

מחשבות המנכ"ל

השוק ההודי עצום והמותג חוליות מתמקם במקום גבוה בקרב המתכננים, היזמים, הקבלנים והאינסטלטורים. נקטנו במספר פעולות מיידיות שאמורות להניב תוצאות חיוביות. מערכת "המים האפורים" שמותקנת כפילוט בעיר ברודה ממשיכה לעבוד בליווי הצוות המקומי ועזרה מישראל. אנו עוקבים אחר התוצאות. בחודש שעבר, חוליות נתנה חסות רשמית לכנס של מעל 1,000 קבלנים ובעלי ענין מהודו שהגיע לסמינר בתל אביב. אנו מקווים שגם לכך תהיה השפעה חיובית על המכירות ביבשת. הלירומה פורטוגל - חברה טובה וריווחית עם נוכחות משמעותית בשוק המקומי הפורטוגלי ופעילות מגוונת בשוקי ייצוא שונים, הצטרפה השנה למשפחת חוליות. האתגר שלנו ליותר מ-1. האתגר הוא אפשרי ואני משוכנע שנדע להפיק מהרכישה החדשה את התוצאות הרצויות לכולנו. מפגש שיווקי באירופה - בימים אלה, אנו עוסקים בהכנת מפגש שיווקי של כל גורמי העניין שלנו באירופה. המפגש, שמתוכנן לחודש נובמבר הקרוב, יתקיים בסלובניה ויפגיש יחד את הצוותים מישראל, סלובניה ופורטוגל והמפיצים שלנו ביבשת במטרה לזהות הזדמנויות, למקד את העשייה במדינות בהן הפוטנציאל מצדיק זאת ולקבוע יעדים לשנים הקרובות. התייעלות תפעולית ואוטומציה - נושא זה חוזר לתפוס מקום מרכזי בסדר היום. הגדרנו משימות ותחומי אחריות ויוצאים מיד לדרך. בנוסף - ממשיכים עם פרויקטים ועשייה שוטפת בכל המחלקות בהתאם לתוכנית השנתית. ראש השנה התש"פ - מאחר והעלון מגיע אליכם בסמוך מאד לראש השנה העברי, מבקש לנצל את ההזדמנות ולאחל לכל אחת ואחד מאיתנו -

**שנה טובה ומאושרת, שנת אושר ובריאות.
שנה של הגשמת משאלות ומימוש עצמי
בקיצור שתהיה שנה טובה ומוצלחת לנו,
למשפחות ולקבוצת חוליות. ניצן**



שנה של בריאות, הצלחה
התפתחות וצמיחה
שנה טובה ומתוקה

חוליות
מאחלת

עובדי חוליות יקרים,
זו הפעם הראשונה בה אני כותב לכם בפורמט הזה, הזדמנות לשותף ולעדכן. לאחר כשלושה חודשים אינטנסיביים בחוליות הצטברו על שולחני נושאים מגוונים ומעניינים הדורשים קבלת החלטות וביצוען. מהתרשמות ראשונית, יש לנו קבוצה מסורה ומקצועית של עובדים ומנהלים במחלקות השונות בחברה. צוות ההנהלה הוא איכותי ומנוסה ואני משוכנע שיחד נדע להמשיך להצטייד את חוליות להישגים משמעותיים. את החודשים הראשונים (יוני ויולי) העברתי יחד עם פול שטיינר בתוכנית חפיפה מסודרת שפול הכין. החפיפה כללה הכרות עם המפעל בשדה נחמיה, משרדי המכירות בראש העין וגם סיורים בחו"ל בחברות הבת בסלובניה, הודו ופורטוגל ואצל לקוחות מרכזיים באירופה. בסוף יולי פול סיים ויצא לדרך חדשה. אני מבקש להודות לפול על החפיפה הטובה ועל הקשר החברי שנוצר בינינו. קשר שיאפשר לי להמשיך ולהתייעץ במידת הצורך. אז תודה גדולה לך פול ובהצלחה בכל אשר תבחר לעשות. ונחזור לנעשה אצלנו. המכירות של חוליות תעשיות השנה (עד לחודש אוגוסט, כולל) הן בסה"כ טובות ומתאימות לתקציב. בישראל, סלובניה והודו יש צמיחה ביחס לשנה קודמת. בחברת Heliroma בפורטוגל, המכירות עד כה הן מתחת לשנה קודמת, אם כי הרווחיות נשמרת. אנו כבר לקראת סוף הרבעון השלישי של השנה ואני מקווה שהמגמה החיובית תשמר. שיווק ומכירות - הצוות נמצא בעיצומם של תהליכי שינוי משמעותיים מאד. ראשית - המינור של פלג זמיר כמנכ"ל חוליות ישראל והאחריות הנוספת גם על השיווק והמכירות בארץ. בהצלחה לפלג ולצוות! בנוסף - סמנכ"ל השיווק והמכירות, אריאל אפולוג ומנהל המכירות טל לוי בחרו לסיים ואנו בתהליכי חיפוש מתקדמים לשתי המשרות הללו. הסמנכ"ל שיוחליף את אריאל יתמקד בעיקר בהרחבת הפעילות השיווקית של חוליות בחו"ל ובהרחבת מערך ההפצה שלנו באירופה. בינתיים, אני אטפל בתחום זה. מנהל השיווק והמכירות בישראל יעבוד בכפיפות לפלג זמיר. כולי תקווה שממש בקרוב נוכל לאייש את שתי המשרות החשובות הללו. חוליות סלובניה - השנה נמכור מעל 8 מיליון יורו ואנו מתקרבים למיצוי כושר הייצור. בשנת 2020 נהיה חייבים להוסיף אקסטרודר חדש ע"מ לתמוך בצמיחה הצפויה באירופה. חוליות הודו - הצוות המקומי, בניהולו של מיקי קדם, פועל להגדלת המכירות ולשימוש יעיל באמצעי הייצור שלרשותם. האתגר העיקרי הוא להכפיל את המכירות בשנת 2020 ולעבור מהפסד לרווח תפעולי.



כניסה לתפקיד מנכ"ל חוליות ישראל | פלג זמיר

כתיבת נהלי עבודה, הסכמים מול לקוחות, הסכמים מול קבלנים ונוהל זיכויים.

איתור מנהל מכירות חדש וקליטתו בחוליות. המשך פגישות והעמקת הקשר עם קבלנים, מתכננים וכמובן מפיצים.

המשך טיפול בשוטף ויישום תוכנית העבודה לשנת 2019. אנו עומדים כרגע על 16% מכירות מעל שנה שעברה ו-4.5% מעל התקציב, אנו חייבים לעמוד השנה ביעד המכירות.

היעד העיקרי אותו אני מנסה ליישם בתפקידי החדש הוא חיבור מחלקת השיווק והמכירות למערך התפעול והלוגיסטיקה. לצערי בשנים האחרונות נוצרה התרחקות של המחלקה מהמפעל ואני רואה בכך ערך עליון להצלחת החברה בכל הרבדים.

לסיום, עד סוף השנה יש לנו שני יעדים מאוד משמעותיים אותם אנו צריכים לנהל: הראשון סיום פיתוח של מערכת תברג חדשה וחדשנית, מוצר חדשני שאנו מאמינים שיביא לחוליות הצלחה עיסקית יפה, היעד השני הוא קליטת מערכת מידע חדשה ועליה לאוויר ב-1.1.2020. מאוד מאתגר.

למרות העומס הרב, לילות ללא שינה והאחריות שנוספה על כתפי אני מרגיש מאוד מסופק וחש הנאה מרובה מהעשייה החדשה.

אני מודה לכל מי שנתנו בי את אמונם, ומתחייב לייצג את ערכי החברה והבעלים על הצד הטוב ביותר.

בהזדמנות זו ברצוני לאחל לכל אחד מכם ובני משפחותיכם שנה טובה ומתוקה, שנה של בריאות וצמיחה, שנה של עשיה משמעותית ומספקת לכל.

בתחילת יוני נכנסתי לתפקיד מנכ"ל חוליות ישראל, במקביל לכניסתו של ניצן. החפיפה עם פול היתה קצרה והתמקדה בעיקר בהיכרות עם הלקוחות המרכזיים של חוליות בישראל. במהלך שלושת החודשים האחרונים השקעתי את רוב זמני בהכרת צוות השיווק, נהלי העבודה וההסכמים עם הלקוחות-תחום מרתק שטרם נחשפתי אליו עד כה. אחרי 18 שנה בהן ניהלתי את מערך התפעול של חוליות, האמירה "מה שרואים מכאן לא רואים משם" מתאימה להרבה מאוד מצבים חדשים אליהם אני נחשף.

על מנת לפנות את זמני ולהתנתק מהתפעול השוטף של המפעל בחוליות, מיניתי את אורן וולבסקי למנהל התפעול. אורן היה מנהל הייצור ב-6 השנים האחרונות ובדרכו המיוחדת עשה עבודה מצויינת ואני מאמין שהגיע הזמן לקידום ושהוא יעלה על מורו ורבו. ישנם אתגרים רבים בתפעול: המשך השקעה אינטנסיבית באוטמציה והורדת עלויות. אלו יעדים שאני מאמין שאורן יוביל בהצלחה גדולה.

בתחום השיווק והמכירות, לאחר חודשיים של עבודה, מנהל המכירות בישראל סיים את תפקידו. בחודש האחרון אני ממלא את מקומו, מה שיוצר עומס רב, אבל נותן הזדמנות להכרות מעמיקה וכניסה חדה ומהירה לתחום זה. אני מקווה שעד אמצע חודש ספטמבר נקבל החלטה על מנהל המכירות הבא. התחומים המרכזיים בהם אני עוסק בימים אלו בתחום המכירות הם:

דיני התחרות- בהתאם לכללים החלים על חוליות, ביצענו לאחרונה הדרכה לכל אנשי המכירות והשיווק עם עורכת הדין טליה סולומון המלווה אותנו בתחום חשוב זה. אני גם מקדם נהלים ותהליכים ומגבש מדיניות המחרה בהתאם.





התחדשות וצמיחה לקראת חגי תשרי | טל סגל

תהליך הפרידה מחברת הבת שלנו "חוליות פתרונות אחסון" אשר הפכה לחברה "אחות" תחת הבעלים. כרגע אנו בתהליך שינוי מעסיק, במסגרתו מספר מצומצם מעובדי "אגש"ח" יעברו להיות עובדי "פתרונות", ואנחנו נמשיך להיות ספק של החברה. שינויים במבנה הארגוני - פלג זמיר, שהיה סמנכ"ל התפעול במשך שנים רבות, התמנה לתפקיד "מנכל חוליות ישראל", ואחראי כיום על כל הפעילות בישראל: המפעל וכן תחום השיווק והמכירות בישראל.

אריאל אפליוג, מנכ"ל השיווק והמכירות במשך 10 שנים, סיים את עבודתו בקיץ האחרון, ואנו בתהליכי מיון מועמדים לתפקיד. החלטת על הטמעת מערכת מידע (ERP) בחברה, נבחרה תוכנת פריוריטי, ולשם כך גויס דוד רונד כמנהל מערכות מידע ומטמיע הפריוריטי בקבוצת חוליות. עלייה צפויה לאוויר - ינואר 2020. תהליך שינוי הוא תמיד קצת מפחיד, תמיד מרגיש שהקרע רועדת, תמיד יש קצת התנגדות טבעית. אבל שינוי הוא גם הזדמנות לצמיחה, לשיפור, לריענון.

נראה כי חודש תשרי וסמליו פוגשים אותנו בחוליות בזמן המתאים: עם כמה התחלות חדשות, עם צורך באיתנות פנים ארגונית כדי להתמודד עם החששות וההתנגדויות, ובשאיפה לאזן בין כל הצרכים, האילוצים והמטרות על מנת להגיע לתוצאות המצוינות אליהן אנו חותרים. **שנה טובה!**



שירות לקוחות בתקופה של תחרות מתגברת | דודו אדרי

4. שיפור זמן תגובה - בעקבות סיור שערך פלג בקרב הלקוחות הוא מצא שזמן התגובה של המתחרים שלנו מהיר יותר משלנו ועל כן חוליות חייבת להשתפר בנושא זה. בהובלת ליאור, אנו מפתחים תהליך באמצעותנו נוכל לספק סחורה עד 24 שעות מרגע אישור ההזמנה.

פילחנו את סוגי ההזמנות שמגיעות לחוליות לפי סוג ההזמנה וסוג הלקוח:

א. בחרנו מספר לקוחות מועדפים להם תספק סחורה עד 24 שעות.

ב. קבענו כי יבוצעו אספקות ישירות לאתרים עד 24 שעות. בחודש ספטמבר התחלנו בתכנית פיילוט בה בחרנו מספר מצומצם של לקוחות, להם נספק סחורה ביום למחרת. בנוסף קבענו כי את כל האספקות הישירות נספק תוך 24 שעות. על מנת לעמוד במשימה:

א. רתמנו את המובילים וביקשנו כי יהיו גמישים יותר בשעות ההעמסה של הסחורה ולא יגיעו בשעות קבועות.

ב. אנו בוחנים להוסיף משמרת נוספת להעמסה.

ג. בחינה מחודשת של התאמת תקן צוות המחסן והמשלוחים בהתאם לצרכים המשתנים של ההעמסות.

חוליות רואה עצמה כמובילת שוק. בהתאם לכך אנו ממשיכים להשקיע מאמצים ומשאבים רבים על מנת להצטיין, הן באיכות והן בשירות ללקוח, בשוק דינאמי ותחרותי. אני מזמין את כולם להיות שותפים לחזון הזה.

כמה עובדות על חגי תשרי:

תשרי הוא חודש בלוח העברי, החודש השביעי לפי המסורת המקראית והראשון לפי המסורת החז"לית. לפי חז"ל, בראש חודש זה נברא האדם הראשון ולכן הוחלט למנות ממנו את חודשי השנה. חודש זה חל בתחילת הסתיו בארץ ישראל.

תשרי קיבל את שמו בגלות בבל, ומקור שמו במילה האכדית 'תשריתו': "התחלה".

בתנ"ך קרוי החודש 'ירח האיתנים'.

מזל החודש הוא מזל מאזניים, לסמל את ממד הדין שבחודש, שבו נשקלים המעשים, ויש אומרים שהמאזניים מסמלים שהעולם נברא בחודש זה, שכן במבנה הבריאה הכול נעשה במידה ובמשקל.

גם אנחנו בחוליות מתקדמים לעבר חודש תשרי השנה בכסות חדשה, קצת שונים ומחודשים, וכדאי לעצור רגע ולסקור מה היה עד עכשיו, ולאן אנו מתקדמים.

המון דברים קרו וקורים בחוליות בשנה האחרונה -

כניסת קרן טנא כשותפים בחברה.

רכישת חברת "הלירומה" בפורטוגל, ותהליך החבירה אליה - עסקית וניהולית.

חילופי מנכ"ל - פול שטיינר עזב לאחר 11 שנים פוריות, ובמקומו מונה ניצן כהן. ניצן היה מנכ"ל חברת ארד דליה במשך 13 שנים.

שירות לקוחות בתקופת תחרות מתגברת

"חוליות תבנה מערכות יחסים עם לקוחות לשנים רבות, על בסיס אמינות יוצאת דופן ושירות איכותי." (מתוך החזון של חוליות)

בשוק בו אנו פועלים, כמו בתחומים רבים, מחיר תחרותי ואיכות מוצר מעולה הוא נתון בסיסי בו עומדים כל השחקנים. לכן הבידול והיתרון היחסי נוצרים בזירת השירות והזמינות ללקוחות:

על מנת לבצע קפיצת מדרגה בתחום זה אנו עוסקים במרחב בקידום מספר מהלכים:

1. אספקה ע"פ ימים קבועים מראש - מזה ארבעה חודשים שונתה שיטת האספקה ללקוחות והתחלנו לספק לכ-60% מהלקוחות בימים קבועים מראש. שיטה זו מאפשרת ללקוחת להתארגן לקבלת הסחורה בהתאם ויוצרת סדר ויכולת תכנון, גם בחוליות וגם עבור הלקוח.

2. גיוס רפרנטיות - גייסנו רפרנטיות לטובת אחד הלקוחות הגדולים, אשר מטפלת בתיק הלקוח לאורך כל השלבים ונותנת מענה מלא ואישי ללקוח.

3. כתובת אנושית לכל לקוח - חילקנו את הלקוחות לקבוצות ולכל נציגת שירות לקוחות בחוליות ישנם לקוחות קבועים תחת אחריותה.



ביקור אנשי ענף הבניה מהודו בישראל | מיקי קדם



סיפור זה תואם היטב את סיפורה של ישראל. כיום כלכלת ישראל מהווה את ההשראה הכי קרובה לכלכלת הודו - מבחינת השפעות גלובליות וסביבתיות וצמיחת ענף הבניה על אף תנאים סביבתיים "עוינים".

למען עתיד התעשייה, המהדורה החדשה ביותר של CREDAI, NATCON, המופעלת על ידי CBRE, שמה לה למטרה להראות דוגמא לאנשי התעשייה ההודים וללמוד כיצד ישראל התפתחה והגיעה לתוצאות גדולות וטובות יותר מאז הקמתה ועד היום.

הנושא לשנה זו 'מחוסן למצינות' מדגיש שסבלנות והתמדה הם שמביאים לפריצות דרך. עם זאת ראוי לציין, שלא זו בלבד שישראל קבעה סטנדרטים; גם הודו חולקת סיפור צמיחה אחד מסוגו - נדל"ן הוא הגיבור האמיתי.

בביקור בישראל השתתפו כ- 1000 (!!!) מבקרים מענף הנדל"ן ההודי, רובם קבלנים גדולים מאוד, כשהמטרה היא יצירת פלטפורמת שיתוף ידע וניסיון בהודו וישראל.

חוליות השתתפה באירוע כמארח הישראלי הרשמי, ופיוש, פרסנה שטי, ואנוכי-הצוות ההודי- השתתפנו באירוע. מבחינתנו (חוליות הודו), האירוע היה הצלחה גדולה וכמות הפניות שקיבלנו ואנו מקבלים מאז האירוע לא פסק.

תודה מיוחדת לצוות הישראלי שעסק ועזר במלאכה - אורלי (באופן אינטנסיבי), רחל, ערן, מעיין וצוות המחסן של פתח תקוה.



שלום לכולם,

היום נתמקד בביקור שנערך בישראל בתחילת חודש אוגוסט על ידי הקונפדרציה של עמותות מפתחי הנדל"ן של הודו (CREDAI).

עמותות CREDAI, שהוקמה בשנת 1999, מונה כיום למעלה מ- 12500 חברים, הפרוסים על פני 21 מדינות בתוך הודו, ו- 205 סניפים.



כפי שהזכרתי כבר בעבר, במהלך השנים האחרונות נוף הנדל"ן של הודו עבר שינוי משמעותי. לצד ההתמקדות של התעשייה בהרחבת השטח שלה, מאמצי הממשלה לבניית יכולות ושיפור התשתיות עוררו השראה ליעילות תפעולית רבה יותר ברחבי הודו. באמצעות יוזמות ייעודיות כמו: RERA, REITs, Ease of Doing Business, ועוד, נוצרה בענף הבניה השקיפות הנחוצה על מנת לאפשר השפעות על תזרימי ההון, ומכאן להתפתחות בענף הנדל"ן כולו. כדי למנף את ההזדמנויות הללו, ממשלת הודו והתעשייה עובדים כעת באופן קולקטיבי לשדרוג המגזר עם תמיכה חזקה יותר במדיניות, פתרונות נדל"ן טובים יותר וזרם קבוע של השקעות.



שנה טובה מקבוצת חוליות



בשם חוליות הודו, אנו מאחלים, שנה טובה, שנה של הצלחה, שגשוג, פריחה ושיתוף פעולה פורה בין כל שלוחותיה של חוליות ברחבי הגלובוס.



חוליות סלובניה שולחת ברכת שנה טובה לכל עובדי חוליות ובני משפחותיהם ולחברי קיבוץ שדה נחמיה. אנו מאחלים ששנת תש"פ, שמזכירה את המילה שיתוף, תגשים לכל אחד מאתנו את השיתוף האידיאלי שמתאים לו. לחוליות אנו מאחלים, שכל החוליות השונות, בארץ ובחו"ל, ימצאו את הדרך הטובה ביותר לחזק את השרשרת- לחוליות לתפארת.



All over the year that now comes to an end we had several goals and many of them have been successfully achieved. Obviously the success is the result of the work and professionalism of each one of us individually, and naturally this makes us to be a very strong team. I think that the most important goal from our group is to have all of you in our team and with fully dedication and passion as you have been showing. I would like to wish all of you and your families a very happy new year full of joy and success. Receive my warm greetings and see you on New Year.







עדכוני לין | רותם סל



הפעילות המפעלית בתחום המצוינות התפעולית ממשיכה בצמיחה ומתחילה להפוך לחלק בלתי נפרד מהעבודה היומיומית. שיפור סביבות עבודה ותהליכי עבודה פשוט קורה! הפעם נתמקד במחלקת אחזקה, שמלבד תמיכה בשיפורים של שאר המחלקות מבצעת התקדמות אדירה בשיפור סביבות העבודה כך שיאפשרו עבודה זורמת יותר, במציאת כלים וחלקים ובשליטה על המלאים, כך שתמיד יהיה מלאי מינימלי זמין לעבודה.

אחזקה שיחול - מהפך בסדנת העבודה



גופי חימום שיחול - קאיזן, יחד עם מחלקת השיחול שבו בוצע מיון, סילוק, סידור, רישום והכנת לוח מעקב והזמנות



חצר וסדנת אחזקה - פעילות מיון, סילוק וארגון מחדש

שתיהיה לכולנו שנה של
התחדשות וצמיחה!





מצוינות תפעולית | אורן וולובסקי

- קיום גוף הדרכה ותמיכה פנימי להנעת תהליכי מצוינות בארגון "האקדמיה".
- שימוש בכלי A3 לחקר בעיות ושיפור תהליכים.
- שינוי מנגנון הקליטה של עובד חדש בהזרקה על ידי הטמעת כלי קאייזו.
- יעול ספירת המלאי בהזרקה על ידי כלי לין.
- שימוש נרחב בכלי לין במחלקת פקס.
- חשיבה ויישום יפה במחסן צדף.
- יציאה החוצה לסיורי חשיפה לחברות אחרות שמיישמות לין.
- לסיכום, בהחלט שנה פורייה, בה הצלחנו להגדיל את היקף הפעילות ולפרוץ את מחסום המצוינות באחזקה (עצה - בבואכם "למדוד" תרבות לין בארגון בו אתם מבקרים, בקשו לבקר בסדנאות האחזקה).

האתגרים שלנו להמשך:

1. להמשיך ולבסס תרבות לין כשפה אירגונית.
2. יישום משמעותי בלוגיסטיקה ובהזרקה.
3. פיתוח היכולת להפוך טכנולוגיה ורובוטיקה כחלק מרכזי ביישום.
4. להעז ולחלום חלומות גדולים!

מצוינות תפעולית...

סיסמא? קלישאה? המסלול היחיד להצלחה? באז-וורד? הנרי פורד, מראשוני המיישמים, אמר פעם על זה: "תרצה -תראה, לא תרצה- לא תראה..." לשמחתי חוליות החליטה כבר לפני שנים לא מעטות (טרם תקופתי) לראות, ומקיימת רצף פעילות רב שנים לקדם מצוינות.

בשנתיים האחרונות הגענו לתחושת ביטחון בידע וביכולות שלנו כארגון לקדם אג'נדת לין ללא תמיכה חיצונית וקלטנו מיישמת לין (רתם), שהחליפה את חני ז"ל, ואלי, שנתנו לנו בעבר יעוץ צמוד.

אנחנו בהחלט בדרך הנכונה להפוך את תרבות הלין למערכת ההפעלה התפעולית של חוליות.

ההישגים הבולטים ב-2019 בשטח הזה הם:

- רמת לין גבוהה במחלקת שיחול ופרוייקטים של לין מול האחזקה שמנוהלים ע"י ידי יורם.
- כלל מפעלי - גידול במספר האזורים בהם מתקיימת שגרת מבדקי 5S.
- בית מלאכה לתיקון תבניות, שעבר מהפך תפעולי מקיף.
- הרצה במקביל של 3 פרויקטים במחלקת אחזקה (לא בוצע מעולם).



התנהלות מול חברות הבת | נעמה ביטון

פרט לחברות הבת בישראל, לחוליות יש שלוש חברות בת בחו"ל: חוליות סלובניה (Huliot D.O.O.) - מוחזקת ב-100% על ידי חוליות.

חוליות הודו (Huliot Pipes) - מוחזקת ב-90% על ידי חוליות וב-10% על ידי אגודת הבת - יו.פי.פי. אגש"ח בע"מ.

הלירומה, פורטוגל (Heliroma) - מוחזקת ב-100% על ידי חוליות החל מה-1 באפריל, 2019.

חברות הבת מנוהלות עצמאית במדינות היעד, כשלכל אחת מהן הנהלת חשבונות עצמאית ומשרד רואה חשבון מבקר.

חברות הבת מתבקשות להעביר דוחות כספיים חודשיים מלאים, עבור כל חודש עד ל-20 לחודש שאחרי (למעט חריגים), ודוחות כספיים אלה מאוחדים בדוחות הכספיים של חוליות (בנטרול רווחים פנימיים בקבוצה), לאחר ניתוחם מול חברות הבת. חברות הבת משתפות פעולה עם לוחות הזמנים הנוקשים והדבר מאפשר התנהלות תקינה במערכת הכספיים של חוליות והוצאת דוחות מאוחדים, הכוללים את רווחיהן של חוליות ושל חברות הבת.

אני מאחלת לכולנו המון הצלחה והמשך פעילות פורייה ומפרה.

שלום רב,

שמי נעמה ביטון, אני רואת חשבון והצטרפתי למשפחת "חוליות" לפני כארבעה חודשים בתפקיד חשבת.

אני נשואה ואם לשתי בנות ומתגוררת בקרית שמונה.

מחלקת הכספים מהווה את ה"ליבה" הפיננסית של חוליות, בראשה עומד סמנכ"ל הכספים, יריב מדר, ותחתיו חשבת - נעמה ביטון, כלכלן - מיקי ברטל, אחראי מערכות מידע - דוד רונד והעוזרת שלו- תום בן חמו ושלוש מנהלות חשבונות: רעות טייב, אושרה כהן ויעל אטיאס.

עבודת הנהלת החשבונות מבוצעת על ידי מנהלות החשבונות, כאשר כל אחת אחראית על ניהול מסוימת ובסיום הכנסת הנתונים, מיקי ואני מרכזים את הנתונים, בודקים אותם ומזינים לדוחות הפיננסיים.

מחלקת הכספים עובדת בסינרגיה עם כלל מחלקות האירגון בריכוז נתונים וכן מספקת מידע פיננסי כאשר אנו נדרשים לכך. כמו כן, בהיותנו אמונים על הכנת הדוחות הכספיים החודשיים, אנו נדרשים להקפדה יתרה על לוחות הזמנים בהפצתם להנהלה, והדבר דורש שיתוף פעולה מלא מכלל המחלקות.

בנוסף, חוליות ישראל מכהנת כמטה, המנהל בקרה ויוצר סינרגיה בפעילות הפיננסית של קבוצת חוליות בארץ ובעולם.



פרויריטיפ | דוד רונד

שוד ממוחשב - כופרות (Ransomware)

יום שישי, השניים עשר במאי, 2017, היה יום גרוע עבור הרבה מאוד אנשים. למעלה ממאתים אלף אנשי עסקים, רופאים, בנקאים וטכנאים ביותר ממאה וחמישים מדינות הפעילו את המחשבים שלהם בבוקר - ובמקום שולחן העבודה הרגיל, הופתעו לראות תמונה של מנעול לבן וגדול על רקע אדום ומאיים, ולצידו המילים "אופס, הקבצים שלך הוצפנו". ואכן, מי שניסה לגשת אל הקבצים שהיו מאוחסנים על המחשב שלו - גילה שהוא לא יכול לפתוח אותם. מתחת לתמונת המנעול הלבן היה שרון עזר שספר את השניות והדקות לאחר, ומסר שאינו משתמע לשני פנים: אם לא תשלם שלוש מאות דולר בביטקוין - הקבצים שלך ימחקו. סיפורים מסמרי שיער על תיקים רפואיים שאבדו בבתי חולים ועסקים שהפסידו סכומי עתק הציפו את מהדורות החדשות. זהו רק סיפור אחד מבין אלפי סיפורים על נזקי הכופרות. יותר משני מיליון אירועי סייבר בארגונים גרמו אשתקד לנזקים בגובה של 45 מיליארד דולר.

תוכנת כופרה (Ransomware) הינה תוכנה זדונית שנועלת את המחשב ומצפינה את הקבצים הדיגיטליים המאוחסנים עליו. עם הצפנת הקבצים, נמנעת כל גישה למידע, עד לאחר תשלום הכופר אותו דורשים העבריינים. תוכנת הכופרה בדרך כלל מצורפת לקובץ בדואר האלקטרוני שנראה תמים. ברגע שהנמען פותח את הקובץ, חודרת תוכנת הכופרה למערכת המשתמש. עברייני הסייבר יכולים גם לשתול תוכנות כופרה באתרי אינטרנט. כאשר המשתמש גולש באתר, חודרת התוכנה למכשירו.

אחת הסיבות לגידול בוירוסי הכופרה קשור להופעת המטבעות הוירטואליים כגון ביטקוין. עד הופעת המטבע הוירטואלי היה קל יחסית ל"עלות" על שולח הכופרה. הופעת הביטקוין ודומיהם אפשרה לפושעים להישאר אנונימיים. במילים אחרות, תשלום דמי כופר בביטקוין הוא המקבילה הממוחשבת של העברת מעטפה מלאה בשטרות בלתי מסומנים.

מספר דברים שניתן לעשות על מנת למנוע ולהכין את עצמינו: גיבוי - חשוב לגבות את המידע והקבצים המאוחסנים במחשב. את הגיבוי יש לעשות למקום חיצוני למחשב. שימוש בתוכנות אנטי וירוס ודאגה לעדכון של התוכנות לגרסאות עדכניות.

מומלץ להפעיל שיקול דעת לפני פתיחה של קובץ מצורף או הפעלת קישור בהודעות דוא"ל, וכן במסרים ברשתות חברתיות. במקרה של הודעה ממקור בלתי צפוי, או אף הודעה בלתי צפויה ממקור מוכר, מומלץ לא לפתוח את הקישור או את הקובץ המצורף ולודא מול הגורם השולח, בערוץ תקשורת שונה, האם אכן שלח את ההודעה.

אם אתם מזהים יישום חשוד או לא מוכר במכשיר - יש לנתק את המכשיר מיידית מרשת האינטרנט וניתוק כבל הרשת, אם קיים - פעולה זו תמנע את התפשטות תוכנת הכופרה.

לגבי השאלה האם לשלם את תשלום הכופר, רוב המומחים טוענים שלא מומלץ לשלם את הכופר הנדרש, מאחר וגם תשלום הכופר אינו מבטיח כי הקבצים שנעלו אכן ישוחררו. סיבה נוספת היא שיתכן שדבר זה יכניס אתכם ל"רשימה השחורה" שעוברת בין קבוצות העבריינים של אנשים שמשלמים, כך שיתכן שתהיו נתונים להתקפה נוספת. בנוסף, תשלום הכופר רק מעודד סחטנות. עברייני הסייבר ימשיכו במאמציהם על מנת להגדיל את רווחיהם.

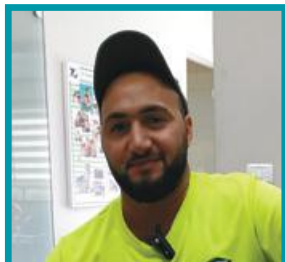




התחדשות גם בחדר הישיבות של חוליות | אסנת ארבל



מצטיינים



מצטיין לוגיסטיקה: 2019 האני זנגריה



מצטיינת מחלקת שיחול 2019: שיר בנימין

עובדים חדשים



אושרי אוחונה | איכות

אושרי רווק בן 29 מתגורר בקרית שמונה. הגעתי לחוליות דרך חבר והשתלבתי במחלקת איכות. כרגע לומד הנדסת איכות, מאוד מחובר לתחום. עובדי מחלקת בקרת איכות קיבלו אותי בסבר פנים יפות ואני מקווה להמשיך ולגדול מקצועית בחברה.



תום בן חמו | כספים

תום, בת 26, מתגוררת בקרית שמונה. מאורסת טרייה. עבדתי בחוליות לפני כשנה ויצאתי ללימודים. עכשיו אני חוזרת במטרה להשתלב בהטמעת מערכת ה-priority במפעל. קיבלו את פניי בהרבה אהבה ואני שמחה מאוד לחזור, בשבילי חוליות זה בית!



יוסי סילברה | אחזקה

שמי יוסי סילברה בן 48 נשוי +3. נולדתי וגדלתי בקרית שמונה. הגעתי לחוליות לתפקיד של איש אחזקה. גיליתי סביבת עבודה נעימה ומאתגרת. מצפה ומקווה להמשיך עם משפחת חוליות לעוד שנים רבות.



ספטמבר

- סבח עומר
- דרעי שלומי
- עלי ראפת
- דהן חנן
- גולן יובל
- הוד מרוין
- אדרי דודו
- קדוש הילה
- בכר מוטי
- קלורי דור
- תחאוחו סימה
- סעדיה מזרחי סיון
- לוי יוגב
- מימון אהרון
- יוגב אילן
- ספלטור דניאל

אוגוסט

- טל סגל
- בניטח מורן
- נעים לימור
- ביטון אסתר
- הייב רשדייה
- דוזה מוראד
- מויססקו רון
- מלול אסף
- סיסו אבירם
- חסין איברהים
- סויסה יורם
- ראובני מורן
- שהרבני הדס
- אברהם דוד
- כהן יוסי
- מלאך דניאל
- פייטג יואל
- דשנוב דימה
- חביב יהודה
- ויינשטיין נחום
- פרג' סיגל
- פיכטלברג יריב
- עבדי ליזה

יולי

- נאסר מחמוד
- לוי בר
- אבו גיעד המסה
- ח'טיב עמאר
- מנדלוביץ מרדכי
- כהן אוריה
- ריז'וב קטי
- לוי אהרון
- עזרן איציק
- הייב מהדי
- קמין שלום
- ויסוצקי קוסטיה
- אשל גונן
- מלול יוסי
- אשואל בניה
- אורן שני
- בן פרין לבנה
- ששון יוסי
- בן חיים יהודה

אכלן טוה - פינת יוסף הולדת

