

חברת "אס.סי.אר"

גאווה ישראלית גדולה לחזות בשתי חברות ציוד חליבה ישראליות, תופסות נתח משמעותי מאוד בשוק ציוד החליבה בעולם. חברת אס.סי.אר הקטנה שהתחילה מחזון קטן של ארבעה חברים, לפני כשלושים שנה, פרצה דרך מרשימה בטכנולוגיה מתקדמת וכיום היא מובילה בעולם מדי החלב וציוד החליבה המתוחכם

שתי אלקטרודות וביקש שנפתח סנסור אמין להסרה אוטומטית ללא האלקטרודות. זה היה האתגר הראשון שהכניס אותנו לענף ציוד החליבה, שבעקבותיו פותח הסנסור הראשון וממנו גדלנו והתפתחנו עד היום" הרפתנים של תחילת שנות ה-80 הכירו את סנסור "הצינור" של אס.סי.אר שדרכו עבר החלב וזכה לברכתם של **חי עברון** ו**זאב שצר** ובעקבותיו את הפולסטור המוכר של החברה שנמצא ברפתות רבות בישראל. החברה שהתחילה בבית האימון של אייל, עברה לחצר של

אבני דרך בהתפתחות החברה

החברה הוקמה על ידי ארבעה צעירים שגדלו בשרון ושירתו כטכנאי אלקטרוניקה בחיל האוויר ובחיל הקשר וחשבו להקים משהו משותף בתחום מקצועם. וכך חברו **מאיר רבינוביץ**, **אייל ברייר**, **דני כהן** ו**אבי מור** ב-1976 להקמת חברה לפיתוח מוצרים אלקטרוניים. לחקלאות הגיעו במקרה. מספר מאיר המנכ"ל: "זמן לא רב לאחר הקמת החברה בא אלינו רפתן ותיק מכפר יידיה שהיה לו ציוד חליבה של "מילה" הגרמנית, הוא הציג לנו סנסור עם



אתר החברה בנתניה



ה י ש ר א ל י ת





התג הכפול על צוואר הפרה

מאיר, הוסיפה עובדים והתרחבה. כשגם החצר כבר הייתה קטנה, עברה החברה לאזור התעשייה הישן בנתניה. בתחילה, נמכרו המוצרים לרפתנים המקומיים בישראל, בתחילת שנות השמונים נוצר קשר עם חברת "פולוד" האנגלית שקנתה את הסנסור ובהמשך גם את הפולסטור ולאחר מכן נמכרו מוצרי החברה גם לחברת "מנוס" ההולנדית שהיא כיום חלק מדה-לאבל. גם כיום הפולסטור ממשיך להימכר ומותקן במאות אלפים באירופה ובעולם כולו.

שוק ציוד החליבה הוא שוק קטן יחסית במנחים עולמיים, 4-5 מיליארד דולר בשנה בסה"כ, שמתוכו מחזיקות דה-לאוול, וסטפליה ליילי ובאומטיק כ-40%-50% וכל השאר הן חברות קטנות יותר. היצרנים ישראלים בולטים בתחום הציוד "החכם", כאשר שתיים מתוך ארבע החברות השולטות בתחום הינן מישראל

בראשית שנות ה-90 קנתה החברה חלקת אדמה באזור התעשייה החדש בנתניה ובנתה מבנה ייעודי לייצור ולמשרדים המשמש אותה עד היום.

פריצת הדרך בפיתוח מד החלב וההסכם עם דה-לאוול

ב-1996, לאחר 3 שנות עבודה קשה, הושלם פיתוחו של מד החלב בטכנולוגיה חדשנית וייחודית ה-Free Flow. המד פועל בצורה שונה מכל מדי החלב שקיימים בשוק. אס.סי.אר, שחיפשה ערוצי שיווק למוצר החדש, קיימה מו"מ עם כמה חברות מובילות ולבסוף נחתם הסכם שיתוף פעולה עם חברת דה-לאוול (שנקראה אז אלפא-לאוול) להפצת מד החלב בעולם. במקביל קיבלה החברה את ההפצה הבלעדית של ציוד דה-לאוול בארץ במקום חברת "גוזמן". ההסכם והתוצאות הראשונות שלו לימדו עד

תכנה ולאחר התנסות במפעל בקיבוץ, עזב לפני מספר שנים והתמנה לסמנכ"ל השיווק של החברה. כיום הוא חבר בהנהלת החברה ופעיל מאוד בהיגוי ההתפתחות הדינמית של אס.סי.אר בארץ ובחו"ל. "מוצרי אס.סי.אר מתאפיינים בגישה שונה לפתרון בעיות, לדוגמה מד החלב שפועל בצורה אופטית כשהחלב זורם בתעלה ונמדד ללא צורך במכל או בחלקים נעים. קרינה בתחום האינפרא אדום מודדת את החלב דרך התעלה הפלסטית ללא מגע. כתוצאה מכך, מד החלב קטן יותר, יציב מאד במדידה וקל לניקוי. מכל מדי החלב המאשרים ICAR הוא היחידי שעובד בטכנולוגיה של זרימה חופשית ולא דרך מכל ביניים. גישה דומה ופתרונות מקוריים קיימים גם בטכנולוגיית התגים ועמדות החליבה."

מה הם המוצרים המובילים בחברה?

"מוצרי החברה נשענים על שילוב של אחת או יותר מארבע טכנולוגיות עיקריות: 1. מדידת חלב אופטית Free Flow

כמה מורכבת מערכת היחסים בין ספק ישראלי לחברת ענק בעולם. נדרשו כחמש שנים עד שמד החלב הוטמע במערכות החליבה של דה-לאוול ועד שאנשי השיווק והמהנדסים שלה למדו לקבל אותו למרות שלא פתח על ידם. כיום האווירה שונה לגמרי, מד החלב נמצא כיום בלב כל פתרונות החליבה החשובים של החברה ולמעשה נמכר במספר דגמים למכוני חליבה, לצאן וכמובן לרובוט שמהווה מוצר מוביל של דה-לאוול. עד סוף שנת 2007 צפוי להימכר מד החלב ה-100,000! במקביל למכירות לדה-לאוול פיתחה אס.סי.אר ערוצי שיווק למוצרים נוספים ולחברות נוספות, המהווים כיום את חלק הארי של מכירות החברה. כיום, מעריכים ב-אס.סי.אר שהם היצרן הגדול בעולם למדי חלב אלקטרוניים.

מה המיוחד בטכנולוגיה של מוצרי החברה שעושים אותה מבוקשת בעולם?

אורי ענבר, בן כפר גלעדי ורפתן, למד הנדסת



אורי בחדר ההדרכה

1. מכירה של מודולים לחברות גלובליות - מדי חלב לדה-לאוול, מערכות זיהוי ופולסציה לליילי. חברת ליילי אימצה את טכנולוגיות הפולסציה והזיהוי אחרי בדיקה מעמיקה ואס.סי.אר גאה מאד על כך שחברת ליילי בחרה בפתרונות שלה.

התחזית היא לצמיחה חזקה בשנים הקרובות בשוק הרובוטים, בעיקר במערב אירופה, אבל גם בצפון אמריקה ובמדינות נוספות. בישראל משווקת אס.סי.אר את ה-VMS רובוט החליבה של דה-לאוול ובשנה האחרונה הותקנו 12 רובוטים

2. מפיצים על בסיס גאוגרפי - אלו הן חברות בינוניות שמסוגלות להקים מכוני חליבה ולתת שירות. החברות הללו קונות מאס.סי.אר את כל "השכל" ומספקות מוצר שלם לרפתן. כיום יש לחברה כעשרים מפיצים מסוג זה והרשימה מתארכת כל הזמן.
3. פתרונות "מפתח" (Turn-Key) תחום חדש שהחברה נכנסה אליו, המשלב את יכולות החברה בהקמת מכלולים מושלמים. פתרונות אלו נדרשים בעיקר

בעבור הרובוט של ליילי המאפשר פולסציה ובקרת חליבה לכל רבע.

הפעילות העסקית

90% מתוצרת החברה מיוצאת לעולם הגדול בשלושה ערוצי שיווק עיקריים:

2. תגי צוואר חכמים ה-H-Tag וה-HR-Tag, לניטור פעילות הפרה הכוללים שבב חכם המנתח את נתוני הפרה ותקשורת המבוססת על אינפרא אדום, מאפשרים למדוד את פעולת הפרה בשני מישורים: הראשון הוא מדידת פעילות פיזית לגילוי ייחומים. החיישן השני מתבסס על רעיון ופטנט של אבי בר-שלום מנחשולים לניטור העלאת הגרה של הפרה. בארץ מותקנים כבר אלפי תגים משולבים והמשוב הוא טוב. במקביל מורכב התג החדש גם במערכות הרובוטיות של חברת "ליילי" ההולנדית וברפתות בחו"ל.

3. תכנת Data Flow לניהול עדר שהינה לב המערכת ומשמשת לאיסוף כל הנתונים, עיבודם והצגתם בצורה נכונה למנהל הרפת, לצורך קבלת החלטות.

4. פולסטורים ותצוגות עמדת חליבה - המבנה המכני של הפולסטור הוותיק ממשיך להוכיח עצמו, אבל האלקטרוניקה שבו משתכללת כל הזמן.

כיום יש מספר דגמים ברמות תחום שונות.

אס.סי.אר. דוגלת בעמדת חליבה פשוטה וידידותית שאינה מצריכה ידע רב מהחולב ומגישה לו את המידע הנחוץ לצורך חליבה יעילה. כמו כן פיתחה החברה מודול מיוחד



מכון מקבילי באוקראינה

במדינות מתפתחות ובו נותנים ללקוח פתרון מלא להקמת רפת ומכון חליבה, כולל תכנון, הקמה וייעוץ בתחומי ממשק, הזנה, חליבה ועוד. החברה הקימה מחלקה מיוחדת לעסוק בעניין ומשתפת פעולה עם גורמים בארץ בתחום זה.

האם העובדה שהחברה היא ישראלית מסייעת למכירות?

אורי: "ללא ספק, הרפת הישראלית מזהה כרפת חלב מצטיינת שמגיעה לשיאים דמיוניים בעיני רוב הרפתנים והחברות. הלקוחות רוצים לחקות את הרפת הישראלית וזה מקדם מכירות טוב מאוד.

אנשים בעולם מעריכים טכנולוגיה מישראל ואת צורות הממשק שהרפתן הישראלי אימץ, אשר במספר תחומים מקדימות מדינות רבות בעולם.

הלקוחות אומרים לעצמם שאם הציוד הזה עובד עם עדרים של 13-14 אלף ליטר לפרה, אז גם אנחנו יכולים להשתמש בו. זו גם אחת הסיבות שאנחנו משקיעים הרבה בשוק המקומי, הרבה מעבר לחלקו היחסי במכירות החברה."

מה היקף שוק ציוד החליבה בעולם והשחקנים הראשיים בו?

"שוק ציוד החליבה הוא שוק קטן יחסית במונחים עולמיים, 4-5 מיליארד דולר בשנה בסה"כ, שמתוכו מחזיקות דה-לאוול, וסטפליה לילי ובאומטיק כ-40%-50% וכל השאר הן חברות קטנות יותר. היצרנים הישראליים בולטים בתחום הציוד "החכם", כאשר שתיים מתוך ארבע החברות השולטות בתחום הינן מישראל.

כל החברות שמספקות פתרונות חליבה אינן מתיימרות לייצר הכול בעצמן ומשלימות את קו המוצרים מחברות מתמחות, כדוגמת אס.סי.אר והביקוש למוצרים החכמים הולך ומתחזק.

מה הפעילות שלכם בנושא הרובוטיקה?

"אנחנו עובדים עם שתי החברות המובילות - לילי ודה-לאוול המחזיקות יחד כ-90% משוק הרובוטים בעולם. בשלוש השנים האחרונות יש צמיחה מואצת בשוק זה ורפתנים במדינות רבות נכנסים לתחום. החברות התגברו על מחלות הילדות והיום

בעולם הוא עדיין פתוח - אחוז הרפתנים בעולם, המשתמש במדי חלב אלקטרוניים ומערכות ניהול, הוא קטן ואינו עולה על אחוזים בודדים. אפילו בהולנד ובגרמניה, שהן מדינות חלב מתפתחות, זה מגיע להערכת החברה ל-20%-30% בלבד. בארה"ב, עדיין מתנהלות רפתות ענק רבות, ללא מעקב פרטני אחר הפרה, זה שונה מאוד ממה שקורה בישראל.



מאיר רבינוביץ מנכ"ל החברה

שאלנו את מאיר רבינוביץ, המנכ"ל, כיצד מצליחים השותפים לשרוד כל כך הרבה שנים מבלי לפרק את השותפות?

"החברה מספיק גדולה כדי שכל אחד יוכל למצוא את התחום שהוא אוהב ויכול לתרום בו. יש בינינו הרבה הסכמות, אך גם הרבה ויכוחים ולבסוף מחליטים ברוב. אנחנו לא מושכים רווחים מהחברה, אלא מקבלים משכורת חודשית שווה וכל הרווחים נשארים בחברה להון עצמי ולצמיחה. הנהלת החברה כוללת את ארבעת השותפים ושלושה מנהלי תחומים במפעל. הארגון מתפתח והוא מתגבש כמו חברה עסקית רגילה ופחות כחברה "משפחתית"-קבוצית"

מהו החזון שלכם?

"להיות חברה מובילה בעולם בתחום מערכות ניהול העדר והחליבה, לתפוס נתח שוק משמעותי בתחומינו ולהמשיך לפתח מוצרים ייחודיים הפורצים דרך בעולם."

מהו סוד ההצלחה של אס.סי.אר?

אורי: "האנשים. אנשי הפיתוח והשיווק נטועים עמוק בתוך הרפת וצרכיה ומשתפים פעולה בפיתוח המוצרים. אנשי הפיתוח ובראשם אייל ברייך מבליים ימים רבים במכונת חליבה בארץ ובחור"ל.

רבים מהעובדים צמחו ברפת ומקיימים דיאלוג שוטף עם חבריהם בענף. לחברה יש חוב גדול לכל לקוחותיה בארץ התורמים כל העת להתקדמות.

כיום יש קרוב ל-200 רפתות בישראל המשתמשות במערכת אס.סי.אר." ■

בשנים האחרונות נמצאת החברה בצמיחה מהירה מאוד בעולם וגם בשוק הישראלי. ב-2006 הגידול הכולל במכירות היה כ-70% וב-2007 צופים בחברה לקצב צמיחה דומה. בסה"כ בחמש השנים האחרונות גדל מחזור המכירות ב-500%. בחברה מעריכים שב-2008 יגיע היקף המכירות לכ-100 מיליון שקל.

בחברה מועסקים כיום כ-130 עובדים, מהם יש כ-50 עובדי ייצור וכ-20 בפיתוח שחלקם הגדול מהנדסים. כל הציוד מורכב בחברה תוך שילוב קבילי משנה בארץ ובחור"ל.

הצפי הוא שהצמיחה תימשך באופן מואץ בשנים הקרובות כיוון שבעולם יש כיום מחסור בחלב מצד אחד, ועלייה חדה במחירי המזון מצד שני, שמביאים למגמה של צמיחה והתייעלות.

מספר הרפתות יורד ויחידת הייצור גדלה. תהליך הקונסולידציה מגדיל את הצורך בטכנולוגיה ובציוד חכם והפתרונות שהחברה מספקת זוכים לביקוש רב. בנוסף צריך לזכור, כי השוק למערכות חכמות

הרובוט הוא פתרון מוכח העובד באמינות גבוהה. אס.סי.אר מספקת טכנולוגיות מפתח לשני היצרנים.

דה-לאוול אנו אחראים למדידת כמות החלב, איכות החלב, להתראתה על דלקות וגילוי דם בכל רבע ובליילי - אנו מספקים את מערכות הפולסציה והזיהוי.

התחזית היא לצמיחה חזקה בשנים הקרובות בשוק הרובוטים, בעיקר במערב אירופה, אבל גם בצפון אמריקה ובמדינות נוספות. בישראל משווקת אס.סי.אר את ה-VMS רובוט החליבה של דה-לאוול ובשנה האחרונה הותקנו 12 רובוטים.