

קניית מזונות לרפתות בנג'יו בשירות הרפתנים

יוסי מלול – משק הבקר והחלב
hmb-malul@icba.org.il



כמו כולם, גם אני מקבל מדי חודש דף מידע שכתוב בצורה קלילה והומוריסטית על מצב שוק הגרעינים, מחירי סוגי המזונות אצל הספקים ולבסוף גם דף הזמנה של הגרעינים. מעניין כיצד בנג'יו פועל שאך מזון לא יחסר באך רפת, כי כולם סומכים עליו שהגרעינים אכן יגיעו

ההתחלה הייתה עם 12 משקים בעמק בית שאן והשלב החשוב היה למידה ארוכה של כל רפת, על כל המאפיינים הפיזיים במרכז המזון (מספר תאים, גודלם, אופן הפריקה וכו'). במקביל, לעשות היכרות מעמיקה מנהל הרפת, אופיו, הרגליו הייחודיים וגם השיגעונות המיוחדים שלו (מתי לטלפן אליו, באיזה שעות הוא מוכן לקבל משאית לפריקה, מתי הוא מזמין את המזונות ועוד).

קונה את המזונות בעבור הרפתנים

העבודה בקניית מזון בעבור הרפתנים שונה באופן מהותי מארגון הקניות הכלליות של הקיבוצים. בארגון, מנהל בנג'יו מ"מ עם ספקים וחותרם איתם על הסכמים של הנחות על קניית מוצרים, תנאי תשלום, מספר כניסות למשקים ושבהמשך מבטיח גם צינור גבייה. בקניית מזונות לרפת הוא מרכז כוח קנייה אמתי וזהו כוח משמעותי.



פריקת גרעינים בנמל

הקנייה בישראל של מוצר מעובד, נותנת גמישות גדולה יותר לבנג'ו ומקטינה את הסיכונים בקפיצות מחיר של הזמנות לתקופות ארוכות. הפצת הדף עם השוואת המחירים בין הספקים מגיעה ליצרנים ובהמשך גם לכולם, נותנת מושג על המחירים העכשוויים ומאפשרת לבעלי המחירים הגבוהים להתיישר למטה עם האחרים. המחיר שנקבע בדף נכון לאותו רגע והוא עשוי להשתנות לאחר מכן, בעקבות עליית מחיר בבורסת שיקגו ולכן המחיר הסופי נקבע רק בעת ההזמנה בפועל.

"הכנתי דף הזמנה מסודר ובסוף כל חודש הרפתנים ממלאים - מוצר, כמות ושבוע אספקה. הכול נכנס לאקסל ושם אני מזווג ומסדר ומכין את ההזמנות לרפתנים וגם לספקים"

העבודה מול הספקים

בנג'ו אינו קונה ישירות בבורסה בשיקגו וכמעט גם לא קונה גרעינים שלמים, אלא גרעינים גרוסים או מעוכים שמוצעים על ידי מבחר הספקים בענף - בשוק 4 ספקים מרכזיים שפעילים במכירת מוצרים מעובדים בעיקר: צמח תערובות, מרכזי תעשיות, רודמקו וצנציפר. מדי פעם יש גם אחרים כמו דיזנוף.

השלב החשוב היה למידה ארוכה של כל רפת, על כל המאפיינים הפיזיים במרכז המזון (מספר תאים, גודלם, אופן הפריקה וכו'). במקביל, לעשות היכרות מעמיקה מנהל הרפת, אופיו, הרגליו הייחודים וגם השיגעונות המיוחדים שלו

הספקים מזמינים חומרים במועדים ובמחירים שונים אבל את האנייה הם שוכרים במשותף. החברה הגדולה ביותר היא "שוברי בר" בבעלות 3 מכוני התערובת ו-9 ארגוני קניות קיבוציים. הם מרכזים כוח קנייה למר"מ מול ספקים ומביאים מעל ל-50% מהגרעינים, על האוניות שלהם "מתלבשים" גם ספקים נוספים.

תכנון. ניהול ופיקוח
בהקמת רפתות בארץ ובחו"ל

אגרופולן בע"מ
מהנדס אבנר הורביץ
באר טוביה 83815
טל. 08-8602272
www.agroplan-il.com

אגרופולן
AgroPlan
מ"ע

התמחות בתכנון מבנים חקלאיים



בנג'ו עולה על אניית גרעינים

מי משלם את כל העלות הכרוכה בשירות?

אנחנו מתפרנסים מהשירות לספקים - נותנים להם כוח קנייה גדול וגם תשלום מובטח ב-100%. הם משלמים עמלה של 1% מכל גבייה. כך שהרפתנים משלמים את המחיר המלא בלבד ואילו הספקים מקבלים 99%. העמלה הוגנת מאוד וניתנת בגין שירות ועבודה שנותנת תועלות לשני הצדדים.

לסיכום

העבודה של בנג'ו בשירות המשקים מביאה למיצוי מרבי של היכולת המשותפת:

- יש משמעות לריכוז כוח קנייה.
- מספקים בד"כ חומרים מעובדים.
- פנקס ההזמנות נמצא במקום אחד - בנג'ו מחליט ממי להזמין ומתי (כמובן בהרשאת המשק).
- שיתוף פעולה פורה וצמוד עם קואופרטיב ההובלה.
- עובדים עם שני הצדדים לטווח ארוך באימון מלא - מילה זו מילה. ■

איציק בנג'ו

איציק בנג'ו משמש כסמנכ"ל של משקי עמק בית שאן. בן 41, נשוי ואב לשלושה, גדל בקיבוץ בית אורן, עבר לקיבוץ הזורע ומשם ליישוב גן נר שעל הגלבוע.

סיים תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במנהל עסקים ומזה 10 שנים מכהן כמנהל הסחר של הארגון ונהנה מכל רגע, כי זהו תפקיד דינמי שיש בו גם הרבה סיפוק ותחושת שליחות. בעבודה עם הרפתנים הוא משקיע כרבע משרה והשאר בעסקאות עם הספקים של הארגון, במגוון הקניות של המשקים מכלל הספקים. בנוסף לכך, משמש בנג'ו כיועץ כלכלי לחלק מהמפעלים והקיבוצים ומלווה עסקי של קיבוצים שנמצאים בהסדר מיוחד בתהליך הבראה ותפקידו לוודא שהמשק עומד בהסכמות מול הארגון וההסדר.

"כל יום מביא דברים חדשים, מגוון פעילויות בתחומים שונים וגם משוב חיובי ופרגון מצד המשקים" ■

הקשרים עם המשקים ועם הספקים הם קשרים ארוכי טווח ובנג'ו רקם יחסי אמון הדדי עם כולם. שני הצדדים סומכים עליו והוא עובד עם כולם בהגינות ובשקיפות.

הקשר עם המשקים

"אני מכיר היטב את צרכי הרפתנים והעדפותיהם וכך יש לי גמישות בעבודה מול הספקים להשיג את העסקה הטובה ביותר בשביל כל רפת. לספקים יש אנייה בנמל והם צריכים לפרוק אותה מהר ואני עוזר להם להשיג את הלקוחות שסומכים עליי בקנייה בעבורם. וככה נבנה האימון עם שני הצדדים - בשבילי זו שליחות שיש בה חיסכון גדול למשקים. אני לא מוכר להם גרעינים אלא קונה בעבורם ואם יש בעיה בחומר או עם הספק אז אני עוזר לשניהם להתגבר".

בנג'ו משתף את המשקים במידע המפורט, באופן שוטף: מועדי כניסת אניות, מחירים מזדמנים, משאית שנמצאת בדרך ופרטים חשובים נוספים.

"אני בקשר יומיומי עם המנהלים, הם מתייעצים בתחילת החודש על המגמה לפני שמדריך ההזנה מגיע אליהם (בד"כ סטיבן רוזן). אני לא נותן המלצות תזונתיות ומסתפק בנושאים הארגוניים" משקים יודעים שבנג'ו הוא הכתובת לכל עניין בנושא הגרעינים והם פונים אליו בכל שעה ואם הוא עונה אז זו שעה טובה להתקשר. כמעט בכל יום יש תקשורת בינו לבין המשקים בנושאים מגוונים. הוא נותן להם שירות מלא מרגע ההזמנה, אספקת הסחורה וגם מעקב אחר החשבונית והתשלום.

לבנג'ו יש קשר מעולה עם תש"ח, ארגון ההובלה, שבשיתוף פעולה פורה מספקים את הדרישות של כל רפת במדויק.

גריסה עצמאית - הפער בין מחיר גרעין שלם לבין גרוס הוא 10-12 דולר לטון. בדרך כלל, למשק בודד לא כדאי לקנות ולהשקיע והנושא תלוי במידה רבה בגודל הרפת ובשיטת האחסון, אם בתא או במכל.

בגדול, המשקים קונים הרבה תריס גרוס ושעורה לחוצה וקונים מעט חיטה לחוצה.

בכוספאות מתרכזים כיום בחמניות, בלפתית ובסויה. מוצרים נוספים הם גלוטן פיד ודי.ג'י. ומדי פעם יש גם שבר תירס.

ניצול הזדמנויות

"בעבודה שלנו לאורך השנה, יש 4-5 פעמים בשנה הזדמנויות לקנייה מרוכזת וגדולה ובכך להוזיל עלויות באופן משמעותי, כך לאחרונה קנינו גלוטן פיד ב-228 \$ לעומת מחיר שוק של 280 \$ החיסכון היה במאות אלפי ₪ וכולו הלך למשקים.

הגמישות שלנו מאפשרת סריקה של המזונות אצל כל הספקים וניצול הזדמנות של מזון מסוים אצל ספק שניתן במחירים נמוכים במיוחד - כך הדבר בהרבה מקרים. מערכת היחסים עם הספקים מאפשרת גם הספקה מהירה ואפילו דחופה למשקים שנתקעים במחסור במזון כלשהו."

הצטרפות משקים שכנים

במהלך השנים חברו אלינו גם 6-10 משקים מעמק יזרעאל שקיבלנו אישור מיוחד מהארגון והם עובדים דרכנו, לשביעות רצון מלאה. אני עובד בשיתוף מלא של שכני משק עמק הירדן וכך אנחנו יוצרים כוח קנייה גדול יותר שמבטיח מחירים יותר סבירים לרפתנים.