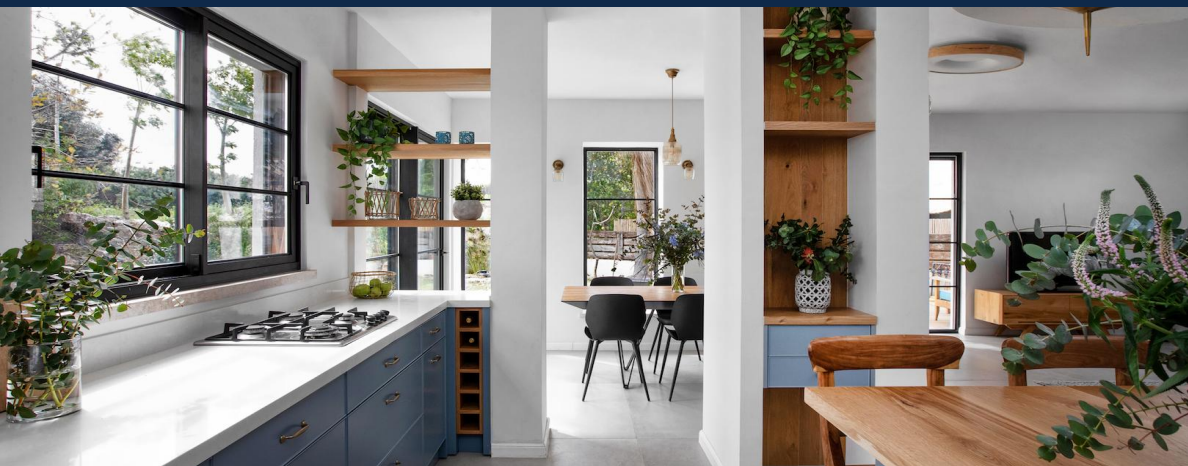




טרנספורמציה
בשרשרת הערך
להשגת יתרון תחרותי



שוק החלונות



חברת מערכות

מפתחת מערכת חלונות/ פתרונות התפורים לפי פרויקט.

יצרני פרופילים/ אביזרים/זכוכית
מתחרים על מחיר (קומודיטי)

מחסני אלומיניום

יצרני / מתקיני חלונות
מוכרים ללקוח הסופי בשוק הפרטי,
מוכרים לקבלן הביצוע בשוק הבנייה הרוויה והפרוייקטלי.

יצרנים / מתקינים

יצרנים קטנים (1500)

שוק בנייה פרטית ושיפוצים, חלקם מספקים גם לבנייה רוויה קטנה.

- מחירים גבוהים
- איכות נמוכה
- לא יעילים רווח גולמי גבוה (חומר 40%)
- חוסר בכ"א מקצועי אין / אין דור המשך.

יצרני רוויה

בתי מלאכה מתועשים מתמקדים במס' סדרות מצומצם, מחזורים גבוהים, רווח גולמי נמוך (10%).

יצרני פרוייקטלי

יכולת תכנון והתקנה גבוהים מעבר למערכות יוניטיז (מיוצרות במפעל)



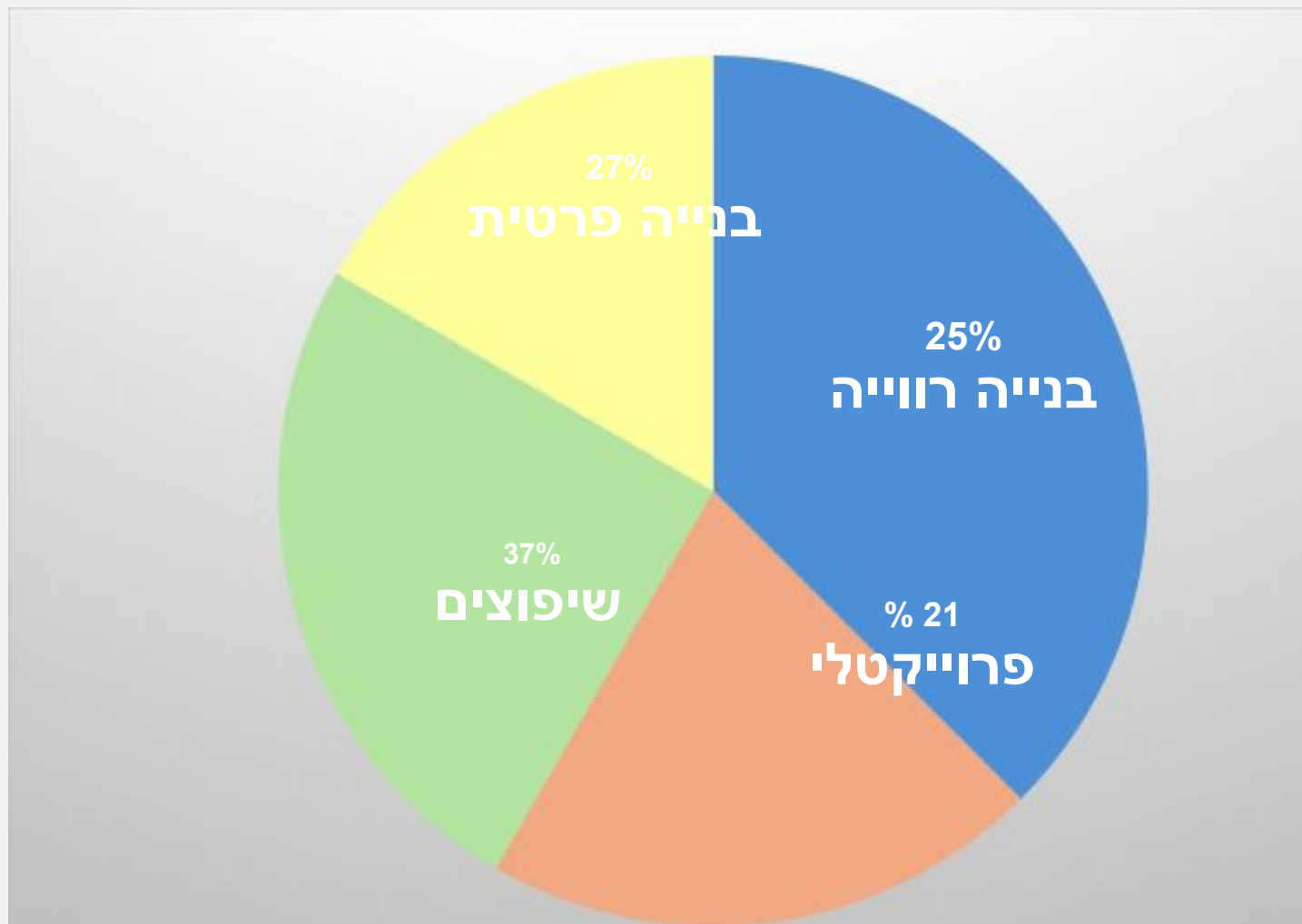
קלילטא



מה השתנה ?

- ירידה בבנייה הפרטית / צמודת קרקע
מעבר לבנייה רוויה לגובה
- התייקרות של כ"א / חוסר בכ"א מקצועי
- מרבית רכיבי החלון (זכוכית/אביזרים/פרופילים)
מגיעים מייבוא זול ואיכותי
- מעבר לייצור ממוכן יותר
- התפתחות שוק רחב של תואמים למותגי קליל

שוק החלונות - BTC / BTB



• שוק הרכיבים לחלונות 2.5 מיליארד ₪

סה"כ 9.8 מיליארד ₪

החלטה על טרנספורמציה בשרשרת הערך

מעבר למכירה ללקוח הסופי

- שיפור השירות
- שקיפות מחירים
- שקט נפשי
- קבלת פתרונות איכותיים במחיר סביר

מעבר למכירת חלונות (BTB) לשוק הבנייה הפרטית והשיפוצים

מאפשר לאנשי האלומיניום

- הגדלת יכולות מכירה
- משפר איכות
- פותח את השוק לסדרות מתקדמות
- פתרון לבעיית חוסר כ"א מקצועי
- שיפור יכולות התקנה

מעבר למכירה ישירה ליצרני אלומיניום



צעדים למימוש האסטרטגיה

- המשך חיזוק מותגי קליל
- הפיכת אולמות התצוגה לאולמות מכירה
- בניית מערך לייצור חלונות לשוק B2B
- שיפור מערכת יכולות לוגיסטיות וצביעה
- רכישת יבואן ומחסן



תודה רבה

