

26.02x34.57	2	16	עמוד	הערב	מגזין	גלובס	07/04/2011	26797546-6
פרש בטיחות בדרכים ונהיגה מתקדם - 27850								

"חברות מבינות את החשיבות, אך לא מוכנות להוציא על זה כסף"

לאחר שבנם נהרג בתאונת אופנוע, החליטו בני הזוג דלית ואבי מגידו להנציח את זכרו על ידי מניעת תאונות דרכים. לצורך כך הם הקימו את פ.ר.ש - בית ספר לפיתוח מיומנויות נהיגה באמצעות סימולטורים נגררים



"רק לימוד בצורה חווייתית ממחיש את הסכנה האמיתית". הזוג מגידו והסימולטור (צילום: תמר חצפי)



עסק / ספיר פרץ

העסק:

יוסי מגיד היה רק בן 20 במותו. הוא נהרג ב-1995 בתאונת אופנוע, בעת שירותו הצבאי בחיל האוויר. אביו, אבי (58), מורה נהיגה מזיכרון יעקב, בחר להנציח את בנו בדרך אחרת. "כשבחיל האוויר שאלו אותי איך אני רוצה להנציח את יוסי, אמרתי להם שאנדרטות לא מעניינות אותי. ביקשתי להסביר לבני נוער על חשיבות הזהירות בדרכים". ואכן, במשך שנים עבר מבית ספר לבית ספר והסביר לתלמידים על הסכנות הטמונות בנהיגה פרועה, בנהיגה תחת השפעת אלכוהול ועוד. "באיזשהו שלב הבנתי שהרצאות זה לא מספיק. יש יותר מדי בני נוער שעושים בדיוק את ההיפך כשאומרים להם 'אם שותים, לא נוהגים'. הבנתי, שרק לימוד בצורה חווייתית יוכל להמחיש להם את הסכנה האמיתית בכבישים". לפני שש שנים, מתוך אסונם האישי ורצונם לתרום יותר למניעת תאונות דרכים, מגיד ורעייתו דלית (48) הקימו את פ.ר.ש - בית ספר לפיתוח מיומנויות נהיגה, לכלל הנהגים ועל כל סוגי הרכבים, באמצעות סימולטורים נגררים.

"הסימולטורים שפיתחנו ממחישים מצבים מסוכנים שונים על הכביש. בין הסימולטורים שפיתחנו: סימולטור 'הפוך אוטו' - המרמה התהפכות רכב וממחיש את חשיבות החגורה; 'מודד זמן תגובה' - הממחיש לאנשים את חוסר היכולת שלהם להגיב מהר בשל היסח דעת כמו שליחת SMS; וגם 'מסלול אלכוהול' - נהיגה בקלנועית עם 'משקפי אלכוהול' המרמזים שטשוס הנגרים כתוצאה משתיית אלכוהול".

הקושי:

"מצד אחד מנהלי חברות וארגונים מבינים את החשיבות שבמניעת תאונות דרכים, אך מצד שני הם לא מוכנים להוציא על זה כסף", אומרת דלית, המשמשת כסמנכ"לית שיווק בחברה. לדבריה, את המשפט 'נתתי לעובדים שלי מכונית עם דלקן ושטיפה לרכב, למה אני צריך להוציא כסף גם על שיפור הנהיגה שלהם?', היא שומעת יותר מדי. "כשמנכ"ל מאשר רכישה של סמארטפון או גיירות למדפסת, הוא יכול לכמת את התוצאה או לפחות לראות את הפריטים בעיניים. המוצר שלנו הוא חיים - משהו שנתפס כדבר אמורפי, למרות שיש בכוחו להציל חי אדם ולהסוך כסף למקום עבודה במקרה של היעדרות עובדים בעקבות תאונות דרכים. אנחנו גם מלמדים עובדים לנהוג בצורה חסכונית בדלק", אומרת מגיד. באשר ללקוחות פרטיים, מוסיפה מגיד, מעטי מעט מוכנים להשקיע כמה מאות

שקלים על שיפור מיומנות הנהיגה. "אנשים בארץ משקיעים סכומי עתק ברכבים חדשים ובאבוזר פנימי, ואפס שקלים בלימוד תפעול הרכב החדש ומערכות הבטיחות המתקדמות שלו".

התזרים:

"החברה רווחית ותזרים המזומנים שלה משביע רצון. עם זאת, אנחנו שואפים ופועלים ליותר".

המתחרים:

"יש לנו כשבועה מתחרים בסך הכול. התחרות מולם קשה, כיוון שהיא מתבצעת ברמת המחיר ולא ברמת השירות והמקצועיות. בניגוד לחלק מהמתחרים, אנחנו לא מוכנים לוותר על רמת שירות ומקצוענות גבוהה רק כדי להשיג עבודה. המחירים שלנו נעים בין 300 ל-1,500 שקל ליחידים ובין 5,000 ל-7,000 שקל לקבוצה, תלוי באופי הפעילות. המתחרים מצליחים להיות זולים יותר, כי המדריכים שהם מעסיקים הם יוצאי צבא שחוסכים לטיול הגדול. המדריכים שלנו, כולם מורים לנהיגה עם ותק הוראה של לפחות 10 שנים. מיותר לציין שעלויות השכר שונות. המונח חיסכון על חשבון איכות הוא אצלנו מחוץ לתחום".

העובדים:

"זה נשמע כמו קלישאה אבל זאת תמצית האמת: העובדים הם הנכס של החברה. העשייה שלהם היא שליחות. כל המדריכים שלנו הם מורים לנהיגה עם ותק של 15 שנה לפחות".

הלקוח הישראלי:

"חושב שהוא יודע הכול ותמיד שואל בפליאה: 'אני צריך שמישהו ילמד אותי איך לנהוג יותר טוב?'. את התוצאות של הביטחון העצמי המופרז הזה אנחנו רואים מדי שנה בסיכום השנתי המחריד של הקטל

פ.ר.ש

- פעילות: הרצאות וסדנאות לפיתוח מיומנות נהיגה וזהירות בדרכים
- שנת הקמה: 2005
- בעלים: אבי מגידו
- מס' עובדים: 35, פרילנסרים
- מחזור מכירות שנתי: 2.5 מיליון ש"ח

בדרכים. 95% מהנהגים הישראלים הם נהגים טובים, הבעיה היא עם 5% הנהגים המופרעים".

המצב הכלכלי:

"כשפרץ המשבר הכלכלי האחרון, אנחנו היינו הדבר הראשון שחברות הייטק קיצצו בו. מנכ"ל של חברה גדולה אמר לנו: 'אני חייב לשלם משכורות. אם העובדים יעשו תאונות זה לא מפריע לי, כי ממילא המכוניות בליסינג'. לשמחתנו, המצב השתפר מאז וחזרנו לכמה מאות הדרכות בשנה".

מה בעתיד:

"בימים אלה אנחנו עובדים על פיתוח מרכז הדרכה נייד ראשון מסוגו בארץ. מדובר בעגלה נגררת המכילה בתוכה את כל האביזרים המדמים צומת: רמזורים, עצים, פלקטים של בתים, סימולטורים שונים ועוד. אנחנו מגיעים עם העגלה עד ללקוח, פורקים את תכולתה, מקימים צומת דמה ומעבירים הדרכה או סדנה לזהירות בדרכים".

מה למדנו בדרך:

"שאסור בשום אופן להתפשר בנושאים של מקצוענות ושירות, גם במחיר של הפסד עסקה. אחרת, אי אפשר לספק ערך אמיתי ורציני ללקוח".