

אנשים פורצי דרך 2022



כתבת השער

**ד"ר
דורנה קלש**

מומחית
ברפואת עיניים
ומובילה ברפואה
אסתטית

עמ' 2

אמית הנדסה

כחול לבן

מקצועיות בענף
הגמרים בישראל

עמ' 5

מיקי קופל

יזם ואיש עסקים

עמ' 7

2M אדריכלות בע"מ

חדשנות אדריכלית

עמ' 8

רונית חיימוב

פסיכותראפיה אינטגרטיבית

עמ' 11

פרופ' אולגה רז

דיאטנית קלינית
מפתחת ספר הלחם

עמ' 13

פרופ' שי שבת

ניתוחי עמוד שידרה
בגישה זעיר פולשנית

עמ' 16

כלכליסט

המחלקה המסחרית

תוכן פרסומי



Rothenberg Group

פרסום ומיתוג בקונספט ייחודי



ד"ר דורינה קלש

מומחית ברפואת עיניים, מחלות רשתית ורפואה אסתטית

ד"ר קלש, ממלאת כיום מספר תפקידים במערך הבריאות בישראל: היא משמשת כמומחית ברפואת עיניים, מומחית במחלות רשתית והזרקות תוך עיניות ורופאה בכירה במחלקת העיניים של המרכז הרפואי ע"ש ברוך פדה, פוריה. חוקרת, מרצה ומדריכת רופאים בתחום הרפואה האסתטית, ומטפלת בשני תחומים אלה במרפאתה. היא גם מוצאת זמן להופיע בכלי התקשורת בתכניות יופי שונות בטלוויזיה ("מרגישות יופי" ו"מילון היופי") וברדיו.



כפרוצת דרך בתחומה, ד"ר קלש מומחית ברפואת עיניים וברפואה אסתטית. היא מקפידה להביא למטופליה טיפולים בינלאומיים חדשניים ביותר, עם תוצאות אופטימליות בנושא מחלות עיניים ורפואה אסתטית.

ה"אני מאמין" שלה ברפואה אסתטית, מתבטא ביכולת לשפר את מראה הפנים ואזורים בעייתיים, עם הקפדה בלתי מתפשרת על עקרונות היסוד של מצוינות, דיוק, בטיחות ומועור סיכונים. "השילוב בין הידע, הדיוק והניסיון המקצועי שלי, בשילוב הקפדה על שימוש בתכשירים הרפואיים האיכותיים ביותר, וטכנולוגיות מתקדמות מאפשרות קבלת תוצאות מדויקות וטבעיות ושביעות רצון המטופלים, הינם סוד ההצלחה שלי", אומרת ד"ר קלש. "חשוב לי להבין מה מפריע למטופל/ת באמת ומה הם מעוניינים לשפר, ואני בגישה שיש להתייחס למטופלים כפי שהייתי רוצה שיתייחסו אליי".

על השילוב בין רפואת עיניים לרפואה אסתטית היא מספרת, כרפואת עיניים מומחית עם תת התמחות בתחום הרשתית, תמיד עומדים לנגד עיני עקרונות הדיוק והבטיחות, שכן נהלים מקצועיים ובטיחותיים בתחום הרפואה האסתטית חיוניים כמו ברפואת עיניים והזרקות התוך עיניות. שם אני גם מוצאת את

החיבור בין האומנות לחוש האסתטי המפותח שלי". הטיפולים האסתטיים מיועדים לשפר ולשדרג את מראה הפנים תוך שיפור החוות החיצונית וקבלה של מראה יותר צעיר ורענן". המטרה שלי שהמטופלים יהיו בגרסה הטובה ביותר של עצמם. שישבו לשגרה לאחר הטיפול, ולא ישימו לב מה עשו. אבל כן ישאלו: מה שינית? הסתפרת? את/ה נראית קורנ/ת ווהר/ת".

מה הם הטיפולים המבוקשים והפופולריים אצלך?
"בהייתי מומחית ברפואת עיניים, אני מציעה טיפולים לאזור סביב העיניים, הורקות של בוטוליניום טוקסין (קסאומין, בוטוקס, דיספורט), טיפול בהזרקות למילוי שקעי עיניים וקמטוטים באזור העיניים, על ידי חומצה היאלורונית ייעודית, הרמת גבות, טיפול בקמטוטים, הסרת נגעי עור שפירים באזור העפעפיים וכד'.

טיפולי פיסול ועיצוב פנים, אחד הטיפולים היותר מוצלחים אצלי, הינו טיפול באמצעות הזרקת חומר מילוי מתקדם לעיצוב ופיסול פנים הנקרא **רדיאס**, המבוסס על סידן ובונה קולגן, שתוצאותיו: הרמה ושיפור משמעותי של מרקם העור עד כשנה וחצי.

טיפולים של עיצוב ומילוי השפתיים, עם חומצה ייעודית **סטילאג'**, וטיפולים עם חומצה היאלורונית בסמיכות שונות **כנון: בלוטרו וסטילאג'** למגוון טיפולים כמילוי קמטים בצדי האף והפה, קמטוטים מעל השפתיים, עיצוב אף, עיצוב קו הלסת והסנטר, ועוד.

ברשותי גם מספר טיפולים אפקטיביים ביותר על ידי מכשור טכנולוגי חדשני, המטפלים באופן מעמיק יותר בשכבות העור השונות ובשרירים שמתחת. אחד מהם למשל הוא **מכשיר הג'נאו (Geneo)** - לטיפול אנטי אייג'ינג מצוין, המשלב מספר טכנולוגיות במכשיר אחד, של העשרת העור בחמצן, החדרת חומרים פעילים, ואפקט הרמה.

דוגמה נוספת היא פלטפורמת הטיפול לחידוש והצרת הפנים, הצואור וכו'. **הדיווין פרו (Divine Pro)** המשלבת שלוש טכנולוגיות שונות הפועלות יחדיו: מיקרו-נידלינג, גלי רדיו וטכנולוגיות טריפרקשיונאל למיצוק הפנים, שיפור מראה העור ורענונתו.

לדברי ד"ר קלש המגמה העולמית כיום, הינה טיפולים בהתאמה אישית. "כמו שתופרת מתאימה את הבגד למידות הלקוחה, כך גם ברפואה אסתטית, החכמה לבחור את הטיפול המתאים ספציפית למטופל/ת ועניקו להם את המענה הכי מדויק לצרכיהם ורצונותיהם. המגמה אינה רק להזריק ולמלא קמטים באופן מוגזם, אלא ראייה כוללת והוליסטית של הפנים, והקפדה על הפרופורציות הטבעיות שלהן. המגמה מתאפשרת בין היתר בזכות השילוב של דרגות סימיות שונות של החומצות ההיאלורונית, המותאמות לכל אזור ואינדקציה והמאפשרות מענה מדויק לכל אזור ואזור בפנים".

לנשים אשר "מתמכרות" לטיפולי האסתטיקה, מה תאמרי להן? מתי לעצור?
 "אני חוששת לומר לא. הרבה פעמים יש צורך להגדיר גבולות ולא לאפשר הגזמה של כמות, על מנת לאפשר מראה טבעי ורענן. לעיתים הזרקה הדרגתית בכמה מפגשים מאפשרת

להגיע בדיוק למראה הדרוש. שמירה על פרופורציות הפנים בעת ההזרקה, מאפשרת תוצאות טובות וטבעיות, אין להגזים בנפחים".

לאחרונה שומעים שגיל הנשים המזריקות ירד, יש סברה שכדאי להתחיל מוקדם, האמת?

"יש טיפולים שכלל שמתחילים איתם בשלב מוקדם, כך ניתן למנוע את תהליך העמקת הקמטים. למשל: קמטי ההבעה במצח, בין הגבות וצידי העיניים, אלו קמטים שכדאי לטפל בהם מיד כשמופיעים, כי עם הזמן הקמט הופך חרוט בעור, והבוטוקס/קסאומין/ דיספורט לבדם לא יעלימו לחלוטין, עם זאת, צעירות לא צריכות סתם להזריק אם אין להן קמטים. יש טיפולים לשיפור מרקם העור המתאימים לכל גיל, למשל: במכשור טכנולוגי להחדרת חומרים וויטמינים המשפרים את מראה העור".

מה לגבי נשים הרוצות להזריק ונרתעות מחשש לכאב או שינוי מבנה הפנים?

"אני דוגלת בהזרקה עם כמה שפחות כאב, אם בכלל. ניתן לאלחש את מקום ההזרקה עם משחת אילחוש, לשלב עבודה עם מחטים עדינות וקנולות, וכן שימוש במכשיר חדשני להזרקה עם מחטים עדינות.

הזרקה עדינה והדרגתית גם תורמת לכך. כמו כן חלוקה של תכנית טיפול למס' מפגשים, כל פעם עבודה באזור אחר מאפשרת חוויה טובה יותר של הטיפול".

בשנים האחרונות טיפולי האסתטיקה מאוד פופולריים, המליצי לנו כיצד לבחור רופא ומה לבדוק?

"אני ממליצה ללכת רק לרופא שעבר הכשרה מתאימה בתחום האסתטיקה, מיומן ובעל ניסיון לעסוק בטיפולים אלה. חומרי מילוי איכותיים וגם מכשור טכנולוגי מוספים לתוצאה המדויקת והבטוחה, ואין להתפשר עליהם. כמדרכת רופאים מטעם חברות תרופות ומכשור רפואי, יכולה רק להמליץ לא להתפשר, לבחור בטיפולים איכותיים וברופא מומחה המנוסה בתחום".

"בשוק קיימים חומרים מזויפים וצריך לדעת בידי מי הינכם מפקידים את הפנים שלכם. אין קיצורי דרך ברפואה מקצועית טובה. מבחינתי מצויינות ומקצועיות הינה הדרך להצלחה".



אייל בסרגליק

עורך דין פלילי ובעל חברת יזמות



מה תאחל לעצמך בשנת 2023?
 "הקמת משפחה (כיום גרוש עם תינוקת) והצלחה בכל אשר יבוא בפנינו בפי האיש המקצועי"

מה גורם לך לגאווה בעבודתך?
 "העובדה שאנו מצליחים כמעט בכל פניה או בקשה לקבל את מבוקשנו. אין מדובר במקריות, אלא בשיטה. ההודיה של הלקוחות ומשפחותיהם, שאנו ממש מצילים גורמת לי לתחושת גאווה גדולה".

רגע שיא בקריירה שהנך גאה בו?
 "אחד מרגעי השיא שהיו לי בקריירה ארוכת השנים שלי, היה ייצוגו של סמפכ"ל המשטרה אילן פרנקו, שהיה היחיד מרבין המזהרים של ועדת החקירה הממשלתית של וועדת זיילר - ששרד את הוועדה שבה השופט הוא גם התובע, בעוד שכל צמרת המשטרה שהייתה מוזהרת בוועדה הודחה, הוא קודם."

עוד אני זוכר את הזיכוי הראשון שלי, בתיק הראשון שניהלתי כעצמאי, תיק השוחד של מכון הדרום, אצל כבוד השופט כבוב בבית המשפט המחוזי, כאשר בעקבותיו זוכו עוד ארבעה נאשמים אצל השופט כבוב".

מה אתה עושה בשעות הפנאי?
 "אין לי יום ואין לי לילה - העבודה היא חלק תמידי מחיי. אבל כשיש לי זמן אני יוצא למסעדות, סרטים, מתאמן בחדר כושר."

שיחקתי גם כדורסל באופן מקצועי הרבה שנים, ואני ממשיך לעשות זאת מדי פעם. התחביב האמיתי שלי הוא המקצוע שלי".

היכן אתה רואה את עצמך בעוד 5 שנים?
 "ראש לשכת עורכי הדין ובהמשך שר המשפטים".

תחום צבירות "3113 אורון אבן"

תחום משפטי מגוון ומורכב, הוא דורש ידע הן בתחום המשפט הפלילי והן בתחום המשפט המסחרי והאזרחי. נוסף לאלו הוא התחום דורש ידע כלכלי וחשבונאי נרחב.

הניסיון הנרחב של עו"ד בסרגליק מהווה יתרון משמעותי כאשר ליכולת לנהל ולמקסם את הגנתם של חשודים ונאשמים בתיקי הונאה. עו"ד בסרגליק וצוות משרדו, בעל ניסיון רב שנים בתחום עבירות הונאה ומרמה, מן המנסוים והמוערכים בישראל ומייצג נאמנה לקוחות בתיקים גדולים, מורכבים ובעלי פרופיל תקשורתי גבוה, לרבות בעלי תפקידים בכירים אשר היו מעורבים בהליכים המורכבים והרגישים ביותר.

המשרד מעניק ללקוחות ליווי משפטי בכל אחד משלבי ההליך הפלילי:
 החל ממעמד החקירה, הליכי המעצר והשחרור, ליווי מלא עובר ההליכים מקדמים והליכי שימוע שתכליתם מניעת הגשת כתבי אישום, וכלה בנייה של הליכים משפטיים בפני כל הערכאות השיפוטיות.

רזומה מקצועי ורקע אישי
 "בן 43.5, מחזיק בשני תארים אקדמים תואר ראשון ושני משולב משפטים ומנהל עסקים (מיומן ושוק ההון) בהצטיינות יתרה, מהמייכללה למינהל והקריה האקדמית אונו, בעל תואר שני משפטים (אשכול פלילי) מאוניברסיטת בר אילן."

בעלים של חברת עו"ד המעסיקה עשרה עו"ד ושני מתמחים ובעלים של חברת יזמות שכוללת בין שלל פעילותיה גם את המותג בינד העוסק בהכנה לבריאות לשכת עו"ד. מרצה למשפטים בקורסים שונים. קבוצת בסרגליק מונה כ-30. אני מנהל את שתי החברות".

במה משרדך עוסק ומה הם שירותיו?
 "חברת עורכי הדין עוסקת בתחומים המשפט הפלילי, צווארון לבן, צבאי משמעת, העבריה וליטיגציה אזרחית - תביעות כספיות חוזיות, עתירות ותיקי נדל"ן הפקעה ופינוי."

חברת היזמות עוסקת בתחומי הנדל"ן, השקעות, יעוץ אסטרטגי עסקי ופיננסי ותקשורת רבות במצבי משבר, הכנה לבריאות הכנה ללשכת עו"ד - מיזם BEYONED ורשת גני ילדים בשיטת מונטסורי - 'בסרקידס'".

מה מייחד את פעילותך העסקית?
 "החדשנות המשפטית, יכולת שימוש מקסימלי בידע, אהבת האדם והדאגה הכנה ללקוח ולבני משפחתו. לדידי, מעולם לא עבדתי יום אחד, אני הולך לתחביב שלי שהינו הצלת נפשות ואני עוסק בו כל העת."

לא לחינם אנו נכללים תדיר במדדי המצוינות האמפיריים של B&D ו BDI בתחומי פעילותו של המשרד צווארון לבן, פלילי, צבא וביטחון, הלבנת הון, מיסוי פלילי, נדל"ן, ותכנון ובניה ומשרדי הבוטק".

כמצליחן בתחומך מה כולל ארגז הכלים שלך?
 "ידע רב ויכולת משפטית, ניסיון רב, שימוש בקשרים וכישורים, היכולת להשתמש בתקשורת בצורה אינטנסיבית ככלי, דיסקרטיות מוחלטת, כמו גם היכולת להוציא את המוץ מן התבוללבוך את מה שבאמת נדרש כדי לנצח ללקוח את התיק".

האם אתה רואה בעבודתך שליחות?
 "עבודתי היא שליחות יומיומית להצלת נפשות, ואני רואה אותה כעבודת קודש. בכיסי נמצא תמיד שטר של דולר אחד של הרבי מילובביץ' שקיבלתי מלקוח שלי שהוא רב חשוב בחב"ד שאני משמש כשליח שלו כבר כמה שנים".

מה חשוב לך שלקוחותיך יידעו עלייך?
 "אם חברתם במשרד שלי שייצג אתכם, לא יהיה מי שיילחם יותר ממני עבורכם והתוצאות לעולם לאור העבודה והשיטיות, יהיו מעולות".

כפופץ דרך בתחומך מהו האני מאמין שלך?
 "יושרה, תעוזה, חוכמה ועשיית צדק עבור הלקוח ובדרך בלתי מתפשרת. אני מנהל כל תיק ותיק כאילו הוא מאבק חיי ולא זאת לא סיסמא הנורקת לחלל האויר - אלא המציאות בה אני פועל ועובד. אני נלחם ללא הרף עבור לקוחותיי, ממעט בשינה ותמיד נכון, מוכן ודרוך לסייע ללקוחותיי 24/7".



יוסי כהן

הבעלים של חברת אמית הנדסה כחול לבן



תמיכה מבית - אחד המשפטים שאמר לי הגורו המקצועי שלי, המהנדס הראשי של חברת ארנסון - יצחק יצחקי, מלווה אותי עד היום: "הייה מהנדס מצויין ואיש עסקים מעולה, אך ללא בת זוג שתלווה אותך בדרך, תאמין בך ותתמוך בך, לא תצליח". התברכתי בבת זוג מושלמת שהאמינה בי כשבחרתי לוותר על משכורת מצוינת ועתידי מזהיר כשכיר, ולהתחיל מאפס בחברה קבלנית מתחילה עם כל הסיכונים שבכך. עד היום אני מרגיש שהיא מאחורי בכל החלטה, דבר שמאוד מחזק אותי ומאפשר לי להמשיך בדרך על אף האתגרים.

הון אנושי -בחירת עובדים המתאימים לאופי החברה המשפחתי, אני מרגיש כי העובדים נותנים את כל כולם, ורואים בחברה ובערכיה ערך עליון."

לשנות את הסטיגמה של הענף

"יש סטיגמה על קבלני ביצוע של אי עמידה בהתחייבות, וניסיון למקסם רווחים על חשבון הלקוח, אני חושב כי בשנים האחרונות ישנם בתחומי קבלנים מצוינים הנותנים שירות מעולה, וזאת למרות כל הבעיות והאתגרים שהיום מנת חלקם של העוסקים בענף: מחסור בכוח אדם מקצועי, קושי ביישום כלל נהלי הבטיחות, תלות במס' רב של ספקים וקבלני משנה, שעלוה לגרום לעיכוב במסירת הפרויקט במועדו.

חשוב לי לנסות ולשנות את הסטיגמה, וכחלק מכך וכדי לשמר את המצוינות בה אני דוגל, אני בוחר לעיתים לוותר על פרויקט בגלל לוח זמנים לא אפשרי או תקציב שידוע מראש שלא ניתן לעמוד בו".

מה חשוב לך שידעו עליך?

"בשנת 2008 התחלתי לרוץ בעיקר מתוך רצון לשמור על הבריאות, הדבר התפתח לשיגעון של רכיבות אופני כביש, שחיה וריצה, ובשנת 2016 השתתפתי בתחרות איירונמן באוסטרליה. ההצלחה בתחרות גרמה לי להבין כי כל דבר אפשרי אם רק תאמין בו".

מהו האני מאמין שלך?

"אני מאמין שיש ללכת עם האמת הפנימית שלך, להאמין בעצמך ולשאוף תמיד ליותר. להקטיב וללמוד מאחרים, כי מה שאיך יודע, חשוב יותר ממה שאמר כבר יודע".

מה גורם לך לנאווה בעבודתך?

"אני גאה בעובדי החברה שלי, שנותנים הכל בכדי לעמוד ביעדים ולהשביע את רצון הלקוחות. אני יודע כי העובדים מתייחסים ופועלים כבני בית, ונותנים את המקסימום

רקע אישי
 "בן 52, נשוי לליילך ואב לארבעה, בעלים ומנכ"ל חברת אמית הנדסה כחול לבן. מהנדס אזרחי בוגר הטכניון ותואר שני במנהל עסקים באוני' תל אביב. (B.S.C, M.B.A).

בשנת 1997 התחלתי לעבוד כמהנדס ביצוע ומנהל פרויקטים בחברת א.ארנסון בע"מ. ביצעתי פרויקטים גדולים ומורכבים הנדסית, וביניהם: מלון הרודס באילת, תחנת כח באשקלון, גשרים בנתב"ג ובניני משרדים גדולים בעבודות שכללו שלד וגמר".

אודות החברה

"בשנת 2005 הקמתי את חברת אמית הנדסה כחול לבן העוסקת בביצוע עבודות בנייה עם התמחות בעבודות גמר ומערכות למשרדים וחנייות.

הסגל ההנדסי וכלל צוותי אמית הנדסה, מורכבים מאנשי מקצוע מסורים העומדים לשירות לקוחות החברה בכל עת ומספקים פתרונות מקצועיים, לצד אווירה נעימה בכל שלבי הפרויקט, דרך מעטפת שירות מקצועית המאפשרת ניהול פרויקטי בנייה באופן מדויק, קפדני ומסור, דבר המהווה למוזמין יתרון ביצועי ופיננסי לאורך כל הדרך.

בליבת פעילות החברה עומדים ערכי איכות הביצוע, עמידה בתקציב מוגדר, הקפדה יתרה על לוחות זמנים ושירות ללא פשרות. החברה נהנית מחוסן כלכלי גבוה.

החברה מבצעת עבודות גמר מגוונות ומספקת פיקוח הנדסי מקיף לצד חומרי גלם איכותיים המאפשרים הגעה לרמת גימור ועיצוב גבוהה במיוחד. ביצוע כל פרויקט ופרויקט נעשה מתוך הבטחה לטיפול קפדני ושימת לב מדוקדקת לפרטים".

מה מייחד את פעילותכם העסקית?

"אמית הנדסה מבצעת מספר מצומצם של פרויקטים בכל פרק זמן נתון ובכך מבטיחה טיפול אישי, מסור ומקצועי, עמידה מדויקת בלוחות הזמנים ושימת לב לכלל הפרטים. פרויקטי החברה מגוונים בסוגם והיקפם, ובכל אחד ואחד מהם שמה החברה דגש על מתן שירות מקצועי ובלתי תלוי, לצד מענה קפדני אשר ממלא את כלל דרישות המוזמן על הצד הטוב ביותר.

משלב הייעוץ, התכנון והיעיצוב על פי דרישות הלקוח ועד שלב הביצוע, חוקיות החברה מבדלות אותה ונשענות על וותק, ניסיון, חוסן פיננסי, שקיפות, אמינות ואחריות ביצוע".

TURN KEY PROJECT

"החברה נותנת מענה כבר בשלב המעטפת, כולל ביצוע פרויקטים בשיטת תיאום, תכנון וביצוע, המשלבת תכנון אדריכלי המתאים לדרישות הלקוח ובהתאם לצרכים השונים, כגון: שימוש עצמי או בנייה לשם שכירות.

השיטה מאפשרת למוזמן לנצל טוב יותר את פוטנציאל התחרות של השוק, הן בהיבט התכנוני והן בהיבט הביצועי, ובנוסף לקצר את לוח הזמנים של הפרויקט, כאשר כלל העבודה נעשית באופן מיטבי ויעיל תחת קורת גג אחת.

הצלחתו של פרויקט מסוג זה טמונה בניסיון מקצועי וותק מוכח הבא לידי ביטוי בשביעות רצונם של לקוחותינו".

כמצליחן בתחומך, מה כולל ארגז הכלים שלך?

"**מצוינות** - השאיפה למצוינות החלה כבר בחינוך מהבית, הורי תמיד דאגו לחנך אותי ואת אחיי למצוינות, ללא קיצורי דרך. בכל שנותיי כשכיר וכעצמאי אני מקפיד על תכנון ביצוע בצורה מושלמת.

קוראות וקוראים יקרים!

רגע לפני שחולפת שנה ומתחילה שנה אזרחית חדשה, עם מבט קדימה ותקווה לשנה פורייה ועשייה משמעותית, הזדמנויות עסקיות, צמיחה והתחדשות, בחרנו להתמקד במוסף זה באנשים פורצי דרך בתחומם (רפואה אסתטית, נדל"ן, משפט ועוד), המספרים על האני מאמין שלהם, תפקידם, ומה הצעיד אותם קדימה אל ההצלחה.

במוסף תקראו את הסיכום האישי שלהם לשנת 2022, ומה צפוי לקרות בשנת 2023 בתחומם, כולל חידושים, המלצות וטיפים מניסיונם האישי.

קוראה מפתח

שוש רוטנברג, עורכת המוסף



YDI - DIAMONDS יהלומים ישירות מהיצרן

"היהלומים שלנו, מקורם בקבוצת האם DVC וזה הערך המוסף שלנו", מסבירות השתיים. את יהלומי הגלם רוכשת DVC מקבוצת דה בירס (De Beers), חברת כריית היהלומים האיכותית, הגדולה והוותיקה בעולם אשר לה 72 לקוחות ברחבי העולם וקבוצת DVC היא אחת מהן.

"אנו נדרשים לעמוד בדרישות קפדניות ובסטנדרטים הגבוהים ביותר ולכן לקוח שרוכש אצלנו מבין שהוא נמצא בחברה אמינה, שמחזיקה בכל תעודות ההסמכה הבינלאומיות, והוא מקבל תכשיט בסטנדרט גבוה ואיכותי על פי תקציבו האישי ובמחיר המשתלם ביותר", מסבירה לורה צוהר.

איזה ערך מוסף אתן מביאות?

"ללקוח הפרטי אין את הידע להבחין בשוני באיכות היהלומים אותם הוא קונה, לכן האמינות היא קריטית מאוד והיא במקום הראשון. אצלנו הלקוח יודע בדיוק איזה סוג יהלום הוא רכש, מה איכותו ואיזה ליטוש הוא עבר. בסופו של יום, אנחנו מביאות את האיכות האירופאית לישראל, אותה איכות ליטוש שנמכרת למוטגי העל ברחבי העולם במחירים נוחים לכיסם של הישראלים".

אנו מאחלות לעצמנו בשנת 2023

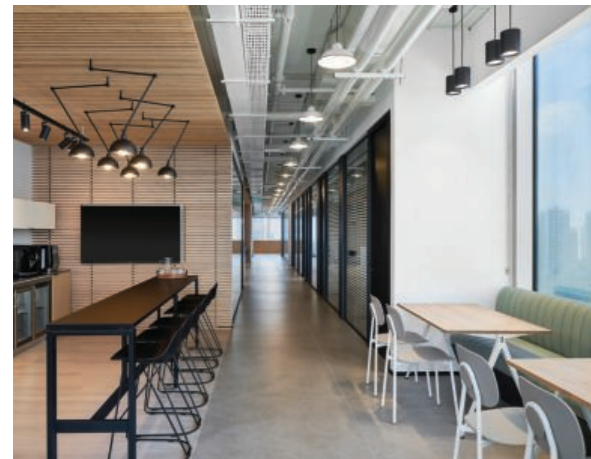
"ב"ה שנמשיך לצמוח ונהיה אחת מחברות תכשיטי היהלומים הגדולות בארץ ובעולם.

כבר כיום תכשיטים שלנו נמכרים בחו"ל. אנו מאחלות לנשים שטרם הכירו או קנו מאיתנו, לזכות להתחדש בתכשיט יפה שלנו כבר בקרוב!"



YDI - DIAMONDS | טל': 073-2277296 | תובל 23, רמת גן | ydi-d.co.il | ydi_jewelry

הפקת המוסף: קבוצת רוטנברג תקשורת בע"מ | עורכת המוסף: שוש רוטנברג | מנהלת מחלקת דיגיטל ורשתות חברתיות: שחר רוטנברג | @rotenberg_group | rotenberg.group *גילוי נאות: המוסף הינו בהפקת המחלקה המסחרית של כלכליסט, מערכת עיתון כלכליסט אינה אחראית לתוכן המודעות וכן מבקשת להבהיר כי כתבות המוסף הינן תוכן פרסומי ואין לראות במאמרים ו/או במודעות משום המלצה מכל סוג שהוא.



מזנון טכנולוגיות | אדר': סטודיו מאיה אסף | פיקוח: קובי דן | צלם: ליאור טייטלר



משרד רב' אורלין | אדר': מיכאל ארדליסק | פיקוח: CBRE YARON-LEVY | צלם: עדי מרמז



אלה אורן - מעצבת פנים

מתמחה בעיצוב חללי מגורים וסביבות עבודה



אך רוק במה שבאמת היו רוצים. בהמשך מתחילה עבודת השילוב בין החלום והמציאות. זהו תהליך משותף של פידבק הדדי שבסופו מיוצרת תכנית עבודה שמביאה לידי ביטוי את החלל הנתון עם האדם שיחיה או יעבוד בו. מרגע זה המסע הולך ונעשה מעניין יותר. אנתנו בוחרים ביחד ומחברים בקו מנחה אחד את כל המרכיבים והאבזורים שלהם או יוקקים כדי להשלים את התמונה שרצינו לקבל".

מהו הערך המוסף שאת מספקת ללקוחותיך?
"כל מפגש עם לקוח חדש הוא כהתחלה של מערכת יחסים. ההצלחה שלה תלויה בכמה כל אחד מהצדדים מוכן ורוצה לתת מעצמו בשבילה. מהצד שלי, אני מביאה את כל הידע, הניסיון, היצירתיות, האהבה והאכפתיות שיש בתוכי. ככל שהצד השני מוכן להיפתח, לסמוך ולהיעזר... כך מערכת היחסים תתפתח יותר והתוצאה תהיה טובה, נכונה ומדויקת יותר".

מהו הערך המוסף שאת מספקת ללקוחותיך?
"כל מפגש עם לקוח חדש הוא כהתחלה של מערכת יחסים. ההצלחה שלה תלויה בכמה כל אחד מהצדדים מוכן ורוצה לתת מעצמו בשבילה. מהצד שלי, אני מביאה את כל הידע, הניסיון, היצירתיות, האהבה והאכפתיות שיש בתוכי. ככל שהצד השני מוכן להיפתח, לסמוך ולהיעזר... כך מערכת היחסים תתפתח יותר והתוצאה תהיה טובה, נכונה ומדויקת יותר".

איך מתגבשת ההחלטה לקו העיצובי של הפרויקט מול הלקוחות?
"יש לקוחות שמגיעים עם קו ברור למה שרוצים, אחרים מתחברים להרבה סגנונות ולא יודעים איך לשלב ביניהם. יש לקוחות שאומרים, 'אנו לא מבינים, לא יודעים... תעצבי לנו איך שאת מבינה'."

בכל המקרים התהליך דומה, מתחילים בשיחה שמלווה בתמונות ובהמון שאלות ובמהלכה אני למדה על טעם האנשים שמולי, ובמקביל הם מחדדים עוד קצת את הטעם שלהם עצמם.

הרעיון הכללי פשוט - תפקידי כמעצבת הוא לקחת את טעמם ולשלב במידה הנכונה בחלל שבו אני מעצבת עבורם."

כפורצת דרך בתחום מה האני מאמין שלך?
"אני מאמינה שמציאת האיוון הנכון בין היופי והפונקציונליות הינו סוד הצלחתי בכל פרויקט, והוא שהופך את העיצוב לנכון במקום ובזמן שבו נוצר. את האיוון הזה אני מוצאת תוך הקשבה רבה והסתכלות על צרכי הלקוח, דרך עיניי כמעצבת."



מיקי קופל

זים ואיש עסקים



Mediwho מלווה על ידי רפרנטים מקצועיים המתפעלים במהירות וביעילות עבור הלקוח כל פרוצדורה רפואית שאותה הוא צריך כמו איתור וקידום תורים, החזרים כספיים, חוות דעת שניה בארץ ובחו"ל, ביקור רופא בבית, ועוד".

הנכח שבידי סוכני הביטוח
"ההצלחה האסטרטגית של קופל בעבודה עם סוכני הביטוח, הביאה לכך שבשנים האחרונות קופל גרופ זוכה בכל סקר שירות של לשכת סוכני הביטוח בישראל: "זה החדשנות, השירות, והזמינות, שאנו נותנים ללקוחות", מנמק מיקי קופל את הסיבה לזכייה".

"האסטרטגיה שבחרתי לפני 23 שנים של שוק מוצרים ללקוחות רק באמצעות סוכני ביטוח והעצמתם היא העניין. סוכני הביטוח משרתים את האינטרסים של לקוחותיהם לאורך השנים ומתאימים להם את המוצרים והשירותים בהתאמה אישית לצרכיהם, ולכן הבנתי שהם צריכים להיות הגוף היחיד שישווק את המוצרים שלנו".

איפה היית פורץ דרך בתחומך?
"האסטרטגיה שבחרתי להיצמד לשיווק מוצרים רק באמצעות סוכני ביטוח ומהלך שהטמעת לפני כ-6 שנים שבא לידי ביטוי בחזרה שיצא בעבודה משותפת עם רשות הפיקוח על הביטוח מטעם משרד האוצר וע"ד ג'ון גבע, שמאפשר לסוכני הביטוח למכור את המוצרים המשלימים ללא מעורבות חברות הביטוח".

מה האני מאמין שלך?
"מנהל חייב להיות מסוגל להיות סובלני כלפי ההישגים, וההתקדמות המעשית שיתכן שהחברה מסוגלת להגיע אליהם, ולשפר אותם."

היומיומית. אנחנו המצפן של הלקוחות ועושים עבורם את הכל. הופכים אותם לVIP - בבריאות וכמו שיש מושג כזה פרסונל בבריאות, בעצם אנחנו הופכים כל לקוח לפרסונל גם אם הוא לא הדוד של שר הבריאות או אם של בכיר בחברת ביטוח.

בעיני, אם שילמת אז מגיעה לך חווית שירות בבריאות. לקוח גבי שנים, שירות וטיפול טוב. אם לא הצלחנו להשיג לו אנחנו נכנסים בנעלי נותן השירות ובעצם הופכים את הלקוח לפרטי לכל דבר.

מה שיצרנו באמצעות Mediwho זה שכל לקוח בעצם שווה בשווה, גם במחיר שהוא משלם וגם ברמת השירות והזמינות. אנחנו מאתרים תורים ברמת ימים, כי הבנו את השיטה, את כשל השוק ובעצם אנחנו יודעים, להציף את צורכיי הלקוח, בצורה מדויקת באמצעות הרפרנטים המקצועיים שלנו, ועל זה אנחנו נמשיך לתת דגש בשנה הקרובה".

מה התוכניות שלך לעתיד?
"כשאתה מנהל חברה מעל 100 מיליון אתה מחפש את האתגר הבא, "כיום באופי ובנפשי, להמשיך לפתח מוצרים ושירותים חדשניים להרחיב את תחום הבריאות גם מעבר לגבולות מדינת ישראל".

מה התוכניות לשנת 2023 בתחום הבריאות?
"למצוא משקיעים פוטנציאליים ואסטרטגים להשקעה ב-Mediwho, ולצאת עם כל עולמות הבריאות לארה"ב ולאירופה כי שם זה חסר. הפטנט שלנו הוא עולמי ובעצם אנו רואים את המוצר כה-Ways של עולם הבריאות."

כל הנושא של ייעוץ ובדיקות וסיוע אישי ללקוח עד דלת האשפוז הוא המוצר הכי נצרך והשירותים הכי חשובים ברפואה

היזמות השאפתנית של איש העסקים מיקי קופל, הביאו לשינויים מרחיקי לכת בשירות לעולמות הבריאות הניתנים כיום בארץ.

היום ואיש העסקים מיקי קופל, כבר בן 50 ולא נח לרגע. הוא המייסד והעומד בראש קבוצת 'קופל גרופ', חברת 'Jobbit', וחברת 'Mediwho' והיז עוד נטויה. עם למעלה מ-23 שנים בעולם העסקי, סוד הצלחתו זה ההון האנושי, עם למעלה מ-150 עובדים בעסקיו, חלקם אף הולכים איתו תקופה ארוכה.

אודות עסקיו
אל תחום המוצרים המשלימים לעולם הביטוח הגיע קופל לאחר שירות צבאי ב-8200 ולאחר שהקים מערך מודיעין עסקי. "באופי שלי אני זים, ומאוד רציני שתהיה לי חברה פרטית שלי, אחרי שבחנתי את השוק וצרכיו, ראיתי לנגד עיני איפה אוכל להשפיע וליצור שינוי וההבנה שלי הייתה באמצעות סוכני הביטוח ומיזמים טובים", הוא מספר.

קופל הוא הבעלים של קבוצת 'קופל גרופ', המשווקת מוצרים משלימים לשירותי רכב המשווקים באמצעות סוכני ביטוח בלבד, כגון: שירותי דרך וגרירה, כיסוי לשבר שמשות, רכב חליפי, שירותי דרך, שירותי תיקונים למוצרי חשמל ביתיים ועוד. שתי חברות מצליחות נוספות שהוקמו במסגרת קבוצת קופל גרופ, הן חברת Jobbit וחברת Mediwho.

חברת 'Jobbit', מספקת שירותי סליקה ותפעול בתחום הפנסיוני עבור מעסיקים וסוכני ביטוח ומתמקדת בכלים, שיבטיחו כי הכספים שהמעסיק מפריש לעובדים ישיכו נכונה לעובדים".

החדשנות בביטוחי בריאות
לדברי קופל "בשנים האחרונות, המפקח על הביטוחים החליט להפריד בין המוצרים הפנסיוניים לבין תפעול המוצרים וקבע כי לסוכן ביטוח אסור לתפעל את המוצרים הפנסיוניים, 'כדי להבטיח סדר וארגון בשיוק הקופות לעובד, הקמתי יחד עם תומר קנצוקר, מנכ"ל Jobbit, שירות של שיוך כספי הפנסיה, על גנת שהעובד יקבל את כל הכספים שהופרשו לו על ידי המעסיק, אנתנו ממש בוטיק בתחום", הוא אומר.

את חברת Mediwho המציעה שירותים בתחום הבריאות, כגון: איתור תורים תוך ימים בודדים, החזרים כספיים על טיפולים ובדיקות, מידע על תרופות בתוך הסל ומחוצה לו, חוות דעת שניה מטובי הרופאים בארץ ובעולם, התאמת שירותים לצרכים רפואיים, ועוד, קופל הקים כשגילה שאנחנו משלמים הרבה כספים לקופות החולים ולביטוחי הבריאות הפרטיים וכשמגיע הצורך לקבל מהם שירות 'האורח אינו מוצא את ידיו ורגליו".

חברת Mediwho הוקמה כמענה לאי הסדר, כשל שוק וחוסר הידע של מבוססים באשר לזכויות המגיעות להם מכוח ביטוחי הבריאות.

"למעשה, אנחנו משלמים המון כסף לקופות החולים, לביטוחים המשלימים במסגרת ש"ן, ועל ביטוחי בריאות פרטיים, אבל ברגע של מחלה או פציעה, אנחנו לא באמת יודעים מה מגיע לנו במסגרת הביטוחים ומטעם מי", אומר קופל, "המוקד של



מיקי כתר ומרב ברמן

אדריכלות בנין ועיצוב פנים



צלם: רמי יתרו

מה מייחד את פעילותיכם העסקית?
 "אנו משרד אשר פועל וחושב אחרת, משרד שיועד ליצור התאמות עבור מגוון רב של פרויקטים ובכל אחד ואחד כזה, להמציא את עצמנו מחדש".

כמצליחים בתחומכם מה כולל ארגז הכלים שלכם?
 "כשרון, תשוקה ותחושת מחויבות אישית לנו וללקוחות שלנו, והבטחה עצמית להנות מהדרך ולגדול בה תוך כדי שיפור תמיד".

האם אתם רואים בעבודתכם שליחות?
 "שליחות זאת מלה גדולה, אבל כן. זוהי בהחלט זכות גדולה ליצור לאנשים סביבה אנושית, מתוכננת ומעוצבת. עם תחושת השליחות הזו, מגיעה גם אחריות גדולה".

מה חשוב לכם שלקוחותכם יידעו עליכם?
 "חשובים לנו שני דברים למעשה:

האחד - שאנו תמיד מבטיחים לעשות את המעבר. אחרי כל תיאום הציפיות, הנובע מרצונות הלקוח, תמיד לקחת את הפרוייקט לרמה הבאה של המרחב האנושי האישי הבא שלו. **השני** - כל פרויקט הנו עם חתימה אישית לחלוטו של כל לקוח, כל פרויקט הוא בעל שפה ייחודית וחומת אישי".

כפורצי דרך בתחומכם, מהו האני מאמין שלכם?
 "תפיסת עולם הנובעת מהכרה שאנו מראשיתו עד באחריתו של תהליך התכנון האדריכלי והעיצובי, עוסקים בבני אדם, על כל המורכבות והפשטות המשתמעת מכך.

העבודה שלנו עוסקת בהתאמה אנושית של האדם אל סביבתו. כאשר אתה רואה את האנשים במרכז, תוך ניתוח אמיתי לעומק ויצירת פרוגרמה נכונה ואנושית, הכוללת את מכלול של המרחב, הסביבה, התקציב, החוק, התקן, חשוב לנו להגיע ליצירה הרמונית אנושית נועזת ופורצת דרך, המגיעה לידי ביטוי ביצירת ארכיטקטורה מיטבית".

מה גורם לכם לגאווה בעבודתכם?
 "כשאנו נכנסים למקום שאנו תכננו ומרגישים כי הצלחנו להביא בשורה חדשה, אחרת, אבל תמיד בעלת מימד אנושי, שהינה תוצאה של הליך עבודה נכון, שיטתי, נועז ושגדלנו בו כמשרד, כאנשים יוצרים בחשיבה אחרת, והתוצאה בהלימה לכך - מוצלחת, פרקטית, כיפית ומחבקת. מקום שאתה רוצה להגיע אליו ובעיקר לשהות בו".

במה משרדכם עוסק ומהם שירותיו?
 "אנו עוסקים בשלושה תחומים עיקריים:

בנייה פרטית - כולל עיצובי פנים של וילות, דירות, מקטנות ופשוטות עד לפרוייקטים יוקרתיים עתירי תקציב, כאן אנו פועלים מטעם הלקוח הפרטי או מטעם הזימים השוכרים את שירותנו לתכנון ועיצוב של דירות היוקרה בפרוייקטים, כולל לתכנון ועיצוב של המרחבים הציבוריים.

תכנון ועיצוב פנים של משרדים - הינו תחום נוסף בו אנו מוצאים עצמנו מתכננים לאנשים שאנו למעשה לא מכירים, וחייבים ליצור להם מרחב עבודה אישי וציבורי המאפשר להם חיים איכותיים בסביבתם, יחד עם יצירת זהות של הארגון בו הם עובדים.

יעוץ מקצועי אישי - התחום השלישי בו אנו עוסקים, לבדיקת התכנות של פרויקטים לזימים, אנשים פרטיים אשר חושבים או שוקלים לבצע מהלך נדל"ני. אנו בוחנים את האספקט התכנוני בתהליך מקדים, על מנת לבחון את הפוטנציאל הגלום, האפשרויות העומדות לרשותו, שיעורו להם לקבל החלטות".

רגע שיא בקריירה שהינכם גאים בו?
 "יש לא מעט רגעים כאלו, מעל לכל תגובות הלקוחות שלנו. זה מחמם את הלב, עם רובם אנו עד היום בקשר אישי. אנשים אינם מבינים כמה המקצוע שלנו תובעני. הצורך שלנו ליצור, להוביל בראיה כוללת, של המכלול הראשי מיצירת הקונספט הראשי, עד לפרטים הכי קטנים, יחד עם עבודה צמודה מול הלקוחות ועשרות יועצים וספקים. אנו גם שמחים על הזכיית הרבות שלנו במגזינים מתחום העיצוב בארץ ובעולם.

3 פעמים זכינו ב 'טופ-10' של 'בניין ודיר', וכעת מועמדים בפעם הרביעית לנבחרי השנה 2022 של 'בניין ודיר', פעמיים זכינו במגזין 'דירה נאה', ויש לנו בית שזכה ב-100 הבתים היפים בעולם, של חברת 'מרווין' האמריקאית, על בית קסום בכפר סבא. כל זאת בנוסף לשלל של פרסומי כתבות עלינו, נותנים לנו רגע של נחת, הכרה וסיפוק אישי".

היכן אתם רואים את עצמכם בעוד 5 שנים?
 "ב'בארץ, בהחלט מובילים את תחום האדריכלות בשני סקטורים עיקריים: ענף עיצוב הפנים במנעד רחב של פרויקטים, זה תמיד מרגש ומעניין, וכמובן יציאה לחו"ל. לבנות פרויקטים על איזה מפרץ קסום בטבע, במקום בו האדם פוגש את הטבע ושם ליצור סביבה הרמונית איכותית".

מה תאחלו לכם בשנת 2023?
 "שכל יום יהיה כייף לקום בבוקר ולהגיע למשרד, שהיו לנו לקוחות מקסימים ופרוייקטים מופלאים. שנכול להציג תפישות עולם חדשניות בתחום העיצוב".



ירון שגיא

עורך פתרונות, יו"ר 'פלונטר'



צלם: א. טייב

ההליך הוא במחיר משתלם, הכולל טיסה לערבה ואירוח של 2 הצדדים בחדרים נפרדים. אנו מארחים גם את עורכי הדין של הצדדים, אם בני הווג מעוניינים בכך. הליכי 'פלונטר' מאופיינים בחיסכון ניכר בזמן, במחיר הוגן ובאווירה נעימה ומהווים אלטרנטיבה לבתי המשפט העמוסים ולהליכי הגישור והבוררות המוכרים".

מה מייחד את פעילותך העסקית?
 "גדלתי כילד שחווה משברים כואבים במשפחה הגרעינית שלו ואני רואה חשיבות גדולה ביצירת הסכמים טובים ופתרונות לסכסוכים שגובים מחיר כבד מכל מי שמעורב בהם.

כאיש עסקים נמלתי בעבר קורבן לעקיצה עסקית שהשאירה אותי בחובות של כ-8 חצי מיליון שקלים. ניהלתי בעצמי, ללא ליווי משפטי, מאבק מול 3 בנקים והובלתי להרשעתו וכליאתו כדון, של הנוכל שהוציא ממני כספים במירמה. מתוך כך, יש לי ניסיון גדול בבניית תכניות פעולה, מציאת פתרונות ושימוש יעיל בחוקים ובתקנות המשפטיים, וגם דרייב רגשי לא מבוסס לפעול למניעת עוולות.

שיטת 'פלונטר' שפיתחתי, מבוססת על ניסיון בבניית אסטרטגיות משפטיות וערכת פתרונות של בוררות אפקטיבית המבוססים על תעוזה, מחקר ויצירתיות".

כמצליח, מה כולל ארגז הכלים שלך?
 "הירתמות מלאה, הכוללת פעילות רחבה לפתרון הסכסוך, הקשבה עמוקה, מחויבות שלמה ונסיון עשיר ביצירת הסכמים שלא משאירים פתח למריבות ומחלוקות בעתיד. ההסכמים שלנו כוללים הסתכלות מעמיקה קדימה.

אנו יודעים לרתום להליך גם צדדים עקשנים ולוחמניים ולייצר שיתוף פעולה בין הצדדים גם בסכסוכים מורכבים. ערכנו פתרונות גם בין צדדים שהיו מסוכסכים שנים ארוכות ונכנסו לדיונים משפטיים ממושכים והוצאות כספיות עצומות.

היכולת לראות את מה שרוצים שלא אראה, והיכולת להקשיב למה שלא רוצים שאשמע, הן מתנות שמאפשרות לי לייצר מהלכים ופתרונות שחוסכים עלויות וזמן, עבור מי שזקוקים לשרותי 'פלונטר'".

האם אתה רואה בעבודתך שליחות?
 "בהחלט. כמי שנאבק בעצמו מול המערכת שהיתה אטומה מולי, אני יודע כמה קשה להתרומם ממצבי יאוש, למצוא פתרונות ולהמשיך הלאה לחיים טובים יותר.

יש לי הבנה עמוקה של השבר שיכול להיווצר ממשברים משפחתיים ועסקיים ולשמחתי יש לי את הכלים לצמצמם את הנזקים. אני רואה שליחות בהנחלת הכלים האלה לאחרים".

מהו האני מאמין שלך?
 "החושב מנצח".

מה חשוב לך שלקוחותיך יידעו עליך?
 "שאני מכיר טוב את המצב והתחושות שבהן נמצאים מי שפונים אלי - הייתי שם. טיפולתי בסוגים רבים של מחלוקות עד היום: סיכסוכי שכנים שיצאו מפרופורציה, בעיות בין חברי קיבוץ, שותפים עסקיים

ספר בקצרה אודותיך, רזומה מקצועי ורקע אישי?
 "יום, איש עסקים, מייסד יו"ר ארגון 'פלונטר' לפתרון סכסוכים. עם שיטת 'פלונטר' שפיתחתי, אנו פותרים סכסוכים משפחתיים ועסקיים, בהליך בוררות אפקטיבי שמסתיים בחתימה על הסכם בין הצדדים, שהוא קביל משפטית בתוקף חוק הבוררות. ב-12 השנים האחרונות אני משמש כנציג ציבור בוועדות הכנסת ומקדם עשייה חברתית אשר כוללת: הרצאות, טיפול פרו-בוגו בעוולות המערכת מול חסרי אונים וזיהוי ופעילות לתיקון חוקים המקפחים את הפרט בישראל.

אני מג"ד במילואים, לשעבר מוביל פעילות ארצית לשחרור גלעד שליט - "הטנק של גלעד". ליד עמק יזרעאל (ב-1962), גר בעמק גם כיום, עם אשתי נטע ושלושת ילדינו.

עמק יזרעאל מקום מופלא בעיני, עם נופים מרשימים ושדות יפים. ההליכות שלי בשדות אחרי ימים של פגישות בתל אביב, זה הזמן עבורי לחשוב על המפגשים שהיו לי במהלך היום עם סוגים שונים של אנשים ולקבל תובנות ופתרונות.

לדעתי גם בתקופות מורכבות, רוב האנשים יודעים מה הדבר הנכון לעשות, אלא שהאגו, הזעם, הקינאה, התסכול, השפעת הסביבה וגורמים נוספים שמפעילים אותנו, לעיתים מרחיקים אותנו מעצמנו וגוברים על השיקולים המהותיים.

התובנות שלי שעולות עם ההליכה בנופי העמק, הביאוני לייצר בארגון 'פלונטר' שירות לפתרון סכסוכים בשלושה ימים, הקיים במחלקת הסכסוכים המשפחתיים וגם במחלקת הסכסוכים האזרחיים כספיים.

אנו יוזמים יציאה מהשגרה והתרחקות מהסביבה המוכרת ומיטיסים את הצדדים לנוף המדברי הרגוע, לאולם הדיונים שלנו בקיבוץ יהל בערבה, שם אנו מגשים פתרון לסכסוך אותו הצדדים מבקשים לסיים. תוך 3 ימים אנו מגיעים לפתרונות חכמים באווירה טובה וחותרים על הסכם.

'פלונטר' מציעים פתרון סכסוכים בכל אזורי הארץ, גם בוימים קצרים יותר משלושה ימים. היכולת שלנו לסיים סיכסוכים ממושכים שנגררו שנים וגבו משאבים גדולים של כסף, זמן ואנרגיה מאנשים, מבחינתי מהווה את לב הארגון".

במה משרדך עוסק ומהם שירותיו?
 "ב'פלונטר' 3 מחלקות: מחלקת סיכסוכים משפחתיים, מחלקת סיכסוכים כספיים/אזרחיים ומחלקת שרותי אסטרטגיה משפטית לחברות, תאגידים, עיריות, מועצות, משרדי ממשלה ועוד.

כמו כן אנו מפעילים אקדמיה להכשרה בתחומים: ערכת פתרונות מוסמכים לבוררות אפקטיבית, ליווי למימוש פסק בוררות/פסק דין, ובניית אסטרטגיה משפטית.

צוות 'פלונטר' מנוסה בפתרון סכסוכים משפחתיים כגון: גירושים, סכסוכי צוואה וירושה, סכסוכי זכויות במושבים וקיבוצים על רקע זכויות של בני המשפחה.

לזוגות לפני פרידה, שיש ביניהם הסכמות עקרוניות, אנו יודעים לערוך הסדר גירושין מהיר בהסכמה תוך כ-3 שעות. לזוגות שנמצאים בסכסוך מתמשך בבית המשפט ורוצים לסיימו, או נמצאים בחוסר הסכמה וטרם פנו לבית המשפט, אנו מציעים הליך בוררות אפקטיבי בן 3 ימים, בחדר הדיונים שלנו בקיבוץ יהל בערבה.



עולם הפסיכותרפיה התפתח לאין שיעור בעשורים האחרונים. כיום מטפל נדרש להכיר שיטות רבות כדי להתאים את הטיפול למטופל. מרכז ההכשרה מפתחה רנית חיימוב נועד לענות על צורך זה בדיוק.

חיימוב עובדת סוציאלית ופסיכותרפיסטית 23 שנים.

את דרכה החלה במסלול הטיפולי השגרתי, תואר ראשון ושני בעבודה סוציאלית, כשאת התואר השני ביצעה עם התמחות, שלאחריה עבדה כ-15 שנים בבתי חולים ובמערכת הבריאות כולה. בעבודתה ריכזה את תחום אלימות במשפחה בדי"ח וולפסון, טיפלה בנפגעי/ות תקיפה מינית בחדר 4, שם היוותה עבור המטופלים גורם טיפולי, מנהל ומתווך אל מול המשטרה וגורמים רפואיים אחרים. בנוסף, עבדה בטיפול נמרץ ילדים ובמראת סוכרת ואנדוקרינית ילדים ובריאתריה. לאחר סיום עבודתה במערכת הבריאות, עבדה בשירות למען הילד בלונדון, עם ילדי פליטים בתחום איחוד משפחות. מספרת חיימוב, העומדת כיום בראש המרכז לטיפול בחרדות טראומה ובמחלות כרוניות. "ברגע שנכנסתי לתחום, הבנתי כמה הוא משמעותי ושמחתי על ההזדמנות לבדוק את עצמי ואת המוטיבציות שלי מחדש". לאחר חשיבה מחודשת הקימה את המרכז לטיפול בחרדות טראומה ובמחלות כרוניות, המשמש גם במרכז הכשרה פרטי למטופלים.

רנית חיימוב

מייסדת המרכז לפסיכותרפיה אינטגרטיבית "הדרך של רנית"

פסיכולוגים, יועצים חינוכיים, מאמנים, פסיכותרפיסטים ואחרים. בעולם שבו קיים שיח וניסיון לגדר את גבולות הפסיכותרפיה בהיותה תחום פרוץ, חיימוב מבקשת לאתגר ולשאלו בהינתן המגוון הרחב של שיטות הטיפול הקיימות, מדוע הסטנדרט האקדמי מסתמך כמעט בלעדי עבור המטופלים בעולם המודרני: "באקדמיה לומדים תיאוריה וגישות של לפני 200 שנים ומעלה.

איך זהים משבר?

בלבול קוגניטיבי: אובדן של הערכת זמן, זכרון, קשיי ריכוז. הצפה רגשית: מתח ואי שקט. סימפטומים פיזיולוגיים: כחודה מלווה ברעד, זיעה, הקאות.

מה חשוב להצלחת התהליך הטיפולי?

קיימים יעדי ההתערבות: למקד - במקרה של בלבול קוגניטיבי תעשה הגדרה ותיאור המצב, תכנון תכנית פעולה והקניית תפיסה מציאותית. לעזור ולעודד במקרה של הצפה רגשית, רוצים לשכך ולמתן את המציאות כדי שיהיה פחות סבל. צריך לשוחח עם הלקוח במדיה הנוחה לו, במיוחד נוער, בוואטסאפ, פייסבוק וכו', ולעזור להם ע"י שנגיד להם שאנו שם בשבילם. כשרוצים להביא להקלה גופנית, צריך לעשות הרפיה: נשימה, שאיפה, לשים מוזיקה ולנוע, מנוחה, ישיבה וכד'. הפעלת האדם - החזרת השליטה בהיעדר כלים להתמודד עם המצב."

20 דקות - שיחת ייעוץ חנימית לכלים אישיים להרגעה

רנית חיימוב | טל': 052-3635674 | ronithaimoff.co.il | RonitsWay@gmail.com



קרן רווה

גרפולוגית משפטית בינלאומית



רזומה ורקע אישי "אני גרפולוגית משפטית בינלאומית, מומחית הממונה מטעם בתי המשפט לזיהוי כתבי יד, זיופים ואוטנטיות מסמכים.

מה מייחד את פעילותך העסקית?

"אני כותבת רק חוות דעת חזקות. אם איני בטוחה שמסמך מסוים אותנטי או מזויף, אעדיף שלא לכתוב כלל. על דוכן העדים בחקירה נגדית אני מאד משכנעת, מדגימה את מה שכתבתי במילים פשוטות וברורות, כך שכל אדם מבין, בגובה העיניים. אני מוכנה לנסוע רחוק, גם מעבר לים, כדי לבדוק מסמך מקורי".

כמצליחה בתחומך מה כולל ארגז הכלים שלך?

"אני חדת אבחנה ומוצאת במסמכים פרטים ודקויות שנעלמים אילו, נסעתי ללמוד באקדמיה הבריטית לגרפולוגיה בלונדון, "The British Academy of Graphology" ושם הוסמכתי בהצטיינות. ניהלתי את הסניף הלונדוני של הגרפולוגיה הבינלאומית חנה קרן ז"ל, תוך חשיפה לשיטות עבודה בגרפולוגיה משפטית הלכה למעשה. יש לי גם תואר שני במשפטים אשר תומך בהחלטותיי המקצועיות.

כמה משרדך עוסק ומהם שירותיו?

"עדות מומחה בגרפולוגיה משפטית ואוטנטיות מסמכים, מתפרשת על מגוון רחב של שאלות עליהן אני כותבת חוות דעת. לדוגמה: מי חתם על שטר זה? האם צוואה זו באמת משנת 1980? איך נוצר המכתב? האם החוזה הזה אמיתי? אני נחשפת לפיסות היסטוריה ומקרים מרתקים, עליהם אני גם מרצה".

כפוצת דרך בתחומך, מהו האני מאמין שלך?

"אני מאמינה שעלינו כל הזמן להשתפר, להשתכלל ולפתח עוד ועוד כלים בכדי להיות מציניים בתחום שלנו. כך אני נוהגת. חשוב לזכור שאלו לא רק תיקים משפטיים אלא אנשים עם חיים ואתגרים מורכבים מאד. ההבנה שלי בתחום הפסיכולוגי מסייעת גם פה".

מה גורם לך לגאווה בעבודתך?

"הספר שכתבתי בתחום גרפולוגיה משפטית וזיהוי זיופים מצויט רבות בפסקי דין, ושופטים מברכים לצטט מתוך חוות הדעת שלי כשהם נמנקים את ההחלטות שלהם. זה תמיד מרגש אותי. להיות הכתובה הראשונה למענה עבור עורכי הדין כשעולה דילמה לבני מסמך - לא מפסיק לשמח אותי".

רגע שיא בקריירה שהנך גאה בו?

"כתבתי בציריך חוות דעת עבור אירגון פיפא העולמי, בויכוח על אותנטיות חתימה על חוזה שחקן. אני אוהבת לעבוד עם ארגונים בינלאומיים וגאה באיכות עבודתי מולם. השתק ספרי בלשכת עורכי הדין גם הוא ערב שלא אשכח".

היכן את רואה את עצמך בעוד 5 שנים?

"כותבת חוות דעת מומחית עבור תהליכים משפטיים בינלאומיים, בבורריות ובתי משפט ברחבי העולם".

מה תאחלי לעצמך בשנת 2023?

"להגשים לפחות אחד מתוך שלושת החלומות העיקריים שלי לשנה זו. אני אוהבת לחלום בגדול".

קרן רווה | טל': 09-7422383, 052-3561104 | בית אשכול, אחוזה 79, רעננה | keranraveh.co.il | keranravehg@gmail.com

שרון סיידא

יזמית, אשת עסקים ומלונאית

רזומה ורקע אישי

"בגיל 24 התקבלתי לתפקיד מזכירת מנכ"ל במלון סטריה, ובמהרה ידעתי שאני מכוונת גבוה ופעלתית להשיג זאת. פחות משש שנים כבר ישבתי בכסא מנכ"ל המלון. עוד לפני שמלאו לי 30 מוניתי לתפקיד מנכ"לית בית-מלון.

גיל 24 התקבלתי לתפקיד מזכירת מנכ"ל במלון סטריה, ובמהרה ידעתי שאני מכוונת גבוה ופעלתית להשיג זאת. פחות משש שנים כבר ישבתי בכסא מנכ"ל המלון. עוד לפני שמלאו לי 30 מוניתי לתפקיד מנכ"לית בית-מלון. לאחר תקופת ניהול מלון פרימה, המשכתי לעוד מלונות בצפון, הקמתי משרד לשיווק וייעוץ מלונאי, אני בעלת ניסיון של למעלה מ-20 שנה בתחום התיירות והמלונאות, ובנוסף, יש לי זיקה לענף הבניין.

אני מפחדת ליזום, גדלתי מכשלונות והתחזקתי מהצלחות, עדיף כישלון מפואר מחלומות במריה

בשל מיקומו המושלם, מתהדר המלון ביופיו של הים הנשקף מכל הסוויטות המרהיבות שבו. במלון חדרי ישיבות גדולים, בריכת שחייה, בריכת פעוטות, חדר אוכל, בר מפואר, חדר כושר, מתחם ספא הכולל 8 חדרי טיפולים, מתוכם 4 חדרי זוגיים, חמאם טורקי וסאונה פינית ופינת ישיבה, בית כנסת, שירותי כביסה, מועדון ילדים ואף השכרת רכב.

כחובבת אמנות, קירות הלובי מעוטרים ביצירות אמנות מתערוכות שאנו מציגים, "לעיתים של הצייר מנשה קדישמן, או של השחקן והאמן אייל גפן, ולעיתים של האמנית חני בוגזלו", אומרת סיידא, בימים אלו אנו מציגים תמונות ופסלים של האמנית ענת בן עזרא.

עוד היא מוסיפה: "באיילנד פועל גם ISLA BAR - בר אלכוהול עם סיגרים קובנים", תחביב אישי שלה, שדרבן אותה לייסד מועדון חברים לסיגרים המתכנס פעמיים בשנה.

כיצד הגעת למקצועך ולמעמדך הנוכחי?

"הגעתי לענף במקרה, התחלתי כמזכירת מנכ"ל במלון פרימה בטבריה - עיר הולדתי, ומהר מאוד התקדמתי לתפקידי ניהול, ולבסוף לניהול המלון. לאחר תקופת ניהול מלון פרימה, המשכתי לעוד מלונות בצפון, הקמתי משרד לשיווק וייעוץ מלונאי, אני בעלת ניסיון של למעלה מ-20 שנה בתחום התיירות והמלונאות, ובנוסף, יש לי זיקה לענף הבניין".

נקודה משמעותית בחיך?

"הקמת חברת ניהול משלי וזכייה במכרז על מלון הסוויטות איילנד. איילנד הינו מקור גאוה עבורי, הקמתי בו פרום של נשות עסקים, מועדון סיגרים, ויש לי עוד המון תכניות דרך. ענף המלונאות עבורי הוא כסוג של חיידק שקשה לעזוב וקל לאהוב! לכן כיום אני כולי במלונאות".

מי קהל היעד של מלון איילנד?

"עד הקורונה ארחנו תיירים מחו"ל, בעיקר אמריקאים. אך לאחרונה השקענו כדי להתאים את המלון גם לישראלים, ואנו מארחים משפחות בעיקר בסופי שבוע. בנוסף, הלוקיישן אטרקטיבי לשוק גדול הכולל חתנים וכלות המגיעים להתארגנות וליל הכלולות במלון, משרדי ממשלה, עובדי הייטק

דברים שלא יודעים עליך...

"משקיעה בפעילות חברתית במלון, מארחת ניצולי שואה, מאמצת חיילים בודדים. מאמינה בהשתדלות ובמאמצים גדולים. תמיד שואפת להיות הגרסה הטובה של עצמי, חובבת קריאה, לומדת מהר ולא מושפעת מקולות רי, מגלה רגישות כלפי העובדים. כיום ההון האנושי החשוב בעסק. כיום משמשת כיו"ר ועדת השיווק של התאחדות בתי המלון בישראל. מנכ"לית התאחדות המלונות של נתניה, בנוסף, חברה בוועדת אימהות של הביטוח הלאומי".

מה האי מאמין שלך?

"שרות ואמינות. אני מאוד אוהבת את עבודתי, מפגשים עם אנשים ולתת שרות אדיב. במלון חשוב לנו להעניק חוויה כוללת ומעטפת שירות שלמה ללקוח".

היכן נראה אותך בעוד 5 שנים?

"ממשיכה בעשייה בענף המלונאות".

שרון סיידא - מייסדת ומנכ"לית מלון הסוויטות איילנד - בנתניה | טל': 077-2666690 | sharon@saida.co.il | islandsuite.co.il



אודליה ביצ'צ'ו

נטורופתית N.D משלבת שיטות מעולם הספורט, הקואצי'נג וה NLP



מה גורם לגאווה בעבודתך? "התפתחות העסק שלי וההצלחות של מטופליי, שמצליחים לשמר את השינוי אליו הגיעו ולסגל הרגלים בריאים לחיים".

רגע שיא בקריירה שהינך גאה בו?

"השתתפתי בכנס בריאות גדול: "אוכלים בריא ה-13". העברתי סדנה המבוססת על שיטת העבודה שלי, וזו הייתה מבחינתי נקודת ציון בדרכי המקצועית, זה משהו שמאוד רציתי לקחת חלק בו".

היכן את רואה את עצמך בעוד 5 שנים?

"ממשיכה לטפל ולהעביר הרצאות רבות בארץ ובעולם, ומתחילה להכשיר מטופלים בשיטה שפיתחתי: "Triple Location".

אודליה ביצ'צ'ו | קהילת סלונקי 9, ת"א | טל': 052-3989024 | Odelyabichacho@gmail.com | odelyabichacho.co.il | odelya.bichacho



עו"ד גליה מויאל קוסקס

בעלים במשותף ומנכ"ל של MAGNUS חברה לייצור ויבוא כלי מטבח ואירוח



רזומה ורקע אישי
 "אני עורכת דין בעלת תואר ראשון ותואר שני במשפטים, עוסקת בעריכת דין, נשואה ואם לשתי בנות נפלאות. שותפה יחד עם בן זוגי עורך הדין פיליפ קוסקס, במשרד עו"ד, משרד בוטיק אשר עוסק בתחום הנדל"ן בהיקפים גדולים, ואף בליטיגיה מסחרית ואזרחית.

מחד ומכנכ"ל MAGNUS מאידך, כל כובע הוא קיצוץ אחר לטובה כמובן, מצד אחד אחריות על העבודה המשפטית במשרדי ומצד שני אהבתי והתשוקה שלי לבישול".

מהו ההישג המקצועי שאת הכי גאה בו?

"התחלתי ללמוד משפטים רק בגיל 35 וסיימתי את שני התארים וההסמכה שלי בגיל 40, זה אומר שאין דבר העומד בפני הרצון. מה שכן בי את תאוות הבישול והאירוח. מה גם שהבישול בעיניי הינו תרפיה ויצירה ואם בגילי, (אוטוטו 50) הצלחתי לשלב גם אהבה לבישול דרך המותג המופלא שלנו MAGNUS וגם הצלחה כעו"ד.. אז אני הכי מאושרת בעולם".

כפורצת דרך בתחומך, מהו האני מאמין שלך?

"תמיד להאמין בעצמך גם ברגעי נפילה ושבר, שהיו לי אגב



מה חשוב לך שלקוחותיי יידעו עלייך?

"בכובעי כעורכת דין, אני מאמינה שלקוחותיי יודעים שאני מטפלת בכל תיק במקצועיות מרובה, ומתייחסת אליו כאילו היה התיק היחיד והחשוב ביותר במשרד, גם אם אני לוקחת לעיתים קרובות ביותר את העבודה הביתה אל תוך הלילה. כמנכ"ל ובעלים של MAGNUS הייתי רוצה שידעו שאנו שמים דגש על ייצור של מוצרים איכותיים ומועילים במטבח, תוך מתן שירות ללא פשרות, כאשר מנחה אותי בחירת המוצרים שאני הייתי רוצה אצלי במטבח".

אתגרים בעבודתך ודרך התמודדותך עימם?

"תמיד ישנם אתגרים ואני דואגת להציב בפניי אתגרים חדשים ורף גבוה, אני אוהבת את העשייה שלי שמתמרנת בין עבודתי כעו"ד

הרבה כאלה לא מעט בתקופת הלימודים, מבחנים, עבודות סמינריוניות ועוד ובעיקר להתמודד מול גבות שהורמו... "למה נראה לך שדווקא את תצליחי?...? יש המון עו"ד בישראל... ותודה לכל המאמינים - מי שרוצה - מגיע והשמים הם בהחלט הגבול!!"

המפתח לשילוב נכון בין המשפחה לקריירה?

"לא להתנצל על חוסר נוכחות, לנסות להשלים פערים עם המשפחה והילדים, ותמיד לנסות לאזן ולתמוך ובעיקר להשתדל שאחד לא יבוא על חשבון השני. למולי הגדול בכובע אחד אני עובדת עם בעלי שאני עדיין לומדת ממנו כל יום המון בתחום, פיליפ הוא עו"ד ותיק ומבריק בעיניי ובכובעי השני ב MAGNUS אני זוכה לעבוד עם בתי המדהימה - **אור**, דבר אשר לחלוטין מקל עליי המון ויחד אנו זוכות לזמן איכות מדהים יחד".

מהם החידושים שאת מתכננת בשנת 2023?

"בכובעי כעורכת דין, אני תמיד שואפת למצוינות ככל שניתן, אנו עוסקים בתחום הנדל"ן בעיקר ואני מאחלת לעצמנו להמשיך להיות טובים ולהמשיך לתת מענה ללקוחות המשרד להפעיל יצירתיות ולמצוא הפתרונות טובים ביותר עבור לקוחותינו. בכובעי כבעלים במשותף ומנכ"ל MAGNUS, אני שואפת להמשיך לייצר ולייבא עוד המון מוצרים נפלאים ואיכותיים אשר יהפכו את הבישול לחוויה ולא למטלה. ועוד דבר שחשוב לי במיוחד הוא שירות הלקוחות, הדבר עומד בראש מעייני החברה וחרוט על גדלה".

משרד עורכי דין פיליפ קוסקס ושות' | טל': 03-3732150
 magnus-shop.co.il | koskaslaw.com



רו"ח אילן פרץ

בעל פירמת ראיית חשבון ופיננסים



רזומה ורקע אישי
 "בן 43, אב לשלושה, למדתי באוני' חיפה ראיית חשבון ותואר שני בכלכלה ומימון. לימדתי את תחומי המימון, כלכלה, חשבונאות, מנהל עסקים ועוד. דרכי החלה ב- 2006 בפירמת רו"ח בינלאומית, דרך חברות בורסאיות, סמנכ"ל כספים, וכיום אני בעל פירמת ראיית חשבון ופיננסים".

העסק בכל תחומי פעילותו. היכולת לתת פתרון כולל ולעמוד בדרישות שונות, הוא משהו שאני אוהב לעשות ומאתגר אותי כל יום מחדש. אני שם לפני כמטרה לראות ולהבין מי עומד מולי ומהם צרכיו".

כמצליחן בתחומך מה כולל ארגז הכלים שלך?

"לפני הכל חשוב לי להיות אנושי ולהבין מה באמת חשוב לכל אחד. לדבר ממקום נח וברור. מקצועיות, יושרה ואמינות הן הכרח. אנשים צריכים לדעת שמי שמלווה אותם יודע מה הוא עושה ויבחר איתם את הדבר הנכון, זה לא יכול לקרות כשאין היכרות אישית, פתיחות והבנת הצרכים של מי שעומד מולך".

האם אתה רואה בעבודתך שליחות?

"עולם הפיננסים הינו תחום מורכב שעבר שינויים משמעותיים לאחרונה. כאיש מקצוע, ברור לי שבכדי להיות רלוונטי, חייבים להתנתק ולהסתגל למציאות דינאמית. סטנדרטים חשבונאיים מורכבים, גרולציה משתנה בעולם הבנקאות, אשראי, איסור הלבנת הון, מודלים חדשים של הלוואות ועוד. זהו עולם מרתק המצריך יכולת שינוי דפוסי חשיבה כל הזמן. ראיית הפרט והחיבור לעולם העסקי הוא משהו שאני מקדיש לו מחשבה רבה".

מה חשוב לך שלקוחותיי יידעו עלייך?

"צברתי ידע וניסיון במשך שנים רבות. הידע והמקצועיות נצברו, הבלשלות קיימת. האמונץ - עוד לא. במהלך מבצע שומר חומות נורה טיל לעבר גיפ צה"ל על גבול

רצועת עזה ובו היה אחיני - סמ"ר עומר טביב ז"ל. ואז שיחת טלפון אחת... הכל ממשתנה".

אז הלחלה בי ההבנה ששינויים מתרחשים ולעתים ללא תלות במעשינו. החלטתי שאני לא דוחה יותר את חלומותיי. בדחיפה של אחותי היקרה, משפחה וקומץ חברים החלטתי שאני הולך לעשות את מה שאני יודע וטוב בו".

כפורץ דרך בתחומך, מהו האני מאמין שלך?

"ראיית המעטפת כולה, היכולת להכווין ולייעץ נכונה, תכנון והוצאה לפועל של תכנית מורכבת, ידע וניסיון נרחבים - אלו כלים הכרחיים במקצועי. אני מאמין שבמורכבות הפיננסית הקיימת כיום, החיבור בין עסק לאיש פיננסים חייב לכלול אלמנטים רבים שניתן עליהם מענה במקום אחד".

מה גורם לך לגאווה בעבודתך?

"הצלחה והשגת המטרה יחד עם הלקוחות הם דברים שממלאים אותי. לעבור את הדרך בעשייה יחד עם אנשים טובים - אי אפשר לבקש יותר".

מה תאחז לעצמך בשנת 2023?

"להמשיך להאמין, עשייה טובה, מלאת סיפוק והצלחות, צעידה יחד עם אנשים טובים, לא לחדול לרגע להניות מהדרך כי הכל בר חלוף, ולא לחשוש משלכוני".

אילן פרץ | טל': 050-4610652 | פלי"ם 2, חיפה
 iperetz.co.il | אילן פרץ - רו"ח ופיננסים

עו"ד פז יצחקי-וינברגר

משפט בינ"ל, אזרחי, מסחרי, ליטיגציה וייצוג בבתי משפט, בורריות וגיטורים



את החברות והפעילות בלשכות עורכי דין זרות, ופעולה גם בעבור ולמען מדינות וממשלות ולא רק לקוחות תאגידיים או פרטיים".

מה גורם לך לגאווה בעבודתך?

"הצלחה שלנו לגרום לכך שיכירו או יאכפו פסיקות של בתי משפט ושל שלל שופטים ישראלים בכל קצויו תבל."

אני מחבר הספר "המדריך האולטימטיבי להצלחה כלכלית" הזמין ברוב חנויות הספרים בארץ, המכיל טיפים לחיים בכלל, ו-"ארגז כלים" לכל אדם, ליישם מגיל צעיר

אנו למעשה במובנים רבים "שגרירים" של מדינת ישראל ומערכת המשפט פה, ומביאים בהצלחה רבה תובנה למדינות ותרבויות זרות, היות ומערכת המשפט שלנו מתקדמת, יעילה, עם פסיקה חדשנית ונאורה, שראויה להיות מוכרת ונאכפת תוך שמירה על זכויות המתדיינים והצדדים ללא אפליה".

כפורץ דרך בתחומך, ספר על צמיחת החברה בשנה האחרונה:

"התחום שלנו תמיד מצוי בצמיחה וגדילה, במיוחד ככל שה-"כפר הגלובל" מתקדם ומתפתח, ואנשים, רעיונות, טכנולוגיות וסחורות חוצים גבולות (פיזיים ווירטואליים), במעין "סדר עולמי חדש" ויצירה של מספר גושים שמתחרים זה בזה במישורים כלכליים ויוצרים חוקים ותקנות חדשות שיש להן השלכות מרחיקות לכת גם מבחינה אקס טריטוריאלית (ארה"ב - סין - האיחוד האירופי כדוגמה אחת לכך בלבד). חלק גדול מהפיתוח המידע והטכנולוגיה" של דרך מנחם בגין 17, בית מעי-א ק' 3, ת"א | piwlaw.com

עו"ד פז יצחקי-וינברגר
 טל': 054-4697156; 03-5711290
 דרך מנחם בגין 17, בית מעי-א ק' 3, ת"א | piwlaw.com



פרופ' אולגה רז

מנכ"לית "שיטת אולגה רז"



• אני לא מתייחסת רק למה שנכנס לפה, אלא גם לאספקטים ההתנהגותיים, לנסיבות החיים, ולקשיים שהמטופלים נתקלים בהם.
 • אני משתמשת באימון (קואצינג) תזונתי, שבעזרתו המטופלים רואים את התנהלותם, נקודות החולשה והשכיחה שלהם, ואני מלמדת אותם דרכים להימנע, לעקוף או לצאת מהן, אך להתנהל לאורך זמן בצורה מיטיבה עם האוכל, ההתייחסות אליו, קנייתו והכנתו, לקחת אחריות עליו ועל החיים, וגם איך להביא תזונה בריאה לבני המשפחה
 • אני נותנת את המקסימום האפשרי בטיפול במטופלים שלי".

במי ואיך את מטפלת?

"אני מטפלת בכל הסובלים מבעיות הקשורות לתזונה, וגם באנשים בריאים שרוצים להישאר כאלה, כולל באנשים עם עודף/חסר משקל, חוסר בוויטמינים ומינרלים, כבד שומני, כולסטרול וטריגליצרידים גבוהים, סוכרת וטרנס סוכרת, הפרעות אכילה, בעיות במערכת העיכול (מעיים דלקתיות, עצירות, מעי רגז, צליאק, אי סבילות ללקטוז ועוד), בנשים הרות ומניקות, בבני הגיל השלישי, ועוד.

לפי תוצאות הבדיקות הרפואיות שהמטופלים מביאים, הרגלי האכילה ואורח חייהם, וכמובן טעמים, אני בונה להם תזונה מותאמת אישית, כולל תוספי תזונה ואימון תזונתי, ובמקרי הצורך גם הפניות לבדיקות ולרופאים. הפגישות מתקיימות בדרך כלל פעם בחודש, עם אפשרות לשאלות בוואטסאפ ביניהן".

מה מייחד את פעילותיך?

"השילוב ההוליסטי בין ידע אקדמי, ניסיון קליני, גישה מדעית,

עו"ד פז יצחקי-וינברגר
 טל': 054-4697156; 03-5711290
 דרך מנחם בגין 17, בית מעי-א ק' 3, ת"א | piwlaw.com



ד"ר דוד חן

טיפולים חדשניים בדליות הרגליים וורידים - ללא ניתוח!

האבחונים והטיפולים השונים ממומנים על ידי קופות החולים והביטוחים הפרטיים

במסגרת זו ניתן לבצע במכון הדם: אבחון הפרעות ומחלות בכלי הדם, כמחלות עורקי הצוואר (Carotid) ומחלות כלי דם פריפריים (סכרת, טרשת עורקים ומחלת Buerger). אבחון הפרעות במערכת הוורידית, כאי-ספיקה ורידית, פקקת ורידים עמוקה (DVT), מחלות וזוספסטיות, כמחלת Raynaud וכדומה. המטרה: טיפול בדליות הרגליים ללא ניתוח! המצע: הטרשה ורידית מונחית אולטרה-סאונד Ultrasound-guided Sclerotherapy



צלם: עמיר צוק

איך זה עובד?

בעשור האחרון הונהג שיטה חדשה, בטוחה ונוחה לטיפול בדליות הרגליים: הטרשה ורידית מונחית אולטרה-סאונד, לה יתרונות ברורים: אין צורך בניתוח, אין צלקות, אין זמן החלמה.

הטיפול מתבצע במרפאה ומבוסס על הזרקת קצף של תמיסת Polidocanol לתוך וריד דלייתי במשך כחמש עשרה דקות. החומר גורם לדלקת כימית של האינטימה: דופן הוריד הפנימי, לחסימתו ולהיעלמותו במספר שבועות.

לאחר מכן, חבישה אלסטית ליומיים, כאשר בדרך כלל נזקקים לעוד 2-3 פגישות, עד לחסימה כוללת של הוריד המטופל.

האם ייתכנו תופעות לוואי?

הטיפול מבוצע מזה כעשור ונמצא בטוח ועילי, עם פחות מ-1% סיבוכים קשים.

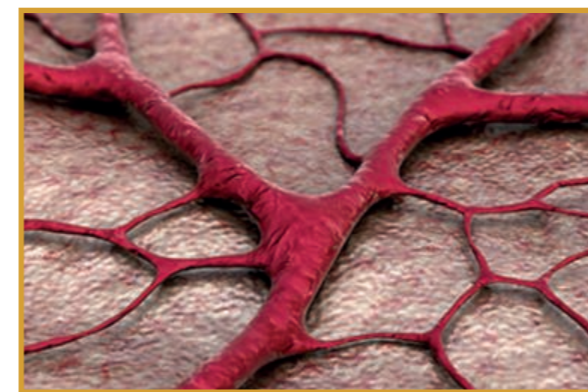
תופעות לוואי קלות: עקצוץ, רגישות מקומית בוריד שמתקשה ומתרכך בתוך 3-4 חודשים, ולעיתים ישנה פגמנטציה לאורך הוריד למספר חודשים.

עד כמה זה יעיל? האם הדליות חוזרות?

טווח חסימת הורידים המתבצעת באמצעות טיפול זה עומד על 87%. אצל נשים העובדות בעמידה או לאחר הריון נוסף ייתכן חזרת הדליות בשיעור 5%-8% בתוך כחמש שנים, במקרה זה תקבלנה המטופלות אחריות לחמש שנים.

מה קורה לאחר הטיפול?

הטיפול מאפשר המשך נוכחות בעבודה, עם תופעות לוואי וסיכון נמוכים ביותר. לעיתים יש צורך בתרופות נגד כאבים או בתרופות כגון וולטרן למספר ימים. המטרה: מניעת אירוע מוחי.



פיתחתי ניתוח כלי-דם כאשר המערכת העורקית חסומה לחלוטין. הוא מביא דם מחומצן דרך המערכת הורידית השטחית. במקרים בודדים, שיטה זו יכולה למנוע כריתת רגל.

ד"ר מנדי רונן

הילדים סובלים בלילה מכאבי גדילה? הפתרון כירופרקטיקה

לא אחת שומעים על הורים מתוסכלים שמספרים על ילדם שמתעורר מדי לילה, בוכה ומתלונן על כאבים ברגליים או בידים בעוצמות משתנות, חלקם אפילו מתלוננים על כאבים כה חזקים המונעים מהם שינה רציפה ורגועה, כשלמחרת אין זכר לאותם כאבים. הסיבה היא כאבי גדילה.

ד"ר רונן מנדי, כירופרקט שמטפל בהצלחה בילדים הסובלים מהתופעה, מרגיע ומציין, "כאבי גדילה הם תופעה זמנית, ומבחינה רפואית לא מדובר במחלה, ואין משמעות מבחינת ההתפתחות העתידית של הילד וגדילתו. מדובר בתופעה המתסכלת הורים רבים, שנאלצים לעיתים להתעורר בלילה להרגיע ילד בוכה מכאבים בגפיים התחתונות או בזרועות, לרוב מבלי יכולת לתת מענה".

לדבריו בין 35-10 אחוז מהילדים סובלים מהתופעה בעוצמה ובתדירות משתנה, והיא מתרחשת בילדות בגילאי 4-5 ובתקופת הבגרות בגילאי 10-15. הרפואה הקונבנציונלית אינה נותנת תשובה מדויקת לסיבה וההנחה היא כי מדובר בתהליך צמיחה מהיר של הגוף.

"ילד שמגיע לרופא עובר סדרת בדיקות, על מנת לשלול חלילה מחלות שונות, והמענה שנותנים לילד זו האמירה: 'זה יעבור', ומפנים למתן משככי כאבים (דוגמת אקמול/נורופן). אבל לא באמת פותרים את הבעיה", מבהיר ד"ר מנדי. "מגיעים אליי הורים עם ילדים שמספרים שכל לילה הם מתמודדים עם ילד בוכה, צורח מכאבים, ולא יודעים מה לעשות. הילד קם בבוקר בלי כאבים, אבל גם הוא וגם ההורים שלו עייפים מאוד משינה לא רציפה".

מה הפתרון?

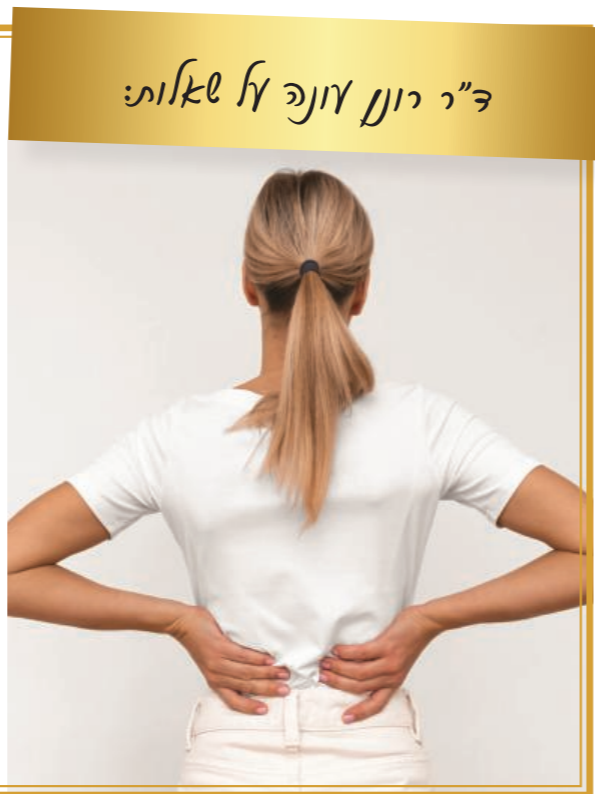
"אין מספר מודעות לנושא, אבל הפתרון הוא טיפול כירופרקטי. בגלל קצב גדילה מואץ, יש חוסר איוון שמתרחש בעמוד השדרה.

ישנן חוליות בעמוד השדרה שאחראיות על תפקוד הגוף, ואם נחזיר את האיוון באותן חוליות, הכאבים יעלמו. כך לדוגמה ילד שסובל מכאבי גדילה ברגליים - טיפול בחוליות מותניות, יביא לזרימת דם טובה יותר באזור והכאבים יפחתו. כשהכאבים בזרועות ובידיים, הבעיה היא בחוליה העליונה של הגב העליון ובחוליות הצוואר התחתונות, ואז גם דרוש טיפול כירופרקטי בחוליות האלו".

האם יש פתרון שיכול להקל כשמופיעים הכאבים בלילה בין הטיפולים?

"בעיקר מסאי' עדין. ניתן גם לבצע מספר מתיחות לרגליים/ידיים. לסובב בתנועות איטיות ועגולות את מפרקי הרגליים לכל צד. אם הכאב בידיים אז לסובב את המפרקים בחלק העליון של הגוף והזרועות. המתיחות והתנועות מגבירות את זרימת הדם לאזור, מנקזים את החסימה, ומפחיתים את הכאב".

ד"ר מנדי מבהיר כי הכירופרקטים יודעים לזהות את הבעיה על ידי מישוש חוליות עמוד השדרה. "אנחנו מרגישים את החוליות שיצאו מאיוון, ודואגים להחזיר את האיוון לחוליות. הדבר משפר את התקשורת בין המוח לגוף, וכך הכאבים פוחתים בהדרגה ונעלמים. אין סיפוק גדול מלראות הורים וילדים שמטיפולים לטיפול באים ומדווחים על שינוי משמעותי, ירידה בהופעת הכאבים ועל שינה רציפה".



ד"ר רונן מנדי על טיפול

למי מתאים טיפול כירופרקטי?

"טיפול כירופרקטי משפר את הבריאות ומחזק את עמוד השידרה. הטיפול מתאים: לתינוקות, ילדים ואנשים מתבגרים, נערות, נשים בהריון ולאחר לידה, אימהות, בוגרים, ספורטאים, מבוגרים, גיל שלישי".

האם כירופרקט הוא רופא?

"הוא ד"ר לכירופרקטיקה, 7 שנות לימוד אוניברסיטאיות, שונות ממסלול הלימודים של דוקטורים לרפואה (רופאים), (7 שנים אוניברסיטאיות במסלול לימודים שונה). ההבדל העיקרי הינו שכירופרקטים מחזירים תנועה, תפקוד ובריאות לגוף ולמוח.

כירופרקטיקה מתרכזת בהחזרת ובחזוק החיים בגוף. בעוד רפואה מחזירה בעיקר באמצעים כימיים את האיוון הכימי לגוף, על מנת שאנשים לא יסבלו מסימפטומים ובהצלחה ממוות".

האם טיפול כירופרקטי יכול למנוע ניתוח?

"בהחלט! ברשותי דוגמאות רבות לסוגי מקרים שונים ומגוונים".

האם הטיפול הכירופרקטי בטוח?

מאוד. באוסטרליה הוחלט לקבל את הכירופרקטיקה ולתת לה רשיונות, מכיוון שלא נמצאו מקרים מתועדים של אנשים שנפגעו מטיפול כירופרקטי".

כמה טיפולים נדרשים? לאיזו מטרה?

"לרוב האנשים מספיקה סדרת טיפולים מרוכזת בין חודש לשישה חודשים בהתאמה אישית.

בחדש הראשון נרגעים הסימפטומים, משתחררים לחצים, וחוזרת תנועה לעמוד השידרה ולחיים. לחצים מצטברים בעמוד השידרה מידי יום, כתגובה ללחצי החיים.

הצטברות לחצים מפריעה לתקשורת בין המוח והגוף, מחלישה את הגוף ומפריעה לתנועת החוליות ולתנועת עמוד השידרה. ככל שהצטברות הלחצים נותרת יותר בגוף, הוא נחלש ומתחיל להתפרק, נפגעת התנועה, נוצרים סימפטומים ומחלות.

כיוונון כירופרקטי מחזיר תנועה לחוליות, לעמוד השידרה, משפר את התקשורת בין המוח והגוף דרך עמוד השידרה. דבר שמחזיר את העברת הוראות ההפעלה מהמוח לגוף, מפעיל ומחזק את הבריאות".

מהו משך הטיפול?

"הטיפול קצר ומדויק ומשיב את החוליות לתנועה. עמוד השידרה הוא ארון החשמל של הגוף. חוליה בתת תזוזה, דומה למפסק בארון החשמל שקפץ ומפריע לזרם החשמל להגיע למקרר או למזגן.

הטיפול הכירופרקטי קצר ומדויק, מחזיר את החוליות לתנועה (מרים את המפסקים) ומחזיר את זרימת הוראות ההפעלה והחיים מהמוח לגוף".



פרופ' שי שבת

מומחה באורתופדיה וניתוחי עמוד שידרה

בנוסף אני תמיד מלמד את מי שסביבי ואת ילדיי לחשוב מחוץ לקופסה, יש לעתים מספר פתרונות לבעיה מסוימת. לעתים הפתרון הקונבנציונלי לא מתאים לאדם אחד בגלל עבודתו, אורח חייו וכד', ויש להציעו פתרון מכיוון קצת שונה, שיכול להלמו בצורה טובה יותר. אסור להבנתי להשאר מקובעים לפתרונות סטנדרטיים ותמיד לחפש אפשרויות נוספות, בדרך זו חלו רוב ההתפתחויות המדעיות."

מה גורם לך לגאווה בעבודתך?
"אני מאד גאה בעבודתי. אין דבר ספציפי שגורם לי גאווה, אלא המקצוע כמכלול. זהו מיקצוע בינלאומי בו אני מתקשר גם עם עמיתים מחו"ל, וכולנו מדברים בשפה דומה גם בחדר ניתוח. היכולת שלי שנרכשה בהרבה עבודה קשה ושנות ניסיון, לשפר איכות חיי מטופליי גורמת לי גאווה גדולה.



בתחום הספציפי בו בחרתי - ניתוחי עמוד שידרה, אני כל פעם מתרגש מחדש לראות חולה, שיום לפני הניתוח הלך מכופף ובקושי רב, ולמחרת הניתוח הולך זקוף. המעבר החד הזה בין מצב של תחלואה קשה לפני ניתוח, לשיפור משמעותי שלאחריו, מייחד את מקצועי וגורם לי סיפוק וגאווה מרובים."

רגע שיא בקריירה שהנך גאה בו?
"כשטיפלתי לפני מספר שנים בנער בן 15, הוא קפץ בטרמפולינה והשתתק בהדרגה בבית החולים, עד למצב שלא הזיז כלל את ידיו ורגליו, ואף נשקפה סכנה לחייו. מטבע הדברים התחברתי לנער ולהוריו, והפכתי כל אבן שיכולתי בארץ ובעולם, על מנת שהנער יחלים. בדרך נס ובניגוד לכל הציפיות שהיו עגומות מאד מלכתחילה, הנער החלים ולאחר תקופת שיקום שב לעצמו באופן כמעט מלא לחלוטין. לקחתי אליו מהנער ומהוריו את הנחישות והאמונה שלהם לאורך כל הדרך שהוא יחלים.

לעיתים חשתי שהם נוסכים בי תקווה, גם כשאני (שידעתי את הצפי הבעייתי) הרגשתי מדוכדך. כל זה נתן לי להבין שלעיתים יש ניסים, יתכן אולי שיש השגחה עליונה, יתכן שיש כוח חזק באמונה שיהיה בסדר ושצריך לשמור על אופטימיות"

היכן אתה רואה את עצמך בעוד 5 שנים?
"אמשיך כנראה לעשות במלוא המרץ את מה שאני אוהב לעשות, ניתוחי עמוד שידרה וטיפולים בגישות זעיר פולשניות. אמשיך לגרום למטופליי לחייך שוב, לאחר שסבלו כאבים אינמידיים. זה הסיפוק הגדול ביותר שלי, ואני מאחל לעצמי שאמשיך להתרגש מהעבודה ומהמקצוע כפי שאני מתרגש כיום."

זמין לעזרתם בצורה שוטפת. לשם כך אני נותן שרות לחולים לאורך כל השבוע, כולל מענה גם בשעות בלתי שגרתיות, והכל על מנת לגרום למטופליי לצאת ממעגל הכאב ולחייך. העובדה שמטופלים יודעים שיש להם כתובת למי לפנות, גורמת להם תחושת ביטחון שהיא כה חשובה בתהליך ההחלמה."

כמצליחן בתחומך מה כולל ארגז הכלים שלך?
"טוטאליות למקצוע ולבריאות מטופליי. מתעדכן באופן שוטף בספרות הרפואית, לרבות היותי משמש עורך של תחום עמוד שידרה, בירחון בינלאומי המתפרסם בתחום האורתופדיה. אני כל הזמן מחפש פיתוחים חדשים בתחום התמחותי, בנושא ניתוחי עמוד שידרה זעיר פולשניים, ונוסע להשתלמויות, ואף מרצה על כך ומלמד אחרים בארץ וברחבי העולם. בנוסף יש לי מזכירה נהדרת, שנותנת שרות נפלא וקשובה מאד למטופלים ולצרכיהם."

האם אתה רואה בעבודתך שליחות?
"עבודת הרפואה הינה שליחות, נקודה. זה היעוד של המקצוע. כשמגיעים אלי מועמדים פוטנציאליים לקבלה לביה"ס לרפואה, במסגרת חלק מהתחנות שעליהם לעבור, הרי מי שלא רואה במקצוע זה שליחות, סביר להניח שלא יתקבל, ואני בוודאי לא אמליץ עליו.

באופן עקרוני אני ממליץ לכולם, כולל לילדיי ללמוד רפואה, כי אין סיפוק גדול מלראות חולה המחלים כתוצאה מטיפול שנתן לו, בכל תחום של רפואה. כשמגיע אלי חולה עם הכרת תודה בעיניו ובפיו, שאומר שהצלתי לו את החיים שהיו גיהינום, וכעת שבו לשיגרה, זו ההרגשה העילאית ביותר שקיימת, שאינה משתווה לשום דבר אחר."

מה חשוב לך שמטופלייך יידעו עלייך?
"שלו הייתי צריך לבחור שוב מקצוע לחיים, ולעבור את כל התלאות מרגע הקבלה לביה"ס לרפואה ועד שהגעתי לאן שהגעתי, לרבות העבודה הקשה בלילות, הקושי בלא לראות את הילדים בלילה בזמן העבודה והשתלמויות בחו"ל, - הרי שהייתי חוזר על הכל שוב ובוחר שוב בלהיות רופא. לאשתי ולילדיי. בזמני הפנוי אוהב לקרוא ספרים ולעבוד בבוסתן שבביתי, זו עבודת כפיים אותה אני אוהב לעשות, שמעניקה לי רוגע ושקט."

כפורץ דרך בתחומך מהו האני מאמין שלך?
"עבודה קשה וחתירה למצוינות כל הזמן. להישאר מעודכן ולעשות עבודה טובה ביותר מבלי לעגל פינות.



צילום: גלית בייקר

רזומה מקצועי ורקע אישי?
"שמי פרופ' שי שבת, מומחה באורתופדיה וניתוחי עמוד שידרה, ופרופ' חבר בפקולטה לרפואה של אוניב' תל אביב. את לימודי הרפואה סיימתי בהצטיינות בפקולטה לרפואה של אוניב' ת"א, ובהמשך אף סגרתי שם מעגל כראש החוג לאורתופדיה. לאחר סיום התמחותי באורתופדיה ביצעתי התמחות על בניתוחי עמוד שידרה, ובמסגרת זו נסעתי לארה"ב וקוריא, להשתלמות עמיתים בניתוחי עמוד שידרה זעיר פולשניים (ניתוחים בגישות זעירות). עובד כרופא בכיר בבי"ח ציבורי ובעל קליניקה פרטית."

במה הקליניקה שלך עוסקת ומהם שירותיה?
"אני רופא מומחה לניתוחי עמוד שידרה, ועיקר עיסוקי הוא ניתוחים בשיטות זעיר פולשניות. אנשים פונים אליי בד"כ עם כאבים קשים בצוואר או בגב, עם הקרנות לידיים ולרגליים, המגבילים אותם ומפריעים להם לשיגרת חייהם. לעיתים הכאבים המלווים אותם כה קשים, וכל רצונם להחזיר את עצמאותם שאבדה בעקבות התחלואה. מטרת פעילותי היא להחזיר למטופלים את איכות חייהם וחיוכם, תוך פגיעה מינימלית בגב, בתהליך החלמה קצר. זה היתרון הגדול של ניתוחים בשיטות זעיר פולשניות, המאפשרות חזרה מהירה לשיגרת החיים."

מה מייחד את פעילותך הטיפולית?
"התמחותי בביצוע מגוון ניתוחי עמוד שידרה צווארי, גבי ומונתי, ובעיקר בשיטות זעיר פולשניות, עם פתיחה מינימליסטית בגב ושימוש בטכנולוגיות מתקדמות, לרבות שימוש בשיטות אנדוסקופיות, ניווט, שתלים מתקדמים וכדומה. בנוסף, מדובר בחולים עם כאבים קשים המנטרלים אותם מביצוע פעולות יום-יומיות פשוטות, הרי שאני אמור להיות



(גילוי נאות... בעלי נותח בהצלחה אצל פרופ' שי שבת)

חודשים רבים בעלי סבל מכאבי גב שהקרינו גם לירך האחורית ולישבן. כאבים עזים 24/7 ויאוש רב. בצר לו קיבל זריקות וגם משככי כאבים שלא עזרו ואף חוו"ד מרופאים, שצריך לחיות עם זה.

חבר המליץ על פרופ' שבת, ואמרנו שננסה כי מה יש להפסיד? קבענו תור ליעוץ ליום ראשון, לפני כחודש, הפרופ' המליץ על ניתוח אנדוסקופי קל, וכבר ביום חמישי, בעלי עבר את הניתוח שארך בדיוק 17 דקות ועוד 20 דקות התאוששות, ובהליכה קלה הלך לאוטו.

כחודש עבר, ויש לי בעל חדש ששבה לו שמחת החיים ומתפקד כרגיל. באותו רגע החלטתי שאני חייבת לידע את כל העולם על פרופ' שבת וניתוחי ה"קסם" שלו (ראו ביוטיוב את ההליך הקל).

ממליצה מכל הלב,
שוש רוטנברג - עורכת המוסך