

# תעשיות לכיש - RMH

תעשיות ישראלית

לא קל, בימים אלה, להיות עובד ותעשיין באזור התעשייה של שדרות. המצב הביטחוני, חוסר הוודאות, החרדות לעובד ולמשפחתו, מקשים מאוד על השקט הנפשי הנחוץ כל כך ליצור ולצמוח. למרות זאת, בחברת "תעשיות לכיש - RMH" שומרים על שגרה ופועלים במרץ, להרחבה ולהתפתחות. לאחרונה, אף הוצג הדגם הראשון של הסלף הממוחשב, "המיקסלנט", שמהווה פריצת דרך בעולם הערבול של מזונות לבעלי חיים - **יישר כוח לעוסקים במלאכה!**

אחד היצרנים המובילים בעולם לפתרונות ערבול מזון לבעלי חיים. החברה מתמחה ומתמקדת בפיתוח ובייצור תשובות מודרניות לערבול מזון לבעלי חיים. מטבע הדברים, הצרכן העיקרי הוא כמובן הרפת. המחזור העסקי כ-28 מיליון דולר והחברה היא כיום מונפקת בבורסה ומרוויחה יפה. גרשון, מהנדס בהשכלתו, פיתח חלק גדול מהשווקים והפך

ראשיתן של תעשיות לכיש לפני כחמישים שנה, כשלושה שותפים הקימו מסגרייה באזור התעשייה באר טוביה, בסמוך לקריית מלאכי ועל שמם נקרא המפעל - RMH.

בסוף שנות ה-80 הגיע גרשון גולדברג, שהיה גם תעשיין עם גישה עסקית, קנה חלק מהבעלות ונהיה יו"ר החברה. עם הרבה מעוף ויוזמה הפך את החברה למה שהיא היום:



תעשיות לכיש RMH - הכניסה למפעל





הסלף הראשון ב-1981 מול המילה באחרונה בעולם הסלפים - מיקסלנט 2007

## חיים אידלמן

יליד רמת גן, נשוי ואב לשלושה ילדים בוגרים, חבר קיבוץ ניר יצחק מזה 30 שנה, רפתן לתקופה קצרה, סיים תואר שני במדעי החברה עם התמחות בשוקי מזרח אסיה בדגש על השוק הסיני. יש לו ניסיון של 12 שנה בשיווק בין-לאומי ועבודה מול מפיצים. ללכיש הגיע לפני כשנה ומחצה.

נמצא בשליחות בחו"ל ימים ארוכים בשנה וזה מאמץ גדול - כי החברה מוטת יצוא. חיים גאה מאוד במערבלים של לכיש: "מכונה של לכיש עובדת הרבה זמן עד שהיא נגמרת.

יש מגוון סוגים של סלף, הקטן ביותר 11 מ"ק למשקים קטנים. והגדול ביותר מגיע ל-30 מ"ק שלא שוקק בישראל. המטרה להגיע לשני קווי הרכבה, הקצאת משאבי ייצור לסלפים בארץ. נכון לעכשיו יש הזמנות לסלפים ל-3.5 חודשים קדימה. ■



השוק הישראלי מוגבל בהיקפו וברור לבעלים שאם רוצים לצמוח, חייבים לפרוץ גבולות ואכן, מזה שנים, החברה מוטת יצוא והפעילות בחו"ל גדלה בהדרגה והגיעה ל-95% מהמחזור.

### מעט הסטוריה:

"לכיש" הייתה החברה הראשונה בעולם בפיתוח הסלף. בכניסה לאולם המבוא במשרדי החברה תלויות שתי תמונות הממחישות את הפעילות: הסלף הראשון ב-1981 - שהיה הראשון מסוגו בעולם - מול הסלף הממוחשב שזה עתה מסתיים פיתוחו - ה"מיקסלנט".

חיים שמח לפרוש בפנינו את "לכיש" של 2007:

1. הקמה של שתי חברות בת, בגרמניה ובצרפת. חברות אלה בבעלות מלאה של RMH ומהוות שחקן ראשי במדינות אלה.
2. הקמת אתר ייצור בפולין המספק נגרים לכל אירופה. זה כמובן, מקצר את המרחק לשווקים העיקריים ומייעל את העבודה ואת הקשר עם הלקוחות.
3. הרחבה משמעותית של סגל הניהול של החברה, שעד היום היה רזה למדי, ההתפתחות חייבה בניית תשתית רחבה של מנהלים ומטה. החברה עברה להיות חברה בין-לאומית משודרגת ומוכנה להמשיך להתפתחות.

את החברה לתאגיד בין-לאומי ולאחת החברות היחידות בארץ, שמייצרת כלי רכב חקלאיים - חלקם ממונעים עצמאית - עם כל המורכבות שבנושא. החברה מייצאת את רוב תוצרתה לעולם הרחב.

בשנים האחרונות מתחילה החברה את העידן השלישי - עידן הכלים הממוחשבים-תוך שאיפה להכפלת המכירות, בד בבד עם המשך פריצות דרך ייחודיות בתחום הערבול. שדרוג החברה מתרחש, עקב בצד אגודל, עם הרחבת ההנהלה - יחד עם מספר שינויים במבנה הארגוני.

## באולם המבוא במשרדי החברה תלויות שתי תמונות הממחישות את הפעילות: הסלף הראשון ב-1981 - שהיה הראשון מסוגו בעולם - מול הסלף הממוחשב שזה עתה מסתיים פיתוחו - ה"מיקסלנט"

חיים-אידלמן - מנהל המכירות הבי"ל מזה כשנה ומחצה - מציין את תרומתו הגדולה של המנהל היוצא - אמיר גור שסיים את תפקידו לאחר שנים ארוכות של ניהול ואת כניסתו של איציק גולדנברג כמנכ"ל, יחד עם כניסת סמנכ"ל שיווק - רפי אדס, ואיוש תפקידים החיוניים לקיום חזון הצמיחה הלכה למעשה.



קו ייצור שעובד על פי שיטת "טויוטה" ביפן

מהווה שחקן בכיר, יחד עם חברות הבת בצרפת וגרמניה. החברה חתמה לפני כשנה וחצי על הסכם עם חברת דה-לאוול השבדית שתסייע בשיווק מוצרי RHM במספר טריטוריות. בחברה מאמינים שההסכם יסייע בפריצה לשווקים חדשים.

**מהם דפוס הפעולה בחו"ל?**  
 אין דפוס שניתן להגדירו - צורות ההתקשרות רבות וגמישות. אנחנו לא מוכרים ישירות ללקוח הסופי אלא לחברות שמספקות מיכון חקלאי - ציוד לתחום הרפת ועוד. כך הדבר בדנמרק, בהולנד, באנגליה ובספרד ובמדינות נוספות שם לכי

**מה הן החוזקות של המפעל?**

1. המפעל עם אווירה משפחתית ובעיקר "רוח חברה" וגאוות יחידה וניתן לומר שגרשון בנה וטיפח אותה במהלך שנים רבות. יש גרעין מאוד מסור של עובדים בתחומים השונים ועיקרם צעירים שמצאו בלכיש הרבה מעבר למקום עבודה. הם מצאו בית ומקום להתפתח וליצור.
2. מחלקות מו"פ - והנדסה חזקים במפעל עובדים בתאום מלא עם השוק וצרכיו, תוך תהליך קשב לצרכי השוק והלקוחות.

**לכיש פועלת עד לאחרונה בדגש על אירופה, כך זה התפתח במהלך השנים, בזכות המרחק וכוח הקנייה**

**מהי הפריסה העסקית של החברה בעולם?**

לכיש פועלת עד לאחרונה בדגש על אירופה, כך זה התפתח במהלך השנים, בזכות המרחק וכוח הקנייה. במחצית 2007, ביצענו תהליך של לימוד של הטריטוריה בארצות הברית וכיום אנחנו מצויים עם גיבוש ראשוני של מוצר ויעדים טריטוריאליים לשיווקו.

**שלמה חלכה - מנהל הייצור**



מפעל תעשיות לכיש נחשב מאוד באזור התעשייה בשדרות כי הוא מפעל גדול שמעסיק הרבה עובדים ומבוקש מאוד. כל מי שעוסק במכונאות נמשך לכאן כי עוסקים במכונות חקלאיות. בשנים האחרונות עברנו לשיטת DFT שבה מרכיבים חלקים במכונות, כמו שעובדים במפעל טויוטה ביפן. שואבים את החלפים והמכלולים ממגרות שנמצאות ליד העובד וזה מייעל את ההרכבה וההתמחות. המצב הביטחוני מהווה בעיה לא פשוטה כי בצבע אדום כולם נכנסים למרחבים המוגנים ומחכים עוד זמן, מטלפנים למשפחות וזה בהחלט משבש את העבודה. יש עובדים בתהליך קליטה ומיון שעוזבים את המפעל לאחר שמיעת האזעקה. ככלל, האנשים כאן חזקים ונשאים, כי זו הפרנסה שלהם והם זקוקים לכל שעה ולכל שקל. ביום שישי, לפני כארבעה חודשים, הייתה נפילה של קאסם היישר לתוך עגלה מערבלת במחלקת הצבע וכעבור שעות אחדות הכלי היה מוכן למשלוח. אנחנו מורידים את הכובע בפני העובדים ולא היה יום שבו הופסקה העבודה למרות שהשבוע ירדו מעל 20 קאסמים על שדרות. האנשים אוהבים את המפעל ואוהבים לעבוד בו. הם מגיעים בשמחה לעבודה למרות הפגיעה והחברה כולה מתפקדת, צומחת ומתפתחת, על אף כל הקשיים של הביטחון. ■

עלה לארץ ב-62 ממרוקו, גר בשדרות וכל ילדיו גדלו בצל הקאסם. "תעשיות לכיש חגגה לפני שנה את יובל ה-50 למסגרייה שהוקמה בבאר טוביה ולאחר 25 שנה עבר המפעל לשדרות, כיום יש בו 100 עובדים.

חתך העובדים ש-80% הם פועלי ייצור, גרים ביישובי הסביבה: קריית גת, שדרות, אשקלון. 40% מהעובדים גרים בשדרות. חלק מהעובדים הגיעו עם המפעל מבאר טוביה ויש הרבה ותיקים שזוכרים את הימים הראשונים במפעל. עובדים משמרת אחת עם שעות נוספות עד שעה שבע בערב. האנשים קשי יום עם משפחות ברוכות ילדים, חתך נרחב של בעלי מקצוע: עיבוד שבבי, רתכים, משחזנים ואנשי הרכבה שכולם הוכשרו כאן. לכיש הוא מפעל ייעודי שבו לוקחים עובדים עם רקע כללי ובמפעל מכשירים וחונכים אותם לעבודה הספציפית.



הסלף הגדול ביותר - סלף 30 מ"ק

### מהו מקומה של הרפת הישראלית בסיוע לשיווק הנרחב של "תעשיות לכיש" בחו"ל?

כמו מפעלי תעשייה ישראלים אחרים שמיצאים לחו"ל, גם "תעשיות לכיש" נעזרים מאוד במוניטין של הרפת הישראלית ויש לה משקל סגולי אדיר בהיותה מובילה בעולם בתחום המקצועי. מדי שבוע יש ביקורים של אורחים, שבאים לראות את טכנולוגיות הערבול שעובדות בישראל.

**פיני חורי**, מנהל השיווק, הוא אחד העובדים בחברה שמזוהה יותר מכל עם לכיש. הוא מנהל את השוק המקומי והשירות ליצרנים המקומיים. פיני נחשב לידען בטכנולוגיה של הערבול והבקיאות שלו בתחום היא נכס רב ערך, בנוסף לקשר המקצועי המעולה עם מנהלי הרפתות בישראל. ■