

איש המכונות



גלית גולדמן

מכונות בסכומים של בין עשר לעשרים אלף יורו אינן דבר של מה בכך. עם זאת, גם בארץ מבינים שזמן שווה כסף. ואמר מנהל גלולתעש למסחר, זאב גלוגאו, באותה נשימה הוא מדבר על האפשרויות הגלומות כיום בעסקאות לסיניג למכונות, שהופכות את החיים לפשוטים יותר. אחרי שלושים שנה של ניסיון, כורך גלוגאו את נושא השירות ביחס האנושי ובישור האישי, שקצת התקהו לדבריו בעידן בו אנו חיים

זאב גלוגאו מסכם את נושא השירות בשני עקרונות בסיסיים: תקשורת בין אישית טובה יותר איש, "פשוט להיות בן אדם". הוא אמר בכנור רבג.

מאז שנת 22' מנהל גלולתעש את העסק שפתח, **גלולתעש למסחר**, יוצג יצרנים, מתעדכן כל הזמן בחידושים הטכנולוגיים ובמכונות החדשות שסבבי חדשות לנקרים.

גלולתעש מייצגת בארץ יצרניות שונות מרחבי העולם של מכונות בתחומי עיבוד פח דק ועבר, טיפול יעבודי שטח, מכשירים, עיבוד שכבי וטיפולים תרמיים, אלו הן המכונות שבגורמן יצרים, בין השאר, גם את תעלות מיזוג האוויר. בין המכונות שמשווקת החברה ישנן מכונות חיתוך בסלמה, ליזר ומים, משוחות שונות, ידיות קודח, מכונות וכלים לייצור גלילי שיניים מתוצרים יחודיים נוספים. השירותים האנשים שהחברה מספקת כוללים איפיון המצב הקיים והגדרת צרכי הלקוח, סיוע ולישי מקצועי לאורך כל שלב המעלת המכונה, הדרכה צמודה בתפעול הכיוד ואספקת חלקי חילוף ושירות החתקה שאטר.



המוטו המנחה את זאב הוא לא להשאיר מאחורי לכות לא מרוצה, הוא מסביר: "שירות הוא כל שניתק, בדיעה שלקוח שיהיה שבע רצון יותר אליי. עם כל הטכנולוגיה המתקדמת, לדבר אחד אין תחליף - החם האישי. בזכות זה אני חושב שרוב הלקוחות שלנו הפכים לחברים שלי שאפילו מוכנים לייצן לעזור, להמליץ על מכונות ולהיות מעורבים".

בשלושים השנים שחלפו מאז שפתחתי את העסק, העולם השתנה, האנשים הפכו הרבה

יותר מטרואליסטים. יש בי געגוע לחם של פעם שהיה יחס אחר, הרבה יותר אנושי. אמר בצער איש המכונות.

את ההחלטה להקים את העסק, קיבל גלוגאו בקר אחר, כשהבין שהפוטנציאל הסמוך בענף אינו ממומש בארץ, הוא החסטר מהחברה בה עבד כשכיר והחליט להתכתב עם כל העולם, לדבריו, החמול מול ותך חצי שנה הוא מכר מכונה מאד גדולה, וכבר ביום הפחרת סט לחערוכה בגרמניה, הססעה הוו הוחתה עברו את פריצת הדרך לה ייחל, הוא קשקש קשרים עם סוכנות שונות והביאן ארצה.

זאב: "אני זוכר שהגעתי כדי להתעניין בציד שאותו לא הכרתי כי לא היה כדוגמתו בישראל. אנשים סבבי הוהירו אותי שלא אחזיק מעמד בטמניה, רוק חברי הקרובים עודדו אותי להמשיך, והעובדות מדברות בעד עצמן, נכון".

את קהל הלקוחות שלו בנה זאב בעזרת החם האישי בו הוא מאמץ כאלף בית בעסקים, וסומך על המקצועיות שרכש עם השנים שחלפו. למרות זאת הוא איננו נאיבי, ברור לו שיצגם לקוחות שלו שעושים עסקים גם עם מתחרי, כאשר יותר מרכל חטוב להם המחיר, והיכן שול יותר שם הם יקנו. "אני בדעה שאנשים כיום לא קונים ציד אלא מחיר", הוא מתוהר.

עולם הולך ונעלם

עם כל הטכנולוגיה והקידמה חוטב זאב גלוגאו שכיום לא קל יותר להעניק שירות מעטבר. "פעד אחד קל יותר לקבל תשענות למשל לקבל במיילים תשובות מפריטות כליו שריוטוטס ומצנות, ומצד שני הכל יותר מסוכן, פעם הייתי אומר שיש בעיה היו שלוחים אלי את החלק הדרוש, וזהו הבעיה נפתרה. כיום, בעיקר מול יצרנים בחול הכל הרבה יותר מסוכן ופניה טלפנית לרוב אינה מספיקה, יש חוקים, יש כללים, חברות מוכרות ציוד בהתאם לחקנים כעלאומיים ולא זוות מילמטר מרכללים הכתובים החברות הללו לא תמיד גמישות, למרות שאנחנו חיים בעולם הרבה יותר גמיש לכאורה".

ואולם, עם כל הקדמה הטכנולוגית, זאב ככות שלא כל פוקניה יוכלו המכונות לנמל, כך להגמה הוא מציין את הפחחים, שלמרות שחלקם משתמשים כיום במכונות מתוחכמות, עדין ישנן פעולות שמסכנה לא יכולה להחליף יד אדם, הוא אמר, "ברוק כפי שתפירת וסנדלרים תמיד יהיו הם אספנס פחות עסקים מעטבר, אבל הם לא נעלמו" מציין גלוגאו.

תפקיד: בעלים של "גלולתעש למסחר"

מטף: כ-35 שנה

תאוד תפקיד: מנכ"ל, שיווק, קשרי לקוחות, יעץ סכני



זאב גלוגאו