

ידיעות מודיעין



שוהם, מכבים, רעות ■ גיליון 680 ■ 30.10.15 יום שישי, י"ז בחשוון תשע"ו ■ חינוך לקוראי "ידיעות אחרונות"

על המשמר | הורים במודיעין החלו לשמור בגני הילדים בעקבות המצב הבטחוני, אבל דורשים פיתרון קבע שיבטיח את שלום ילדיהם | 30



ביום הוא עובד כעורך דין שמתמחה בעסקאות נדל"ן, בערב הוא מייצר יין אדום משובח ביקב המשפחתי • טל מאור ממודיעין גילה את טעם החיים ונהנה משני העולמות | רותי בוסידן | 50

אדום עולה



אל אל דניאל

תכיר את דניאל רבר (19) ממודיעין, הכוח העולה בכדורסל הנשים הישראלי | רענן וייס | 68

עתיד בטוח

עיריית מודיעין תקים בשנת 2016 יחידת שיטור עירונית בשיתוף עם המשטרה כדי לחזק את הביטחון בעיר | 34



עושה טוב ליהיא לפיד 56

יש תקווה

בני נוער ממודיעין שחברים בארגון "זרעים של שלום" מספרים על המפגשים עם צעירים פלסטינים לקידום השלום | 26

שיפוח פנים וחיוך | צביעה כללית ודקורטיבית | פרגולות
אורי - 050-2455241 | hadarim 40@gmail.com



חדרים

כשטיצוב איכות וצבע
נפגשים

טל מאור
"אם לומדים
לשירות נכון
נראה מחוץ
לחוכמות של
השחכרות"

נכנס ויון

לטל מאור ממודיעין הכי חשוב
ליהנות ממה שהוא עושה • לכן הוא
מקפיד שהיקב שבבעלותו יישאר קטן
ומשפחתי • ובמשרד עורכי הדין שלו
הוא מטפל רק בתחומים שמתיישרים
עם מצפונו • "ברור שיש כל הזמן
פיתויים כלכליים, אבל אני נאמן
להחלטה שלי", הוא אומר





✕ רותי בוסידן ✕ צילום: רונן כרם

בנותיו של טל מאור (38) ממודיעין העניקו לו את שם החיבה "תחביבן". כשהוא נשאל לפרש הכינוי הוא מסביר שבנותיו העניקו לו אותו כיוון שהוא החליט לעשות בחיים רק דברים שהוא נהנה מהם. למרות כל הפיתויים, מאור מצליח להיות נאמן להחלטתו והוא אחד מבני המזל המעטים שהצליחו להפוך את התחביב שלהם לעיסוק המרכזי. מאור הוא עורך דין ויינו במקצועו. הוא בעל יקב רות, יקב בוטיק משפחתי שמ' תמחה בייצור יינות איכות אדומים. נוסף על כך הוא עורך דין במשרה מלאה שמ' תמחה בתחום הנדל"ן ובייצוג לעסקים. את שני העולמות הוא מצליח לשלב בתן ובקלות, ועושה זאת בנינוחות וברוגע של אדם שבאמת אוהב את מה שהוא עושה. "ברור שיש כל הזמן פיתויים כלכליים, אבל אני נאמן להחלטה הזאת גם אם לפעמים זה קשה. אדם שעושה את מה שהוא אוהב - כל הסביבה מרגישה את זה", הוא אומר.

ילד טבע

חוז מהחלטה לעסוק רק במה שהוא אוהב, עוד תכונה שמאפיינת את מאור לרבירו היא שהוא עושה הכל מהר: הוא התחתן בגיל צעיר מאוד והפך לאבא כשהיה בן 22 בלבד. הוא גשיר לדורית, עורכת דין במקצועה ואב לשלוש בנות, טליה (16), נוריה (12) ומיכל (7).

אף שגדל וחי בכפר רות רוב שנותיו, ולמרות שהיקב נמצא בכפר רות, בני משפחת מאור מתגוררים כבר 11 שנים בשכונת אבני חן במודיעין. "כיום זה יותר נוח לנו, אבל אני מאוד קשור לכפר רות", הוא מדגיש, "יש לי חיבור מיוחד לאדמה ואני רוב הזמן נמצא שם".

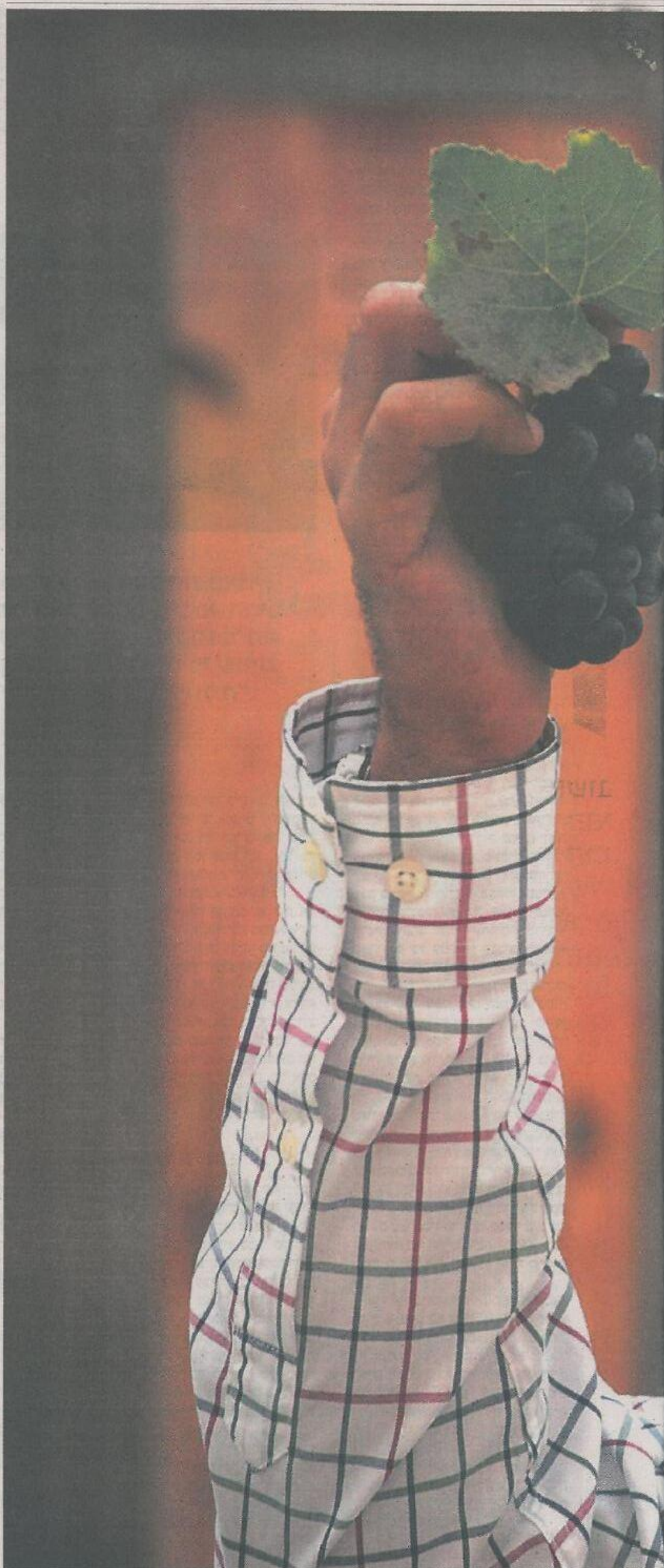
מאור הגיע עם הוריו לכפר רות כשהיה בן שלושה חודשים. הוריו היו ממקימי היישוב והשתייכו לקבוצה של חבר'ה צעירים שביקשו להקים יישוב חקלאי חדש בישראל. הגידולים העיקריים בכפר רות היו ורדים וכרמים. "רוב הענבים הלכו ליקבי כרמל והורדים הלכו ברובם לייצוא", מספר מאור, "וככה זה היה עד שנות התשעים, כשהחלואות בישראל התחילה להיעלם. ההורים עסקו בחקלאות. כפר רות היה חצי שיתופי. לכל אחד היה את הגידולים שלו והיה כרם גדול משותף". ילדותו במושב היתה ילדות של ילד טבע, ומגרש המשחקים שלו היה השדות ששנים אחר כך הוקמה עליהם העיר מודיעין. "אני לא מאמין שנתנו לי לשחק שם. היום אני לא נותן לילדה שלי ללכת לבד לשום מקום", הוא אומר בחיך. "היינו באים לפה למצוא מערות, נכנסים למערה ועושים מחנה. שילת וכפר רות היו היישובים היחידים באזור. היינו לבד. כביש 443 היה כביש קטן. כשהיינו רואים רכב עובר זאת היתה סיבה למסיבה. בית הספר היה בבן שמן והיינו נוסעים אליו בהסעה".

מאור הוא האת הבכור לארבעה אחים - אח ושלוש אחיות שמסייעים לו בעבודה ביקב. כצבא היה מאור מרדף מחשבים ואחרי השחרור התחיל לעבוד בהייטק ובמקביל למד הנדסת תוכנה. "אחרי תקופה מסוימת הבנתי שמתכנת אני לא אוהב", הוא נזכר, "זה שיעמם אותי. עברתי להנדסת תעשייה וניהול ובמקביל עברתי בהייטק כמנהל מכירות ושיווק".

החלטה של רגע

בשנת 2001, כשהיה בן 23, החליט מאור שהוא רוצה לעשות יין. "פתאום קפץ לי הג'וק של היין", הוא נזכר. "בסוף חודש ספטמבר אמרתי 'השנה אני עושה יין'. זאת היתה החלטה של רגע. התחלתי לחפש ענבים איכותיים. זה היה סוף הבציר. מצאתי ענבים בכרם בן זמרה שבצפון, מישור שהיו לו כמה מאות קילוגרמים של

"כשהתחלתי לעסוק במשפטים קיבלתי על עצמי החלטה שלא לעסוק בנושאים שהמצפון שלי לא מאפשר לי לעסוק בהם. לכן אני עוסק רק בדברים שבונים אנשים ולא בנושאים שפוגעים באחרים כמו דיני משפחה והוצאה לפועל"



טל מאור
"יין צריך
להיות כיד"



"זה שוק מאוד קשה. העלויות מאוד גבוהות, חומרי האריזה הם בייבוא, המים להשקייה יקרים, כוח האדם יקר וכל מה שמסביב. קילו ענבים עולה לי פי שניים יותר מליקב בצרפת או באיטליה"



האריזה הם בייבוא, הענבים יקרים כי המים להשקייה יקרים, כוח האדם יקר, הדלק יקר, הטריקטור יקר, וכל מה שמסביב. קילו ענבים עולה לי פי שניים יותר מליקב בצרפת או באיטליה".

בשנים האחרונות צמצם יקב רות את השיווק שלו והוא מתמקד כעת בעיקר בעסקים באזור. "היום אנחנו שמים רגש על תנויות ומסעדות מהאזור", מציין מאור, "יש לנו העדפה ברורה אליהן. המודל שלנו הוא של יקב אזורי. זה לא כל כך מקובל בארץ, אבל באירופה ברוב המקומות שאת באה אליהם תקבלי את היינות מאותו אזור. מאוד נשמח אם תרשימים מהאזור ישתו יותר יין. כל אדם נוסף שנחשף לעולם הזה, הוא עוד אור ושמחה לעולם. בשביל זה אנחנו חיים".

משפט חיובי

נוסף על עבודתו ביקב עסק מאור בכל השנים בתחומים נוספים. בשנת 2008 הוא עבר מתחום ההייטק לתחום הנדל"ן והאגריגה ועבר בתפקיד בכיר בקבוצת "שיכון ובינוי". "באיוה שהוא שלב החל" טתי שאני עושה עזירה ומתחיל ללמוד משפטים", נזכר מאור. "למדתי תואר ראשון ותואר שני במשפטים והחלטתי להתחיל לעסוק בזה באופן מלא בשנת 2012. עזבתי את העבודה שלי ב'שיכון ובינוי' ופתחתי את המשרד שלי בכפר רות, וגם פה אני עושה את מה שאני טוב בו ונהנה ממנו, והלקוחות מרגישים את זה. אני הרבה יותר נרגע".

היום מאור הוא לא רק בעל יקב עסוק אלא גם עורך דין במשרה מלאה שעוסק בתחום הנדל"ן וייעוץ משפטי לעסקים. גם בעריכת הדין מאור מקפיד לעסוק רק בתחומים שהוא נהנה מהם. "כשהחלתי

נחשבות. לאט לאט הגדלנו את הכמויות והתרחבנו".

אולם ההצלחה לא סחררה את מאור, ובשלב מסוים הוא החליט שלא מתאים לו להתרחב עד כדי כך, למרות ההצעות המפתות.

"בשנים האחרונות אנחנו מתכנסים יותר יותר לכיוון המקורי של למכור כמה שיותר ביקב ללקוחות פרטיים מהאזור", הוא מסביר, "בעיקר כדי שנוכל לשמור על מחירים הוגנים. יין שנמכר בחנות ב-150 שקל ובמסעדה ב-200 שקל, ביקב שלנו הוא נמכר ב-85 שקל. רצינו להסדיר את פערי התיווך ולמכור במחיר שמשתלם גם לנו וגם ללקוח".

מאור סבור שכל הצדדים מרוויחים מגישה זו. "אי אפשר להתפתח ולהגדיל בלי סוף, וזה מתאים לנו ככה. זה לא עסק שנועד לעשות מיליונים, אנחנו אמורים ליהנות ממנו ולכל היותר לקיים את עצמנו", הוא אומר. "כשאנחנו מרגישים שיש צורך, אנחנו עושים מבצעים נקודתיים ואירועי טעימות רק כדי לנסות עלויות ולחשוף יותר אנשים ליין שלנו. בנובמבר תתקיים מכירה מיוחדת לקראת החורף לתושבי האזור ולחברי המועדון במחירים מאוד אטרקטיביים. זה הביוון. לאן ולמכור את כל המלאי כדי שייכסה את העלויות ולא יותר, וככל האפשר להנגיש את היין. המטרה שלנו היא שיהיה מרכז אזורי שאנשים יכולים לבוא ולטעום יין באווירה כיפית. כשאני נתקל במישהו שאומר 'אני לא שותה יין בבוקר' ואחרי הטעימה הוא אומר שהוא נהנה, בשבילי זה הסיפוק הכי גדול".

אבל לא הכל ורוד בממלכת היין, ובע"ל היקבים בארץ מתמודדים עם לא מעט קשיים.

"זה שוק מאוד קשה", משתף מאור. "העלויות מאוד גבוהות, חומרי

ענבים. הרמתי לו טלפון והוא אמר לי שמחר הם בוצרים את הענבים האחרונים ושאני אבוא עם ארגונים".

במשך בוקר למחרת התייצב מאור בכרם בן זמרה. "שאלתי מחבר עגלה וארגונים שאפשר לשים בהם ענבים ושאי תני ציור לריסוק ענבים וככה למעשה התחילו כמה שנים שבהן כל פעם עשיתי קצת יותר יין לשימוש עצמי. זה התחיל בכמה מאות בקבוקים, עלה לאלף ואחר כך לאלפים. בין לבין עשיתי כל מיני קורסים על הכנת יין. בכל מקום שנסענו אליו הלכתי לראות יקבים ותערוכות יין. בשנים הראשונות קראתי הרבה ספרים והתייעצתי. הכל היה בניסוי וטעייה".

שנה אחר כך, בשנת 2002, ייצר מאור כבר יותר מ-4,000 בקבוקים והתחיל להיחשב כרצינות על שם ליקב ועל הכיתוב שופיע על התוויות של הבקבוקים. בשנת 2005 פרץ לראשונה לתודעתם של חובבי היין המקומיים. "הוצאנו את היינות הראשונים מבציר 2002", הוא נזכר, "עשיתי שלושה סוגי יינות וב'קבקנו אותם ב'2004. בתחילת 2005 החלטנו לפתוח את היקב לחברים בימי שישי. אשתי והוראים, כולם עזרו. הרעיון היה להקים יקב אזורי שיבואו אליו תושביים מהאזור מתוך ראייה שככה זה צריך להישאר".

חובבי יין תל אביבי שטעמו את היינות של מאור הציעו לו לשלוח אותם לתחרות. "החלטנו להשתתף", הוא נזכר, "היו לנו שלושה יינות וכל אחד התחרה בקטגוריה אחרת. באנו בלי ציפיות וחיינו בשלוש הקטגוריות במקום הראשון. עליתי לכמה שלוש פעמים לקבל מרליית זהב וכולם היו כהלים. אף אחד לא שמע על יקב רות לפני כן. זאת היתה הפתעה מוחלטת. מאותו הרגע כולם ידעו מהו יקב רות, וכל חברות ההפצה קפצו עליי ורצו לשווק את היין שלי".

קטן אבל איכותי

בעקבות ההצלחה שינה היקב כיוון. מיקב של חברים הוא נפתח יותר ויותר לשוק והחל לקבל הצעות מפתות לשיווק בכמויות גדולות. "השוק התחיל למשוך אותנו", מספר מאור, "התחלנו לעבוד עם חברת ההפצה 'הכרם', אחת הגדולות בארץ, והיין הגיע למסעדות הכי נחשבות כמו 'מסה' ו'מול ים' ולחנויות הכי

תי לעסוק במשפטים קיבלתי על עצמי החלטה שלא לעסוק בנושאים שהמפגן שלי לא מאפשר לי לעסוק בהם", מר" גיש מאור, "לכן אני עוסק רק בדברים שבונים אנשים ולא בנושאים שפוגעים באחרים כמו דיני משפחה והוצאה לפור על. אני לא מסוגל".

מאור מציין שהוא אינו מפרסם את עצמו ועובד בעיקר בשיטת 'לקוח מביא לקוח'. "הכי כיף כשלקוח ממליץ עליך לחבר. בסופו של דבר, הלקוחות באזור מודיעין מאור מעריכים שירות טוב ואמינות של עורך דין. האוכלוסייה באזור הזה מאוד חיובית ברמה הזאת ומעידיפה לעבוד מסודר ולקבל שירות טוב. אני מרגיש שיש לי פידבק חיובי. אנשים יודעים להעריך שירות, אם זה ביין ואם זה בחוזה. הסיפוק הכי גדול שלי הוא שיוצאים ממני מרוצים".

אתה יותר עורך דין או יותר יינן?
"רוב הזמן אני עורך דין. זה גיזל ממני יותר זמן. היקב הוא עניין עונתי. יש תקופות יותר לחצות ויש פחות. כשיש תקופה לחצות ביקב אני לוקח פחות עבודות במשרד. התקופות הלחצות ביקב הן בתקופת הבציר באוגוסט-ספטמבר. בתקופות האלה אנחנו מתגברים בעובדים שיעזרו לנו. גיליתי שכשאתה עושה משהו שאתה אוהב, אתה נטען באנרגיה. אני מסוגל לעבוד כל היום כעורך דין, להגיע ליקב בערב ולעבוד בו כל הלילה. אני לא מתעייף, ההיפך, רואים אותי עם חיוך כל היום".

חלק מהחיים

בתקופת הבציר מאור מלווה את היקב 24 שעות ביממה. "הכרמים נמצאים באזור קיבוץ צובה והם לא בבעלותנו", הוא מסביר, "אנחנו משלמים פר דונם לכרם. בחורף אני והכרם יושבים, מתכננים וזו מריא את הכרם. ככל שאנחנו מתקרבים לבציר אני עוקב בתדירות גבוהה יותר. אני עושה את זה בכיף והמשפחה עוזרת".

ביקב רות מייצרים יין מחמישה זני ענבים, כל זן מבשיל בצורה אחרת - קברנה סובניון, מרלו, שירז, קברנה פרנק ומלבק. "אנחנו עושים בלנדרים - תמזגים של כמה זני ענבים", מסביר מאור. "כל זן נותן את הייחודיות שלו".

מאור סבור שלתחום היין נלווית תרבות שלמה. "אני חושב שאם לומדים לשתות נכון, גם מבוגרים וגם בני נוער ידווחו מזה, ונראה פחות תופעות של השתכרות עד איבוד החושים של בני נוער. אצל הילדות שלי היין הוא חלק מהתרבות חלק מהחיים, ולכן הן לא רואות בו משהו אטרקטיבי מדי, הן למדו שזה בסדר לשתות אבל לא צריך לדפוק את הראש. ברגע שזה נהפך למשהו אסור בני הגור ער נמשכים לזה יותר. צריך ללמד אותם לשתות נכון", הוא אומר ומוסיף, "מעבר לזה, יין הוא בריא מאוד. ביין יש המון רבדים כמו במוזיקה וכמו בספר טוב, וכי שפתוחים לזה החיים הרבה יותר מלאים".

מה מייחד את היינות שלך מיינות אחרים?

"אני חושב שהנגישות. מצד אחד, גם מי שאף פעם לא שתה יין יכול לשתות אצלי ולהרגיש טוב, ומצד שני, גם חובבי יין מקצועי יכול ליהנות ולטעום את כל האיכויות ואת כל העומקים של היין. כצניעות, לא הרבה יקבים מצליחים לתת את זה. אנחנו מצליחים לייצר יינות מורכבים ואיכותיים שהם גם נגישים. יין צריך להיות כיוף. אני תמיד אומר לאני שיש שבאים ליקב שהמבחן הראשון ליין הוא הטעם - טעים או לא טעים. בשלב הראשון יין צריך להיות טעים, אחר כך מגיע כל הספקטרום".