



מוטי לוינ המנכ"ל



נתן פלדמן, סמנכ"ל שיווק

"חיפה" נסגרה בצפון וקמה לתחייה בדימונה בדרום

המותג "חיפה" הוא אחד ממותגי האגטק המוכרים בעולם, אבל מתברר שהוא בכלל מייצר בדימונה • מפעל הדשנים בחיפה נסגר - שלא בצדק - למשך חצי שנה ולמרות זאת המותג התחזק בעולם • פגשנו את הצוות שהצליח להתגבר על ביורוקרטיה ועל קשיים שלא רבים היו מצליחים לצלוח

הממשלה לא מעודדת את התעשייה המקומית. בהתאחדות התעשייתיים חוששים כי, הסגירה של חרסה בבאר שבע והמשבר בפניציה שבירוחם - הנתונה לחרם מצד החרדים בשל פעילותה בשבת - הם רק ההתחלה: נשיא ההתאחדות שרגא ברוש אמר באחרונה "לצד חרסה ופניציה יש חברות תעשייתיות רבות שעדיין ממשיכות לפעול, אך נמצאות תחת איום סגירה תמידי, כמו "מלט הר טוב" ויצרניות האוטובוסים "הארגו" ו"מרכבים" וזאת רק משום שהמדינה מקדשת את היבוא ואת ההזולה של מוצרים בשקלים בודדים, על פני קידום הכלכלה המקומית באמצעות יצור מקומי ויצוא". גם מפעל "חיפה גרופ", הפועל במפרץ חיפה ובמשור רותם, עבר טלטלה קשה שכמעט הכריעה את התאגיד הבינלאומי העוסק בייצור דשנים לחקלאות וכימיקלים לתעשיית המזון מאז שנת 1966.

הקלות הבלתי נסבלת של

סגירת מפעל

סיפורו של תאגיד "חיפה גרופ" הוא סיפור מקומם, על הקלות הבלתי נסבלת של פגיעה בייצור המקומי. לפני שנתיים נסגר המפעל בחיפה בעקבות שילת רישיון

יותר ויותר אגרונומים ויזמי הייטק עומדים היום בחזית האגטק - החקלאות המדייקת - הכוללת בינה מלאכותית, מערכות ביג דאטה, יכולות צילום מתקדמות, אלגוריתמים-לומדים, רובוטים שמזהים פלפל שהבשיל וקוטפים אותו לבד, חיישנים שמשדרים את מידת הצמא של העץ ומכונות שתילה לומדות. כל מה שיציל את העולם מרעב נורא, ובעזרת פחות מים, וידיים עובדות. מעניין לראות שבחזית האגטק - אחד מהתחומים הטכנולוגיים הלוהטים בעולם - דווקא המותג "חיפה" הוא מהחזקים והבולטים בו. יצאנו למפעל "חיפה גרופ" - אבל לא צפונה, אלא דווקא דרומה - במישור רותם ליד דימונה, כדי לגלות את סוד ההצלחה של חברת חיפה גרופ (Haifa) המייצרת לכאורה מוצר מאוד בסיסי (דשן) אך עם זאת מאוד מתוחכם, שמקנה למוטג "חיפה" מעמד בינלאומי כל כך מכובד בעולם כל כך טכנולוגי.

סיפורה של "חיפה גרופ" מרתק במיוחד בשל העובדה שבאחרונה, יותר ויותר מפעלי תעשייה בישראל נמצאים תחת איום סגירה תמידי.

"המשבר בתעשייה, לרבות ההשלכות הנוראיות שלו ובהן פיטורי אלפי עובדים, הוא לא גזירת גורל, אלא תוצאה ישירה של ואקום ממשלתי" אמר לאחרונה נשיא ההתאחדות התעשייתיים שרגא ברוש שלטענתו, מדיניות

ההזדמנות הגדולה שלך לפגוש את כל השוק החקלאי

2019 Agromashov
אירוע החקלאות של ישראל

תערוכה | כנס | נטוורקינג
11-12 ביוני, 2019
Expo, מרכז הירידים תל-אביב



שמרית קורן מנהלת מתקן הייצור (משמאל) ומרינה פזיב מנהלת מעבדת איכות



ארז זוהר מנהל האתר

ומהנדסים צעירים, המוכנים להתמודד עם האתגרים והשינויים הרבים שעוד צפויים להם ובעיקר חשנו שבחיפה גרופ המתחדשת מאמינים באמת בהעצמה נשית. לא פחות מחמש נשים מחזיקות בעמדות מפתח בתוכן שמרית קורן, מנהלת מתקן ייצור, ומרינה פזיב, מנהלת מעבדת האיכות. בהנהלת החברה מכהנות סמנכ"לית כספים, סמנכ"לית תפעול וכן מהנדסת ראשית.

“סגירת מיכל האמוניה בחיפה הייתה ליקוי מאורות שממנו הרוויחו רק המתחרים”

מוטי לוי, העיר חיפה הפסידה והדרום הרוויח? מוטי לוי: “בהחלט כן, אבל לצערנו יש גם מרוויחים נוספים מהמהלכים של עיריית חיפה והם המתחרים של התעשייה הישראלית: הירדנים, הבלרוסים, הצ'יליאנים, הסינים. כל אלה הודו ליונה יחב על סגירת המפעל בחיפה באופן פתאומי, סגירה שהורידה בבת אחת את כושר הייצור שלנו וחזקה את המתחרים. יש לציין שקבוצת חיפה מייצרת 30-35% מהזנת הצומח בעולם עם תרומה אדירה למשק הישראלי. סגירת המפעל בחיפה היא ליקוי מאורות. מדינת ישראל, בצעד מטורף ובעיניים פקוחות, כמעט הרסה תעשיית פאר.”

אתה לא מגזים?

מוטי: “ממש לא מגזים. שוק הדשנים העולמי כולו נסער ממה שהתחולל כאן. בשום מדינה בעולם אירוע כזה לא היה מתרחש. בשום מקום אחר לא הייתה מתאפשרת החרבת מפעל תעשייתי מפואר כמו “חיפה”, שתרומתו הכלכלית והתדמיתית למדינת ישראל עצומה.

“צריך להבין שבשונה מהאופן שבו הציגו אותנו, חיפה גרופ היא חברה מובילה בתחומה בעולם, ומספקת פתרונות מתקדמים למאות אלפי חקלאים ברחבי תבל.

“את מוצרי חיפה ניתן לרכוש ביותר מ 100 מדינות, באמצעות שש עשרה חברות בנות. אנחנו משנעים כ 20 אלף קונטיינרים בשנה! אנחנו יצואן מספר אחד בישראל במשקל הקונטיינרים היוצאים מישראל. אנחנו מייצרים סל מאוד יעיל של פתרונות לחקלאים מכל העולם. יש לנו מערך הפצה ומיתוג מתקדם. ואת האימפריה הזו השביתו במשך חצי שנה!!! מה שאפשר למתחרים שלנו להתפתח” – ומה עכשיו?

מוטי: “אנחנו ממשיכים את תוכניות ההרחבה של המפעל בדרום בהשקעה של מיליארד ש”ח, ובנוסף מבצעים

העסק וזאת אף שפעל שם מאמצע שנות השישים של המאה הקודמת. שלילת הרישיון לוותה גם בהשבתת מיכל האמוניה בחיפה. מי שיזם את סגירת המפעל היה ראש העיר דאז, יונה יחב, שהתמודד לראשות העיר חיפה. יחב הגדיר את מיכל האמוניה “סכנה לחיי תושבי העיר”. הצעד הזה של יונה יחב, ששיווע אז לקולות הבוחרים, הביא לפיטורי כ-250 עובדים במפעל הצפוני והגדול של חיפה גרופ, לסגירת מפעל רווחי שמחזור המכירות שלו נאמד במאות מיליוני דולרים בשנה וכתוצאה מזה גם פגע בעשרות תעשיות תומכות ובמאות עובדי קבלן ששירתו את המפעל.

נתן פלדמן, נשוי ואב לשלושה, בעל תואר בוגר במדעי החקלאות, בוגר במדעי החברה-כלכלה ותואר מוסמך במנהל עסקים, עובד בחיפה גרופ מ-2003, ובתפקיד סמנכ"ל שיווק ומכירות משנת 2011. את כעסו על החלטתו של יונה יחב הוא איננו מסתיר. “מיכל האמוניה בחיפה היה הכי מוגן בעולם ואין לאמוניה שום קשר עם איכות הסביבה. המיכל הוא אטום לחלוטין, במיננס 30 מעלות, ואיננו בא במגע עם האוויר.”

אך, שלא כמו במפעלים אחרים שנסגרו, לסיפור של קבוצת חיפה גרופ יש סוף טוב. למזלה של “חיפה” היה לה מתקן ייצור קטן יחסית במישור רותם, שבמאמצים גדולים ובתמיכת ראשי הרשויות המקומיות, בני ביטון, ראש עיריית דימונה, ודב ליטבינוף, ראש המועצה האזורית תמר, חזר לפעול בתחילת 2018.

הנהלת התאגיד קיבלה החלטה אמיצה, בגיבוי בעלי החברה, משפחת טראמפ מארה”ב (אין זיקה משפחתית לנשיא ארה”ב), לשקם את כושר הייצור של החברה על בסיס המפעל בדרום, ולוותר על מאבקים שיסיטו את תשומת לב הניהולית של החברה מהייעוד האמיתי שלה – פיתוח, ייצור ושיווק של מוצרים מהמתקדמים בעולם, להזנת הצומח.

חיפה גרופ מתאוששת, כיום, מתחדשת ומתרחבת ולאחר שביקרנו במפעל בדימונה, אנחנו מעזים להגדיר את מה שקורה שם, נס.

ביקורו במפעל אי אפשר שלא להתרשם כי הוא עובר פריחה מחודשת ופניו לעתיד, למרות המשבר הגדול שחווה. באנו לפגוש את מנכ”ל חיפה גרופ, מוטי לוי ואת נתן פלדמן, סמנכ”ל שיווק פיתוח עסקי וחדשנות. פגשנו והתרשמנו מאוד גם מארז זוהר, המנהל הדינמי של האתר, שהחל את דרכו שם כסטודנט, שירת בכל התפקידים בעולם הייצור והתפעול, והיום מוביל בנחישות תהליכים שיביאו להכפלת הייצור במפעל. פגשנו עובדים



2019 Agromashov אירוע החקלאות של ישראל

תערוכה | כנס | נטוורקינג 11-12 ביוני, 2019 Expo, מרכז הירידים תל-אביב

איך אתה מסביר את התופעה?
נתן: "ראשית בשל האיכות. "חיפה" הוא מותג מאוד איכותי. שנית, בשל השירות, "חיפה היא חברת שירות עם 120 מחסנים לוגיסטיים הפרוסים בעולם. חיפה מעסיקה מעל 100 אגרונומים המעניקים שירות טכנולוגי.

"ויש עוד סיבה - שיתוף בידע. בחיפה גרופ הצטבר ידע אגרונומי עצום ואנחנו חולקים אותו עם הלקוחות שלנו. באתר האינטרנט שלנו מפורסמים אלפי מאמרים והמלצות למגדלים. לאחרונה השקנו מערכת חדשנית לקביעת תכניות דישון - Nutrinet™. המערכת חנמית וזמינה אונליין. בעזרת המערכת, המומחה החקלאי נהנה ממגוון נתונים מעודכנים בנוגע לגידולים. ניתן ליצור, לאחסן ולשלוט בתוכניות הזנה מרובות שתואמות לכל אחד משלבי הגידול של החקלאי".

מה יחסכם לחקלאי בישראל?

נתן: "מסיבות מובנות, השוק הישראלי איננו מרכזי מבחינת היקפי המכירות, אך מזה שנים קבענו לעצמנו שאנו מייצגים את החקלאות הישראלית כמובילה עולמית. החקלאים בישראל מקבלים את מוצרי חיפה גרופ במחיר הזול ביותר בעולם. חקלאי בישראל משלם כ- 800 דולר ובחור"ל 1000-900 דולר. ולראייה, לצערנו, כשהופסק ייצור חנקת האשלגן בארץ, מחירי חנקת האשלגן קפצו ב-40-50%".

למה אתם עושים זה?

מוטי: "אנחנו ישראלים, ואנו מעוניינים לחזק את החקלאות הישראלית ואת תדמית של קבוצת חיפה כמייצגת את החקלאות הישראלית בעולם". ■

השקעות תשתיות בתחנת כוח עצמאית להפקת חשמל וקוטור באמצעות גז ובמפעל אמוניה, שיאפשרו לנו להיות עצמאים לחלוטין ללא תלות חיצונית.

"מוצר הדגל שלנו הוא "חנקת אשלגן". לפני המשבר ייצרנו 400 אלף טון ובשל הסגירה הפתאומית נחתכנו ב-2002 אלף טון. התוכנית היא שעד סוף 2019 נייצר כאן 300 אלף טון ובשנת 2022 נייצר כאן 400 אלף טון".

ככל שאני יודע, אין וואקום בשוק ואם נחתכתם בחצי בייצור, אז המכירות שלכם נחתכו בהתאם?

מוטי: "המכירות שלנו לא נחתכו בחצי, מכיוון שנערכנו במהירות, רכשנו חנקת אשלגן ומוצרים אחרים ממקורות חיצוניים, תוך הידוק בקרת תהליכי הייצור והאיכות".

סוד ההצלחה - הלקוחות

כאן מבקש סמנכ"ל השיווק, נתן פלדמן, להוסיף.

נתן: "הלקוחות שלנו הבינו שאם שרדנו את המהלומה של סגירת המפעל בחיפה, אז נשרוד תמיד. הלקוחות של חיפה הם לקוחות חוזרים לאורך שנים. זו שותפות גורל. הלקוחות של חיפה גרופ הם המפיצים הטובים בעולם. "חיפה גרופ" הוא מוצר מוביל ומותג מועדף על ידי חקלאים בכל העולם. אנו ייחודיים ובוניס את עצמנו כמותג מוביל עולמי בדשנים מיוחדים, בעיקר בחממות או בהדשיה במטעים ובירקות. כל כמות שאנחנו מצליחים לייצר נמכרת ברבעון הראשון המכירות שלנו עלו ב-20% ואני מעריך כי הסיכוי שלנו לחזור לייצר ולמכור את הכמויות שמכרנו בעבר, גבוה מאוד! לצורך זה גם קלטנו כאן עשרות מהנדסים ובהמשך נקלוט עשרות מהנדסים נוספים.

הבאנו את המומחה מס 1

בניהול משא ומתן בישראל,
להדריך את החקלאים
איך להרגיש חזקים מול
המשווקים והבנקים

בועז נחמד, בן 55, יועץ ארגוני לבנקים, חברות ביטוח,
וחברת חשמל בועז פירסם עד כה שישה ספרים!