

תעשיות לכיש בקו האש

שיחה ארוכה עם פיני חורי

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



בסוף מאי השנה יצאנו לעשרה ימים לסיור רפתנים באירופה - ראינו את שיטות ההזנה באיטליה ובהולנד, כחנו את העגלות המערבלות וכלי העבודה של הרפת המשפחתית הקטנה והגדולה יותר. **פיני חורי**, אדם צבעוני ומעניין, הצטרף אלינו לסיור וכך שוחחנו ארוכות על המיוחד בחברת תעשיות לכיש, שיושבת באזור התעשייה בשדרות ומעסיקה עובדים מקו האש בדרום - פיני חורי, התחיל כחשמלאי צעיר וכיום מנהל בכיר בחברה

היום לכיש מוכרת כ-100 מיליון ש"ח בשנה, החברה בורסאית ורווחית במינן צנוע. רוב הכסף מושקע בפיתוח, בשיווק לחו"ל, הכול למען העתיד. החברה מאוד צנועה ורזה בהרכב הניהול - ה"יר" עוסק גם בשיווק למדינות גדולות - ארצות הברית, רוסיה וסין. המנכ"ל משווק באירופה - גרמניה, הולנד טורקיה, דרום אמריקה ועוד.

איך משווים בין מה שהיה בימים הראשונים וכיום אחרי 30 שנה?

כשהתחלנו, אנשים הלכו לעגלות מערבולות ולטרקטור מוביל וכיום רובם המכריע לסלפים, כאשר כל סלף בהתאם לגודל המשק. בקיבוצים הדגם המוביל הוא VS-18 וברפתות הכפולות - מגה מיקס 21 שמסוגל לייצר 8 טון בערבול אחד, עם זמן מחזור של כחצי שעה. זמן המחזור כולל העמסה, ערבול, חלוקה באבוס וחזרה לנקודת ההתחלה.

השנה התקיימה תערוכת אגריטק בגני התערוכה בתל-אביב, השיא לחברה ולענף החלב היה בהענקת פרס אגריטק 2012 לחברת תעשיות לכיש בשדרות, על תרומה לקידום ולפיתוח טכנולוגיות בחקלאות. **פיני חורי** יחד עם **גרשון גולדנברג** עלו לבמה ושר התמ"ת **שלום שמחון**, העניק את הפרס לפיני.

פיני חורי, בן 50, אב לשלושה, נמצא בתעשיות לכיש מ-1982, התחיל כחשמלאי כמו בצבא. "באתי לראיון עבודה, יום אחרי שהשתחררתי, ומיד אחר כך התחלתי לעבוד. עסקתי במערכות שקילה, בבניית החשמל של הסלפים, בהמשך מנהל צוות של החשמל ואחר כך נכנסתי לתחום השירות. ב-95 התמניתי כמנהל השירות וב-2000 - מנהל השירות והמכירות בשוק הישראלי."

מייצרים 2-3 כלים לחודש - סך הכול בין 10-13 סלפים לחודש, כ-93% מהכלים מיוצאים לכל העולם ורק 7% נשארים בישראל

מתי הוקמה החברה ומי הקים אותה?

שני יוצאי שואה - **פנחס רינגר** ו**יעקב מריאש**, שעלו לארץ ואדם בשם **יעקב חלפון**, עולה חדש מתוניסיה, הקימו את המפעל. הם היו שותפים להקמת גרעין צאלים, עלו בגיל 13 בודדים ואף אחד ממשפחתם לא נותר. הם עברו לבאר טוביה ושם החלו לייצר עם כף אחורית לטרקטור, בהמשך עגלות מתהפכות-פורקות ובשנת 1973 החלו לבנות עגלות מערבולות מדגם 200 ו-500.

ב-1993 החברים פרשו, **גרשון גולדנברג** יחד עם הבעלים של חברת ההשקעות "אנליסט" רכשו את השליטה והשקיעו הרבה בפיתוח ובייצוא.



פיני עובר בין השטח למשרד המכירות

כלים לחודש - סך הכול בין 10-13 סלפים לחודש, כ-93% מהכלים מיוצאים לכל העולם ורק 7% נשארים בישראל.

3. עגלות מערבולות - בתצורות שונות של נגררות, נייחות ומערבלות שמתחברות להאבסה אוטומטית.

בתעשיות לכיש מייצרים סלפים, עגלות גדולות ומערבלות סטטיות בעבור חברת DELAVAL (דלוואל) בצבע ועם המותג דלוואל - הכלים משווקים למספר ארצות בעולם על ידי דלוואל. כאשר הם בחנו יצרן משנה לעגלות מערבולות, היינו צריכים לעמוד בסטנדרטים מאוד גבוהים והם חתמו אתנו. בנוסף, נחתם הסכם ידע לייצור מערבלי מזון נגררים של תעשיות לכיש באחד ממפעלי דלוואל בחו"ל.

בלכיש נבנינו מהשוק הישראלי. התעשייה מפתחת ומשפרת את הכלים והרכתנים הישראליים מנוסים ואיכותיים הרבה יותר מהחקלאים בעולם, הדרישות שלהם גבוהות ולכן אם כלי מצליח בישראל הוא יצליח גם באירופה

מי עובד בתעשיות לכיש ומה הפרופיל הכללי שלהם?

לכיש מעסיקה כ-100 עובדים במפעל, רוב האוכלוסייה מאזור הדרום - שדרות, באר שבע, אופקים, נתיבות, אשקלון, קריית גת, קיבוצים ומושבם באזור עוטף עזה.

רוב האנשים עובדים מעל ל-20 שנה והאווירה במפעל היא של עסק משפחתי. ראש המשפחה - גרשון גולדנברג, בעלים ויו"ר, מנווט את החברה ומנתב את דרכה לשנים הקרובות וקשור לכל עובד, עד אחרון העובדים, מכיר כל בעיה ועוזר לכל אחד. דלתו פתוחה בפני כל עובד וזו הגדולה של המפעל שיש הזדהות של העובד עם מקום עבודתו.

יוני נעמה, מנהל כללי - נמרץ וחרוץ, שגדל והתפתח בחברה, תושב שדרות נשוי ואב לשלושה, מנהל את החברה וביחד עם הנהלה צעירה ונמרצת, יצעיד את החברה לגבהים נוספים.

בנוסף לכך, יש 150 עובדים כקבלני משנה, שמייצרים חלקים מהמוצר הסופי.



הסלף הראשון בעולם היה מחוצרת תעשיות לכיש

בשנים האחרונות הייתה תפנית טכנולוגית מתקדמת בנושא הסלפים, בעוד שהעגלות נשארו דומות.

ההתפתחות הביאה לאיכות טובה יותר של הכלים, הביצועים השתפרו ונהיו מהירים יותר, איכות הבליל שיוצאת מעולה, אורך הסיב המקוצץ נע בין 6 ל-10 ס"מ, רמת הדיוק של המנה גבוהה מאוד ומעל לכל, אמינות הכלים טובה, ללא הכר, בהשוואה לדור הכלים הקודם.

כאשר עושים חשבון כלכלי - עלות המכונה, צריכת הסולר כ-10-12 ליטר לשעה לעומת טרקטור ועגלה כ-19-20 ליטר לשעה. אחזקה של כלי אחד לעומת שני כלים, הפעלה על ידי מפעיל אחד ולא שניים. התוצאות טובות יותר בהשוואה לטרקטור ועגלה.

זה עתה הושלם ניסוי ברפת תפן על ידי ד"ר עוזי מועלם ממכון וולקני - כ-100 פרות אוכלות בטרקטור ועגלה ומספר זהה מסלף - התוצאות יפורסמו במהלך שנה זו.

מה הם קווי הייצור העיקריים של תעשיות לכיש?

לכיש מייצרת במספר קווים:

1. סלפים סטנדרטים מכניים 8-10 סלפים לחודש.
2. כלים יותר מורכבים ממוחשבים - מיקסלנט ופלטניום. מייצרים 2-3



פיני בסיוור רפתני יח"מ במפעל ב-2004



באולם הייצור של הסלפים

ומצטיין, עם רצון לשפר ולקדם והם סומכים עלינו. הרפתנים מציבים לנו אתגרים מעת לעת, לדוגמה, מכונה צרה, נמוכה ולא ארוכה. לאחרונה, הצגנו באגריטק פיתוח של לכיש עם שני שבלולי ערבול, גובהה 2.7 מ' רוחב 2.0 מ' ואורכה פחות מ-6.5 מ'. העגלה הזו נמכרה בתערוכה לרוסיה.

מה המוצרים שנמצאים לאחרונה בפיתוח ומה היא המגמה הכללית בעולם?

בשלוש השנים האחרונות פיתחנו מספר כלים:

- 1. מיקסלנט 30** - התכונות שלו מאפשרות תכולה גדולה של חומר - 13 טון, נסיעה של 40 קמ"ש, הנעה 4 על 4 לרבות היגוי של 4 גלגלים. הכלי הזה משמש לחוות גדולות - הרפת הגדולה ביותר בגרמניה (הרפת של פרילינג) רכשה כלי כזה והעדיפה אותו לאחר ניסוי השוואתי שערכה.
- 2. פלטינום** - 4 היגויים ו-4X4, היתרון בממדים הצרים והנמוכים. כדי להתאימם לתנאים באירופה.

מייצרים רק על פי הזמנות ולא למלאי כי יש הרבה סוגי כלים - צבר ההזמנות שבידי החברה היום הינו הגדול ביותר שהיה לחברה מאז הקמתה. המכירה בעולם ובאירופה מחייבת שינוע דרך הים, המכירה בעולם עוברת תמיד דרך שתי ידיים, המפיץ הארצי במדינה שבה נמכר הכלי והדילר המקומי שמוכר ללקוח סופי. מכירה בחו"ל מייקרת את המחיר מעל המחיר שבו לכיש מוכרת ללקוחותיה בישראל בין 30% ל-35%. תעשיות לכיש שומרת, כאסטרטגיה ארוכת שנים, על הרפתן הישראלי שמסייע בידה להשביח את המוצרים, לשמש שדה ניסויים כאשר התוצאה המתקבלת הינה הגדלת הייצוא של החברה ויצירת מקומות תעסוקה לכ-250 עובדים בישראל באופן ישיר ועקיף.

מה הם השווקים מרכזיים של תעשיות לכיש ולאן היא מתכוונת לחדור?

השוק המרכזי הוא אירופה - גרמניה, צרפת, הולנד, סקנדינביה. בארצות הברית התחלנו בשנים האחרונות וכבר היום יש מספר סלפים גדולים מאוד. המיקסלנט 30 הוא הגדול ביותר עם כושר ייצור-תפוקה של 30-35 טון לשעה. לכיש באמצעות המייסדים, פנחס רינגר ויעקב מריאש, המציאו בשנת 1981 את הסלף הראשון בעולם ועד אז לא היו סלפים כלל.

אתה כבר ותיק מאוד בחברה, התקדמת בה יפה, איך אתה מצליח "לשרוד" בלכיש כל כך הרבה שנים?

אני נהנה מאוד בעבודה, זה הבית שלי, עובד עם החומר האנושי הכי טוב במדינה - רפתנים שיודעים להעריך את המוצרים ואת האנשים שמשרתים אותם שנים רבות.

מגיל 21 ועד 51 גדלתי עם הרפתנים, רואה עצמי גדל עם אותם אנשים, בחורים צעירים שבגרו והקימו משפחות וכיום סבאים לנכדים.

זו גאווה לאומית לעבוד בחברה שיושבת בשדרות, מייצאת, ומתחרה במפעלים באירופה והשוק שלה בעולם הגדול. הרפתנים יכולים להיות גאים בתעשייה ישראלית שמגיעה לרמות גבוהות בעולם הרחב וזוכה שם להרבה הערכה.

תעשייה כחול-לבן ומשק חלב ישראלי הטוב ביותר בעולם, הם שילוב

■ מנצח.



פיני מקבל את פרס אגריטק

איך השירות ערוך למתן תשובות הולמות למערכות חיוניות כמו חלוקת אוכל?

אנחנו מחולקים באזור הדרום במפעל עם חמש ניידות שירות. בצפון, יש ארבע ניידות ואין מצב שכלי תקוע, או שהפרה לא מקבלת אוכל באותו יום - אנשי השירות מטפלים בבעיה באותו יום. רמת התקלות בכלים היום נמוכה, משמעותית, לעומת העבר ולכן הצורך בשירות ובתיקונים יומיומיים ירד עד מאוד. מנגד, לכיש ערוכה בכלים רזרביים ולא יהיה מצב שרפת לא תינתן אוכל בגלל תקלה מתמשכת. הקשר שלי עם הלקוחות הוא אישי מעבר לעבודה והם יודעים שיש כתובת. התחושה שלנו שהרפתנים תומכים ומבינים את החשיבות של חברה ישראלית שנמצאת מספר שעות בודדות מהמשק והיא מסוגלת לטפל במהירות בכל בעיה.

למה השוק הישראלי חשוב?

בלכיש נבנינו מהשוק הישראלי. התעשייה מפתחת ומשפרת את הכלים והרפתנים הישראליים מנוסים ואיכותיים הרבה יותר מהחקלאים בעולם, הדרישות שלהם גבוהות ולכן אם כלי מצליח בישראל הוא יצליח גם באירופה. כדי למכור מעל ל-90% ייצוא, חייב יצרן למכור ולשלוט בשוק המקומי. תמיד משווים עם התעשייה הבטחונית שנבנתה מצה"ל וכאשר היא באה למכור בחו"ל שואלים אותה האם אתם מוכרים לצבא שלכם - יודעים שאיכות המוצר ברמה גבוהה. הרפתן הישראלי ידוע בעולם כלקוח שדורש



בתערוכת אגריטק - גרשון גולדנברג: היור, פיני חורי ורון המנכ"ל