

שרשרת של מוצרי יופי וטיפוח!



קבוצת רייס (REISZ Group) נוסדה בשנת 1940, ומאז ועד היום היא פועלת בתחום מוצרי היופי והטיפוח האישי בישראל. הקבוצה עוסקת בייבוא מוצרי טיפוח וקוסמטיקה, בשיווקם ובהפצתם, והיא מטפלת במוצרים לאורך כל שרשרת האספקה - החל מן היצרן ועד למדף החנות. הקבוצה מוכרת את מוצריה לרשתות פארם ויופי, לרשתות מזון, לבתי מרקחת פרטיים, לפרפומריות ולחנויות טיפוח בכל רחבי ישראל, בין אם במיתוג פרטי ובין אם במיתוג אחר. בשנים האחרונות, הקבוצה החלה לממש חזון מרחיק-לכת ולשדרג את שרשרת האספקה ללא היכר. אות הזינוק ניתן בהעתקת פעילות הקבוצה למרכז עינב במודיעין. לאחר מכן, הקבוצה פעלה להטמיע מערכת מידע מתקדמת, ליישם תהליכים עסקיים ותפעוליים חדשים, ולהגדיר מחדש את המבנה הארגוני. ואם לא די בכך, הקבוצה הרחיבה את פעילותה לתחומים חדשים, והיא אף הקימה מבנה נוסף בעל עיצוב פנימי ייחודי ביופיו, המספק מענה מיטבי למטה הקבוצה ולמערך התפעול של שרשרת האספקה

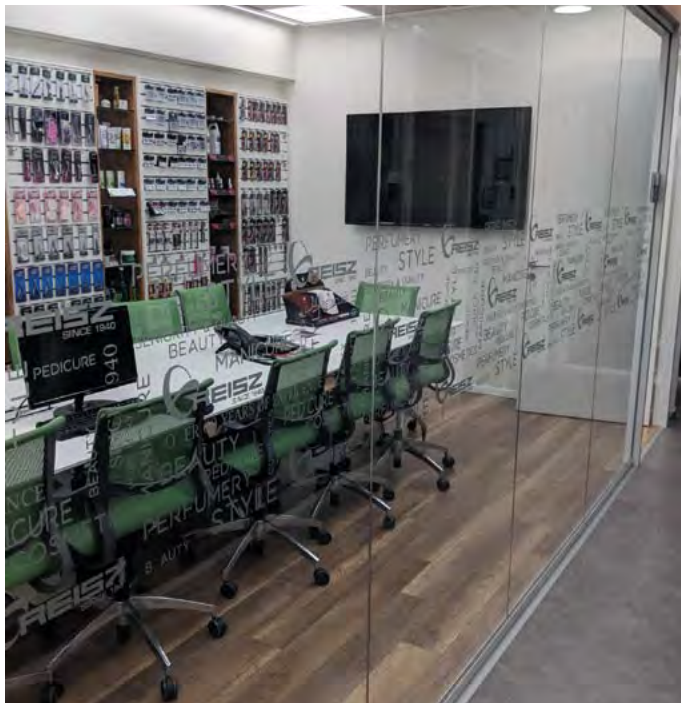
אדווה כלף ואלי יצחקוב

להלן הפתרונות על-פי המגזרים:

- **המגזר הקמעונאי.** מגזר זה נמצא באחריות חטיבת "א.רייס", הנותנת פתרונות של ייבוא מוצרים לרשתות הפארם והמזון, לבתי המרקחת, לפרפומריות, וכו'. החטיבה היא בעלת מומחיות במיתוג פרטי (Private Label) של הרשתות המובילות בישראל, כגון: מותג הבית "LIFE" של סופר פארם, מותג הבית "שופרסל Collection", ומותג רשת החנויות "AHAVA". כיום, מותג הבית "Touch" של קבוצת רייס מוביל את תחום אביזרי המניקור, הפדיקור, האיפור, הרחצה והטיפוח. נוסף על-כך, הקבוצה משווקת בלעדית מותגים מובילים בשוק, כגון: "ARDELL", "YARDLEY", "Frei ol", "Prestige", "CLUBMAN", "Cover your gray", "Silonit", "DEONAT", "RIVAL", "Angora", וכו'.
- **המגזר המקצועי.** מגזר זה נמצא באחריות חטיבת "רייס פרופשנל"

"החזון שלנו מושתת על פיתוח מיגוון פתרונות בשרשרת האספקה של מוצרי יופי וטיפוח, המותאמים לצורכי הלקוחות ותורמים להם ערך כלכלי, והוא מושתת גם על יישום של פתרונות אלה בסטנדרטים עולמיים. זאת, באמצעות חדשנות, איכות בלתי מתפשרת, יחס אדיב ומסור, מאמץ מתמיד להגדיל את מיגוון המוצרים והפתרונות ללקוחות, וחדירה לשווקים חדשים". כך אומר עופר בומגרטר, מנכ"ל משותף בקבוצת רייס, והוא מוסיף: "יתרונו בא לביטוי ביכולת המוכחת לתרום ערך ללקוח, בניהול עסקי הגון, ובכוחות יצירתיים וצעירים הקיימים בקבוצה. אנו הראשונים תמיד לאתר את מיטב החידושים בתחום, שמוצגים בתערוכות שונות ברחבי העולם, ולהציעם ללקוחות המובילים בישראל".

קבוצת רייס מציעה פתרונות מיטביים למגזרים הקמעונאי והמקצועי באמצעות שתי חטיבות ייעודיות.



”הקבוצה מציעה ללקוחותיה פתרון מיתוג מלא (End-to-end Solution), הכולל את בחירת מיגוון המוצרים, את מיתוג המוצרים ואת אריזתם, וכן את ניהול שרשרת האספקה מן היצרן ועד למדף”

שרשרת האספקה בתחומי היופי והטיפוח האישי

”ניהול שרשרת האספקה של קבוצת רייס כולל את הפעילויות הבאות: קיטלוג, עיתוד מלאי, רכש, יבוא, הובלה, קליטה למחסן (כולל בקרת איכות), פיזור, ריענון מלאי, ליקוט, ביצוע התאמות על-פי הצורך, אריזה, הכנת משלוחים וניפוקם, הפצה, וטיפול בהחזרות”. כך אומר רועי בומגרטרן, מנהל שרשרת האספקה בקבוצת רייס. והוא מוסיף: ”האתגר שלנו הוא, מחד, להבטיח זמינות מלאה של כל מיגוון המוצרים ללקוחות, לספקם במועד ולהבטיח דיוק מלא באספקה; ומאידך, לנהל את השרשרת באפקטיביות גבוהה וביעילות מרבית”.

במהלך השנים האחרונות, קבוצת רייס הטמיעה שינויים ושיפורים בשרשרת האספקה.

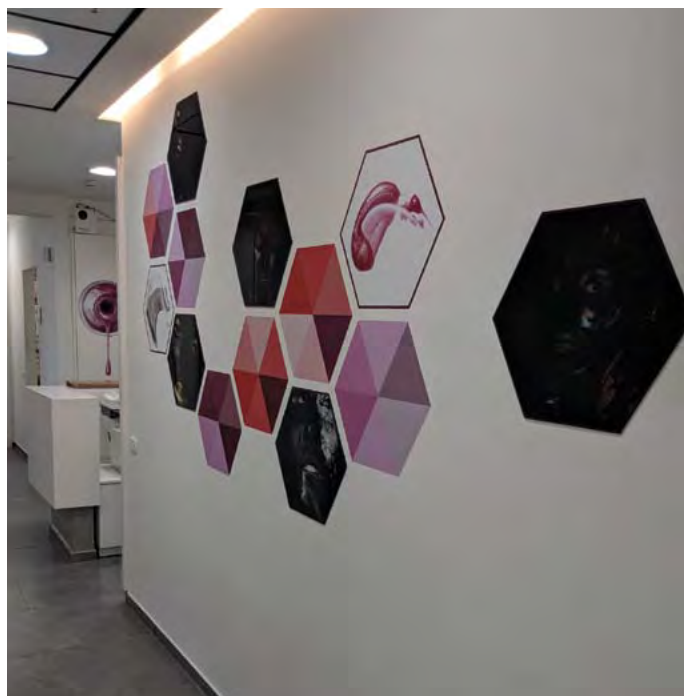
להלן שינויים ושיפורים לדוגמה:

- **הטמעת מערכת מידע ארגונית (ERP) (Enterprise Resource Planning).** המערכת מאפשרת לנהל את פעילויות הקבוצה באפקטיביות וביעילות מרביות. לדברי יפעת חדד, מנהלת משרד הלוגיסטיקה בקבוצת רייס: ”המערכת מאפשרת לנו לטפל מיטבית בהזמנות מן הלקוחות ומן הסוכנים בשטח, לעקוב בזמן-אמת אחר סטטוס האספקות, לנהל את המלאי, לקבוע סדר ליקוט יעיל, להפיק חשבוניות מס, לבקר את ההפצה ללקוחות, ועוד”.
- **אריזה על-פי דרישות הלקוח:** אחד ממאפייני הפעילות בקבוצה הוא אריזה על-פי דרישות הלקוח, ולעתים, על-פי מיתוג שונה. המשמעות היא, שמוצר עשוי להיות ארוז בתצורת אריזה שונת. בעבר, כל המוצרים היו מגיעים באריזתם המקורית, וביצוע ההתאמה לדרישות האריזה של הלקוח היה נעשה במחסן (לאחר פעולת הליקוט). כיום, מוצרים, הממותגים בכמויות גדולות, מוזמנים מחו”ל בתצורת האריזה המבוקשת, והתאמות אריזה מתבצעות ברובן מחוץ למחסן. שינוי זה הביא לכך, שפעולת הליקוט היא של מוצרים באריזתם הסופית, ולכן קצב הליקוט ודיוק הליקוט גדלו משמעותית.
- **קיטלוג פריטים:** הקבוצה עברה לשיטת קיטלוג, המותאמת לסוג האריזה. בשיטה זו, מבנה המק”ט כולל שני רכיבים: הראשון הוא צירוף אותיות, המבטא את סוג האריזה; והשני הוא מספר נומרי, המבטא את סוג הפריט.

(”REISZ Professional”), הנותנת פתרונות לציוד מקצועי במיגוון תחומים, כגון: קוסמטיקה, מניקור, פדיקור, בניית ציפורניים, וכו’. כיום, היא אחת מן המובילות בתחומה בישראל. החטיבה היא משווקת בלעדית של מיגוון מותגים בין-לאומיים מובילים בעולם, כגון: ”EZFLOW”, ”ARDELL”, ”SOLINGEN”, ”TWEEZI”, ”SECHE”, ”TRUGEL”, ”B.natural”, ועוד; וכן של מותג הבית ”REISZ Professional”.



עופר מוסיף: ”הקבוצה מציעה ללקוחותיה פתרון מיתוג מלא (End-to-end Solution), הכולל את בחירת מיגוון המוצרים, את מיתוג המוצרים ואת אריזתם, וכן את ניהול שרשרת האספקה מן היצרן ועד למדף. השאיפה שלנו היא להביא לקו מוצרים מנצח’ ולספקו ללקוחות נבחרים, בין אם הם רשתות גדולות ומובילות בישראל; ובין אם הם סייטונאים, רשתות קטנות, או גופים המנהלים אתרי מכירות באינטרנט וחנויות וירטואליות. נוסף על-כך, יש לנו יכולת למתג גם מוצרים בכמויות לא גדולות, באמצעות מכונות אריזה ייעודיות שברשותנו. מכונות אלו מאפשרות לנו לארוז את המוצרים, על-פי המיתוג המבוקש”.



ועוד. הדו"חות הם כלי ניהולי, המאפשר להנהלת שרשרת האספקה לבקר את הביצועים ולשפרם תדיר.

● **טיפול בפריטי החזרות:** הקבוצה מטפלת בלוגיסטיקה חוזרת (Reverse Logistics), הכוללת את הרכיבים הבאים: איסוף החזרות, בדיקת התאימות של הפריטים לתעודות החזרה, זיכוי הלקוחות (ברמת חנות/סניף), וטיפול בפריטי החזרות, על-פי הקטיגוריות הבאות: החזרה למלאי, תיקון, החזרה לספק, או השמדה. לדברי רועי בומגרטרן: "בדרך-כלל, הטיפול בהחזרות הוא בעייתי, שכן פריטים מוחזרים למחסן בתצורות שונות, הם נערכים בהמתנה לטיפול, וממוקמים זמנית עד לפיזורם, על-פי הקטיגוריות המתאימות. החלטנו להקים חדר החזרות נפרד הכולל: מידוף, תאים מופרדים בעבור פריטי החזרות השונים, ומקום ייעודי לפיזור, על-פי הקטיגוריות המתאימות. כך הבטחנו ארגון וסדר בטיפול בפריטי החזרות, ואף הצלחנו לקצר משמעותית את משך הטיפול".

הנהלת קבוצת רייס פועלת במרץ להרחיב את תחומי פעילותה. זאת, כדי להגדיל את מיגוון הפתרונות שהיא מציעה ללקוחותיה. לאחרונה, הנהלת הקבוצה הצליחה להרחיב את מיגוון פתרונותיה לתחום התרופות ללא מרשם ולתחום תוספי התזונה

תכנון מחסני הקבוצה

בשנת 2017, הקבוצה העתיקה חלק מפעילותה למבנה נוסף במרכז עינב, במודיעין. לצורך כך, היא נערכה להקים מחדש את שני המחסנים: האחד, מחסן מרכזי; והשני, מחסן ייעודי לרשת שופרסל.

להלן פירוט פעילויות התכנון לקראת ההיערכות החדשה:

- **הגדרת תכולת העבודה ורמת השירות:** פירוט משימות העבודה במחסנים, והגדרת אמנת השירות ללקוחות ולספקים (מובילים, קבלני שירותי ערך-מוסף, חברות הפצה ובלדרים).
- **תכנון כוח-האדם במחסנים:** הגדרת המבנה הארגוני בלוגיסטיקה ובמחסנים; הגדרת בעלי התפקיד: מנהל לוגיסטיקה, מנהל מחסן, מנהל משרד הלוגיסטיקה, מחסנאי, ובקר משלוחים (כולל: משימות, ותחומי אחריות); הגדרת תקן כוח-אדם בכל מחסן; וכו'.



לדוגמה: מק"ט TH-108 מזהה מספריים באריזת טאץ', ומק"ט ER-108 מזהה מספריים באריזת עור. הקיטלוג הנוכחי מאפשר זיהוי מהיר של סוג הפריט, ללא קשר לתצורת אריזתו, והוא מקל על המרתו לתצורות אריזה שונות. זאת, כדי לאזן עורך/חוסר ולתת מענה הולם לביקושים משתנים (הפעולה מתבצעת באמצעות פקודת עבודה לביצוע המרה).

● **תיגו מארזים:** הקבוצה מתייגת את כל מארזי האחסון והליקוט. התיגו כולל את המק"ט, תיאור הפריט ותוויית הברקוד. התיגו מאפשר זיהוי נוח של תכולת המארז, לצורך ביצוע משימת ריענון (Replenishment), או משימת ליקוט (Pick).



"האתגר שלנו הוא, מחד, להבטיח זמינות מלאה של כל מיגוון המוצרים ללקוחות, לספקם במועד ולהבטיח דיוק מלא באספקה; ומאידך, לנהל את השרשרת באפקטיביות גבוהה וביעילות מרבית"

● **הערכת ביצועים:** הקבוצה הטמיעה מיגוון מדדי ביצוע (Key Performance Indicators) [KPI] בלוגיסטיקה ובשרשרת האספקה, כגון: קצב ליקוט, דיוק ליקוט, אמינות מלאי, עמידה בזמני אספקה, וכו'. כיום, ביצועי העובדים וקבלני-המשנה נמדדים תדיר, והם מוערכים בהשוואה לעמידה ביעדים מוגדרים. הערכת הביצועים הביאה לשיפור בתפוקות, והיא מאפשרת למנהל הלוגיסטיקה לזהות פערים, לחקור אותם ולתת מענה מיטבי ללקוחות. לדברי אבי עובדיה, מנהל הלוגיסטיקה בקבוצת רייס: "הערכת הביצועים מאפשרת לנו תכנון מיטבי, ביצוע משופר, בקרה טובה, ותגמול עובדים על-פי תפוקות. בכל חודש, אנו בוחרים בעובד מצטיין, שביצועיו הם טובים במיוחד, ומעניקים לו תגמול אישי. המדידה והתגמול בגינה הביאו לתועלת כפולה: מחד, שיפור בשביעות רצון העובדים; ומאידך, גידול משמעותי בפריון העבודה".

● **דו"חות בקרה תקופתיים:** הקבוצה הטמיעה דו"חות תקופתיים, הכוללים נתונים תפעוליים וניהוליים, כגון: כמות הזמנות, כמות שורות הזמנה, כמות פריטים בהזמנה (כולל התפלגות), על-פי מגזרים ועל-פי לקוחות), כמות הזמנות שלוקטו בפועל, כמות שורות הזמנה שלוקטו בפועל, כמות פריטים שלוקטו בפועל (כולל התפלגות, על-פי מגזרים ועל-פי לקוחות), מדדי ביצוע,

המתוכננות לביצוע, והן מאפשרות מעקב אחר הביצוע בפועל.

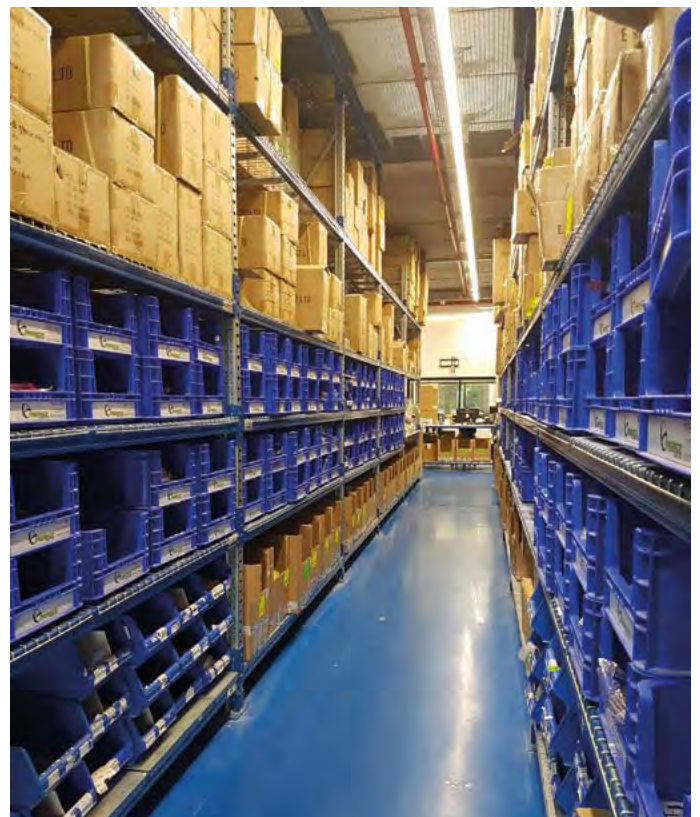
הרחבת מיגוון הפעילויות

הנהלת קבוצת רייס פועלת במרץ להרחיב את תחומי פעילותה. זאת, כדי להגדיל את מיגוון הפתרונות שהיא מציעה ללקוחותיה. לאחרונה, הנהלת הקבוצה הצליחה להרחיב את מיגוון פתרונותיה לתחום התרופות ללא מרשם ולתחום תוספי התזונה. כיום, הקבוצה עומדת בתנאים של משרד הבריאות להפעלת בית מסחר לתרופות, והיא רשאית לאחסן תכשירים, או חומרי-גלם לייצור תכשירים, להפיצם, ולשווקם למגזר הסיטונאי. התנאים כוללים דרישות, כגון: תשתית מבנית הכוללת: מבנה סגור, חדר לאחסון תכשירים רפואיים, חדר לשקילה ולאריזה, חדר משלוחים, משרדים, חדר רוקח, חדר אוכל, וחדר שירותים בשטחים מוגדרים, דלתות מבוקרות, נתיבי הכנסת המוצרים/החומרים והוצאתם, בקרת טמפרטורה ולחות (כולל: ניטור, תיעוד נתונים, שמירת נתונים היסטורית, מתן התראות בזמן-אמת, וכו'); ניהול מקצועי באמצעות רוקח אחראי, אשר קיבל את אישור משרד הבריאות; ניהול מערכת הבטחת איכות, וכן מערכת למעקב אחר אצוות, המשוקות באמצעות בית המסחר באופן, המאפשר את החזרתו מן השוק של תכשיר, או של חומר-גלם, העלולים לסכן את בריאות הציבור; תנאי הפצה נאותים (Good Distribution Practice) [GDP]; ועוד.

לסיכום, אומר עופר בומגרטרן: "אנו נמשיך לדבוק במתן ערך גבוה ללקוחות, ושירות איכותי לכל אורך שרשרת האספקה; ובו-זמנית, נמשיך להתחדש כל העת, להתעדכן ולפרוץ לשווקים חדשים".

התמונות בכתבה הן באדיבות קבוצת רייס. לפרטים נוספים, צפו באתר:

www.reisz.co.il



- הגדרת סביבת העבודה, ואמצעי העבודה: תנאי סביבה: טמפרטורה ולחות, רמת תאורה, וכו'; מערכות ואמצעי אחסון וליקוט: גלריית ליקוטים, שער בטיחות, מדרגות, מארזי אחסון, מארזי ליקוט, וכו'; מערכות מידע וטכנולוגיות: כלי ניטול ושינוע: מלגוזות משקל נגדי, עגלות אדם-הולך, עגלות ליקוט; וכו'.
- תכנון המיקום המיטבי של המוצרים במחסן: סיווג אזורי האחסון: קומת גלריה תחתונה (אזור ליקוט), קומת גלריה עליונה (אחסנה), מחסן ייעודי לתרופות ללא מרשם (OTC) (Over the Counter Drug), מחסן ייעודי לפעילות שופרסל; מיקום המוצרים על-פי מותג; סדר הליקוט על-פי מותג; וכו'.
- תכנון זרימת החומר במחסן: זרימת החומר בתהליך הקבלה למחסן (Inbound), ובתהליך ההוצאה מן המחסן (Outbound) כולל התייחסות לאזורי תפעול ובקרה.
- הגדרת כללי ההתנהגות במחסן, ותכנון תהליכי העבודה: הכנסת מוצרים למחסן, אחסון המוצרים, ניהול המלאי, הוצאת המוצרים מן המחסן, ביצוע התאמות אריזה, טיפול בהחזרות, ספירות מלאי, וכו'. תהליכים אלה הוצגו בתרשימי זרימה, כדי להקל את הדרכת העובדים ואת הסמכתם לביצוע תפקידם.
- הכנת תכנית עבודה יומית/שבועית. התכניות מפרטות את המשימות

מי היא חברת רייס?

קבוצת רייס נוסדה כחברת "א.רייס" בשנת 1940, בשכונת נחלת שבעה, בירושלים. המייסד היה ארנסט רייס, והחברה נקראה על שמו.

כיום, הקבוצה כוללת חברות נוספות. בעלי התפקידים העיקריים, בהנהלת הקבוצה, הם: אברהם בומגרטרן, חתנו של המייסד ונשיא הקבוצה; דרור בומגרטרן ועופר בומגרטרן, מנכ"לים משותפים; שחר עזרי, שותף בחברת רייס פרופשונל (חברה בת); רועי בומגרטרן, מנהל שרשרת האספקה; ושגיא בומגרטרן, מנהל הסחר והמכירות.

הקבוצה עוסקת בייבוא מוצרי טיפוח וקוסמטיקה, בשיווקם ובהפצתם. הקבוצה החלה את דרכה במכירת אביזרים, וכיום היא

מוכרת אביזרים ומוצרי טיפוח במיגוון קטיגוריות, כגון:

- אביזרים: פינצטות, מספריים, קוצצים וצבתיות לציפורניים ולעור, פצירות ומבריקים, מגרדות לעור קשה, ספוגיות ומברשות איפור, מברשות שיער ומסרקים, אביזרי שיער, מכשירי טיפוח חשמליים, אביזרי רחצה, אביזרי נסיעה, מוצרים דנטליים, ועוד.
 - מוצרים: לאקים, בישום, מוצרים לטיפוח העור והפנים, מוצרי דרמו-קוסמטיקה, צבעי שיער, ריסים מלאכותיים, מוצרים לטיפוח הגבות, מוצרים לטיפוח הציפורניים, מסיכות לפנים, תרופות ללא מרשם, תוספי תזונה, ועוד.
- מטה הקבוצה ומערך שרשרת האספקה של הקבוצה ממוקמים בשני מבנים צמודים, במרכז עינב במודיעין.