

אדוויס: 30 שנות אהבה

חברת אדוויס (ADVICE) עוסקת בפיתוח פתרונות טכנולוגיים מתקדמים, בייצורם ובשיווקם, וכן בהתקנת מערכות בבית הלקוח, ובמתן תמיכה ושירות לאורך כל מחזור חיי המוצר. תחומי הפעילות של החברה כוללים: מערכות אל-פסק, ספקי כוח וממירי מתח, פתרונות תקשורת בחדרי שרתים, פתרונות אנרגיה סולארית, ופיתוח פתרונות עסקיים באמצעות פורטל ארגוני. לקוחות החברה נכללים במיגוון קשת הפעילות: משרדי ממשלה, מערכות ביטחון, מגזר התעשייה, מגזר ההיי-טק, מגזר הבנקאות, מערכות בריאות, ועוד. מערך התפעול של אדוויס מנהל שרשרת אספקה מקצה לקצה. ניהול זה כולל: רכש של רכיבים, מכלולים ושירותים; עיתוד מלאי של מוצרים, רכיבים וחלפים; ייצור עצמי וייצור באמצעות קבלני-משנה; ניהול מלאי ומחסנים; הפצה ללקוחות; תמיכה במערך ההתקנה והשירות ללקוחות; וטיפול בלוגיסטיקה חוזרת. כל זאת, באפקטיביות וביעילות מרביות

אלי יצחקוב ואייל מלמד

ועל עזרה הדדית, ובעיקר, על מאמץ מתמשך לתרום לשביעות רצון הלקוח ("אצלנו הלקוח תמיד צודק...").

אהבה למקצוע האלקטרוניקה

אלי נחום, שכבר בנעוריו גילה את אהבתו לאלקטרוניקה ("אהבתי להרכיב מוצרים העשויים מקיטים..."), התעקש ללמוד את המקצוע למרות הישגיו, שהיו רחוקים מלהיות טובים. עם קבלתו לבית-הספר התיכון, הוא שובץ בכיתה לימוד במסלול המכניקה. אך אלי לא ויתר, הוא סירב להיכנס לכיתה והועבר לכיתה לימוד במסלול אחר. אך גם מסלול זה לא הניח את דעתו. הוא ניגש למנהל בית-הספר, פעם אחר פעם, וביקש ממנו לעבור למסלול האלקטרוניקה עד שלבסוף,

(המשך בעמ' 30)

"בימים אלה, אנו חוגגים 30 שנות פעילות לאדוויס. עבורנו, אירוע משמח זה אינו מובן מאליו. זאת, כי במשך כל שנות קיומה של החברה פעלנו בסביבה עסקית מאתגרת ביותר - תחרותית ועתירת שינויים". כך אומר אלי נחום, מייסד אדוויס ומנכ"ל החברה. והוא מוסיף: "אם יש סיבה אחת, שאני יכול להצביע עליה, כי בזכותה הצלחנו להגיע עד הלום, היא שמעולם לא לקחנו דבר כמובן מאליו. איננו מקילים ראש באף נושא. אנו בוחנים תמיד את העתיד עם קורטוב של דאגה, מחפשים את הדרך להתרגש מחדש, להשתפר תמיד, ולהתאים את יכולות החברה ואת ביצועיה לשינויים בסביבה העסקית".

הנהלת אדוויס לא נחה מעולם על זרי דפנה. היא גיבשה חזון ארגוני, הכולל חמישה ערכים באשר ללקוחות, לשותפים העסקיים, לעובדים, לקהילה ולסביבה. התרבות הארגונית של החברה מבוססת על שיתופי פעולה, על חברות

A.G.S

תכנון וייעוץ לוגיסטי

22 Since 1995
Years

תוכנות
לוגיסטיות

אחסון
ושינוע

תכנון
פונקציונלי

ייעוץ
לוגיסטי



שמי איציק דנה
מנכ"ל החברה

אני מלאין אתכם
באופן אישי
להתקשר אלי
ולשוחח איתי

בנושאי תכנון וייעוץ
לוגיסטי
איציק: 0523327541



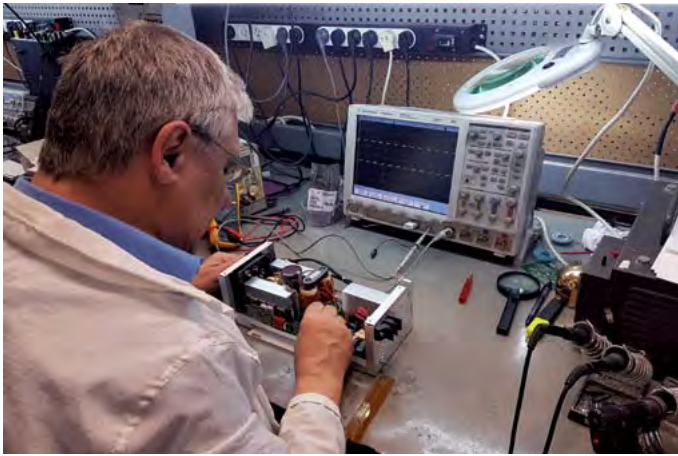
Your Partner For Logistic Optimization

ת.ד. 4357, ראש העין 4856729
T : 03- 6584040 M: 052- 3327541

פארק לב הארץ-קסם: מבנה 6, כניסה C, קומה 1
ags@ags.co.il www.ags.co.il

Logistic motion!

ככה מתכננים מחסן!



מחלקת הפיתוח

בניין מאיר פנים, החל מן הלובי היפה, המשך בנקודת הממשק עם הספקים ועם הלקוחות ובין המחלקות השונות בחברה, וכלה ביחידות העסקיות התורמות ערך משלים ללקוחות, שבמרכזן מרכז הכנסים והאירועים."

שרשרת אספקה מקצה לקצה

אדוויס מספקת ללקוחותיה פתרון כולל: החל מפיתוח פתרונות חדשניים, המשך בייצור של מוצרים מתקדמים ושיווקם, וכלה בהתקנת מערכות בבית הלקוח ובמתן תמיכה ושירות מיטביים. יתרונות החברה כוללים: מיגוון של פתרונות ושל מוצרים מתקדמים, יכולת לפתח פתרונות ייחודיים לנישות ייעודיות (כגון מערכות חשמל "כשר", המיועדות למגזר החרדי), אספקה מהירה, שירות מקצועי ואדיב, ומחויבות מלאה לשביעות רצונו של הלקוח.

זודו שטרית, סמנכ"ל תפעול ושירות באדוויס, מנהל את מערך הייצור ואת שרשרת האספקה, והכול - מקצה לקצה.

במסגרת תפקידו הוא אחראי על התחומים הבאים:

- רכש: מחלקת הרכש אחראית על פעילות הרכש הישיר והעקיף* (Direct & Indirect Procurement). זאת, למעט רכש של מוצרים, שהם באחריות מחלקת המכירות. הרכש מתבצע מספקים בארץ ובחול. נוסף על-כך, המחלקה אחראית על עיתוד המלאי (כ-30 אלף מק"טים). מטרת העיתוד היא: מחד, להבטיח את זמינותם של הפריטים, כדי לספק מענה מיטבי לפעילויות הייצור והשירות; ומאידך, לצמצם את עומק המלאי, כדי להפחית את עלויות המלאי.



מחלקת הייצור

* הרכש הישיר (Direct Procurement) כולל את פעילויות הרכש, המתבצעות בעבור הלקוחות (כגון: רכש של חומרי-גלם, של ייצור בקבלנות-משנה, של שירותי הפצה, וכו'); ורכש עקיף (Indirect Procurement) כולל את פעילויות הרכש, התומכות בפעילות הארגון (כגון: רכש של כלי-רכב, של מחשבים, של שירותי אחזקה, של שירותי ניקיון, וכו').

הוא קיבל את מבוקשו. הנער הצעיר, שהבין את גודל ההזדמנות שניתנה לו, השקיע מאמץ אדיר בלימוד החומר המקצועי, ובסוף השנה הוא כבר נבחר להיות התלמיד המצטיין בכיתתו!

אלי התגייס לצה"ל ושירת כטכנאי בית מלאכה קשר (במ"ק) בחיל הקשר והאלקטרוניקה. לאחר שחרורו מצה"ל, הוא החל לפתח מוצרים בחברות בתחום האלקטרוניקה. בשנת 1988, הוא הקים את חברת אדוויס והחל לפעול מדירת מגוריו ברמת השרון. הוא הצליח לפתח מערכת אל-פסק, והחל למכור אותה. בשנת 1991, החברה כבר העסיקה שלושה עובדים והחלה לייצר מערכות אל-פסק במזרח הרחוק. שנה לאחר מכן, אדוויס החלה לייצר ספקי כוח, ובשנת 1993, היא העתיקה את פעילותה למבנה תעשייתי סמוך למתחם אלקו ברמת השרון. בשנת 1997, אדוויס העסיקה כ-25 עובדים, והיא עברה לפעול במבנה בבעלותה, בפארק אפק בראש-העין. בשנים הבאות, החברה המשיכה לצמוח והחלה לעסוק בתחומי פעילות נוספים. בשנת 2012, אדוויס כבר העסיקה כ-100 עובדים והיא עברה לפעול ב"בית אדוויס", הממוקם ברחוב עתיר ידע 16, בכפר-סבא.

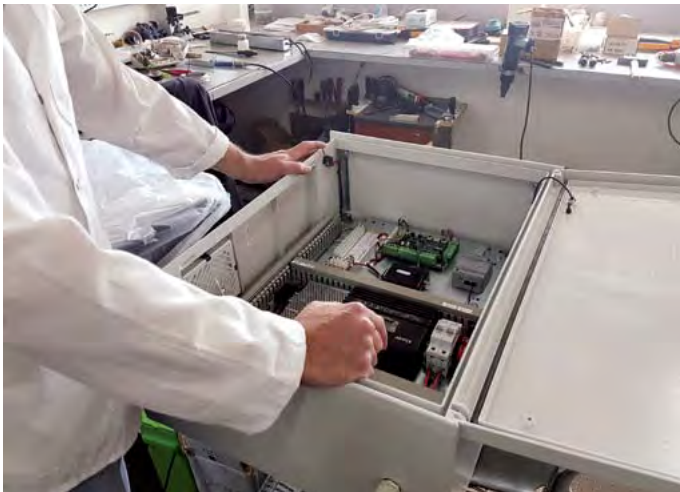


חדר דיונים במשרדי אדוויס

אלי נחום היה מעורב בכל פרטי תכנון המבנה. זאת, כדי לתת מענה הולם לפעילות החברה בכל מיגוון המוצרים והפתרונות, ולייצר אינטראקציה מיטבית עם הספקים ועם הלקוחות. מעורבות זו כללה את התכנון הפונקציונלי (כגון: כניסות נפרדות למבנה, לובי מהודר, חללים ציבוריים, חדרי עבודה, וכו'); את בחירת התשתיות והמערכות, שהשפעתן קריטית לטווח-ארוך (כגון: מעליות, מערכות מיזוג, מערכות מידוף במחסן, וכו'); וכן את בחירת הציוד העיקרי ואביזרי הנוי.

בית אדוויס ממוקם על מגרש ששטחו שבעה דונמים. המבנה כולל שש קומות: שלוש מהן משמשות את אדוויס, והאחרות מושכרות לחברות עסקיות. בקומת הקרקע ממוקמים: בית קפה בשם "קפה 16", וחנות גאדג'טים ומוצרי אלקטרוניקה בשם "OrionTech". על גג המבנה ממוקם מרכז כנסים ואירועים בשם "Space Business Center". המרכז היוקרתי והמרהיב ביופיו הוא בעל נוף פנורמי שקוף, הצופה למרחבי השרון הירוקים. המרכז כולל: מתחם קבלת פנים, שתי מרפסות שמש מרווחות, ואולמות אירועים. מעת לעת, הנהלת אדוויס מקיימת ימי הדרכה במרכז בעבור עובדיה ולקוחותיה.

"הדגש העיקרי בעיצוב המבנה היה בתיכון מערך פונקציונלי, המספק את השירות המיטבי ללקוחות, מבטיח ממשקים יעילים (כגון מחסן-ייצור ומחסן-שירות), וכן בניית בית חם לעובדי החברה וללקוחותיה", אומר אלי נחום. והוא מוסיף: "אנשים רבים הזהירו אותי, כי בניית המבנה החדש עלולה להסיט אותנו מן העיסוק בליבת העסק ולגרור אותנו לתהום. לכן כבר מלכתחילה, הגדרתי את הבניין כאמצעי לשרת את הלקוחות, ולא כמטרה לשם עצמה. התוצאה היא



מחלקת ההרכבות

● התקנה ושירות: מערך ההתקנות והשירות כולל כ-20 טכנאים. חלק מן הטכנאים אחראי על התקנת מערכות בשטח ועל טיפול בתקלות בבית הלקוח (תיקון/החלפה), והחלק האחר מספק שירותי תיקון במעבדה. ציוד חוזר (Return Merchandise Authorization) [RMA] נבדק במחלקת השירות, כדי לקבוע אם הוא בתקופת האחריות. אם הציוד נמצא בתקופת האחריות, הוא מתוקן במעבדה ומוחזר ללקוח; ואם הוא מחוץ לתקופת האחריות, מחלקת השירות דואגת להעביר ללקוח הצעת מחיר לתיקון.

סיכום

לדברי אלי נחום: "אדוויס אינה רואה את עצמה מתחרה באף חברה אחרת, והיא אינה משווה את עצמה לאחרים. החברה 'מתחרה' תמיד עם עצמה, והיא שואפת לשפר את ביצועיה ואת יכולותיה בכל עת. אנו דורשים מעצמנו להיות טובים יותר לעומת התקופה החולפת, להתייעל בכל הפרמטרים האפשריים, ולפרוץ דרך לתחומים חדשים ומאתגרים". ■

התמונות בכתבה הן באדיבות חברת אדוויס. לפרטים נוספים, צפו באתר: www.advice.co.il

- ייצור: מערך הייצור מספק מענה כולל לדרישות הייצור, על-פי העקרונות הבאים:
 - ייצור סדרות קטנות וביצוע אינטגרציה של מכלולים למוצרים סופיים: מתבצע באמצעות מחלקת ייצור (כ-10 עובדים);
 - ייצור סדרות בינוניות ובניית פתרונות ייעודיים למערכות הביטחון: מתבצע באמצעות קבלני-משנה מקומיים;
 - ייצור סדרות גדולות וביצוע התאמות ייעודיות, על-פי צרכי אדוויס: מתבצע באמצעות יצרנים וקבלני-משנה בחו"ל.



מחלקת הייצור

- לוגיסטיקה: המחלקה הלוגיסטית אחראית על הפעילויות הבאות: הובלה, אחסנה, שירותי ערך-מוסף (כגון הרכבת ארונות תקשורת וביצוע הסבות), הפצה ללקוחות, וכן תמיכה במערך ההתקנה והשירות ללקוחות. האחסנה מתבצעת במחסן החברה, ששטחו 2,000 מ"ר וגובהו 10 מ'. המחסן מכיל אזור פריקה וטעינה, הכולל שתי רמפות עם משווא גובה. אזור האחסון מכיל מערכת לאחסון משטחים בעלת עומק כפול (Double-Deep Racking), המאפשרת ניצול מרבי של שטח האחסון; וכן גלריה (Mezzanine), המשמשת לאחסנת פריטים קטנים/רכיבים.
- הפצה: פעילות ההפצה כוללת כ-250 משלוחים ביום, והיא מתבצעת באמצעות קבלני הפצה ובלדרות.

מרפסת שמש במרכז הכנסים והאירועים

