

אנו בקליר מחויבים לפעול ביתר שאת בתחומים הבאים:

1. לשמר לקוחות קיימים
 - לוודא שכל הזמנה מסופקת במלואה, בזמן וללא תקלות וליקויים.
 - להמשיך לשמר את רמת השירות הגבוהה – זהב-DNA שלנו.
 - לשמור על קשר שוטף עם הלקוחות שלנו.
2. לגייס לקוחות חדשים
3. לפתח ולהרחיב את פעילות קומפורטק.

זוהי הזדמנות להרחיב את חשיפת החברה בפני לקוחות פוטנציאליים.

לסיכום

זוהי תקופה מורכבת ומאתגרת לכולם, אך בכוחנו לצלוח אותה ולצאת ממנה מחוזקים - הן במישור האישי והן במישור המקצועי ולראות בה הזדמנות לצמיחה ולהרחבת הפעילות של קליר.

**בברכה,
אלי גבריאל
אלי זנה**

דבר המנכ"ל

עובדי קליר היקרים

אנו חיים בתקופה ייחודית שבה משתנים סדרי עולם. השינויים מתרחשים בכמה מישורים במקביל ומשפיעים אחד על השני.

האמור מחייב כל אחד מאיתנו, כיחיד וכארגון, להתאים את התנהלותו למצב החדש.

בראש ובראשונה, מחויבים אנו לשמור על בריאותנו ועל בריאות בני משפחתנו וכן על בריאותם של עמיתינו. לשם כך עלינו לנקוט בפעולות הבאות:



שמירה על הגיינה
ריחוק פיזי
עטיית מסיכות

תקופה זו נותנת את אותותיה גם בעולם העסקי, ועסקים רבים ובכללם קליר נדרשים להמציא עצמם מחדש.

בקליר, לקוחות רבים, שהיינו בעבורם ספק מוביל, עצרו את פעילותם. ולקוחות אחרים, שהיקף פעילותם ירד, צמצמו את הזמנותיהם ועדכנו את מגוון המוצרים כדי להפחית עלויות.



מתנה לעולים לכיתה א' שלכם

כדי שנה, חברת קליר מעניקה מתנה לילדי העובדים העולים לכיתה א'.

זוהי השנה השנייה ברציפות שאחד מילדי נהנים ממתנה זו. עם עלייתה של בר לכיתה א' ההתרגשות רבה ויש המון פרפרים בבטן.

זוהי תקופה מאתגרת המלווה בחשש ובחוסר ודאות מהחדש. מתנה זו, אשר מרגישים כי נבחרה בקפידה, מיוחדת ובעלת משמעות, מחממת את הלב ותורמת להנאה ולהתרגשות. מתנה שמתאימה "בדיוק".

המתנה נותנת אנרגיה ומוטיבציה לילדנו המתחילים שנת לימודים חדשה ונותנת לנו ההורים שלוה ונחת לקראת השנה הקרובה. מתנה היא מהלך דו כיווני, כזו שמעשירה גם את הנותן וגם את המקבל בעת ובעונה אחת.

אני שולחת ברכה והצלחה לכול העולים לכיתה א', מי ייתן וכל החיים תיהנו מהלימודים, תחכימו ותהיו סקרנים לדעת עוד ועוד ולהצליח בכל תחומי החיים.

הדר עטייה, מנהלת שירות והכשרה מקצועית

קורונה במשאבי אנוש שלכם ובשבילך

בתקופה מאתגרת זו, מחלקת משאבי אנוש שמה לה למטרה להגן על בריאותכם לצד הצורך להבטיח המשכיות עסקית הכרחית לנוכח העובדה שאנו מוגדרים כמפעל חיוני.

לשם כך בוצעו שינויים בהתאם להנחיות משרד הבריאות, גויסו פקחי קורונה לאכיפת ההנחיות, בוצעו שינויים במצבת כח האדם כגון עבודה מהבית, עבודה בקפסולות, יציאה לחל"ת של עובדים והשבתם לעבודה סדירה, וכן הועברו מסרים והנחיות באמצעים מקוונים.

כמו כן, בתקופה זו השתדלנו לדאוג לבריאות ולהנאה שלכם ושל בני משפחותיכם, וחילקנו סל מוצרי חיסוי וערכת "משחקים של פעם".

התקופה אילצה אותנו לוותר על התנדבויות קבוצתיות משותפות שקיימנו בשנים האחרונות באמצעות הלפי, וכן על אירועים חברתיים שהינם חלק בלתי נפרד מה-DNA שלנו, ועם זאת השתדלנו לציין אירועים משמעותיים וחגים באמצעות מסרים מקוונים ולשמר בכל דרך את תחושת החיבור והיחד.

מקווים לשוב לתלם במהרה, ולחוות ולחגוג יחד כפי שהיינו רגילים בעבר.

שלכם, משאבי אנוש



"כריך למי שצריך" תרומה לקהילה

לפני כשנה וחצי הצטרפתי למיזם הארצי "כריך למי שצריך", בו מתנדבים מכינים כריכים, ומחלקים אותם לכל רעב, בלי שאלות ובחיוך רחב.

זכיתי להיות חלק מקבוצה מדהימה של אנשים רחבי לב ומוכשרים, שטרחו, הכינו וחילקו בכל יום שלישי בעמדת רחוב, במרכז גילת. במשך כשנה ריכזתי את הקבוצה הבארשבעית שמנתה מאות מתנדבים. לצד עשרות רבות של אנשים פרטיים גייסנו גם חברות, עסקים, בתי ספר ותנועות נוער שהצטרפו לעשייה, ומעגל הטוב הלך והתרחב.

מה שהתחיל כשולחן קטן לחלוקת כריכים הפך להיות אבן שואבת לקשישים עריריים, דרי רחוב וילדים רעבים, ולצד הכריך הראשוני, ה"תפריט" התרחב למרק חם בחורף, פירות (כי בריא) ועוגות (כי טעים)...

בכל שבוע סיימנו את החלוקה ברגשות מעורבים - עצוב היה לראות את הצורך, ומרחיב לב היה לראות את הנתנה.

דקה לפני הקורונה הילה סגל, מנהלת משאבי אנוש, הציעה שגם משפחת קליר תצטרף לעשייה, והתכנית היתה שבכל שבוע קבוצה אחרת של עובדים תירתם להכנת הכריכים.

ההיענות מצד העובדים היתה מיידית ומרשימה, אולם תכניות ורצון טוב לחוד, ומציאות לחוד.

הקורונה אילצה אותנו להקפיא את החלוקה הפרונטלית מתוך צורך להגן על המחלקים, ובעיקר על המקבלים, שרובם ככולם מוגדרים אוכלוסייה בסיכון גבוה.

לשמחתי הרבה קליר לא שמטה את הכפפה, ואת עלות המצרכים להכנת הכריכים אנו נושאים משימים לתרום מדי שבוע בצורת מצרכי יסוד למשפחות קשות יום.

אשרינו שזכינו להיות בצד הנותן, ותודה לאלים על רוחב הלב! שרה ספיר, מנהלת שיווק



AIROSENS - נעים להכיר לחשוב לקוח

שמחה לספר לכם על חטיבה חדשה וריחנית במיוחד מבית קליר בשם AIROSENS.

החטיבה הוקמה על מנת לספק פתרונות פרימיום איכותיים ללקוחות קליר בפלח השוק הגבוה, כדוגמת בתי מלון יוקרתיים, מלונות בוטיק ועוד.

כשמפתחים מוצרי פרימיום, במיוחד בתחום האמנטיס, הדגש הוא על פורמולות איכותיות הכוללות ניחוח מדויק, פורמולת מוצר משודרגת ואריזה מפתה.

לניחוח ייחודי יש משמעות אדירה בחווית הלקוח כאשר הוא נכנס למקום חדש. הוכח מחקרית כי, לקוח יישאר זמן רב יותר במקום עם ריח נעים, וכי חוויה של ריח נעים/לא נעים נשאת חקוקה בזיכרון לזמן רב. בנוסף, ניחוח ייחודי מהווה בסיס למוצרים משלימים ולעיתים קרובות למקור הכנסה נוסף.

על מנת לתת פתרונות מלאים ללקוחות הוספנו בחודשים האחרונים, תחום של מערכות בישום חכמות לחללים (אזורי הלובי בחברות תעשייתיות, בישום לדיוור מוגן, מוסדות לימוד ועוד). שירות זה מאפשר בישום עוצמתי ואפקטיבי לחללים גדולים במיוחד ואינו דומה לאירוסולים שהם הדור הקודם של התחום. אנו צופים לתחום זה פוטנציאל מכירתי גדול, גם בתקופה מאתגרת זו.

עידית קוגל, אומנית בישום AIROSENS בעלת ניסיון של 15 שנים בחברות קוסמטיקה ומוצרי עריכה בינלאומיים.

יש לכם לקוח פוטנציאלי? אתם מוזמנים לפנות אלי ולשמע עוד פרטים בנייד 054-4307205, או במייל idit@airosens.co.il, בברכת עשייה פורה, עידית.

יום בחי'

רן גליקסמן, מנהל תכנון, בקרה ומערכות מידע

שרה ספיר, מנהלת שיווק

מי אני

רן, בן 56, נשוי לאורית, אבא לניר, שיר ויובל, וסבא לסיאול המתוקה. גר בקיבוץ כיסופים. עובד בקליר 28 שנים.

מוטו לחיים

עשה מה שאתה אוהב. תהיה במקום שטוב לך, ובחר בדרך של אופטימיות, שמחה והתנדבות.

יום העבודה

מתחיל את הבוקר בסבב עובדים בכל המחלקות ע"מ לשאול לשלומם ולתת מענה לבעיות / תקלות.

מהרגע שנכנס למשרד אני מקיים רוטינה הכוללת "מלאי מתאים" (עודפי מלאי וזמינות פריטים), אישור הזמנות רכש, שיפור עמידה בתחזיות, טיוב תשתיות, פרטו (המלצה לביטול פריטים, עדכון MABC), תחזוקה, פיתוחים ומענה לתוכנות מעלה-OV סלים, WMS.

התנדבות

מתנדב באופן קבוע בעמותות: פעמונים - ראש צוות ליווי משפחות לאיזון כלכלי.

הלפי - פעילות במסגרת קליר.

אתגרים - ליווי לקויי ראייה על אופני סנדס.

לב 1 - עזרה ליחידים או משפחות בשליחויות וקניות.

קרוב ללב - חיבור בין קהלים שונים.

איפה אתה בעוד 5 שנים

עובד בקליר, עושה מה שאני אוהב, חבר קיבוץ כיסופים.

אתגרים בעבודה

עמידה בתחזיות כאשר נכנסים פרמטרים משתנים, ונמצאים באי וודאות כמו בתקופה הנוכחית - תקופת הקורונה.

שעות הפנאי

אוהב ספורט בעיקר רכיבה על אופני שטח, טיולים, הצגות, מופעים ותרבות.

המהפך

במשך שנים נאבקתי במשקל יתר אשר הביא איתו בעיות בריאותיות. לפני כשנה עברתי ניתוח קיצור קיבה - מיני מעקף, אשר סייע לי לשנות את הרגלי האכילה שלי, ולאמץ תזונה בריאה. על הדרך השלתי 40 ק"ג ואיזנתי את המדדים. אפשר לומר שאני (חצי) בנאדם חדש!

קליר עבורך

משפחה, בית שני, לויאליות.

מאחל לקליר

צמיחה וגדילה, התפתחות בתחומים ובשוקים חדשים ושימור ההון האנושי.



קורונה במפעלי הבית

אנו בעיצומה של תקופה מאתגרת, כלל ההתנהלות המשפחתית, התעסוקתית והחברתית קיבלה תפנית. הדברים הסטנדרטים שנהגנו לעשות קיבלו ערך ומשמעות שונה.

ראשית, עטיית המסיכה, השינוי המהותי והגדול ביותר הן בשיבות והן במפגשי פרזודור, אשר מהווה תזכורת ויזואלית ראשונית לכך שאנו חיים בתקופה שונה משהיינו רגילים.

במפעלי הבית יוצרו כ-13 מוצרי חיסוי חדשים בפרק זמן קצר של חודש.

בתקופת הסגר, מכירת הנייר עלתה פי 2 מהרגיל, ומפעל אופק סיפק מענה למוצרי נייר הטואלט, כשהיו חוסרים קשים בשוק.

ייצור האלכולגל תפס במה מרכזית בתוכניות הייצור השבועיות והוא מוצר מוביל של מפעלי הבית בתקופה זו.

הריחוק החברתי בעבודה הינו כלל קשה מאוד ליישום, אך הכרחי, אשר בא לידי ביטוי בדברים הפשוטים ביום יום, כגון: הפסקות אוכל משותפות בהם היינו חולקים חוויות משפחתיות וחברתיות, וכיום לצערי כבר לא מתקיימות.

כולנו תקווה שתקופה זו תעבור במהרה ושנחזור לדפוסים האהובים והמוכרים.

טלי ארץ קדושה, מנהלת תפ"י

לעצמי ע"מ לא להדביק ולא להדבק "ערבות הדדית", אני אדאג לזולת

הקורונה הגיעה אלינו בהפתעה, ללא הכנה מוקדמת ועם הנחיות שהשתנו לעיתים קרובות, לפעמים בהפרש של מספר שעות.

מציאות ושיגרה חדשים:מסכה, הגיינה, מדידת חום, הצהרת בריאות, שטיפת ידיים.

השיגרה החדשה, הלא שיגרתית, מאלצת אותנו להמציא מחדש ולחשוב אחרת על מנת לתת מענה למציאות שהשתנתה.

בגל ה-1 כשהבנו לאן זה מתפתח, כאשר התחילו הגבלות על עסקים ועל האוכלוסייה, נדרשנו להכין את החברה לעבודה בקפסולות, לעבודה מרוחק - מהבית.

הקורונה פגעה בכל משפחה בישראל ובקליר, הן מבחינה כלכלית, והן מבחינה תעסוקתית. המצב החדש דרש מאיתנו הכנת תשתיות שיאפשרו למידה ועבודה מרוחק.

ישנו ריחוק חברתי בין מחלקות ובתוך מחלקות - ע"מ למנוע את התפשטות הקורונה בקרב עובדי החברה.

לאחר שחלק מההגבלות הוסרו - חזרתי לסבב הבוקר בין המחלקות ע"מ לשאול בשלום ועל הדרך לפתוח בעיות - ואז נשאלה השאלה - איפה היית? והסברתי "קורונה".

בעקבות סגירת שוק האירוח (בתי מלון, אולמות, מסעדות וכד') ועסקים רבים נוספים (מעונות, חינוך, תרבות, קניונים וכד') אנו חווים ירידה בביקושים למוצרים שהיינו רגילים למכור, דבר שאילץ אותנו להערך למלאים מתאימים לתקופה שבה אי הוודאות גבוהה.

הזמנות רכש נסגרו או שמועד אספקתם נדחה במידה וזה התאפשר. התחזיות הונמכו וניסינו להתאים אותן לביקושים החדשים שירדו באופן דרמטי, ולחלק מהפריטים הביקוש עד היום הינו 0.

חלק מהספקים היו סגורים בעקבות הקורונה והיינו צריכים להערך לספקים חליפיים.

מנגד, נפתחו פריטים חדשים שקשורים לקורונה כמו אלכוג'ל, מסיכות, מדחום, כפפות, ערכות קורונה, מגבונים, מגבוני חיסוי, מחיצות וכו', שלהם נדרשנו להגיב מהר ולעדכן תחזיות בתנאי אי וודאות - כמה זמן תמשך הקורונה, כמה להביא ואיך להביא, (יש מחסור בארץ ובעולם - האם להטיס ואז מייקר את המוצר). מחירי המוצרים שקשורים לקורונה בעקבות המחסור והביקוש הגובר התייקרו מאוד.

את רוב הישיבות עם ספקים, וישיבות פנים ארגוניות העברנו לזום. כל ישיבה שלא הכרחית דחינו או ביטלנו.

במשרד אנחנו 2, מוטי ואני, ושנינו עבדנו כרגיל. הגענו למשרד בב"ש כל יום.

בעיצומה של הגל הנוכחי אנו ערוכים לעבודה וממשיכים לעדכן את התחזיות.

מכיוון שעבדתי רגיל, השיגרה המשפחתית נשארה קבועה ביחסי עבודה- משפחה, 0 בילויים בחוץ והימנעות ממקומות הומי אדם.

רן גליקסמן, מנהל תכנון, בקרה ומערכות מידע

קורונה במוקד קש"ל

בגל הראשון - רוב הנציגות עבדו מהבית, 2 נציגות בלבד עבדו פיזית במוקד.

כיום, 50% מנציגות המוקד עובדות מהבית, 50% עובדות פיזית מהמשרד.

ישנם אתגרים רבים הכוללים: קושי בניהול מרחוק, ניהול אישי, ניהול סדר יום, ניהול משימות, אין בקרה על שיחות, שיחות של נציגות שעובדות מהבית אינן מוקלטות, מאחר והשיחות הועברו לניידים. התקשורת עם הנציגות שעובדות מהבית היא דרך הודעות/מיילים/טלפונים - לא כמו בימים רגילים בהם יושבות אחת ליד השניה והתקשורת קלה וזמינה, כל עדכון חייב להיות מגובה במייל - כדי שהמידע יגיע לכולן.

אי הגעה ליעדים - בעקבות לקוחות שלא עובדים/צמצמו פעילות. **פריטים חדשים** - פריטי קורונה, הצעה ללקוחות, התמודדות עם מחיריי שוק נמוכים משלנו.

מסיכות בכל מקום - לא נעים ומסרב. קיים קושי להעביר ישיבה עם מסיכה, לקלוט נציגה חדשה ולהעביר לה חפיפה עם מסיכה. מחיצות בין העמדות.

קשיים בעבודה מהבית:

- עבודה עם טלפון נייד ולא עם טלפון קווי - מרכזיה, בבית אין את הנוחות שיש במשרד: עמדת עבודה, כיסא משרדי, מדפסת (כשאינן לומדים להעריך)
- ריחוק חברתי, הרגשה של נתק ממוקד העניינים
- שילוב של עבודה עם ילדים בבית (בחופש), מאתגר ולא פשוט כלל.
- למדנו להכיר את הזום. ישיבות צוות נעשות בזום. לפחות ככה אנחנו רואות את כולן:)

מירי ולדשן, מנהלת מוקד קשרי לקוחות

קורונה במחלקת כספים

שינוי תהליכי עבודה: בגל הראשון היה עומס ולחץ מטורף, השתנו נהלי העבודה המוכרים, הכל היה דחוף. עבדנו עם ספקים חדשים לתשלום מסיכות, מדי חום וכו'. כמו כן, נוצר עומס רב וחירי בכמות ותדירות תשלומי היבוא.

משתדלים מאוד לשמור על ההנחיות, מילוי הצהרת בריאות יומית אינטרנטית, בדיקת חום יומית במשרד על ידי גדעון, מסיכה ושטיפות ידיים, משתדלים לאכול ארוחת צהריים במשרד על מנת למנוע התקלות, שליחים וסוכנים אינם נכנסים לקליר, אלא מוסרים/מקבלים חבילות בכניסה לבניין, מונע חשיפה מיותרת ועל זה אנו מברכים.

יש לשמור על ריחוק חברתי, כיוון שיש התנהלות גם מחוץ לעבודה. תמיד קיים החשש להדיבק ולפעמיים זה לא נעים להעיר לחברים להסתובב עם מסכה או לשמור ריחוק, לכן אנא, בואו נגלה אחריות חברתית ונשמור אחד על השני.

צוות מחלקת כספים

הקורונה בהתייחסות לתחום בתי האבות, הרפואה וניהול צוות מנ"לים

מוצרים: מיקוד במוצרי מיגון וחיטוי, דגש על כפפות (חוסר מטורף בשוק), מסכות וכו'. חיפוש מתמיד של מוצרים נוספים שקיימים בשוק וקליר לא מציעה למכירה .

בטיחות ושמירה על הכללים: כיום ישנו קושי גדול להכנס ללקוחות, ישנם המון בתי אבות שלא מאפשרים כניסה והפגישות נעשות מחוץ למקום או בטלפון.

ימי השטח עם המנ"לים מתבצעים בשני רכבים, פ.ע וישיבות מתקיימות בזום או מחוץ למשרד.

חיי משפחה בשילוב העבודה: כל פגישה/ישיבה /מפגש עם אנשים בעבודה נעשה במחשבה על הבית כדי לא להכניס חלילה הביתה את הקורונה ובעיקר למפגשים עם האנשים המבוגרים בתוך המשפחה .

הימים הראשונים של הקורונה תפסו אותי במילואים ארוכים של 55 יום ואז האתגר הכפיל את עצמו, להצליח לתפקד כקצין בפיקוד

העורף תוך שילוב של העבודה הסופר מאתגרת שהייתה בקליר בתחילת התקופה על כל המשתמע מכך.

התחום עליו אני אחראי, בתי אבות ובתי חולים, נשאר בעצימות גבוהה יחסית לשאר התחומים שבחברה וככזה זה מאתגר אותי יותר לחפש כל יום דברים חדשים, פעולות חדשות ובקיצור "להמציא את עצמי כל יום מחדש".

להערכתי, ידרש עוד זמן רב עד שנחזור לשגרה שהייתה כאן לפני ה-15.3.20, ולכן אנו חייבים לעשות את ההתאמות הנכונות לשגרה "בצל הקורונה" בעבודה, בחיי החברה והמשפחה ורק כך בשיתוף פעולה ומשמעת של כל אחד נצא מחוזקים יותר לשגרה הישנה שאנחנו כל כך מצפים לה.

בריאות לכולם

אופיר אלחרר, מנהל תחום בתי אבות, דיור מוגן ורפואה.

קורונה בתחום החינוך

משבר הקורונה הגיע אלינו ללא הודעה מוקדמת והשפיע רבות על אופי העבודה, קצב העבודה, צורת ההתנהלות ועל הצרכים השונים של הלקוחות.

שינויים בתהליכי העבודה: ראשית, תקופה זו מאופיינת בלחץ מאוד גדול מצד הלקוחות. הדברים נהפכו לדחופים יותר וחשובים יותר. הנ"ל מתבטא בהמון שאלות מצד הלקוחות, שיחות טלפון רבות ובקשות כאלו ואחרות. עם תחילת המשבר נתקלנו בלקוחות רבים שהעסק או המוסד בו הם עובדים נסגר לחלוטין, כמו אולמות אירועים, חברות קייטרינג ומוסדות חינוך. חלקם עובדים במתכונת מצומצמת שפוגעת בצורה קשה בהיקפי העבודה מולם להם הורגלנו. מנגד, ישנם לקוחות רבים אשר ממשיכים לעבוד, אך אינם מוכנים לקיים פגישות פרונטליות בתוך המוסד, מה שהשפיע מאוד על עבודת המנ"ל וסדר יומו. סיטואציה זו חייבה אותנו לחשוב מחדש ולחשוב מחוץ לקופסא, כיצד אנו יכולים להמשיך ולשמר את העבודה שלנו ואף להתאימה לרוח התקופה - בין אם זה אומר לקיים פגישות עם לקוחות בזום או מחוץ למוסד, וחיפוש מאסיבי אחר לקוחות חדשים אשר כן עובדים בתקופה זו ולהם יש את הצורך במוצרים חדשים.

מוצרים חדשים: משבר הקורונה עורר צורך למוצרים חדשים שלא היו קיימים לפני או שהיו בשימוש מינורי ודרש מאיתנו לייבא ולפתח מגוון רחב וחדש של מוצרים כגון כפפות (צריכה מוגברת), מדחום, מסיכות, אלכוג'ל, מוצרי חיסוי מסוגים שונים כגון מגבונים, נוזל, תרסיס וכו'. מוצרים אלו נרכשים היום באופן קבוע כמעט על ידי כל הלקוחות מכל הסגמנטים ונותנים מענה כולל ומקיף מבחינת מוצרי הגנה וחיטוי.

הקורונה נגעה בי בתקופה בה הצוות אותו אני מנהל עבר מספר שינויים ולכן תקופה זו הייתה מאתגרת מאוד. התמודדות עם לחץ גדול מאוד מצד הלקוחות ויחד עם זאת הדרכת עובדים חדשים והכונות העובדים מבחינה מקצועית, כל זה בניהול מרחוק - ניהול טלפוני ופגישות אישיות וצוותיות בזום. היה צורך לכוון מחדש את מנהלי תיקי הלקוחות ולהבהיר את העובדה כי בתקופה הקרובה אנו מנהלים את הלקוח "מרחוק", לאיזה לקוחות חדשים לפנות בתקופה זו, באילו מוצרים להתמקד וכיצד אנו משמרים לקוחות קיימים. כל זה תחת התחשבות בחשש הבריאותי של כל עובד ועובדת, ובהתחשב בעובדה שהמצב הנוכחי - הכלכלי, הבריאותי, החברתי והמשפחתי אינו פשוט ויש להתחשב בכל אלו ולדעת כיצד להביא את העובד לניצול מקסימאלי של יכולותיו בתקופה מורכבת זו, תוך שמירה על בטיחותו ובריאותו.

שילוב בין חיי משפחה לבין עבודה בתקופה זו היה מאוד מאתגר ומורכב. ראשית האתגר העיקרי היה לשמור על הבריאות בכדי שלא לסכן את שאר יושבי הבית. מה גם שבתור אבא לשני ילדים קטנים שהיו תקופה ממושכת סגורים בתוך הבית, המצב הצריך איזון נכון בין עבודה בתקופה מאוד לחוצה לבין רגישות לשאר בני הבית והמשפחה, בוודאי מבחינה בריאותית. מנהלי תיקי הלקוחות אשר עובדים בצוות שלי מורכבים חלקם מאנשים צעירים, הורים לילדים קטנים, וחלקם מבוגרים יותר עם חשש גדול יותר למצבם הבריאותי ולכן תקופה זו דרשה לגלות רגישות יתר לחששותיו ולצרכיו של כל אחד מהעובדים, יחד עם הדרישה להישגיית והצלחה מקצועית מקסימאלית במסגרת התפקיד.

בן אטל, מנהל תחום חינוך

מחשוב

בעקבות הקורונה אני נחשפתי למוצר חדש בקליר בשם "עבודה מהבית".

בתוך זמן קצר מצאתי את עצמי מוקף ב30 מחשבים ניידים חדשים לטובת משתמשים מכל המחלקות שנדרשו לעבודה מהבית.

בזמן שיא רכשתי 30 מחשבים ניידים מעולים, התקנו בהם את כל התוכנות הנדרשות לעבודה מהבית ופזרתי אותם למשתמשים.

באותו זמן התחלנו לטפל בהגדלת מהירות קווי התמסורת בהם אנחנו מחוברים לאינטרנט כדי שהמשתמשים יוכלו לעבוד מהבית באותה מהירות בה הם עבדו מהמשרד.

מהירות הגלישה של קליר הייתה 20 מגה ובשדרוג הגענו ל2007 מגה, שינוי משמעותי מאוד.

הייתי צריך לפתוח הרשאות לכל מי שמורשה לעבוד מהבית תוך כדי שמירה על אבטחת המידע של הארגון.

הדבר המאתגר ביותר היה והינו לתת שרות, הדרכה וטיפול בתקלות לכל משתמש שעובד מהבית.

שנהיה בריאים

סורין ליפשיץ, מנהל הבטחת איכות ומחשוב

תקופה של רכבת הרים

רוצים לעבוד ולקיים שיגרה ומצד שני מפחדים להדבק ולהדביק חברים לעבודה ומשפחה.

לסוכני המפיצים הכנו סל מוצרי קורונה, והם הסתובבו בין הלקוחות עם רכב מלא בסלי קורונה ופשוט מכרו מתוך הרכב.

התמקדנו בפריטים חדשים, פריטי קורונה, הנפקנו פליירים ושלחנו למפיצים ולסוכנים, ניסינו להעיר את השטח בכל דרך .

בתחום חומרי הניקוי, הצענו ללקוחות חדשים הדרכות חיסוי ללא עלות.

פינוי לנישיות שעובדות, ניסינו "להזיז את הגבינה" ולא להתמקד בלקוחות שסגורים. עיקר הפעילות היה והינו מיקוד בלקוחות חדשים והגדלת המגוון באותן נישות פעילות.

אוריאל זוננשיין, מנהל פיתוח עסקי

מעבדה

אנו נמצאים בעיצומה של מגפת הקורונה, השאלה המטרידה את רוב האנשים היום היא, איך אנחנו ממגנים את עצמנו, או איך הופכים את הסביבה שלנו לבטוחה יותר.

מעבדת ספידי התעוררה למצב חדש, שהיא לא הכירה לפני. פעלנו מהר מאוד על מנת להתאים את עצמנו למציאות החדשה ולדרישות החדשות של השוק.

חיסוי - זו מילת המפתח שכיכבה כמעט בכל פינה ולמילה הזאת היינו צריכים לתת מענה. כמעט לכול מוצר קיים היינו חייבים להוסיף את פעולת החיסוי, תוך כדי התחשבות ביעוד המוצר וחומרים שניתן להשתמש בהם. הסבון המוכר לכולנו "שני" אומנם הכיל פעולת חיסוי, אך היה משאיר ריח לוואי שנבע מחומר חיסוי מקבוצת פנולים. ביצענו סדרת בדיקות, ווילידיציה והגענו למוצר מעולה, עם סגולות חיסוי מצוינות ובנוסף ריח נעים ללא גוון לוואי. מקום מיוחד שמור לג'ל אלכוהול, שאותו ייצרנו עם נוסחה חדשנית בספידי בהצלחה רבה. היום אנחנו מספקים ללקוחות ג'ל אלכוהול שעומד בסטנדרטים של מכון התקנים ומכיל 70% אלכוהול.

מעבדת ספידי תמשיך לחפש דרכים יעילות על מנת שכולנו נרגיש "קצת יותר בטוחים".

מאחלת לכולם בריאות איתנה

מריה גרנובסקי, מנהלת המעבדה

