

תמונה

מבחן
הקוצצים הגדול
אכלתם ג'אנק
בקורונה? זה הזמן
לחזור לסלט
שושנה חן,
עמ' 12



לורן סיי'ה מדסקלידס.
סוגר את מותג
השוקולד שהקים
| צילום: טל שחר

סגרנו

בימים שבהם בעלי עסקים רבים מאווררים
ופותחים מחדש את הדלתות, יש כאלה
שנועלים - ולתמיד. סיפורם העצוב של מי
שהקורונה נתנה להם מכת מוות כלכלית
מירב קריסטל, עמ' 6



איך נראה ג'יפ חשמלי
בתהליך פיתוח? כתבנו
הצטרף לנסיעה בהסוואה
אודי עציון, עמ' 10

שוק ההון יכול להתניע את
חזרת המשק, אז למה הוא
נעדר מאסטרטגיית החילוץ?
סבר פלוצק, עמ' 2

עמודים
14-23

AllJobs
לימות שירות

רכב עסקים נדל"ן

winwin.co.il

ידיעות אחרונות

לוח

דורון שפירא.
 "אני חי על אפס
 הכנסות כרגע. ולא
 בטוח שזה ישתפר
 בזמן הקרוב למרות
 החזרה לשגרה"



קורונה.סוף

ג'ניה נפרדת מהגלריה לאומנות כי אנשים הפסיקו לבוא, אובדן ההכנסות בפסח בחנות השוקולדים של לורן הגיע למאות אלפי שקלים ובבר ההופעות טרמינל בירושלים לא פיצחו את הדרך להרוויח מאירועים של 50 איש • מאחורי כל דלת סגורה וכל מכירת חיטול יש אנשים שפירנסו משפחות ועובדים, והגיעו למצב שאין עוד טעם להמשיך • אלה הסיפורים שלהם

|| מירב קריסטל ||

כבר לא עובדת. הלכתי לארוז ולפרק בזמן הקורונה. החנות הייתה פתוחה שעתיים-שלוש ביום בשביל האריות, אבל לא היו אנשים.

עכשיו כבר אפשר לפתוח חנויות רחוב. את לא מתחרטת?

"הייתי שורדת גם חודשיים בלי לה-פעיל את הגלריה, אבל אני יותר חושבת על העתיד. העולם עכשיו יהיה אחר. אנשים יקנו רק דברים שהם צריכים לקנות ואני מתעסקת באמנות. אני יכולה לעבור את הקורונה, אבל אני לא יודעת איך ייראה השוק אחרי הקורונה ואני לא רוצה לקחת ריזיקה".

הצלחת למכור את רוב תכולת החנות? "חלק מהעבודות הוחזרו לציידים אבל

והיו חלק מהנוף העירוני, אך לא הצליחו לשרוד את המשבר, וניסינו להינזק מהם מרגישים.

ג'ניה פולצקי, הגלריה, גבעתיים

ג'ניה פולצקי, אחות במקצועה, היא הבעלים של גלריה לחפצי אמנות שפי-עלה שבע שנים ברחוב ויצמן בגבעתיים והקורונה הצליחה להכניע אותה. "בשבוע הראשון של מארס אנשים הפסיקו לבוא, אחרי זה נתבקשנו לסגור או אפילו גם הושבת", היא מספרת. "אחרי שהבנתי את המצב החלטתי לסגור. אולי לתמוך, אולי לחצי שנה. יש משקיעים שרוצים להיכנס כשותפים. אבל נכון לשבוע זה - הגלריה

חנות הבגדים שהייתה שם תמיד ולא חזרה לעבור.

את הפצע הכלכלי העמוק שיצרה מגפת הקורונה, אפשר כבר להרגיש, וזה רק ילך ויתגבר. לפי ההערכות, 65 אלף עסקים יפשטו את הרגל בעקבות המשבר, וזאת בהשוואה לכ-19 אלף עסקים בלבד שפשטו את הרגל ב-2019. סוגרים כי אין מכירות, סוגרים כי ההוצאות היו כבדות ולא היו הכנסות, סוגרים כי חוששים שלצרכנים לא יהיה מספיק כסף בחודשים הקרובים, סוגרים כי העסק היה בקשיים גם קודם והקורונה הגיעה וחיטלה אותו סופית.

בשבוע האחרון עברנו בין כמה עסקים כאלה שהחליטו שאין עוד טעם - עסקים שעברו, פירנסו משפחות, שירתו לקוחות

סגר נגמר וכמו אחרי שנת חורף ארוכה אנשים מת-חילים לצאת מהבתים. חור-זרים אל מקומות העבודה, אל הרחובות. בזהירות, עם מסכות על הפנים וכפפות על הידיים.

נשמרים יותר אבל עושים הכל כדי לשוב לחיות, לנחל שוב סוג של שגרה. אבל לא כולם יזכו לחזור בימים ובשבועות הקרובים נתחיל להבחין בהם יותר ויותר. השלטים שכתובים בכתב יד ומודיעים על "מכירת חיטול", או המילה "סוגרים" שנכתבת בטוש שחור על חלון הראווה, או אולי אפילו בלי להצהיר רבה, סתם מנעול או דלת סגורה של המסעדה שהאבנו, חנות הפרחים הקטנה בפינת הרחוב או



ג'ניה פולצקי.
"אני לא יודעת
איך ייראה השוק
אחרי הקורונה ואני
לא רוצה לקחת
ריזיקה"



אבשה נואמה.
"על חריגה של
100 שקל הגבילו
לי את החשבון. זה
חלק מהעוולות
שהבנק עשה לי"

צילומים: טל שחר, אילם קולומסקי, אבנר טויל

ההגשתי בקשה להלוואה בערבות מדינה".
מה יציל את העסק?
"כרגע העסק נסגר, אבל המטרה שלי היא להציל אותו. אני צריך גם פיצוי וגם הלוואה כדי לא לסגור. אם לא אקבל את זה, הטרימינל ייסגר בוודאות לצערי. הגי' שתי בקשה ל-400 אלף שקל, כדי שאקבל ל-350 אלף שקל בשביל להניע את כל המערכת בחזרה ולשרוד תקופה".
כל עסק כזה שנסגר עלול להפיל איתו עוד לא מעט עסקים שתלויים בו. לדברי נואמה, "יש לי ספקים כמו הירקן שאני חייב לו 4,000 שקל. זה המון כסף ואלה אנשים כמוני שיש להם ילדים. משפחות. לא שילמתי גם שכירות בבית שלי חודשיים. אם אני הולך לפשיטת רגל, אף אחד לא יראה כסף. גם לא הבנק. עדיף לתת למקום כזה אורית, לתת לו לחיות ולהחזיר את העובדים לעבודה. אני לא חוזר לאותו מצב שהבנק חונק אותי על כל דבר הכי קטן. אני גם צריך לברוק איך להיות שוב רווחי: זה מקום של הופעות. אם במקום 120 איש אני צריך להכניס 50 איש אני צריך לברוק איך אני עושה את זה רווחי. אני עושה הכל בשביל לפתוח. אבל לא בכל מחיר".
מה לגבי העובדים?
"העובדים שלי לא קיבלו שכר במאסר אבל למולי הם אוהבים אותי ומהכי לי בסבלנות. ממש נוצר מצב הפוך שהעובדים שלי הם מקור הכוח. יש לי 10 עובדים, כולם בחל"ת".
אם תפגור מה תעשה?
"אני בתחום חיי הלילה כבר 25 שנה. לפני כן היה לי דאנסבר ומסעדה. אם אני סוגר עכשיו והתחום הזה לא מתאושש, אני לא יודע מה אני הולך לעשות. ובגיל 44 זה לא פשוט. לא שאני לא אצליח אבל זה הולך להיות מאוד קשה".

זה אבל רק אם מישוהו רוצה להשקיע בעיסק, בשותפות. הוא לא יקבל את החובות, אני אתמורד עם החובות לבד".
אבשה נואמה, תרמינל, ירושלים
מי שספג את אחת המכות הקשות בתקופת הקורונה ועדיין לא ברור איך ומתי יוכלו לחזור לתפקד הם מוסדות התרבות וההופעות. וכמו בכל תחום, הראשונים להיסגר הם המקומות הקטנים שאין להם גב כלכלי. זה הסיפור גם של בית קפה ובר הופעות בשם טרמינל, שפתחו מינואר 2019 במתחם התחנה ירושלים. המקום ברך לסגירה, אם כי אבשה נואמה, הבעי' לים, עדיין משרד אפטימיות.
"זה מקום שמשלב קהילה ותרבות. זו גם גלריה של אמנים שמציגה בעיקר תמונות וציורים, גם מקום שמתנהלים בו ערבי ג'אז וערבים עם להקות ותיקות וצעירות ויש בו הצגות אימפרוביזציה. זה חבל כי זה עסק טוב, שעובד, שתורם לתרבות, עם עובדים מקסימים. יש פה מגוון של לקוחות: קהילה של בני 60 פלוס שבאים בערב לרקוד או הגייז של ירושלים שיש להם ליינ מסיבות שנקרא טיפולי המרה, ויאבדו את הבית שלהם".
לדברי נואמה הקורונה תפסה אותו במצב לא טוב. "לאירוע הזה של הקורונה נכנסו אחרי החורף שהיה מאוד קשה. הייתה ירידה מאוד גדולה בעבודה. שכרתי עו"ד עוד לפני המשבר, כי הייתי במצב לחוץ מול הבנק. עיל חריגה של 100 שקל היו מגבילים לי את החשבון. זה חלק מהעוולות שהבנק עשה לי".
נואמה קיווה שפורים, שנחשב לאחת התקופות החוקות, יפתור את הבעיה אבל קרה בדיוק ההפך. "פורים היה אמור להניב הכנסות של 100 אלף שקל. כמובו ששום דבר מזה לא קרה. נכנסנו לבלגן עם הבנק שהחל להחזיר צ'קים ולהגביל את החשבון

"אני, לורן סי'ה, יליד בלגיה בן 50, עליתי לפני כ-30 שנה מבלגיה כחבור צעיר ציוני ומלא התלהבות. הקמתי לפני כ-20 שנה את העסק שלי... תהפוכות רבות עברתי: 11 בספטמבר, המשבר הכלכלי של 2008, צוק איתן. עד לקורונה וירוס. כיום אני כותב שורות אלה בעצב רב, כי בימים הקרובים אני עומד לסגור את מפעל חיי, החנות שלי באבן גבירול 40. למעשה, הצליח לעשות וירוס קטן בשיתוף הממשלה... בחודש האחרון ניסיתי למצוא פתרונות חלופיים כגון משקיע, שותף, ללא הצלחה. כנראה שהאווירה של התקופה לא מתאימה להשקעות חדשות. לכן תם ונשלם הסיפור היפה, שהתחיל אי שם בסוף המאה הקודמת".
"יריעות אחרונות" הוא מספר: "אני מופתע ממספר התגובות שקיבלתי. תגור בות אהדות. מחזקות. המצב הוא קטסטרופה. המשבר שלנו התחיל קצת לפני הקורונה, אבל זה גמר אותנו".
הייתם במצב לא טוב לפני בנק?
"כבר סגרתי חנויות לפני הטעות שלי הייתה שהתרחבתי מדי. ואו הגיע הווירוס והייתי בלי ההכנסות של פסח. מדובר בהפסד של מאות אלפי שקלים. לא אקח הלוואה כי לא אוכל להחזירה. כרגע, אני הולך לפשיטת רגל, אין לי ברירה. אני תרבה בע"מ. הבנקים הם אלה שהתחילו את הבלגן. החזירו הוראת קבע אותי, שהוליקה נורה אדומה אצל חברות כרטיסי האשראי וזה התחיל להידרדר מהר מאוד. ואו הגיעה הקורונה וזה היה המסמר האחרון בארון הקבורה".
"אולי אעשה בתקופה הקרובה מכירות רק דרך האינטרנט, כך אולי יתאפשר לי להפוך הקערה על פיה ואו לפתוח את החנות מחדש. אני שוקל את זה ברצינות אבל גם זה דורש סכום לגיוס. יש לי גם תוכנית הבראה. תוכנית עסקית. אפשר לעשות את

את הרוב הצלחתי למכור כי ננתי הנחות. לקוחות שהתלבטו לגבי קנייה כי היה להם יקר, קנו לקראת הסגירה בוכות ההנחות".
לקוחות הגיעו לחיפזי?
"כן, בטח. המון אנשים הגיעו להיפרה הגיעה משפחה מבתיים שהביאה לי יין רק כדי להגיד שהם אוהבים את הג' לריה. מראש"צ שלחו לי פרחים. היו שני ילדים שכשהיו קטנים הגיעו לגלריה לשבת בה ולשאול שאלות על כל פריט, ועכשיו לקראת הסגירה נודע לי שאחד מהם התחיל לצייר יש כמה אמנות שיצאו לפנסיה והחלו לצייר. הן היו מגיעות אליי לשאול אם הציור יפה או לא יפה. אם הוא הרמוני. זו לא הייתה רק חנות, זו הייתה ממש קהילה. לא רק מכרתי חפצי אמנות אלא גם הערכת תמונות, מיסגרת חרשות ומיסגרת מחדש תמונות ישנות. מדי פעם היה נכנס מישוהו לגלריה, שהציע משוהו שהוא כמו ילדו שהתגלה פתאום, אז מאוד מחתי רעות ואמשיך לעבוד שם צרפתי שהביא ציורי מים של אבא שלו שעדיין גר בצרפת".
מה תעשי עכשיו?
"אני נשארת בתחום. יש דברים שלקחתי הביתה ואנשים מוזמנים לפנות אליי. אני עוברת דרך הווסטאפ וגם מסייעת בעיצוב בתים. חוז מזה, אני אחות, אני עוברת בב"ח רעות ואמשיך לעבוד שם בחצי משרה. לא צריך לראווג לי, אני עושה את זה בלב שלם. זו החלטה בוגרת ללא בכי. מי שהיא אחות במקצועה, עיל תנתח על הרגליים".
לורן סי'ה, חנות השוקולד דסקלדס, ת"א
לורן סי'ה, שוקולטיר ובעל מותג השוקולד בעבודת יד, דסקלדס, הודיע בפוסט בפייסבוק שהוא סוגר את חנות השוקולד הוותיקה שלו באבן גבירול שני קלוע להפסדים בגלל הקורונה.



אבי סוכר
שירות
שדרוש
מגנע



איל זגני
כיבה
את תנור
הזכוכית



לורן סיד'ה
חובות
כבדים



איל זגני, מפעל פניציה, ציפורית

איל זגני, מנכ"ל פניציה, יכבה את תנור הזכוכית שעובד 24 שעות ביממה, ללא הפסקה, ב-17 במאי. "הסגירה ודאית. תנור זכוכית לא מכבים. זה מהלך בלתי הפיך, כך שגם אם מחר שופכים עלינו את כל הכסף שבעולם וחוסמים את היבוא, אנחנו כבר כמעט לא יכולים לחזור בנו", הוא מספר בעצב.

מרובר במפעל הצפוני של פניציה, שמייצר זכוכית כחומר גלם. זגני טוען שהסיבה הבלעדית היא המגפה. "פניציה הצליחה לעלות על פסים רווחיים ולהיות זכוכית טובה ב-2017 ועד 2019. אנחנו מוכרים כחודש קצת מעל 6 מיליון רולר, 50% ליצוא. יש לנו הוצאות קבועות של 5.9 מיליון דולר: שלישי אנרגיה, שלישי חומר גלם, 25% על עובדים ועוד כמה סעיפים קטנים. זה לא משהו שניתן לשנות או להוריד. אם אנחנו לא עומדים בקצב הכנסות של מעל 6 מיליון דולר אז ברור

שאנחנו הפסדיים". לדבריו, איך שהתחילה הקורונה המצב הלך והידרדר. "בינואר, פברואר ומארכ מוכרנו ב-4 מיליון דולר באפריל; 2 מיליון דולר, כך שבעצם אנחנו במיניס של 35 מיליון שקל. כל זה כשאי אפשר לעצור את קצב הייצור. התנור עובד. אנחנו מייצרים 500 טונות זכוכית כל יום ומתחיל להיגמר המקום לאחסן את כל המלאי. אז זה לא שהקורונה נגמרה והכל חוזר לשגרה. כל מפעלי הזכוכית בעולם עמוסי זכוכית כפי שלא היו מעולם. היו חיבים למכור את הזכוכית שלהם בכל מחיר, העיקר להיפטר ממנה. ברור שהמחירים ירדו".

"פנינו לממשלה בבקשה למענק. לא הלוואה. זה מפעל זכוכית אחד ויחיד ביישראל ואם הם חושבים שזה חשוב, שיעזרו לו להתקיים. זו החלטה אסטרטגית, ברמה של רה"מ, לתת מענק מאוד משמעותי של 40-35 מיליון שקל רק כדי לכסות את חוררה, שלא נדבר על קרימה. רבר שני שביקשנו זה לחסום את היבוא. שכל זכוכית שתמכר בישראל תימכר על ידי פניציה. ולפניציה

יש זכוכית טובה. כולם בעולם אומרים שזו הזכוכית הכי טובה, ולמדינת ישראל נכנסת הרבה זכוכית מסיין וטורקיה".

נכנסת לארץ זכוכית זולה?

"כן זולה ובאיכות נמוכה. עד היום הצלחנו להתמודד. אנחנו מייצרים זכוכית גולמית, מוכרים אותה למעבדי זכוכית שמלטשים אותה והופכים לחלונות. בעוד שבסיין המדינה מסייעת מאוד לתעשייה, בישראל המדינה לא עוזרת לתעשיינים. גם בימים רגילים אנחנו נאנקים אבל לפחות הצלחנו בשנים האחרונות. עכשיו באה הקורונה והרגה את זה לגמרי".

פניציה הוא מפעל בן 86 שנה. הוא נוסד ב-1934. "פאר התעשייה הישראלית", אומר זגני. "יש עובדים במפעל שאבא שלהם ואפילו סבא שלהם עבדו בו. נוסף ל-300 עובדים, יש למעלה מאלף עובדים שסובבים את החברה. העובדים יוצאים לשוק בימים שבהם יש מיליון וחצי מונטלים. מצב קשה. רבים הם אנשים בגילם 50-60, שעבדו בקו הייצור לענף הזכוכית. מי ייקח אותם? זה מה שהם עשו

כל חייהם".

המפעל מוזקק על ידי קרן השקעות עתירת כספים.

"פורטיסומו השקיעה הרבה בפניציה, מעל 100 מיליון שקל ועכשיו הם נאלצים לסגור. אין להם יותר כסף להשקיע".

נתי וינה, חברת יוניקו, חולון

בחברת יוניקו, מאפייה, יצרנית פיצות קפואות וואן סטופ שופ שמוכרת מוצרי מאפה קפואים למסעדות, נשאר רק עובד אחד וכל שאר 25 העובדים יצאו לחל"ת. "אנחנו חיים על 5% מהמחזור. כל העובדים יצאו לחל"ת ורק אני נשארת", מספר נתי וינה, הבעלים.

"אני קם בבוקר, מחלק סחורה לכרי למעט הלקוחות שנשארו. אחר כך מטפל בנושא הכספי. זה חתיכת צונאמי. אני קצת מנסה לדמיין את היום שאחרי, בונה תוכניות לעתיד. לסגירה אני לא בונה תוכנית. זו מחשבה מטרידה, זה המקרה הגרוע ביותר מבחינתי. מאוד לא הייתי

יורם אורגה, יועץ כלכלי

עסק שלפני המשבר היה במצב קשה - אין טעם להחיותו

לדברי יורם אורגה, יועץ כלכלי לעסקים "הבעיה בעסקים היא שמרביתם חיים על שוטף פלוס 60 או 90 כך כשהיום הם משלמים תשלום מים של 4 חודשים אחורה. אלה תשלומים שאתה לא יכול להתחמק מהם, כי הספק כבר נתן לך בניגון את השירות. ואז, עסקים שההכנסה שלהם צנחה לאפס, מצאו עצמם מתמודדים עם הוצאות שהן לכאורה שוטפות אך למעשה הן הוצאות של כמה חודשים ללא הכנסה".

לדבריו, "עסק שלפני המשבר היה במצב קשה - אין טעם להחיותו. העסק צריך להיות מסוגל לייצר רווחים שיפצו על התקופה הזאת. אם לא נעשה שינוי דרסטי, הוא ימשיך להפסיד כסף. שמעתי על לא מעט בעלי עסקים שמצאו

בקורונה זמן טוב לסגור, כי העסק כבר מזמן לא פורנס אותם".

"מי שהתקשה לקבל החלטה, רישדש וקיווה שיום אחד השמש תורח - פתאום הכל התהפך. באה סערת הקורונה ובעצם כפתה עליו לסגור את העסק. הקורונה בעצם עשתה לו טובה ברמת קבלת ההחלטה על העסק. אחת הבעיות של עסקים קטנים היא לסגור את העסק, כי הבעלים אומר: 'מה אני אעשה מחר בבוקר, הייתה לי 30 שנה הנות מכולת. זה מה שאני יודע לעשות'. לכן הרבה פעמים נאחזים בציפורניים בעסק מפסיד ולא מקבלים את ההחלטה הנכונה", אומר אורגה. "מי שהוא איש עסקים יודע לקפוץ מעסק לעסק. סוגר אחד פותח אחר. אנשים כאלה חיי

שבים עסקית, הם לא מסתכלים על הכישורים האישיים שלהם, אלא על הכישורים העסקיים שלהם. לא צריך להיקשר לצעם העיסוק כי אנשי עסקים היכולות שלהם הן ברמת הניהול ולא ברמת התוכן העסקי הספציפי".

לדבריו "מי שייצג אלו עסקים שהיו טובים לפני כן ובעצם הביעיה העיקרית שלהם כרגע היא תזרימית. הם ישרו את הממשלה והבנקים יעזרו להם בהלוואות, וייספקו להם המצן לשרוד את השנה וחצי הבאות. הם אולי לא יגיעו למי כירות הקודמות שלהם בקרוב, שזו בעיה אבל זו לא סיבה לתת לעסקים טובים למות".

אחת הרילמות של עסקים היא אם להיעזר בהלוואות. "העסק רק מתאושש מתקופת הקור"

רונה ואתה גם מטיל עליו עוד עול של חחור ההלוואות? אם צריך להחזיר הלוואת מדינה אחרי שישה חודשי גרייס, אז העסקים אומרים בצדק: 'עזוב אותי. לא רק שלא עזרת לי אלא אתה מסכן אותי עם הלוואה שלא בטוח שאוכל להחזיר כי זאת לא הלוואה לפיתוח עסקי. זו הלוואה לכסות את הבור השחור שהקורונה יצרה', אומר אורגה. לדבריו, "בעסקים יש שלושה שלבים: אסטרטגיה, טקטיקה ופרקטיקה. מרבית העסקים במדינה צריכים לשבת טוביטוב על האסטרטגיה שלהם, לבנות אותה ולהדש אותה וממנה להוציא טקטיקה פעולה ואו ללמוד ליישם אותה. מי שתפס את עצמו בזמן שהעולם השתנה נקט בצעדים הנדרשים ייצא מרווח".



ציון:
8

סעון בדיקה | ישראל וולמן

סעון חכם סונטו 7 אפיו למחצה

שנים ארוכות שלטו בשוק שעוני הספורט החברות גרמין, פולאר, סונטו ופיטכטי (היום גוגל). עד פריצת השעונים החכמים ובראשם ה"אפלייוש" של אפל. אם בתחילה הן עוד חזרו בעקשנות על יתרונן המוכח בניטור ומדידה, בשנתיים האחרונות הן החליטו להויר ראש, ופשוט להצטרף לגל החרש. האחרונה לקפל זנב היא סונטו הפינית, שנהנית מחוג מע" רציים קנאי במיוחד. הסונטו 7, שמגיע בדיוק במוקד, כשערי הבידוד נפתחים לפעילות ספורטיבית, הוא ניסיון לשלב בין שני העולמות – סעון חכם עם מערכת ההפעלה Wear OS של גוגל, ושעון ספורט יוקרתי; עתיר חיישנים, המלווה באפליקציה ייחודית. רק שהתוצאה היא הכלאה לא טבעית, תפורה בתפרים גסים, של סעון חכם בינוני עם סעון ספורט שכנפיו קוצצו.

היצוגיות, הסונטו 7 שומר על קו העיצוב היוקרתי של שעוני החברה: מנושם, עבה מאוד, ואת המסך שלו מקיפה מסגרת מתכתית בצבע נחושת. למרות העובי – הוא קל מאוד. רצועת הסיליקון המתחברת ליד נהדרת – קלילה, גמישה, ולא מורגשת גם במהלך הוזה מוגברת. המסך, שלא כמו מסכי ה-ink הדהויים של שאר שעוני החברה, הוא מסוג AMOLED, חד ועשיר מאוד בצבעיו, בהפרדה מצוינת של 454x454.

הפעלת הסעון מתבצעת בעזרת שני ממשקים – של גוגל ושל סונטו – המתפקדים זה לצד זה, ולא בהרמוניה: למשל, כל אחד מהם מציג ניטור פעילות, רק שב־Wear OS מרובד בנתונים בסיסיים בלבד. לעומת זאת, היא מספקת לסונטו מה שלא היה לה עד היום – תמיכה באפליקציות חיצוניות, נגן מוזיקה, ועוד. החלקת אצבע מתחתית המסך מאפשרת גישה מפות המסוללים שלכם, מפות חום, נקודות עצירה בדרך ועוד. להודעות, כולל אפילו תמונות ועצרות. ניתן להשיב עליון ישירות מהסעון, במהירה מתוך מאגר תשובות מוכנות.

השימוש פשוט: הכפתור השמאלי העליון מציג את אפליי קציות גוגל. הכפתור הימני העליון – את ממשק הפונקציות המקצועיות של סונטו. אלו יודעות לזהות אוטומטית ולנטר מיד יותר מ-70 (i) סוגי ספורט, וכוללות כלי ניתוח ומידע, כולל מפות המסוללים שלכם, מפות חום, נקודות עצירה בדרך ועוד. ולמרות הכל, גם ההיצע הזה יאכזב את אוהדי סונטו, שהתרגלו לקבל יותר בשעונים הייעודיים שלה: חסרים נתוני כושר בסיסיים, והאופציות להתאמה אישית מוגבלות.

מד הרופק בגב הסעון – למרות שהוא מבוסס על חייוש משופר לעומת קודמיו – רחוק עדיין מלספק את רמת הדיוק המתקבלת מרצועת רופק הייצוגית שעליה מסתמכים המדינים באמת. הוא מושפע מתנועות היד ומאינטנסיביות האימון. חובבים רציניים, שמורגלים לעקוב אחר מצבם הגופני בשעון, יעדיפו להגדיר "מסך פועל תמיד" במהלך אימון. המשמעות המיידית היא התרוקנות שריריית של הסוללה. אצלנו, בתוך שעה ורבע של אימון ירד החיווי מ-65% ל-35%. האמת היא, שגם בשגרה אורך חיי הסוללה בסונטו 7 בעייתי במיוחד. וזה קורה אצל חברה ששעוניה לא זקוקים בדרך כלל להטענה במהלך שבועות ארוכים במצב המתנה. מצד שני, הסעון נטען במהירות מסחררת.

את סונטו 7 אפשר לראות בפילוט: עם המוניטין המצוין של החברה הפינית, הדגם הבא יהיה מוצלח יותר. המחיר: 2,000 שקל.

הטוב: עיצוב מרשים, נוחות, צג נהדר, וזיהוי וניטור של 70 סוגי ספורט, אפליקציה ייחודית, תומך באפליקציות חיצוניות.
הרע: סוללה שמתרוקנת במהירות, רמת דיוק מאכזבת במדידות רופק, ממשק סכיופוניים.
הערה: לפעמים, טנבים שניים מן האחד.



נתי וינר
זה חותיק
זונאמי



מספר "אני מעסיק 20 רקדנים. צוות שהוא כמו קבוצת כדורסל, שמצריך תיאום בין השחקנים, כימיה ועבודת צוות. לרובם יש דיי ג'וב או הם כסדר, מי שנפגע זה אני. עד שאין חיסון אני בבית. זה הייעוד שלי ולהשבש שזה לא קיים יותר בכלל – זה לא נתפס".

מי זומין רקדנים סמויים?

"אנשים קצת יותר מבוגרים, שמרגישים שהחברים שלהם כבר פחות יעשו להם שמח ולכן הם זקוקים לסמויים שירקדו על הרחבה. אתה נותן שקט נפשי לאנשים שמזמינים אותך, לכן השרות שלי מתחיל לא בהרבה אלא ביום שהלקוח סגר איתו. יש גם את הקצה השני, אנשים שמבקשים מעוררי מסיבות גלויים, שאותם מזמינים בדרך כלל לאירוע יוקרתי שאנחנו רוצים לעשות בו אקסטרה שמח. זה רורש המון נגזע ואינטראקציה וכל זה מהפחד עכשווי את האנשים".

יש היתר לחתונות יותר גדולות עכשיו "או עכשיו התירו 50 אנשים בחתונה, אבל לא יזמינו אותי כשמספר המשתתפים מוגבל. וגם 100 איש זה לא עוור לי, כי השירות שאני נותן – דורש מגע. בחתונה האחרונה שעשיתי, הושטתי יד ואני רואה שאנשים הששו שניגע בהם. אני נותן משהו שיש בו ערך מוסף, משמח אנשים, ואם אני בא לאירוע ואנשים מפחדים מאימון, אז יש פה בעיה. במקרה שלנו זה לא כמו מסערה, "אה יופי חורנו לעבוד". צריך שיהיה חיסון או שלא יהיה פחד. פחד זה ההפך מאהבה. העסק שלי זה משהו עם המון נתיבה ואהבה וקשר אנושי הם, ואם "אי אפשר בצורה הזאת, אצא מהעסק".

יש לך אירועים עתידיים?
"יש אבל הם מטילים בספק. ביולי יש אירוע של 30 איש שזומינו עשרה רקדנים. מרובד באישה שבעלה חוגג 70. אני לא רק חושש שהיא תבטל, אני חושש שאני אסכן אותם. נהיה עולם משובע. הלכתי לשמח מישהו והרגתי אותו. אז אני אומר: לא אלך לעשות הרקדה לאנשים אם אין חיסון".

אבל בעוד שרשימת ההגבלות מתרופפת בנוגע לעסקים שעל הקרקע – בשמיים לא רואים התאוששות באופק.
"אני חי על אפס הכנסות כרגע. ולא בשח שזה יתפרר בזמן הקרוב למרות החזרה לשגרה. אצלנו בענף נאנקים תחת עולם של שני רגולטורים: רשות שרות התעופה ורשות התעופה האזרחית שמתחרות ביניהן מי יותר מגבילה אותנו. שרות התעופה הקטנים בישראל, שלא מכניסים כסף, נסגרו, למרות שהפעילות בהם לא אמורה להשתנות בכלל בגלל הקורונה. את ראש פינה סגרו לגמרי למרות שמותר לטוס בקורונה, בחיפה צימצמו את השעות, אז אנחנו לא יכולים לעשות אימוני לילה", הוא אומר.

לדבריו, מכיוון שכרגע טסים באופן חלקי, אין חניכים. "חלקם פוטר, חלקם הוצאו לחל"ת. אין להם כסף לשלם על קורס של 70-80 אלף שקל. המצב נראה בעייתי מאוד, אנסה להסתדר עם מה יש, אין לי פריבילגיה אחרת, אני עצמאי ושי רוי במצב של איבודאות חריפה. קשה לי להאמין שאחזור לעסק כפי שהיה, כי אין לי תלמידים ואני לא יודע מתי זה יהיה. טיטה זה לא מקצוע מבוקש כרגע. אני תולה בפקייה השנייה תקוות מועטות כי הכיוון לא חיובי. יש התחלה של חזרה, אבל אין נרשמים ביתיים".

אבי סוכר, עסק לרקדנים סמויים, ככ"ס

התחום שצפוי לחזור אחרון לשגרה הוא תחום האירועים מרובי הקהל ובהם התינונות. אבי סוכר הוא רקדן, מורה לרקוד ובעל עסק לרקדנים סמויים, רקדנים שמרזמים לאירועים כדי שירקדו וילחיבו את את האווירה ואת רחבת הריקודים, והוא לא אופטימי. העסק שלו לעונת האירועים הבאה גמור ואם לא ייצא חיסון, אולי לא יוכל לתפקד תקופה ארוכה מאוד.

"בוטלו לי עשרה אירועים, כולל הפקה בלונדון. במאי היה אמור להיות לי אירוע בשווייץ. כבר כיוונתי לארה"ב. הורש השיא או אפריל. הכל שבק חיים", הוא

רוצה להגיע למצב שאני סוגר את העסק, אבל כרגע אנחנו בדרך לשם. אם לא אצטרך לייח לגבות את כל מה שחייבים לי, אצטרך לסגור את העסק. אעשה את כל המאמצים להימנע מכן, אבל מרובד בסכומים מאוד גדולים. הסיכון לזה קטן. זאת הבעיה הכי קשה. חוסר רצאות".

כמו בהרבה תחומים הקורונה יצרה אפי קט דומינו ומאימת להפיל עסקים זה אחרי זה. "הקורונה פוצצה את בועת האשראי שהיייתה בענף. לקוחות חייבים לנו המון כסף והם לא יודעים איך ישלמו את זה, כי כרגע הם לא מכניסים כסף. גם אחרי שיפתחו את המסעדות זאת הולכת להיות בעיה מאוד רצינית. כולם הרי בונים על פעילות שוטפת שמאפשרת לשלם את השוטף פלוס, ברגע שהכסף לא מגיע, נוצרת בעיה. יש לי גל של צ'קים חוזרים מלקוחות במיליון שקל", מספר וינר.

"גם אני, פעם ראשונה אחרי 15 שנה בעולם העסקים, נאלץ לבקש מספקים שלא יפקדו את הצ'קים שלי כי אני לא יכול לשלם להם. אני לא יכול לקבל את הכסף שבנתי עלי, או אני גם לא יכול להעביר אותו הלאה. כשביבי באחת הפעמים הוא אמר שיקרימו את החזרי המס. זה נשאר ברמת הנאום. לי מגיע 100 אלף שקל אבל לא קרה מאז כלום. אם הפיצוי למסעדות יהיה מספק הוגן אני מאמין שהם יצליחו להתאושש והם יוכלו לשלם לנו ואולי גם אנחנו נצליח להתאושש. אני חסיד של שוק חופשי אבל זה מקרה נדיר שבלי התערבות הממשלה המשק יקרוס. זה לא משהו שנוכל לנצח לכו. אני חושב שיהיה הרבה יותר קל למי דינה לכסות את החובות למסעדות מאשר לתת כסף מוזמן לכולם. בסוף אנשים ייקחו את הכסף מהמדינה בדמי אבטלה. אני לא יודע מה אעשה אם העסק לא ישרוד".

דורון שפירא, מנכ"ל פיסה

דורון שפירא, מנכ"ל פיסה עצמאי שמי עביר קורסים וקבלת רישיון טיס, הוא בן 62. אין לו אפשרות להחליף מקצוע בגילו