



דבר המנכ"ל | אלי גבריאל

עובדים יקרים

בדברי הפתיחה לעיתוננו "בועות" בחרתי הפעם לשתף אתכם במחשבותיי אודות השאלה:

מה יוצר את הערך המוסף בקשר בין אנשים?

מדוע במפגש עם אנשים מסוימים אנחנו שמחים ובמפגש עם אחרים נוצר לנו אנטי?

זה יכול להיות במערכת יחסים בין מנהל לעובד, בין נהג למחסנאי, בין איש מכירות ללקוח, בין איש הרכש לספק וכו'. מילוי הדרישות המקצועיות הבסיסיות בעניין הסחורה, הציוד, הרכב, הדו"ח וכו' הוא מובן מאלינו. זה הרי החוזה.

המשותף לכל מערכות היחסים הללו שבכולן האנשים נדרשים אחד לשני.

אם כך, מה יוצר את ההבדל באיכות הקשר?

ההבדל הוא בתחושה שנוצרת מחוויית הקשר, דהיינו, מה נצרב בזיכרונו מהמפגש עם האחר.

מתי החוויה שנצרכת בזיכרונו היא חיובית? מתי ההרגשה שנוצרת מהמפגש היא טובה?

התשובה **פשוטה**, הערך המוסף בחוויית הקשר נוצר

מהזמינות שלנו, מהחיוך, מהלבביות, מההתייחסות, מתן חיזוק חיובי, מהתעניינות באחר ובמשפחתו, מהתנהגות עקבית וכו'. וזה נכון בכל המעגלים.

הערך המוסף הוא **חויית הלקוח שהצלחנו ליצור**.

מכאן, שהמחויבות שלנו **בקליר**, באה לידי ביטוי באמנות **השירות**, עלינו לתת ללקוח שירות בדרגה אחת מעל המתחייב מהקשר או מההסכמה המשותפת (החוזה).

כל אחד בתחומו יודע מה עליו לעשות מתוקף תפקידו, מההסכם או מההתקשרות.

בקשתי אליכם, שנקדיש מחשבה נוספת מה כל אחד מאיתנו יכול לעשות בדרגה אחת מעל המתחייב, **בכדי ליצור לאחר את חויית השירות המיוחלת**.

נזכור כולם,

כאשר הקשר עם האחר נתפס כחוויה ייחודית, הוא ישאף לשמר אותו לאורך זמן.

כך זה אצלנו, וכך זה אצל האחרים.

בידינו הדבר



את האבטיפוס חשפנו לראשונה בתערוכת GASTROVISION בגרמניה, בה משתתפים כל הבכירים בענף האירוח. התגובות הנלהבות חיזקו את ידנו, והמשכנו אל הישורת האחרונה בבטחון, מתוך ידיעה כי בידינו קלף מנצח.

בימים אלו מגיעות המכילות הראשונות למחסי החברה בהמבורג, ומשם לחברות השיווק וההפצה.

כחלק מתוכנית ההשקה יישלחו 500 ערכות היכרות, בדיוור ישיר, אל מקבלי החלטות בגרמניה, ואין לי ספק כי בשיתוף פעולה עם מפיצנו האירופאים, נגיע עוד השנה ליעדים שאפתניים אשר העמדנו לעצמנו.

בהצלחה ושנה טובה!

שרה ספיר, מנהלת שיווק בינ"ל



קליר גאה להציג

לקוח לחשוב

קליר גאה להציג טיבת מוצרים חדשה, מוצרי אווירה מבית Aromatica

המוצרים מיוצרים בארץ, באיכות ללא פשרות ומחומרים טבעיים. בסדרה זו יש מגוון מוצרים כגון מפיצי ריח ונרות המאופיינים בריח יוקרתי מחברה צרפתית המתמחה בבשמי בוטיק.

המוצרים יימכרו לכלל לקוחות החברה.

שי מגן, מנהל תחום אמנטיס



כוכב נולד!

לקוח לחשוב

שנה הסתיימה, ואיתה בא אל סיומו פרוייקט מורכב ומאתגר של פיתוח דיספנסר חדש לתחום המלונאות.

תחום הדיספנסרים הינו העתיד בעולם המלונאות, ובאירופה אנו עדים למגמה גוברת של החלפת מוצרי האמנטיס האישיים בדיספנסרים, המהווים פתרון קל לתפעול, יעיל, חסכוני ואקולוגי.

את פני השנה החדשה אנו מקבלים בשמחה, בהתחדשות ובחדשנות.

הדיספנסר החדש מורכב משלושה חלקים עיקריים – ההולדר, הבקבוק והתחליב, שלושתם פרי פיתוח של קליר. לטובת הפרוייקט גייסנו צוות מעצבים, מהנדסים ואנשי מקצוע מהשורה הראשונה.

מעבר לעיצובו המרהיב ולפונקציונאליות בשימוש ובהחלפה, לדיספנסר של SEA OF SPA יתרונות מובהקים על מתחרינו בתחום – האריזיה והתחליב מיוצרים בישראל, המוערכת בעולם והינה שם נרדף לאיכות ולחדשנות, והפורמולה הקוסמטית מועשרת במינרלים טהורים מים המלח, הידועים בסגולותיהם הרבות.

כך, בסוף חודש יולי יזמנו התנדבות משפחתית לעובדי החברה ובני משפחותיהם בגמ"ח "גלגל חוזר" בנתיבות.

כ-30 עובדים, בני זוג וילדים ארזו חבילות מזון, מוצרי חלב ומיינו וסידרו ירקות שונים (גזר, עגבניות וכרוב), כל זאת כחלק מתרומה לקהילה למשפחות נזקקות באזור הדרום.

בעמותת "גלגל חוזר" לא נשאר אדישים להירתמות של העובדים ופינקו אותנו במקום בדוכן נקניקיות, צמר גפן מתוק וברד, אשר שימחו את הילדים וההורים.

אנחנו מזמינים אתכם להיכנס לאתר Helpi, לטובת איתור התנדבות אישית, משפחתית וקבוצתית אשר מתאימה לכם ולהמשיך לתרום לקהילה.

זה פשוט לעשות טוב!

הילה, עירית, יובל, רעות ורן – מוביל חברתי.



התנדבות המשפחות של החופש הגדול

תרומה לקהילה

יום הורים רבים מדברים על "זמן איכות" משפחתי. אבל מה זה באמת אומר "זמן איכות" וכיצד ניתן למצוא פעילות שתגבש את המשפחה?

מתברר שהתנדבות משפחתית עושה בדיוק את זה, לפחות לפי מה שמשפחות מתנדבות מספרות על כך.

התנדבות משפחתית מציעה להורים הזדמנות נפלאה לחנך ולתקשר עם ילדי המשפחה ובו בזמן להעניק לחברה ולקהילה.

התנדבות משפחתית מקרבת בין בני המשפחה, מעלה את הלכידות המשפחתית ומחזקת את מערכת הערכים המשפחתית.

בנוסף, התרומה של ההתנדבות ממשכה אל מעבר לזמן ההתנדבות – זה יוצר חוויה משותפת שמספקת נושאי שיחה ומחשבה גם במצבים משפחתיים אחרים.

כחלק משיתוף הפעולה עם Helpi, קיימו התנדבות משפחות בחג חנוכה האחרון. התגובות היו כ"כ נלהבות שחיפשנו עיתוי מתאים להתנדבות משפחות נוספת וכמובן שאין כמו החופש הגדול כדי להירתם למשימה.

עולים לכיתה א'



כבכל שנה, ילדי העובדים העולים לכיתה א' קיבלו מתנה, תרמיל איכותי מבית "קל גב", בהצלחה לכל הזאטוטים! בתמונה נועם דדון, בנו של דודו, מנהל הלוגיסטיקה, מתרגש עם התיק החדש.



צמצום זיהומים במערכת הבריאות

לקוח לחשוב

רשנים האחרונות פורסמו לא מעט מחקרים על החמרה במצב הזיהומים במערכת הבריאות בכלל, ובבתי החולים בפרט.

זיהומים אלו משפיעים בצורה ישירה על אחוזי התמותה בבתי החולים וניתן באמצעות הקפדה על כללי היגיינה לשפר את המצב הקיים בצורה משמעותית.

סיבות אלו הובילו להחלטה לקיים כנס בנושא צמצום זיהומים במערכת הבריאות.

מגוון מוצרי TORK מהווים פתרונות היגיינה ולכן התמקדו במוצרים הנ"ל בכנס.

ביום 19.06.2019 התקיים כנס למנהלי רכש, מנהלים לוגיסטיים, מנהלי משק וקנייני ציוד משקי בבתי חולים בארץ.

הכנס התקיים באולם "LAGO" בראשון לציון, בהשתתפותם של כ-80 נציגים מבתי החולים של שירותי בריאות כללית, משרד הבריאות ובתי חולים פרטיים.

תצוגת המוצרים התמקדה במתן פתרונות חדשניים בתחום ההיגיינה למוסדות רפואיים.

דני אופטובסקי, מנהל מותג TORK

הילה אלמקייס, מנהלת צוות לקוחות אסטרטגיים

מי אני

יעקב שמא, בן 65, עובד בקליר כ-4 שנים, אבא לליזיט, מיטל, אפי ואורי, נשוי באושר לסלבי כ-45 שנים.

מסלול קריירה

במקצועי אני הנדסאי מכונות ואני עובד מגיל תינוך, השתתפתי במלחמת יום הכיפורים ואף שירתי בצבא הקבע בחיל חימוש. במסלול הקריירה שלי עבדתי במפעלי תובלה, עבודה בקמ"ג במגוון תפקידים, אבו גאנס, מרגלית, ונכון להיום, במקביל לקליר אני מורה במכללת עתיד ומלמד אוטוטרניקה (עבודה מעשית – טכנאות רכב)

תפקיד

קצין הבטיחות הוגדר בחוק כחלק מהמאבק בתאונות הדרכים, כאשר כל מפעל המחזיק מספר כלי רכב מסוג ובהיקף המפורט בחוק, מחויב להעסיקו.

סדר יום

היום שלי הוא לא קבוע, אני מתחיל את יום העבודה בשעה 6:30 בבוקר ומסיים בסביבות 19:30 בערב. במהלך היום אני מטפל בעיקר בבדיקתם ואחזקתם של הכלים התחבורתיים – משאיות, מלגזות, רכבים, בדיקות, טיפולים, תיקונים, ביטוחים, נירת ועוד. אני מבצע תחקירים במקרים של תאונות, מעקבים אחר שעות נהיגה, קילומטראז' והדרכות לנהיגים.

אתגרים בעבודה

יש הרבה, אם זה בהתקשרויות מול החברות שנותנות שירותים לחברה ואם זה מול העובדים כאן בקליר.



קליר עבורך

זה בית, מקום עבודה שאני אוהב מאוד, חלק מהותי מהחיים שלי, מקום שבו אני לומד, תורם ומקבל בחזרה.

מאחל לקליר

שתמשיך לגדול ולהתפתח בכל התחומים, למצוא אופקים חדשים ולהתרחב ונד בכד לשמור על הצביון המשפחתי.

הכי אוהב בעבודה

כאשר אני מצליח להניע תהליכים חדשים, ולהתגבר על מכשולים אשר צצים במהלך היום. בנוסף רוצה לציין כי עבדתי בהרבה מקומות עבודה, וההון האנושי בקליר הוא ממש יוצא מהכלל.

איפה אתה בעוד

5 שנים

עובד בקליר, ממשיך להתפתח, כנראה אפסיק ללמד בבית הספר ואמשיך ללמוד – רוצה מאוד ללמוד היסטוריה.

מוטו לחיים

תן מכל הלב, עשה טוב תקבל טוב, בסופו של דבר אתה זה שמרוויח

ספורט

טוב לגוף ולנשמה, אני אוהב לרכב על אופניים ועושה זאת על בסיס קבוע, אני רוכב ביערות שמסביב ליישוב מיתר ופשוט נהנה מהנוף.

לחשוב לקוח

קומפורטק

חברת קומפורטק ממשיכה את התבססותה בתחום הציוד והריהוט הרפואי בישראל.

קומפורטק חתמה על הסכם בלעדיות עם NITROCARE - החברה הגדולה והמובילה בטורקיה לציוד רפואי מקצועי, ולריהוט למוסדות רפואיים וגריאטריים.

לחברה חטיבה המתמחה בהקמת בתי חולים, מרפאות ובתי אבות, עם היכולת להציע פתרון בתפירה אישית לכל צורך, משלב הבניה – מגוון חיפויים, ארונות חשמל ותקשורת בילט-אין, דרך ריהוט איכותי ועמיד, ועד ציוד רפואי מקצועי הכולל מיטות, אלונקות, כסאות גלגלים ועוד.

לחברה 3 מפעלי ייצור על שטח של 85,000 מ"ר, וצוות המונה 600 עובדים, בהם מהנדסים, אדריכלים ואנשי מקצוע מהשורה הראשונה.

מוצרי NITROCARE נושאים תווי תקן בינלאומיים מחמירים, ובארץ הציוד עובר את כל האישרים הדרושים.

עם מאות פרויקטים בינלאומיים וניסיון רב שנים, NITROCARE היא הבחירה הבטוחה לכל מוסד רפואי בארץ ובעולם.

תיק העבודות של החברה הוותיקה מונה פרויקטים בהיקפים של עשרות מיליוני דולרים, בהם מרכזי בריאות מהגדולים באירופה ובמפרץ הפרסי.

אנו גאים לעדכן שחברת קומפורטק זכתה בפרויקט הקמת המרכז הגריאטרי החדש "דושי סנטר מקבוצת גולדן קר", אשר בו יסופק כל הציוד הרפואי לרבות ריהוט משרדי היקפי.

הזכייה בפרויקט מציבה את קומפורטק בקדמת הבמה בתחום, וזוכה להתעניינות בקרב לקוחות רבים במזר הרפואי.

בתחילת חודש ספטמבר יצאה משלחת של לקוחות לסיור מקצועי במפעלי החברה, במטרה להיחשף ליכולות המרשימות שלה.

בסיור נכחו גורמים מקצועיים בהם אדריכלים, מנהלי תפעול ורכש לצד בעלים ויזמים במזר הפרטי.

הסיוור, אשר הוכתר כהצלחה, מהווה כר פורה להמשך הפעילות מול לקוחותינו.

גיא בן בסט, מנהל תחום קומפורטק



לחשוב לקוח

מנ"ל למפיץ - אסטרטגיה חדשה

חזקה והתמחותה של חברת קליר הינם בשוק המוסדי, הכולל מגוון סגמנטים, כדוגמת, תיירות, רפואה, גריאטריה חינוך ועוד.

אחד הסגמנטים שבשנים האחרונות חברת קליר משקיעה בו, הינו סיטונאים וזכיינים.

חברת קליר באופייה משווקת ללקוחות מוסדיים גדולים אולם, השוק המוסדי הקטן כדוגמת, מסעדות, בתי ספר, מתנ"סים, אולמות אירועים קטנים, בתי מלון קטנים וכד', הינו גדול באופן משמעותי מהשוק המוסדי הסטנדרטי.

הסיטונאים והזכיינים הינם ערוץ ללקוחות המוסדיים הקטנים והמטרה שדרכם ישווקו מוצרי TORK, קלין ואקולאב.

לפני כשלושה חודשים הוקם מערך מכירות חדש, שכיום מונה שמונה מנ"לים מפיצים, אשר תפקידם לפנות ללקוחות המוסדיים הקטנים ולהציג את מגוון מוצרי החברות TORK, קלין ואקולאב. את ההזמנות שלהם מנתבים לזכיין מפיץ אזורי, וכך מתחזק הקשר עם אותם מפיצים ובנוסף מגדילים את רכישויותיהם מחברת קליר.

בהזדמנות זאת נאחל לאותם מנ"לים מפיצים הצלחה בתפקידם החדש.

אוריאל זונשיין, מנהל מכירות ארצי



קליר שטפה את הליגה

שלך ובשבילך

מאז מרשים לקבוצת קליר. 19 ניצחונות לצד תיקו בודד, ללא שום הפסד, הובילו להשלמת דאבל, אליפות ליגה א', 4, וניצחון בגמר הגביע בליגה למקומות עבודה במחוז באר שבע והגנב.

בן כהן ושחר עמוס כהן, חברי הקבוצה, מסכמים:

"אנחנו קבוצה חדשה, (שנה שנייה בסך הכל בליגה למקומות עבודה), זו שנה שנייה ברציפות בה אנו עולים ליגה ומתקדמים אט אט אל עבר המטרה שלנו, להתברג במקומות הראשונים בליגה הראשונה.

רוב הסגל חדש, מתחבר ולומד להכיר אחד את המגבלות של השני.

בראשות הקבוצה עומד גיא חג'בי, המאמן שדואג שהכל יקרה על הצד הטוב ביותר, הוא אחראי על גיבוש הקבוצה והחיבור שלנו ודואג, לפני ההישגים והניצחונות שנגיע במטרה ליהנות, שנשחק בצורה ספורטיבית כקבוצה ולא כל שחקן באופן אישי. הוא מצליח להוציא מאיתנו את המקסימום וגורם לכולנו להיות טובים יותר.

כנראה, שבשנה הקרובה יקפצו אותנו שתי ליגות למעלה ושם להתמודדות תהיה קשה יותר אך עם זאת גם יותר מאתגרת.

אנחנו מתאמנים פעם בשבוע, כל העובדים יחד, גם אלו שלא בקבוצה ועל סמך האימונים, גיא מחליט מי ישחק ומי המשחקנים שעד כה לא שיחק יוזמן לסגל הקבוצה במטרה לחזק אותה.

אנו נהנים מכל רגע ומודים לכל צוות קליר על האכפתיות מצדם, על השי המפנק עקב הזכייה- יום כייף בים המלח לכל חברי הקבוצה, ההנאה והגיבוש להם אנו זוכים במסגרת הקבוצה."

בשיפור מתמיד

שולחן עגול

חלק משיפור מתמיד, עורכת מחלקת משאבי אנוש מפגשי שולחן עגול כאחת לחציון, במסגרתם מתקיים קשר ישיר בין מנכ"ל החברה לבין העובדים.

המפגש האחרון, התמקד בתהליך קליטה והכשרה של עובדים חדשים, בו לקחו חלק עובדים חדשים מכלל מחלקות החברה.

מיטל פאר, אשר נכחה במפגש מסכמת את חוויותיה מנקודת מבטה של עובדת חדשה:

"זה התחיל במייל עם הזמנה ידידותית למפגש, בשעות העבודה, מחוץ למקום העבודה הסטנדרטי, שזה כבר טוב – כמה שעות של יציאה מהשגרה. תוסיפו לזה את ההבטחה ל"נשנושי בוקר", וכבר הצלחתם לרתום את כל המוזמנים בשמחה לטובת המפגש.

הגענו ל"סביונה" - מרכז יום לאוכלוסיה מבוגרת, מקום מיוחד ופסטורלי.

לאחר סבב היכרות קצר, צללנו למים עם סקירת תהליך הקליטה ושאלות מנחות בנוגע לאופן שבו הקליטה מתבצעת ושביעות רצוננו מהתהליך.

מודה, לא משנה כמה לכל אחד יש דעה בנוגע לאופי התהליך – לעמוד ולהגיד אותה, מול אנשי משאבי אנוש, כולל נציגות מנכ"ל החברה, זה לא דבר פשוט, ובטח שלא נוח. מתחילים לגשש, כמה לגיטימי לדבר, מה מותר ומה אסור להגיד ואיך להתבטא באופן בונה ונעים ולא כזה שעלול להתפרש בצורה מעליבה. למנחות של היום היה תפקיד מאוד חשוב בלגרום לנו להרגיש כמה שיותר נוח כדי לשפוך את כל מה שעל ליבנו, ולאט לאט התברר שלרובם אכן היו דברים על ליבם.

הדברים נאמרו, נלקחו בחשבון, נוסחו תוך כדי המפגש באופן שיהיה ניתן לתרגם אותם לשינויים מעשיים בשטח וכל זה – באווירה משוחררת ומוצלחת.

אני פה כבר שישה חודשים וכל יום לומדת עוד קצת על החברה. מהשולחן העגול יצאתי בתחושה שמקשיבים לי, לדעה שלי יש מקום והיא אפילו משמעותית. לצד זה, כמה ימים אחרי המפגש כבר קיבלתי מייל עם תכנית השינויים והשיפורים עליהם הוחלט כתוצאה מהשולחן העגול.

אז תודה ששאלתם, ותודה שהקשבתם ויישמתם בשטח".

מיטל פאר, קניינית