באירופה.

תערוכה דו שנתית היא הזדמנות מצוינת לבחון איפה היינו לפני שנתיים ואיפה אנחנו היום. אנחנו מרגישים שזאת התערוכה הטובה ביותר שחוליות משתתפת בה, הן מבחינת גודל הביתן והעיצוב והן מבחינת האנשים שביקרו אותנו בביתן. נפגשנו עם מפיצים מרוסיה, רומניה, קוסובו, הולנד, גרמניה, פורטוגל, אנגליה ניו זילנד, יפן ועוד... בביתן נכחו ומכרו נציגים שלנו מכל העולם, נציג מגרמניה, מאיטליה, הודו, סלובניה, פולין, כולם מדברים חוליות, כולם אוהבים את המוצר ורוצים בהצלחתו. לפעמים אני חושבת מתי הצוות הבינלאומי שלנו יהיה גדול יותר מהצוות הישראלי? התחושה היא שכל שנתיים אנחנו גדלים, מתפתחים ומשתפרים. חוליות מעוררת ענין רב לא רק מול המפיצים ובתי





מחלקת רכש כח-עולה | אליון פרץ

ISH 2019 | המשך

מחלקת הרכש בחוליות הופכת להיות מחלקה מעורבת ומקצועית יותר ככל שעובר הזמן.

פחות ופחות עבודת פקידות ויותר עבודת רכש אמיתית, חיפוש ספקים חדשים, חומרים חדשים.

אם בעבר בהרבה מקרים קיבלנו הצעות מחירים מאנשים בחוליות ורק הוצאנו הזמנה, כיום אנו מקבלים דרישה מסודרת מתוך הארגון ואנו דואגים למוצר המתאים בזמן המתאים.

מחלקת הרכש מעורבת בהרבה יותר תחומים מאשר בעבר. אחד הנתונים שממחישים זאת בצורה הטובה ביותר הוא שב- 2015 הוצאנו כ- 3500 הזמנות וב- 2018 מעל 5000.

בשנת 2018 חסכנו כמיליון שקלים, חלק מהחסכון הוא חסכון גם לטווח ארוך, לדוגמא: הורדת עלות לאטמים שנמשיך לקנות גם בשנים הבאות.

הורדנו את ערך המלאי בקטגוריות שאנחנו מעתדים ב- 50%. ז"א מעל 3 מיליון שקל פחות במלאי.

מעבר לחסכון הכספי, הורדת ערך מלאי באה לידי ביטוי גם ביותר מדפים פנויים במחסן, מפנה אנשי מחסן לעבודות אחרות ועוד. אנו שואפים להיות מחלקה מקצועית, שירותית ומעורבת ככל שניתן, על מנת להביא ערך לחוליות.



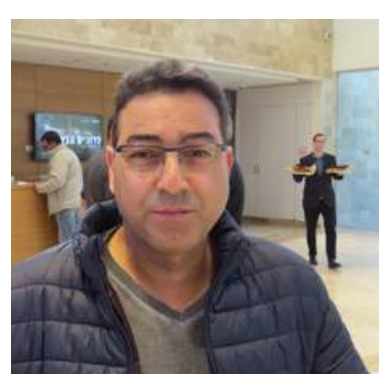
בתמונה:

**אליון פרץ, מנהל מחלקת רכש
שחר יולס, מעתד מלאי
אסנת ארבל, קניינית שוק מקומי**

HULIOT HAVING FUN



HULIOT HAVING FUN





פול שטיינר | HELIROMA

העובדה שהחברה מוכרת מוצרים ממותגים כמערכות, יחד עם פיטינגים שלה, מאפשרת לה למכור ברווחיות נאה גם בשוק של קומודוטיס. המשימה שלנו היא להפוך אותה לחלק מקבוצת חוליות מבלי לקלקל את הדברים הטובים והיפים בה- בעיקר הרזות והפשטות.

כל מי שמתכנן נסיעה לפורטוגל לחופשה מוזמן להגיע לביקור במפעל, פורטוגל מדינה יפהפייה בכלל והלירומה חברה יפה בפרט.

באזור תעשייה קרוב לעיר Aveiro, כ- 50 ק"מ דרומה מפורטו, נמצא המפעל של הלירומה. מפעל חדש ויפה, המונה כ- 7000 מ"ר, ששכור מבעלי החברה. אחרי השלמת רכישת הלירומה ע"י חוליות החברה תמשיך לשכור את המפעל בתנאים הקיימים, אך לחוליות יש אופציה לטווח הארוך לרכוש את המפעל. כמו כן, בבעלות החברה בניין נוסף, כחצי הגודל, קילומטר מהמפעל הנוכחי, בתוך אותו אזור תעשייה. זה הבניין המקורי של הלירומה וכיום החברה משכירה אותו ליצרן חומרי גלם. בעתיד ניתן יהיה להעביר חלק מהפעילות לשם ולהתרחב ואף להכפיל את היקפי היצור בבניין הקיים.

הלירומה מוכרת היום כ- 14 מיליון יורו בשנה, כאשר 50% מהמכירות הן PPR, כמו המערכת שאנו מייבאים מגרמניה. כ- 40% מהפעילות בצנרת מולטילייר (עם שכבת אלומיניום נגד חדירת חמצן), שזו הסיבה בגללה אנו רוכשים את הפעילות. יתרת הפעילות היא בצנרת PEX A ו- PERT. ב- PPR המפעל מייצר מקוטר 16 מ"מ עד 400 מ"מ ובמערכות אחרות מ- 16 מ"מ ועד 63 מ"מ. כ- 60% מהמכירות הן בפורטוגל. מכירות היצוא פרושות על מדינות רבות, מספרד, אנגליה ואיטליה ועד לערב הסעודית, לוב ולבנון.

הבעלים, שני אחים, קרלוס ומיגל פייבה, בני 58 ו- 49 בהתאמה, התחייבו להמשיך לעבוד בחברה לעוד שנה לפחות, כשהמשימה העיקרית היא להעביר את ניהול החברה למנכ"ל המיועד בצורה מסודרת, תוך כדי שימור כל הידע בחברה.





מחסן צדף - להגיד כן! | אסף בר

בצורה ישירה ומעלים צורך ליצירתיות ומציאת פתרונות כל הזמן.

מחלקת שיווק ומכירות, הנמצאת בקשר ישיר מול לקוחות החברה ועומדת בחזית התלונות מולם, מאתגרת את פעילות המחסן ומנחה דרישה הולכת וגוברת לדיוק ואספקות מהירות. טיב החברה ומקצוענותה עומד בקנה אחד עם עניין זה ואנחנו עושים כל שביכולתנו לתת להם חופש פעולה כדי לתת ללקוח מה שהוא צריך. אנחנו, במחסן צדף, מבינים היטב שיש לספק למחלקה זו משענת מקצועית וגמישה ואמון במלאי ובאספקות. אנו שלובים יחד בהצלחה זו מול הלקוחות וסימביזה בריאה היא הכרחית.

עיתוד המלאי בצדף נמצא בראש סדרי העדיפויות. מבנה המחסן וגודלו מסוגלים לקיים אחסון ספציפי ומלאי, שמצריך דיוק וריכוז בהזמנות המלאי מהצפון, כלומר אין מקום לכמות מלאי גדולה, אך יש לנהל מלאי שלא ייצר חוסרים ללקוחות.

עיתוד המלאי מחייב עמידה בזמנים, הנפקה של הזמנות הרכש בזמן וראייה עתידית של קווי החלוקה מול המלאים שמתוכננים להיגמר. מעקב יומיומי זה מול דוחות ההשוואה והצפי קדימה להזמנות, שומר על מלאי מגוון לעבודה ומאפשר לנו לספק הזמנות שלמות.

למחסן כאמור יש 2 משאיות חלוקה (ישראל פרץ + רפי בודהנה), אך אנו משתמשים בקבלנים חיצוניים ומוציאים ביום אפילו 5 קווים שונים. ממשק ההובלות והאספקה עבר שינוי לאחרונה וכיום מתנהל בחלוקה מתוכננת לפי קווים מסודרים ותכנית שבועית בהירה לכולם. תצורת העבודה מול ממשק



בין שכונת אם המושבות ומתחם סגולה בפ"ת ממוקם מחסנה הקדמי של חברת חוליות.

המחסן והחצר שסביבו משתרעים על פני שטח של 2500 מ"ר במתחם תעשייתי קטן שנקרא מתחם פ.ד.צ. ותכלית הקמתו נועדה לתת שירות ומענה מהיר ללקוחות המרכז הקטנים (כ-80 לקוחות).

מחסן פ.ד.צ. מונה כ-14 עובדים (מתוכם שניים זמניים) הכוללים נהגים, מחסנאים (צנרת + פתרונות אחסון), מזכירה, פלנר ומנהל. הצוות, ברובו חדש, נבנה מתוך צרכים חדשים ולקחים שהופקו, ומתמודד יום יום באתגרים והמשימות על מנת לתת שירות מצוין ומדויק.

פעילות המחסן מתחילה ב 06:00 בבוקר על מנת לאפשר למשאיות לצאת מוקדם ככל שניתן ולהימנע מפקקים. כל בוקר יוצאות 2 משאיות חלוקה בקווים מסודרים לפי התכנית היומית ופורקות צנרת ואביזרים בבתי המסחר ובאתרים שונים באספקות ישירות אל הקבלן. אספקות

אלו מצריכות מקצוענות, עבודת מנוף מיוחדת מהנהג, הקשבה לרצון הקבלן והשתדלות מרבית לספק את צרכיו עם חיוך.

את עבודות הבוקר אנחנו מתחילים בתדריך משותף בו עוברים על משימות היום, נפח העבודה, חריגים או נהלים שיש לחדד, תקלות, טעויות וכדומה. לאחר תדריך הבוקר תתחיל שיגרת המחסן, שכוללת סדר וארגון, גזרות אחריות לניקיונות, טיפולי מלגזה ומשימות דחופות, בקרת מלאי ומנהלות. בסיום ניגשים למשימות הליקוט, בנייה של ההזמנות, אירוז אל רציפי השילוח בדיקות בקרה וסגירת יום.

ממשקי העבודה מול צדף מגוונים, מייצרים זיקה ביניהם

מחסן צדף - להגיד כן! | המשך

או "לקוחות איסוף". אחרי שהתקבלו בחיך ע"י הפקידה הלוגיסטית, סיגל פרג, הם ניגשים לרחבה לקבל את הסחורה. לקוחות אלו מתחלקים לשני סוגים:

הסוג האחד אלו לקוחות שאנו משמשים להם כמחסן אחורי ומלאי, כלומר, הם מגיעים אל צדף על מנת לאסוף הזמנות ישירות אל הלקוח שלהם. לקוחות אלו מגיעים כל יום ומקבלים הזמנת בנייה של "רשימת מכולת" מורכבת.

הסוג השני נמנה עם לקוחות ה-TIME CRITICAL, שמקבלים שירות מיתרוננו המעולה של צדף. לקוחות אלו מבקשים סחורה דחופה שאינה יכולה לחכות לאספקה. הזמנה זו אינה גדולה אך חייבת להיות מלוקטת במהירות על מנת לשחרר לקוח להמשך יומו. על שירות זה אחראי אייל סמורלי ונהלי העבודה מולם ברורים. שינוי זה מוטמע ואנחנו זוכים למשוב טוב מצד לקוחות אלו.

כחלטה, מחסן צדף יאפשר גמישות וחדשנות בתחום השירות ויאפשר חופש ואמינות ללקוחות החברה ומחלקת השיווק והמכירות ללא דופי. המחסן יענה על כל דרישה ובקשה, יבצע בצורה מדויקת, מקצועית ומהירה תוך שמירה על אינטרסים. אך החלטה זו מייצרת אתגרים גדולים ואחריות רבה ומול רצון לשמור על שיגרה ונהלים ברורים, אחריות זו מקבלת דגש ומציפה בשטח את הקושי של החלטה זו. אך המחסן חייב להיות מחויב לצרכים ולשירות כדי להצליח ולהמשיך להגיד כן!



זה השתנתה ואנחנו מגדירים את נפח העבודה היומי על פי כמות ההובלות הדרושות ולא על פי תפוסת משאית. כלומר, הכנת ההזמנות במחסן לא מושפעת מכמות המשאיות, המחסן מכין את כל ההזמנות שצריך להכין עבור קו החלוקה היומי ורק לאחר מכן המשאיות מועמסות ומתוכננות. תצורה זו מעלה את כמות ההזמנות שיוצאת ביום חלוקה, מייצרת תדירות אספקה נכונה אל הלקוח ומכריחה אותנו לדייק בהעמסות, על מנת לא לייצר חורים על המשאית או הובלות לא יעילות כלכלית. יש להעמיס משאית מלאה ככל שניתן, עם סדר פריקה נכון ובטיחות מעל הכול.

בתוך מחסן צדף מתנהל מתחם "פתרונות אחסון". במתחם זה מרוכז המלאי של מוצרי היבוא והייצור של החברה ובו בונים ומספקים את מוצריה. יהודה חביב ממונה על מתחם זה, שמלבד התקנות והרכבות מקומיות הוא גם מכין הזמנות ע"פ דרישה של אהרון מימון הפלנר ומעמיס על המסחריות אל בסיסי צה"ל השונים, בתי חולים, בתי מסחר ולקוחות פרטיים. חברת פתרונות אחסון מייצרת פעילות שהולכת וגדלה בצדף וסדרי עדיפויות ואספקה מורכבים. מטבע הדברים, לקוחות אלו מקפידים על ל"ז צפוף ומדויק, אינם גמישים במועדי האספקה ותובעים סיוורים מקדימים, פריקות עדינות. ביעדים שונים, פיזורים של סחורה ועבודה תחת נהלים ברורים. הצוות בצדף והמתקנים בשטח, מנחם אלקיים ונחום ויינשטיין, עובדים בצורה מקצועית ביותר ומקיימים אספקות והכנות של סחורה בצורה מצוינת ומאפשרים גדילה זו.

בהצלחה, אסף בר - מנהל מתחם צ.ד.פ

אל דלתות המחסן מגיעים על בסיס יומי לקוחות ה"בא לקחת"



לין - מצויינות תפעולית - שיפורים מ-2 סוגים | רותם טל

במחלקות השונות עובדים כל הזמן על 2 סוגים של שיפורים:
שיפור 2 שניות - כזה שמצריך בעיקר רעיון טוב, ומאפשר בעבודה מועטה ובעלות נמוכה לשפר את תהליך העבודה.
שיפור תהליך - כזה שמצריך חשיבה, איסוף נתונים ותכנון רב יותר ולעיתים גם השקעה כספית.



שיפור 2 שניות PEX - תופסן צינור 16,
חסכון של כ-35 שניות בכל גליל



שיפור 2 שניות PEX - השחלת חבל לאריזת גליל,
חסכון של כ-5 שניות בכל גליל



שיפור תהליך PEX - טבעת מרכז צינור 32 חסכון בזמן
הפעלה 15-30 דקות חסכון בפחת של עשרות ק"ג
בהפעלה התהליך החדש דורש פחות מיומנות בהפעלה



שיפור 2 שניות PEX - חבל מעצור למניעת השתחררות
הצינור מהגליל בקשירה פשוט מאוד וחוסך כ-20 שניות
בגליל 32 משורשר

עובדים חדשים



גיא מחלוף

מהנדס תבניות מחלקת הנדסה

למדתי הנדסה בטכניון ובניית תבניות בצור לבון. עבדתי בקיבוץ ברעם ובקיבוץ גבת בתחום התבניות. אני מתגורר עם 3 בנותיי ואשתי בכרם בן זמרה מאז 2008. עברנו לצפון מאזור המרכז בעקבות הרצון לגדל את ילדינו בסביבה ערכית עם חיבור לקרקע ואנו נהנים מאוד מהחיים בגליל. להנדסה בחוליות הגעתי לשם ריכוז נושא התבניות והתקבלתי בזרועות פתוחות מצד כל הגורמים. נהנה מאוד מהממשקים עם אנשי המקצוע במפעל ומצפה לעבודה המשותפת בהמשך.



ניר קפלן

חרט כרסם בבית מלאכה

ניר בן 39 מתגורר בראש פינה. נשוי למיכל ואב לשלושה ילדים קטנים. הגעתי לחוליות מבלורן, השתלבותי בבית מלאכה בתפקיד חרט כרסם. קיבלו את פניי בצורה חברתית, חפיפה מאוד מקצועית. היה שווה לחכות 3 שנים.



מרץ

רשל אבו עיד
כארם חוסני
שירין נאצר
נעמאן ח'טיב
הילה אברהם
חפציבה עמאר
סעד הייב
עלי הייב
רעות טייב
דוד רונד
הילה ברמי
ערן קסנר
מרדכי שוקרון
עדלה ח'טיב
דודו ויזמן
רונן סויסה
מקסים רצ'צקי
אלרואי בן שלוש
משה ברזני

פברואר

יעל גרייבסקי
חסן פתאלי
סלמאן קאסם
רותם אסרף
אורן אביר
יבגני סטנין
איתי כהן
אלכסנדר מדינסקי
עופרה בן שאנן
סנדרה דינר
משה מולכו
ראמי זהוה
מירב ואנונו
ישראל פרץ
איתמר מקור

ינואר

מוחמד ח'טיב
נאג'י חג'
סארי קטייש
רותם גביש
ליאור מלכה
מוסטפא הייב
מאי מלול
אביב זיו
שרלי ממן
גסטין מייקל אפשטיין
חוסין הייב
אילן גונן
אליהו אפרים
האני מוגרבי
שחר אזולאי
נועם וולף
עופר רפפורט
סמיון רבינוביץ
נליה נאור
אסטל אסתר מזרחי
עוזי אוחנה
רפאל בודהנה
ארז סאנדרוסי
שרון שטיינברג
ברק אורן

אכלו טוב - פינת יום הולדת

