

יויטק מסתערת על שוק רכיבי ה-RF והמיקודול

בגיל 58, לאחר עשרות שנים ניסיון בתחום המיקודול, הקים אהרון פיגלשטיין באפריל 2006 את חברת רכיבי ה-RF והמיקודול א. יויטק בעמ'. זמן קצר אחר כך הцентрף אליו משה שליט סמנכ"ל לשיווק ופיתוח עסקי. בראין עם WaveTech הם מסבירים כיצד תקין יויטק את השוק הצבאי והאזרחי אחד

וחיליטה להשתמש במידע הרוב שהצטבר בה כדי לחזור לתוךם התקורת הסלולרית שהתקיימה בזמן מוזגות. כך התחילו ליצור קשרות לתnehmenות בסיס: צוות מיוחד של 15 איש התחיל לפתח וליצור פתרונות לאחת הביעיות הקשות של התקורת הסלולרית הקרוונית: חוסר הקליטה במקומות מסוימים, הנגום בשל מבנה קרע, בנייה בולמת, מנורות וכו'. כדי להבטיח קשר תקין היה צריך ב-repeaters, Top Tower Amplifiers (T.T.A.) וב-(T.T.A.)-וב-(T.T.A.)-התקודה בפיתוח וייצור מערכות创新能力 באללה שנעודו לשפר את התקורת ממעבר למכשורים טבעיים או מלאכותיים. בשמשך שלוש שנים פעל צוות זה תחת כנפה של חטיבת המיקודול, ולקראת תום תקופה זו החלה הפניות להניב רוחים. אז החליטה הנהלת אלישראי להוציא אותה למפעל האם, כדי שתוכל להפתח ללא העמסות הבודדות שmpsual לצדוף צבאי עלול להטיל על פעילותה השוטפת. לחברת החדשנה קראו דוקלינק.

לאחר הקמת חברת דוקלינק והוצאתה מהוצ' לאלישראי, המשיך אהרון פיגלשטיין לעבוד בה במשך שנה וחצי כיווץ חיצוני למנכ"ל. בשנת 2004 הוא הцентрף כשותפ' לחברת סלדור. סלדור ביצעה עבור דוקלינק כמות הולכת וגדלה של עבודות בקבלנות-משנה, ובניהולו של פיגלשטיין היא התפתחה במהירות וגהה גם לפיתוח וייצור של רכיבי RF ומיקודול לשוק הסלולרי ולביצוע פרויקטים Turn-Key. מכירות של 2 מיליון דולר

(המשך בעמ' --)

שליט שרטט עבורנו תחילת את ההיסטוריה לרבת-התהיפות של חברת יויטק, בראשיתה בחברת אלישראי, שם עבדו במשך יותר משלוושים שנה גם שליט וגם פיגלשטיין. במשך 25 שנה עסק שליט בפיתוח, ייצור וניהול שטח מגברי המיקודול של החברה, ובשבע השנים האחרונות כיהן כמנהל השיווק והפיתוח העסקי של חטיבת המיקודול. ב-2006 הוא פרש מאליישרא והцентрף לא. יויטק עם הקמתה.

לפני מספר שנים, משוחרר שליט, התפשטה בין חברות האלקטרוניקה הצבאית המובילות בארץ שליט, סמנכ"ל לשיווק ופיתוח עסקי. המנכ"ל, אהרון פיגלשטיין, הцентрף לשיחה בשלב מאוחר יותר והשלים את התמונה (ראה מסגרות).

א. יויטק הוקמה אמנים לפני כמה חודשים, אך היא שונה מאוד מהיר היי-טק משליהם. שני אנשי המפתח של יויטק,بني 58, הם יוצאי אלישרא שביבו שעשרות שנים ותק בתוכם ה-RF והמיקודול.

א. יויטק (A. Uvitech Ltd.) עברה לא מכבר לשכנה החדש בבית-مولכו בקריית אריה, פתח תקווה, שכנות לגילת ולבניין הענק שמקימה Creo באזורי. במקור בחברה, שוחחנו עם משה שליט, סמנכ"ל לשיווק ופיתוח עסקי. המנכ"ל, אהרון פיגלשטיין, הцентрף לשיחה בשלב ממשימה (ראה מסגרות).



אהרון פיגלשטיין (משמאל) ומשה שליט

(המשך מעמ' --)

מ"ר, ויש לנו אופציה ל-700 מטר נוספים באוטה הקומה, עליה נצרך להחליט עד סוף השנה. ציוד הבדיקה בו אנו משתמשים חלקו קני וחלקו שכור. זהו סידור גמיש ונוח, המאפשר לנו לתמוך עם כמות וסוגי ציוד הבדיקה בהתאם לצורך".

שליט מבהיר: "חלק מהציוד שלנו מתבצע אצל לקוחותינו משנה, כאשר החלטות באיזה חלק מהציוד להתמקד ואיזה להעביר ללקוחינו המשנה שלנו מוכנותה על-ידי שיקולים כלכליים בלבד. כך לדוגמה, אין לנו קו ייצור SMT, אנחנו גם לא מבצעים בדיקות סיבוב בעצמנו, לא מייצרים כבלי rigid-semi ולא עוסקים בהרכבה של מעגלים מודפסים. אנחנו לא מייצרים אנטנות, אבל יודעים היבט לביצוע אינטגרציה של מערכות הכוללות אנטנות בכל תחומי התדרים. לעומת זאת, כל לקוח הרקיבים, בבדיקות החשמליות והבדיקות הסופיות מתבצעים במלואם אצלנו בחברה. כמו כן, יש לנו בבית תשתית של תכנון מכני".

"עוד בהיותי באילישרא", אומר אהרון פיגלשטיין, "שם פעulti במשך 33 שנה בכל תחומי המיקרוגל, פיתוח, לוגיסטיקה, ארוגן וניהול, הבנתי שלא ניתן לפתח תעשייה אזרחית במסורת מפעל בטחוני כמו אילישרא. היא ניסתה זאת ללא הצלחה, וכך גם אלטה, רפאל ואחרים".

"כאן ביוויטק התחילו עם קב"ם אזרחי ללקוח בודד, אבל השאיפה שלי היא להרחיב את הפעולות על-ידי ביצוע פרויקטים צבאים קבועים משנה, כי אני מאמין באיזון הבריא בין שני הענפים. אני מתכוון לא רק לייצור רכיבים, אלא גם ליצור בקב"ם של מערכות שלמות. כך דרושות השקעות נוספות וניכרות. אני עדין בוחן את הנושא, אבל די ברור לי שברורע עוסוק בו, בין בסיוו משקיע חיצוני ובין בעירת השקעות עצמאיות". ■

משה שליט: מאטילה ועד יויטק

משה שליט נולד אף הוא ב-1948, באיטליה, בן של משפחתו השתכנו בנתניה. שליט הוא בוגר בית הספר המקצועית אורט נתניה. בצה"ל שרת שליט טכני מיקרוגל. בוגר הפיקולטה להנדסה של אוניברסיטת ת"א בмагמת חשמל ואלקטרוניקה. כל הקריירה המקצועית שלו התנהלה באילישרא, שם עבד 25 שנה בהנדסה ובסבע השנים האחרונות כמנהל השיווק של חטיבת המיקרוגל. באפריל 2006 הוא פרש לגמלאות וצטרף לצוות יויטק כסמנכ"ל לשיווק ופיתוח עסקי. שליט נשוי ואב לשושה.

אלישרא, אלטה, תדיiran ספקטRELINK, תדיiran קשר ומשרד הביטחון.

"הניסיוני בתחום המיקרוגל וה-RF מאפשר לנו גם להשתלב בקב"ם שירותי ייצור, הרכבה, מציעים לביצוע סופיות. jesteśmy ניסיוני רב בכיוון רכיבים, מודולים ותת מערכות. יש לנו ידע בפיתוח בדיקות חשמליות ויכולת לבצע איתור ותיקון תקלות ועדי"כ לפחות בעיות מורכבות של הלוקות".

"עיקר הפעולות שלנו היא ייצור בקבולות-משנה (B.T.P) של רכיבים, מודולים, מצלולים או אינטגרציה של מערכות. כ-15% בלבד מהפעולות שלנו הם פיתוח וייצור רכיבים בלבד מפרטי לקוח (B.T.S)Built To Specs בעicker מסננים". בהקשר זה מדגשים שליט: "הלוקות שלנו משקיעים בשיווק, פיתוח ובabaת הזמנות ונחנו מתרזים בייצור עבורו אחד מלוקוחותינו לлокוח אחר!".

היום, שנים רבות לאחר שאילישרא סגרה את קו הייצור של המsnנסים, אהרון פיגלשטיין, שהוביל קהוצה פוטנציאליים גדולים מהאזורים הצבאי והאזרחי עם אנחנו נמצאים בשלבי התפתחות שונים. חברת דקוליניך היא עדין לקוח גדול שלנו בתחום האזרחי, שוק היעד שלנו מרכיב מהחברות סרגו, Vyvo, Access, מוטורולה, סלקום, אורנג'י ואחרים הפעילים בשוק האזרחי. ואילו בתחום הצבאי.

"המטרה היא להיענות לדרישות הקיימות בשוק האזרחי, בעיקר הסלולרי וכן להציג גם ללקוחות בתחומי הצבא המיקרוגל באילישרא בעידודה של הטהרתות שוניות. חברת דקוליניך היא עדין לקוח גדול שלנו בתחום האזרחי, שוק היעד שלנו מרכיב מהחברות סרגו, Vyvo, Access, מוטורולה, סלקום, אורנג'י ואחרים הפעילים בשוק האזרחי. ואילו בתחום הצבאי.

"את שנת 2006 אנחנו עומדים לסייע במכירות בהיקף של 4 מיליון דולר. תוכנית העבודה שלנו הבאות נסיף ונגדיל את המכירות כך שב-2010 אנו שואפים להגיע למכירות של 24 מיליון דולר, מהן כ-50% לשוק הצבאי".

"המפעל שלנו מוסמך ע"י מכון התקנים הישראלי לתקן ISO 9001:2000. כו"ם יויטק מעסיקה 30 עובדים, מתוכם 5 מהנדסים ו-14 הנדסאים וטכנאים".

שליט: "במידת הצורך אנחנו עובדים בשלוש משמרות. החברה توافت קרנגי שטח של 1,000

ב-2002 הגיעו סלדור ל-9 מיליון דולר בשנת 2005, בהפעילה 70 עובדים.

לאחר שפורקה השותפות בסלדור, פיגלשטיין הקים באפריל 2006 את חברת יויטק, אשר מרכזת מתחילה דרכה את כל פעילות המיקרוגל וה-RF שהיתה בסלדור. במהלך המעבר, צומצם היקף כוח האדם למzechית. כאשר כמה מהازמנויות שהחברה קיבלה מדקוליניך התחלת לדدت משמעותית, הבן פיגלשטיין שעלו לביצוע מהפכה במבנה החברה החדשה, ולשאוף גם להזמנות מהשוק הצבאי, ולא רק האזרחי. למטרה זו הוא פנה למשה שליט, בעל ותק רב בפיתוח, ייצור ושיווק רכיבים מכלולים ותת-מערכות בתחום-RF והמיקרוגל, שפרש מאילישרא בתחום 2006, והציג לו הצעה ליויטק כסמנכ"ל לשיווק ולפיתוח עסקי.

שליט: "אהרון ביקש להעמיד את החברה על שתרי גלים יציבות, רgel את צבאי והרجل השניה אזרחית. ואכן, כבר היום יש לנו כמה לקוחות פוטנציאליים גדולים מהאזורים הצבאי והאזרחי עם אנחנו נמצאים בשלבי התפתחות שונים. חברת דקוליניך היא עדין לקוח גדול שלנו בתחום האזרחי, שוק היעד Mobile, מרכיב מהחברות סרגו, Vyvo, Access, מוטורולה, סלקום, אורנג'י ואחרים הפעילים בשוק האזרחי. ואילו בתחום הצבאי.

אהרון פיגלשטיין: המסלול שהוביל ליויטק

אהרון פיגלשטיין, מייסד, בעליהם ומנכ"ל יויטק, שנולד ברוסיה בשנת 1948, עלה ארץ-ישראל ב-1960 והתיישב בתורוILD בפתחה-תקווה, שם גור עד הימים. הוא סיים את בית הספר המקצועית-תיכון עמל עיר, וכן שרת בצבא האזרחים כטכני אלקטרוניקה בתחום המכ"ם וצדוק אחר. לאחר שחרורו, סיים קורס ערבית להנדסאים. מקום העבודה הראשון שלו היה באילישרא, שם עבד במשך 33 השנים הראשונות בתחום-RF והמיקרוגל. תוך כדי עבודתו הוא החל לМОוי ומיוזק והתיישב בתורו IL בפתחה-תקווה, שם גור עד הימים. הוא סיים את בית הספר המקצועית-תיכון עמל עיר, וכן שרת בצבא האזרחים כטכני אלקטרוניקה בתחום המכ"ם וצדוק אחר. בשנות ה-90 הוא הקים קבוצה אשר עסקה בפיתוח וייצור של ציוד תקשורת סלולרית, ובשנת 2003, עם הקמת דקוליניך, הוא פרש מיאלישרא והחל משמש ייעץ חיצוני לחברה החדשנית. עברו שנה וחצי נספים הוא הקים את חברת סלדור. עם פירוקה, עברו ארבע שנים, הקים ב-2006 את חברת יויטק. פיגלשטיין התאלמן לפני ארבע שנים, ולפי העצת שלוש בנותיו, הוא הצמיד את האות א. לפניו שם החברה החדש לצרר אשתו אהובה זיל.