



מהנעשה בשיאון

ראובן זלץ

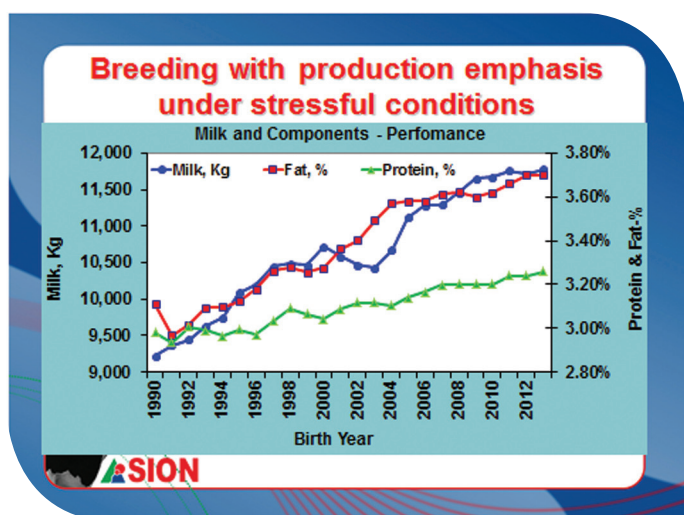
חברת 'שיאון' הגבירה באופן משמעותי את מערך השירות, גייסה מדריך מקצועי וממשיכה את מאמציה בתחום היצוא •

מי שמכיר את מתחם חברת 'שיאון' יגלה כי המשרדים עברו שיפוץ שהסתיים לפני כחודשיים. ד"ר אמיר שיפמן, מנהל קשרי לקוחות ומנהל את היחידה להעברת עובדים אומר לנו "משרדי החברה נראים מקבלי פנים ואורחים. המהלך הינו חלק מתפיסה כוללת של קבלת אורחים מהארץ ומחו"ל. שיפמן ממשיך ואומר "יש לזכור כי זו הפריה היחידה מסוגה בארץ המייצרת את המטען הגנטי מהמשובחים בעולם. חשוב ביותר מבחינתנו זה לשמור על בריאותם ובטיחותם של בעלי החיים. הגדרנו למי מותר או אסור להיכנס למתחם. הגדרנו ורעננו את נוהלי עבודה והכניסה לאזורים במתחם. כיום יש דגש רב יותר על כל נושא הבטיחות והשמירה על הבטיחות הביולוגית". וביחד עם זה, אנחנו רואים חשיבות רבה לביקור של מגדלים מהארץ ומבקרים מחו"ל בהם ניתן גם לראות ולהתרשם.

קלטתם מדריך מקצועי?

"במהלך שהחל לפני 3 שנים, הגברנו באופן משמעותי את מערך ההדרכה של החברה. קלטנו את ינון דותן כמדריך מקצועי בעל תואר שני בבעלי חיים וניסיון רב בניהול רפת, העוסק בייעוץ והדרכות בשטח הן באספקט הטיפוח והן בנושא פוריות. ינון מסתובב ברפתות בארץ באופן קבוע ונפגש עם הרפתנים. אנחנו מאמינים מאוד בהדרכה ככלי לשיפור השרות שלנו ומקצועיותו של הרפתן. אנחנו משוכנעים שנושא ההדרכה חשוב ונכון לנו ולרפתנים ומאוד שמחים עם התוצאות".

הכנסת המדריך אפשרה לנו להגיע למעל 400 ביקורים מקצועיים בשנה ולפני כל ביקור אנחנו לומדים ובוחרים את הרפת עם דגש בנושאי פוריות והגנטיקה במטרה לתת את ההמלצות הטובות ביותר



מאמצים להגדלת הייצוא. ד"ר אמיר שיפמן





הפריה, מבט מהשדה

נפרד, אנחנו עושים מאמצים גדולים להגדלת ייצוא זירמה ויידע כולל הכשרת מזריעים בארצות אחרות. לאן שנוכל להגיע זה יהיה מעולה מבחינתנו. אנחנו משתפים פעולה

המחקר והפיתוח
מטבע הדברים, עיקר המאמצים ב'שיאון' מופנים ללוח הפרים ולייצור גנטיקה ישראלית איכותית. מצד שני, וכחלק בלתי

אצלינו לא הופכים את הפרה!!

**עסק משפחתי
עם דור המשיך**
מרעי מואסי, בן 29, סרן
במילואים שמתמחה גם הוא
בעסקי הטילוף מאז 2011

**מקצועיות וניסיון
של למעלה
מ-30 שנה**

**שימוש בתוכנה
לניהול טילוף,
אירועי צליעות ובריאות
הטלף בעדר של
ד"ר אלון בן דוד**

**טילוף בשיטה
אמריקאית חדשנית**



חטן 052-8266667, מרעי 054-9482230
ת.ד. 12 אעבלין 3001200,
mwasi.maree@hotmail.co.il

מואסי שירות לרפת





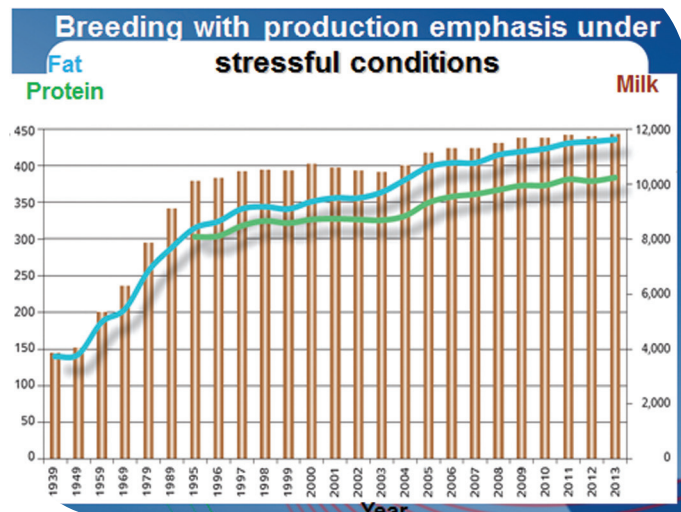
הכיוון ליצוא

בשנים האחרונות, אנחנו מייצאים למדינות אפריקה כגון אתיופיה קניה, אנגולה, מדינות במזרח אסיה כגון וייטנאם. אנו מנסים לפתוח שווקים חדשים נוספים במזרח אסיה. יש לנו לקוחות במדינות חבר העמים כמו גיאורגיה, אזרבייג'ן. לאחר השגת תעודת האישור הרפואי שנחתם בין המדינות ברמת מנהלי שירות ווטרינרי אנחנו פועלים מול הלקוחות באופן ישיר לפי הצורך של הלקוח אנו מייצאים ללקוח בכל נושא שנדרש. אנו פועלים בשיתוף פעולה הדוק ובהתאמה מלאה ובהתאם לדרישות השירות הווטרינרי. יש לנו כמובן מתחרי על מארה"ב, קנדה ואירופה להם סוכני נכירות בכל העולם. אנחנו מתמקדים באיכות ולא בכמות וידעים להתחרות כמעט בכל מחיר. ברמת העיקרון, פנינו לכיוון מזרח ומרכז אסיה, אפריקה ורוסיה". ▲

המקצועיות. הכנסת המדריך, אפשרה לנו להגיע למעל 400 ביקורים מקצועיים בשנה. לפני כל ביקור, אנחנו לומדים ובוחנים את הרפת עם דגש בנושאי פוריות והגנטיקה במטרה לתת את ההמלצות הטובות ביותר. הגדלנו והרחבנו את שעות ההזרעה. יש כיום רפתנים שלמדו להזריע לבד אנחנו עורכים קורסי הזרעה לרפתנים ומעודדים רפתנים להזריע בעצמם בשעות שאנחנו לא נמצאים בשטח, בעיקר בסופי שבוע ואחר הצהריים. בעקבות המהלך הזה, יש רפתות המחזיקות מיכלי זירמה ואנחנו מתחזקים את המיכלים ללא חיוב כספי כחלק מהשירות שלנו. מיסדנו נוהל טיפול בתלונת לקוח כולל לוחות זמנים ברורים ותוך כמה זמן יקבל תשובה. אנחנו מעודדים כנסים מקצועיים אזוריים שבמסגרתן, ניתן להגיע לכמות רבה יותר של מגדלים ולהעביר מסרים מקצועיים של החברה. חשוב לי לציין, שבניגוד לגוף פרטי, המחיר אצלנו שווה לכל הפרים בלוח ולכל המגדלים בארץ. כחלק ממחויבותנו, אנחנו מגיעים לכל רפת בארץ ולא בוחרים עם מי לעבוד ועם מי לא".

האם מרגישים בשיאן את השינויים העוברים על הענף ואם כן, כיצד זה מורגש מבחינה כלכלית?

"שאלה טובה. אנחנו חיים ומתנהלים בתוך הענף שלנו וברור שקיימת השפעה כוללת. אין כאן וואקום. אנחנו בעיקר מדברים על זה ופועלים בעניין ההתייעלות וההתמקצעות. המחירים בארץ הם מהזולים בעולם וזה בדוק. לדעתנו, המחיר מאוד אטרקטיבי. אל נשכח, שמעבר לזירמה, הרפתן מקבל חבילת שירות מלאה כולל שירות, הדרכות וייעוץ". ▲



במסגרת מחקרים אקדמיים וגם מציגים עבודות בנושא בטיפוח וגנטיקה בכנסים בינלאומיים.

קווים לדמותו של הפר הישראלי?

שיפמן " מבחינת נוסחת הטיפוח הגנטית, אנחנו שמים דגש על מרכיבי הייצור בתוצרת הפרה, שזה חלבון ושומן. מרכיב נוסף זה כמובן הנושא הבריאותי שבא לידי ביטוי בעיקר בתאים הסומאטיים ותכונות המשנה. הייחודיות של הטיפוח שלנו היא שאנחנו מאמינים גדולים בפרה קטנה ויעילה, קרי, צריכת מזון קטנה יותר ומן הסתם העלויות פחותות. למשל אם תראה את הפרות האמריקאיות, הן ענקיות ולא נוחות לעבודה. דבר נוסף לא פחות חשוב, לוח הפרים עבר רפורמה בנראות שלו מעבר לעובדה שהתחלנו לצרף תמונות ונתונים נוספים שלא היו בעבר כגון, פרים המתאימים לחליבת רובוט, פרים עם זירמה ממוינת, פרים ג'נומיים ופרים בעלי פוריות זירמה מעל הממוצע".

מה הכי מעניין את הרפתן הישראלי?

"קודם כל הרפתן רוצה לקבל שירות טוב. זה מבחינתי הדבר החשוב ביותר בנוסף למקצועיות. לרפתן חשוב שיהיה מזריע בעל יכולות מקצועיות גבוהות וידע נרחב. כמובן שעניין המחיר חשוב. וכן, שקיפות ואמינות מול החברה שזה אלמנט חשוב ביותר בכל התנהלות עסקית. הרפתן הישראלי יודע בדיוק מה הוא רוצה. הוא ידען ומקצוען והמודעות למוצר הסופי מאוד גבוהה. היום הכלים העומדים לרשות הרפתן הם כלים מדהימים, והידע הנמצא אצל הרפתן הישראלי בכדי לקבל החלטות נכונות, הוא כמעט אין סופי ולכן הוא יודע מה הוא רוצה וכיצד להגיע למטרתו".

שיפרתם את שירות ?

שיפמן "כן בהחלט, לא רק את השירות, אלא גם את

