



# המשפיעים בתחומם!

אנשי מקצוע נבחרים, מובילים בתחומם,  
המספרים על דרכם הענפה בקריירה!

עורכת הפרויקט: שוש רוטנברג



## נבחרו חודש יולי:

- שי דורני
- ישראל סגל
- אבי צדקה
- גיא שנצר
- כרמית בן ישי
- עו"ד גיא אופיר
- דביר יצחקי
- ד"ר אבי סלומון
- עו"ד אביעד גלס
- ילנה פיינשטיין
- יריב בכר
- עו"ד אורלי טוויזר
- ד"ר רונן מנדי







אלים: בנימין ארם

## "אקיפ" ציוד למלונאות ומסעדות

החברה היחידה בישראל המספקת שרות ONE STOP SHOP, ציוד, מזנוני הגשה וריהוט לבתי מלון, אולמות אירועים ומסעדות. 20 שנות מוניטין ומובילות בתחום תעשיית האירוח, בהנהלת ישראל סגל.

**שרותי רכש ותקצוב פרויקטים:** הינם תחום התמחות נוסף בחברה. שירותי הרכש ניתנים על ידי ישראל סגל, העוסק בתחום הרכש המלונאי 40 שנה, והינו בעל ידע וניסיון רב בביצוע פרויקטים רבים בארץ ובעולם.

**רשימה חלקית של פרויקטים שבוצעו:** וולדורף אסטוריה, ירושלים אוריינט - ירושלים. ריץ קרלטון, מלון ניקס - הרצליה, רויאל ביץ' - ת"א, קרלטון ת"א, אינטר-קונטיננטל, דן לינק, מלון W יפו, מלון פרימה - רעננה, כרמים - קריית ענבים, ישרוטל - מצפה הימים, קמפיסקי - תל אביב ועוד..

### ב"אקיפ" ניתן להזמין מנציגויות שונות:

- כלי פורצלן, סכו"ם.
- כלי זכוכית, כלי הגשה ומוזון.
- ציוד כללי למוזון ומשקאות.
- אבזור לחדרי מלון, שילוט והכוונה.
- מידוך, מאפרות ופחים.
- טרמפופרטס ומכלי שנינוע למוזון ומשקאות.
- כלי עבודה למטבח.
- עגלות קבלה | משק | מזון ומשקאות.
- ציוד לאירועים וכנסים.
- ציוד מקצועי חשמלי.
- מטבחים, מערכות הסעדה והגשה.
- ריהוט לבתי מלון.

**לחברה יש שני אתרי אינטרנט:**  
האתר המוסדי המכיל את כל מוצרי החברה: [www.equip.co.il](http://www.equip.co.il)  
אתר אונליין להזמנות ישירות מהמלאי: [www.equip-online.co.il](http://www.equip-online.co.il)



## 'בדק בית' - בדיקת ליקויי בנייה!

'בדק בית ישראל', בהנהלת שי דורני, מהנדס בניין, בקר איכות מבנים המספקת שירותי ייעוץ הנדסי מקצועי, בתחום ליקויי הבנייה. בעל הסמכה מטעם איגוד המהנדסים לבנייה ולתשתיות, בתחום ביקורת איכות המבנים

### שי דורני עונה על שאלות קוראים:

#### מדוע צריך לבצע בדק בית לפני כל רכישה נכס חדש או נכס יד שנייה?

"בדק בית מתבצע על מנת לבדוק שהנכס שברצוננו לרכוש, או נכס הנמסר לנו מטעם הקבלן, עומד בכל התקנות והתקנים. המשפט 'מה שרואים מכאן, לא רואים משם', מעולם לא היה רלוונטי יותר, והדברים שמהנדס בניין מנסה רואה בזמן הביקורת, הם פרטים קטנים, אך לעתים מהותיים, שכנראה שעלולים לא היו שמים לב אליהם, עד לביקורת".

#### מתי לבצע בדק בית בכניסה לנכס או אחרי שנה?

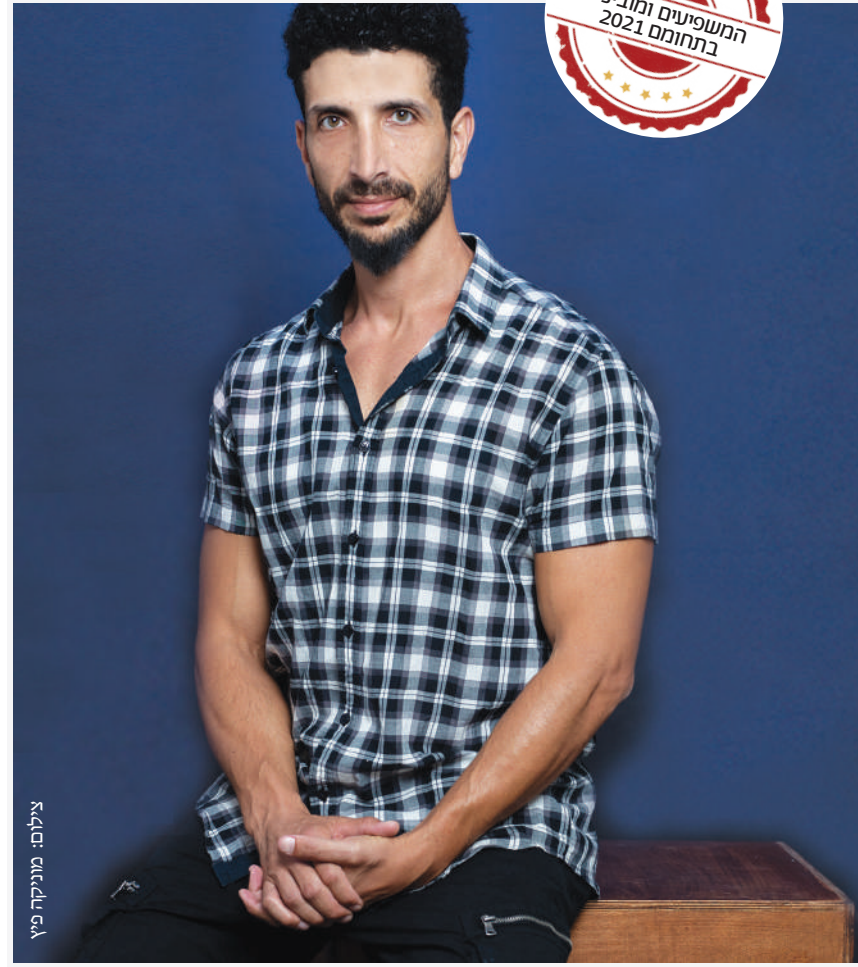
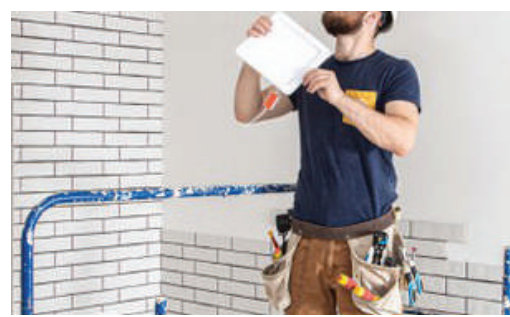
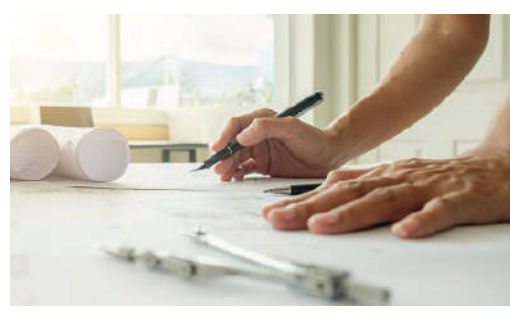
"הרגע הנכון לבצע ביקורת לדירה הינו סביב מועד קבלת המתח, כלומר, ניתן לבצע טרם קבלת המתח, בתיאום עם הקבלן או מיד לאחר מועד קבלת המתח כשהדירה כבר ברשות הקונה. ביצוע ביקורת רק לקראת תום שנת הבדק הראשונה, תוביל להסרת אחריות הקבלן, בחלק מסוים של הליקויים".

#### מדוע לבחור דווקא בחב' 'בדק בית ישראל'?

"בדק בית ישראל היא חברה המספקת שירותי ייעוץ מקצועיים ברחבי הארץ. החברה עובדת בשיתוף עם גורמים מומחים בתחום, כגון: איזור נזילות, חשמל, איטום, שמאות, עורכי דין, וכד', על מנת לספק את הממצאים המקצועיים עבור הלקוח. שירות, מקצועיות ואיכות הינם ערך עליון עבורנו והרבה מאוד מלקוחותינו ברחבי הארץ, יעידו על כך".

#### מה כוללת בדיקת 'בדק בית'?

"הביקורת כוללת סריקה מקיפה של הנכס על כל היבטי ההנדסיים והאסתטיים. ישנם מקרים בהם נדרש מומחה באיתור נזילות על מנת לאתר כשל נסתר בצנרת. בפרק זמן קצר דו"ח הליקויים יסופק ללקוח להמשך התנהלות מול הקבלן בליווי שלנו, ככל שידרש".



אלים: מניקה קרן ספי

### אודות שי דורני

"בשנת 2008 סיימתי את מסלול לימודי הנדסת בניין, ומאז צברתי ניסיון רב כמהנדס בביצוע, וכמפקח בפרוייקטים גדולים ומורכבים. כיום אני בעלים של חברת 'בדק בית ישראל', אשר מספקת שירותי ייעוץ הנדסי מקצועי, בתחום ליקויי הבנייה. אני בעל הסמכה מקיפה ובעלת ערך מוסף רב, מטעם איגוד המהנדסים לבנייה ולתשתיות, בתחום ביקורת איכות המבנים. חבר באיגוד המהנדסים והאדריכלים העצמאיים, ובאיגוד המהנדסים לבנייה ולתשתיות".  
הכח שמניע אותי, הינו רצוני לעזור לדיירים שבדרך כלל לא בקיאים בענף הבנייה, וללוותם בתחום שבו יש לי ידע וניסיון רב, ולייצגם מול גוף גדול כקבלן, דבר אשר גורם לי לסיפוק והנאה מרובים.  
המחמאות וההמלצות החמות מקהל לקוחותיי, מסבים לי אושר גדול. חשוב לי להיות שם בשביל הלקוח ולספק לו תמונה מקיפה בנושא הליקויים. חשוב לי לא פחות שהם לא ירגישו קטנים וחסרי אונים אל מול הקבלן, ושירגישו בטוחים ומרוצים טרם כניסתם לדירה שרכשו.

### עיקר ההתמחות שלי הינו בתחום של ביקורת איכות המבנים - 'בדק בית'.

ההמלצה שלי בבחירת איש מקצועי: שעל המומחה להיות בעל ידע רב ועדכני בנושא תקנות ותקנים על כל סעיפיהם. בעל שיקול דעת, מקצועי ואובייקטיבי, אחד שיוודע להבחין בין מה שמחייב את הקבלן, לבין מה שאינו מחייבו. הנני בעל ציוד מקיף, קביל ותקני לבדיקת הליקויים, ולא פחות חשוב: אדם שירותי הקשוב לצרכי לקוחותיו. לאורך שנות הניסיון שצברתי, זיהיתי צרכים וקשיים מרובים שבהם נתקלים הלקוחות. זיהיתי היכן אני יכול לתרום לתהליך קבלת הדירה ולספק ללקוחותיי שיקוף מלא של הבעיות הקיימות.

אני רואה את עצמי בקרוב, מספק שירות כולל ומקיף, המורכב מבדיקות שונות מטעם מומחים בתחום, כגון: אינסטלציה, חשמל, מדידות קרינה, שמאות רכוש ומקרקעין, עריכת דין, בדיקות מעבדה וכדומה.

במקביל אני רוצה להוביל מהלך מול קבלנים, שאין חברה שלהם מערך מסודר לביקורת איכות לליקויי בנייה, מהלך אשר יתרום מידע מקצועי בשלבי הבנייה, ישפר את איכות הבנייה לרמה גבוהה, ואף יחסוך להם הרבה כסף".

**"בדק בית - בדיקה בכוחית אכנס לאכנס! אפרכס בניין מנוסה ואוסאק, בתחום ביקורת איקויי הבנייה, רואה ובוחן פרטים הבויים לארוב אף בייתם איתם אב אאיפק"**





# המומחים אשר יתכננו לכם עתיד ביטוחי טוב יותר בתחומי: אלמנטרי, בריאות, חיים, פנסיה, פיננסים ועד ייעוץ משכנתא, כל השירות עבורכם, בסל אחד!

כרמית בן ישי וגיא שנצר - בעלים משותפים בחברת Correct סוכנות לביטוח

החלטתי שהיעוד שלי להיות בצד הנותן לאנשים, את היכולת הכלכלית להתמודד עם כל אירוע בלתי צפוי, על מנת שלא יחוו קושי כלכלי בשעת הצורך."

## מבחינתכם, מהו האתגר הכי גדול במקצועכם?

"האתגר הגדול ביותר מבחינתנו הינו להבין לעומק מה כל אדם צריך מבחינת השקעות וביטוח, נכון לנקודת הזמן שבו נפגשנו, ותכננו גם של עשרות שנים קדימה. עולם הביטוח מאוד מורכב, רבים לא יודעים אלו ביטוחים יש להם והאם הם מתאימים לצרכיהם, אנו רוצים לדאוג שכל השקעה כספית שלהם תהיה נכונה ומשתלמת."

## רגע שיא בקריירה שהינם גאים בו?

"המיד נזכור את התביעה הראשונה שטיפלנו בה: קבלן שחברת הביטוח דחתה את תביעתו שלא בצדק, בנדק של מאות אלפי שקלים, שהיה יכול להשפיע על עתידו הכלכלי של העסק. לאחר התערבות ומי"מ שלנו, נתנו לו מענה כספי שהצילו מקריסה כלכלית, במסגרת הפוליסה שרכש. בנוסף, אף פיתחנו מוצרים המאפשרים לכל אחד להשקיע כל סכום שיוכל, מבלי שיהיה חלק ממועדון העשירון העליון", אם זה בנדל"ן, אם בהלוואות, שוק ההון או התפתחות עירונית."

## מהו הכח המניע אתכם בקריירה?

"לקום כל בוקר עם הודעת תודה מלקוח, או ללכת לישון לאחר שיחת הערכה מלקוח. אלו הדברים המשמעותיים והמחזקים ביותר מבחינתנו. כל הצלחה גורמת לנו להבין, כל פעם מחדש, שבחרנו את התחום הכי מספק."

## מה גורם לכם לגאווה בעבודה?

"היכולת לחשוב מחוץ לקופסא, להיות שונים ולפרוץ דלתות שאחרים לא חשבו עליהם, ולשרת מגוון רחב של אוכלוסיות."

## מה עיקר התמחותכם? ומה המלצתכם לבחירת איש מקצוע נכון בתחומכם?

"התמחותנו העיקרית הינה ניהול פיננסי וסיוכני חיים ורכוש. המלצתנו לבחירת איש מקצוע נכון, היא לחבור למקצוען שיידיע להסביר ולייעץ ללקוחותיו בשפה עניינית ופשוטה."

## היכן אתם רואים עצמכם בעוד 5 שנים?

"לא משנה כמה נסתכל קדימה, אנו רואים את עצמנו עושים את אותו הדבר שעשינו, מיזמנו הראשון בתחום הביטוח והפיננסים. בעוד מספר שנים אנו מקווים לבנות פלטפורמה משרדית, שתדע לתת מענה במקום אחד: בתחום האשראי, ביטוח, פיננסים, משכנתאות, נדל"ן ומיסוי."

**"לאמני אנו אמרנו אספק אלקומונו פתרונות יזרתיים בתחומי הביטוח ופנסיוניי, בתאמת תיק ביטוחי אצרכי בלקוח בכל אלה בחייו, איווי אצוד באי פריטל אול רלויות באם, לירות וצמינות ביאר אבובר אלא פלרות"**



## מה תחום עיסוקכם והכשרתכם המקצועית?

**כרמית - שותפה, מנהלת התחום האלמנטרי,** 27 שנים בתחום, בוגרת תואר ראשון (B.A.) במנהל עסקים, בניהול ארגוני שירות בהתמחות בשיווק ושירות. למדה במכללה לביטוח. שימשה כסגנית מנהל מחוז ומנהלת התחום האלמנטרי בחברת מנורה מבטחים, כ-15 שנים, ולפני כן 5 שנים ב"כלל", ו-5 שנים בחברת "מגדל". הכשרות מקצועיות וניהוליות בכל תחומי הביטוח, הכשרות ושירות לסוכני ביטוח ומאות מעסיקים. "בעזרת הידע המקצועי הרב והניסיון שרכשתי ביכולתי "לתפור" לכל לקוח את ה"חליפה" הביטוחית המתאימה לצרכיו ולעיסוקו, על מנת להעניק לו את ההגנה המקסימלית האפשרית, בעת קרות מקרה ביטוח, זאת תוך תיווך בינו לבין חברת הביטוח כאשר אינטרס הלקוח עומד מול עיניי. לקוחותינו נמצאים בראש סדר העדיפויות ואנו נעשה כמיטב יכולתנו לייצג את צרכיהם למול חברות הביטוח תוך עמידה בציפיות הלקוח ואמון הדדי."



## גיא - מנכ"ל ומייסד חברת Correct משנת 2015, בעל רישון פנסיוני ופיננסי,

מומחה לניהול השקעות ופרישה, בוגר תואר ראשון (B.A.) במנהל עסקים בהתמחות מימון וביטוח. בעל רישון משוק פנסיוני ומייצג מוסמך מול רשויות המס לתכנון פרישה, שימש כמפקח רכישה בחברות הביטוח הראל ומנורה והכשיר עשרות סוכני ביטוח לעסוק בתחום, במקצועיות רבה. גיא, בעלים של קרנות גידור המתמחות בשוק ההון ובנדל"ן מניב בעולם. סוכנות הביטוח, שמה לה למטרה לספק ללקוחותיה פתרונות יזרתיים בתחומי הביטוח ופיננסים, התאמת התיק הביטוחי לצרכי הלקוח בכל שלב בחייו, ליווי צמוד בגיל פרישה, מול רשויות המס, ושירות וזמינות ברמה גבוהה וללא פשרות. בנוסף, הסוכנות מספקת ללקוחותיה מוצרי השקעה ייחודיים ביניהם: קרנות ריט, קרנות גידור ואשראי צרכני (P2P).



## כרמית וגיא, כיצד הגעתם למקצועכם ולמעמכם הנוכחי?

**כרמית:** "הגעתי למקצוע מתוך סקרנות ללמוד לעומק את עולם הביטוח, ומתוך רצון ואמונה שיש בי יכולת לעזור לאנשים לקבל החלטות נכונות וחשובות, למען עתידם ועתיד בני משפחתם. התאהבתי בעולם הביטוח בכל רגע מחדש כשחוויתי הצלחות ועזרה לכלל האנשים אשר פגשתי בדרך, להתמודד ולנצל כל קושי בטיפול בתביעה או נזק, אל מול חברות הביטוח."

**גיא:** "מה שממשך אותי אישית, היתה היכולת לגעת בכל אדם ולהשפיע משמעותית ברגעים קשים שהוא עובר במהלך חייו. מה שהביא אותי לקבל את ההחלטה האמיצה לצאת לעצמאות, היתה ההבנה שיש בי את הכח לעזור ולהתפתח לעוד תחומים נוספים, כגון ניטרלי ובלתי תלוי."

## נקודות משמעותיות אשר עברתם בדרך..

**גיא:** "הלידה של בני ובתי התאומים, לפני 6 שנים. זה היה הרגע שבו החלטתי לקבל החלטה אמיצה ולא שגרתית ולפתוח את העסק שלנו."

**כרמית:** "לפני כעשור אבי חלה בסרטן ולצערי מתמודד עם מחלתו עד היום. העובדה שראיתי את המודל לחיקוי שלי, במהלך השנים, טובל ועובר אינספור טיפולים, הופך לפניע וללא יכולת לעבוד,



# אבי צדקה - דוקטור לינקדאין הרצאות, הדרכות וליוי עסקים

**אבי צדקה - מומחה לינקדאין מוביל, לארגונים, עסקים וחיפוש עבודה, מלווה עסקים וארגונים בלינקדאין, ומרצה מבוקש בתחום**

## מהו תחום עיסוקך והכשרתך המקצועית?

"תחום העיסוק שלי - שיווק בלינקדאין! הלינקדאין הינה רשת חברתית - עסקית שהתחלתי לפעול בה למטרות שיווקיות עוד ב-2013. הייתי שם הרבה לפני שהלינקדאין היה נראה כפי שנראה היום, עם כל הפיצ'רים החדשים, והרבה לפני שמייקרוסופט רכשו אותה. מומחיותי בלינקדאין באה לידי ביטוי בקידום עסקים, מיתוג מקצועי למחפשי עבודה, קידום ממומן וניהול קמפיינים. בנוסף, לזה אני גם מרצה בתחום, כאשר רק בשנת 2020 העברתי יותר מ-150 הרצאות לינקדאין."

## כיצד הגעת למקצועך ולמעמדך הנוכחי?

"את הלינקדאין פגשתי כשפתחתי עסק קמעונאי ביחד עם עוד שני שותפים, כאשר השתחררו מהצבא וחיפשנו עוד מקום לשווק את העסק."

מה שממשך אותי הכי הרבה בלינקדאין עוד מההתחלה, זה הפוטנציאל של הקשרים שאפשר ליצור, ממש נדהמתי מזה. פתאום מישחו כמוני שהיה בתחילת הדרך, מתחבר למנכ"לים של החברות הישראליות הכי גדולות בארץ. השקעתי בזה ולמדתי עד לרמה שהיום אני מומחה לינקדאין מוביל בארץ, עם יותר מ-30,000 עוקבים. הופעתי בערוץ 13 ובתכניות רדיו, ואפילו בעיתונים, וזה הכל מתוך רצון ללמוד כל הזמן, בגלל זה נתנו לי את הכינוי דוקטור לינקדאין."

## נקודות משמעותיות שעברת בדרך?

"יש כמה נקודות משמעותיות: **הראשונה** - בתחילת דרכי כשהבנתי שיש המון מיתוסים שחייבים לשבור בתחום הלינקדאין, כמו למשל ש"זה רק להייטק", או "או רק אם הלקוחות שלך נמצאים בחו"ל", **והשנייה** הייתה הפריצה בשנת מגפת הקורונה, זה החל עם הרצאה דרך החברה: "חשבונית ירוקה", ומשם הגיע לביקוש חסר תקדים. ישנן עוד נקודות, רק שאלו הן הנקודות המשמעותיות ביותר."

## מבחינתך, מהו האתגר הכי גדול במקצועך?

"יש מספר אתגרים. בגדול זה ללמוד כל הזמן ולהישאר רלוונטי, היות והלינקדאין עוברת כל הזמן שידרוגים, וברור שהיא כאן על מנת להישאר, כפי שמייקרוסופט כאן על מנת להישאר."

## רגע שיא בקריירה שהיך גאה בו?

"קשה לבחור ברגע אחד, אני חושב שברגע שערך 13 פנו אליי והגעתי פעמיים להתארח אצלם, אז הסתבר לי שזו הייתה בעצם הפעם הראשונה שהזכירו את הלינקדאין בטלוויזיה הישראלית, ואני מומחה הלינקדאין הראשון בארץ, אשר הגיע להתארח ולדבר על הנושא, לאחר שאמרו לי את זה, אמרתי וואו!"

## מהו הכח המניעך בקריירה שלך?

"ישנם שני מקורות עיקריים, אחד זה כמובן הסביבה הקרובה עם כל החברים והמשפחה שתמיד מפרגנים, ומעל לכולם היא אמא שלי שאוהבת ותומכת ללא תנאי. השני זה הפידבקים של הלקוחות שלי והדיעה שתחום זה עדיין לא מימש את הפוטנציאל הרב שלו בארץ."

## מה גורם לך לגאווה בעבודתך?

"הלקוחות שלי והתקדמותם, הם מקור הגאווה שלי וכל הפוקוס שלי. לראות לקוחות אשר התקדמו בזכותי או לקבל פידבקים ממשותפיי הרצאה שהעברתי, בשבילי זה הינו עולם ומלואו."







# עם אהבת האדמה, יוזמה וחריצות: הקבלן והיזם מהדרום שלא מפסיק להפתיע

**דביר יצחקי, מנכ"ל ובעלים של חברת היזמות והבניה - ידביר יזמות ובניה בע"מ**  
בגיל 37, הקבלן והיזם **דביר יצחקי** אינו מפסיק להפתיע • אחרי שבנה מתחמי קניות ומגדלי מגורים באיכות שטרם נראתה בערי הדרום, הוא לא מתכוון לעצור • היעד: "לבנות בכמה שיותר ערים בישראל ובעתיד גם בעולם" • ישבנו איתו לשיחה

והאתגר השני: הבירוקרטיה הישראלית. עם זאת, אני חייב לציין לשבח את עיריית נתיבות, שמצד אחד מקפידה מאוד על כל פרט, ומצד שני מורזת הליכים בניגוד למקומות אחרים. הניהול המוצלח של נתיבות, הפך את העיר לפנינת נדל"ן, ולכן רבים מגיעים אליה מכל רחבי הארץ."

**מהו הכח המניע אותך בקריירה שלך?**  
"לראות את העשייה ולדעת שאני מסייע למשק הישראלי בפרנסה של מאות משפחות, מרביתן מהנגב. זוהי אחריות גדולה מאוד ויחד עם זאת נאוה אדירה."

**מה אתה אוהב בעבודתך?**  
"אני מאוהב בכל שלב בעבודתי: החל מהמחשבה, התכנון, תפירת הפרטים הקטנים, ובעיקר ראיית התוצאה, כאשר היא עומדת על תילה."

זה מרגש אותי בכל פעם מחדש, לראות את הפרויקטים שאני עובד עליהם ביום וחולם עליהם בלילה, כשהם מאוכלסים. אני מחובר מאוד לטח, לעובדים ולפרויקטים, ולכן מסייר בהם כמעט על בסיס יומי."

**ספר על רגע שיא בקריירה שהיך גאה בו?**  
"פרויקט D-Seven. שאני מתחיל לבנות בקרוב בלב ב"ש, במיקום הכי אסטרטגי בעיר, סמוך למרכז הרפואי 'אסותא' שיהיה מבתי החולים הגדולים בישראל."

**מהו תחום עיסוקך והכשרתך המקצועית?**  
"אני עוסק בבניית מגדלי מגורים, משרדים, מרכזים מסחריים, חינוכי, ענק, ועוד.. בכל רחבי הארץ. לא למדתי את התחום לפני שהגעתי אליו, כיאה לבן מושב, הקמתי בעעריי חווה לגידול פטם, כשחברה זו פעילה גם היום."

לימים יעלתי את פעילות החברה ורכשתי מערכות סולאריות שהותקנו בגגות הלולים. כאשר העסק היה מספיק גדול ויצב סללתי את דרכי לחלום שתמדי קינן בי - הבניה."

זכר שהייתי מגיע לגוש דן, רואה את כל מגדלי המשרדים והמגורים רבי הקומות, וידע שיום אחד גם אני אבנה כאלה. התחלתי בעבודות פיתוח ופרוייקטים קטנים, בשלב מסוים החלטתי לקפוץ למים ורכשתי עוד ציוד מכני הנדסי, בסך של מאות אלפי שקלים, ידעתי שאסור לי להיכשל ונלחמתי על כל פרויקט. זה לא היה קל כי מדובר בהשקעה גדולה ובמאבק מול איזור רווי קבלנים, אך עקשנותי והתמדתני גרמו לי להצלחה."

בשנתיים האחרונות היו לי מספר פרויקטים גדולים, כגון: בניית החניון הגדול בישראל, במתחם 'סינמה סיטי', בב"ש, לצד שטחי מסחר על פני שטח של 40 אלף מטר, בניית קניון 'דמרי סנטר' בדימונה, על פני 28 אלף מטר, ועוד עשרות בנייני בוטיק בנתיבות, אופקים, הרצליה וערד."

**האתגר הכי גדול במקצוע מבחינתך?**  
"לקבלן ויום ישנם כמה אתגרים: הראשון: לאתר מכרזים ולדעת היכן הקרקע הכי טובה, במיקום עם הפוטנציאל המירבי,



אכן מדובר בפסיקה מהפכנית שניתנה על ידי בית המשפט העליון בעקבות מקרה שדן בערעורם של שני אבות, אשר חויבו במוזנות חודשיים לילדיהם, למרות שהילדים מצויים במשמורת משותפת וחולקים זמן שוויוני עם כל אחד מבני הזוג, וחרף העובדה שאין פערי השתכרות משמעותיים בין ההורים."

מאז חלה התפתחות נוספת בפסיקה, בתיק בו ייצגתי לאחרונה את הבעל, פסק ביהמ"ש המחוזי בחיפה כי על האישה לשלם לבעל סך של 4,000 ₪ מידי חודש, זאת כמוזנות עבור הבעל, נוכח פער משמעותי בהכנסות הצדדים."

**היכן נראה אותך בעוד 5 שנים?**  
"ייתכן שאפתח בעתיד סניפים נוספים של המשרד, ברחבי הארץ, יש הרבה מחשבות, הצעות ובקשות בעניין ואני בהחלט בוחן זאת. יחד עם זאת, המשרד בקריית ביאליק ימשיך להיות המשרד הראשי, שכן אני נאמן לקריות ומתכוון להיות כאן עוד הרבה שנים."

**"אני פאמאין' לי פינן אמן יוס פאלא אלא אקוה, ובאקבול עלייה באתי פוסקת בלא תיק. גילת פאבובד אמןנה את פאלרה: פינר פאצאט פאקוה טק כבי ניווט אכיוון פאטיאבי צבורו ומצאור נצקיי, מלא וממן מול פצד אכנצה, ופיתרון מקיף צבורו, אחייא איתניא ולאוויא ביוא לאאחר פאירולין"**

# על יושרה, רגישות וניסיון מקצועי בדרך לניצחון משפטי!

**עו"ד גיא אופיר** - בעלים של משרד עורכי דין לדיני משפחה וירושה, בקרית ביאליק

**אודות**  
עו"ד גיא אופיר, 21 שנות ותק וניסיון בתחום דיני משפחה וירושה. עם הסמכתו בשנת 2000 ייסד את משרד עורכי הדין שבבעלותו, העוסק בדיני משפחה וירושה. כמזמחה בתחום דיני המשפחה והירושה, נחשב למרצה מבוקש בלשכת עורכי הדין מחוז חיפה, מוסדות אקדמיים ובמסגרות שונות נוספות. מתוקף מומחיותו משמש לעיתים קרובות כיועץ חיצוני בכל הקשור לתיקים מורכבים, בניית אסטרטגיה וניהול מהלכים משפטיים.

**לדעתך יש בכלל עתיד למוסד הנישואין?**  
"בהחלט, אך צריך להבין שישנם קשיים אובייקטיביים בלחיות עם המציאות המשפחתית והזוגית, כשבמציאות יכולים להיות ימים פחות טובים, ולהיערך הכי טוב שאפשר למזער את הנוק, אם חלילה יהיה משבר שיביא לגירושין."

היום ערך חיי המשפחה פחת מבעבר, וגם זו סיבה לא מבוטלת ליכולת זוגות לראות את הגירושין, כדבר שאינו נורא ואפילו הפך להיות 'אינלי ומקובל'."



**מה גורם לך סיפוק בעבודה?**  
"העיסוק בתחום דיני משפחה וירושה, הוא שליחות אמיתית. חשוב לי לסיים את הסכסוך עם אופק בריא להמשך החיים. אנו, אנשי המקצוע ממשפטים בחינם, אך עלינו לוודא שלא נותרה אדמה חרוכה לאחר התהליך, גם אם היה קשה."

לעו"ד יש תפקיד מכריע בעניין זה: ישנם ילדים וצריך להמשיך, לתקשר ולהתנהל מולם. זוהי תבונה מרכזית שחשוב לי להעביר ללקוחותי, אני אוהב את עבודתי, יש לי סיפוק ממנה - מכך שהצלחתי לעזור ללקוח לבנות ולהרים את עצמו, חשוב לי להכיל ולחזק כל אדם שנמצא במשבר."

**ספר לנו מהי הפסיקה החדשנית, לעניין מזונות?**  
"ביהמ"ש העליון פסק פה אחד, כי בהתקיים חלוקת זמני שהות שווה, חבים שני ההורים באופן שווה במוזנות ילדיהם, תוך החלוקה ביניהם תיקבע עפ"י יכולותיהם הכלכליות, היחסיות, מכלל המקורות העומדים לרשותם, לרבות שכר עבודה, בהתחשב בחלוקת זמני השהות בפועל, ובשים לב למכלול נסיבות המקרה."

עו"ד גיא אופיר, 21 שנות ותק וניסיון בתחום דיני משפחה וירושה. עם הסמכתו בשנת 2000 ייסד את משרד עורכי הדין שבבעלותו, העוסק בדיני משפחה וירושה.

כמזמחה בתחום דיני המשפחה והירושה, נחשב למרצה מבוקש בלשכת עורכי הדין מחוז חיפה, מוסדות אקדמיים ובמסגרות שונות נוספות. מתוקף מומחיותו משמש לעיתים קרובות כיועץ חיצוני בכל הקשור לתיקים מורכבים, בניית אסטרטגיה וניהול מהלכים משפטיים. בעבר שימש יו"ר ועדת בתי הדין הרבניים ועדת בתי המשפט לענייני משפחה בלשכת עורכי הדין מחוז חיפה וחבר הפורום של דיני משפחה וירושה בלשכת עורכי הדין בישראל.

**מהו קו החשיבה של משרדך? תוכל להגדיר?**  
"אני המאמין שלי הינו מתן יחס הולם לכל לקוח, ובמקביל עשייה בלתי פוסקת בכל תיק. גישת העבודה שמנחה את המשרד: הינה העצמת הלקוח תוך כדי ניווט לכיוון המיטיבי עבורו ומזעור נזקים, משא ומתן מול הצד שכנגד, ופיתרון מקיף עבורו, לחיים איתנים ושלווים ביום שלאחר הגירושין."

**מדוע בחרת להתמקצע בתחום דיני המשפחה?**  
"מכל תחומי המשפט בחרתי דווקא להתמקד בתחום המשפחה, כי אני מרגיש שזו שליחות עבורי. התמודדות במצב גירושין משול לאבל, כמו אובדן של אדם קרוב. אני רואה אחריות חשובה ושליחות בלמצוא את האנשים, באחד השבילים הכי קשים בחייהם, ולסייע להם לעבור את הצומת הזו. לאסוף אדם מפגישת יעוץ ראשונה עד סיום התהליך ואחרי, ולהעצימו תוך שמירה והקפדה כל העת על טובת ילדי. לנהל את המשבר והמאבק המשפטי ברגישות המתחייבת וראיית היער כולו, ולא אך ורק את העץ הבודד."

**מדוע אחוז הגירושין עלה משמעותית בעשור האחרון ובשנים האחרונות במיוחד?**  
"אם דיברו על זוג אחד משלושה שמתגרשים, עכשיו זה כבר אחד מתוך 2.5, זה רק עולה ועולה, גם בפריפריה. זה נובע בעיקר עקב הרשתות החברתיות, הפיתויים והגירויים שמסביב, שמביאים בקלות לבגידות. מעבר לזה השינוי הוא שנשים כיום עובדות, קרייריסטיות ופחות תלויות בבעליהן מאשר בעבר, מה שמביא להן יכולת ובטחון לפרק זוגיות כשלא טוב."

הרבה פעמים כשזוגות במשבר כלכלי או אחר, בתוך הנישואין 'שוברים את הכלים', במיוחד זוגות בחמש עד עשר שנות נישואיהם הראשונים, אז אחוז הגירושין גבוה יותר. לא אחת, מעורבים גם ילדים רכים בשנים. יש כאלו שלא מצליחים להבין את השינוי הגדול שעוברת הזוגיות לאחר שנולד ילד, תשומת הלב והאנרגיה מופנים למקומות אחרים ולא תמיד הזוגות מצליחים להתגבר על כך. בנוסף, ישנן סיבות אקטואליות ומודרניות המובילות לסכסוכים

זהו פרויקט אדיר המשלב שטחי מסחר, משרדים ומגדל מגורים בן 30 קומות, שבירת הנגב, טרם ראתה כמותו מבחינת איכות ויפוי. הפרוייקט יושב על שטח בן 7 דונמים, בתכנון האדריכל **משה צור**, שלאשונה מביא את תל-אביב לבאר-שבע. המיקום המעולה, מול 'בית נועם', והצמידות למרכז הרפואי הענק של 'אסותא' שיוקם בב"ש, הינו חלום עבורי, ורגע שיא בקריירה שלי בשנה הנוכחית, אבל בהחלט לא האחרון."

**היכן נראה אותך בעוד 5 שנים?**  
"מבצע פרויקטים גדולים, ביזמות החברה, בכמה שיותר ערים, ברחבי הארץ, ובעזרת השם גם בעולם."

**כיצד פאמאין' לי פינן אמן יוס פאלא אלא אקוה, ובאקבול עלייה באתי פוסקת בלא תיק. גילת פאבובד אמןנה את פאלרה: פינר פאצאט פאקוה טק כבי ניווט אכיוון פאטיאבי צבורו ומצאור נצקיי, מלא וממן מול פצד אכנצה, ופיתרון מקיף צבורו, אחייא איתניא ולאוויא ביוא לאאחר פאירולין"**







# ד"ר אבי סלומון יעניק לך מראה מושלם!

ראיון מיוחד עם ד"ר אבי סלומון מנהל קליניקה לרפואת שיניים ורפואה אסתטית מתקדמת, והכל תחת קורת גג אחת, בעיר באר שבע



## עליין אודות תחום עיסוקך?

"בגיל 9 עברתי טיפול שיניים לקוי, שבו הבנתי דבר אחד: ככה לא אמורים לטפל באנשים, באותו רגע החלטתי שאני רוצה להיות רופא שיניים כשאגדל. לאחר שירותי הצבאי, ססתי לרומניה ובמשך 5 שנים למדתי שם רפואת שיניים. שבתי ארצה לשנת לימודים נוספת, עברתי את מבחני משרד הבריאות ואת הדוקטורט שלי סיימתי בציון 9. בשנת 1993, פתחתי את מרפאתי הראשונה, (באותו רחוב בו הייתה מרפאת הרופא שטיפל בי בגיל 9)".

## מה הלקח שלמדת מהמקרה?

"למדתי שחשוב להיות שקוף עם הלקוח, משם נבנה הכל: השירות, האמינות ותחושת המשפחתיות. חשוב מאוד להציג ללקוח בשקיפות מלאה את התהליך שהוא עומד לעבור".

## מה הבנת על מטופליין במהלך השנים?

"הלקוחות מחפשים את הפשטות, האכפתיות וההרגשה הביתית. אני מאמין ומקווה שבגלל יחס זה שאנו משתדלים לייצר במרפאה, ישנם לא מעט אנשים אשר מגיעים לטיפולים דווקא במרפאתנו".

## מה גורם לך סיפוק בעבודתך?

"אני מסופק כשמוטופל יוצא מרוצה לאחר הטיפול. זה משמח אותי וגורם לי להיות מרוצה מעצמי. אני לא משחרר את המטופלים, עד שלא מוודא במאת האחוזים שהינם מרוצים".

## ספר על טיפולי השיניים המוצעים במרפאתך?

"ניתן לקבל במרפאה את כל סוגי טיפולי השיניים, החל מטיפולים בסיסיים ועד לניתוחים המורכבים ביותר. בפגישה הראשונה נקיים שיחה אישית של הרופא המטפל עם המטופל, בדיקה קלינית, אבחון והתאמת תכנית הטיפול המתאימה לכל מטופל. המרפאה מספקת את כל הבדיקות, השירותים והטיפולים הנחוצים לבעיות שיניים, חניכיים ופה.

הטיפול הרפואי מלווה על ידי צוות רופאים מוסמכים ושיננית מנוסה. המטרה המלווה את פעילותנו הינה: הענקת טיפולי שיניים איכותיים בסטנדרטים הגבוהים ביותר, תוך תחושת רוגע, נינוחות ומתן שירות אישי לכל מטופל ומטופל".

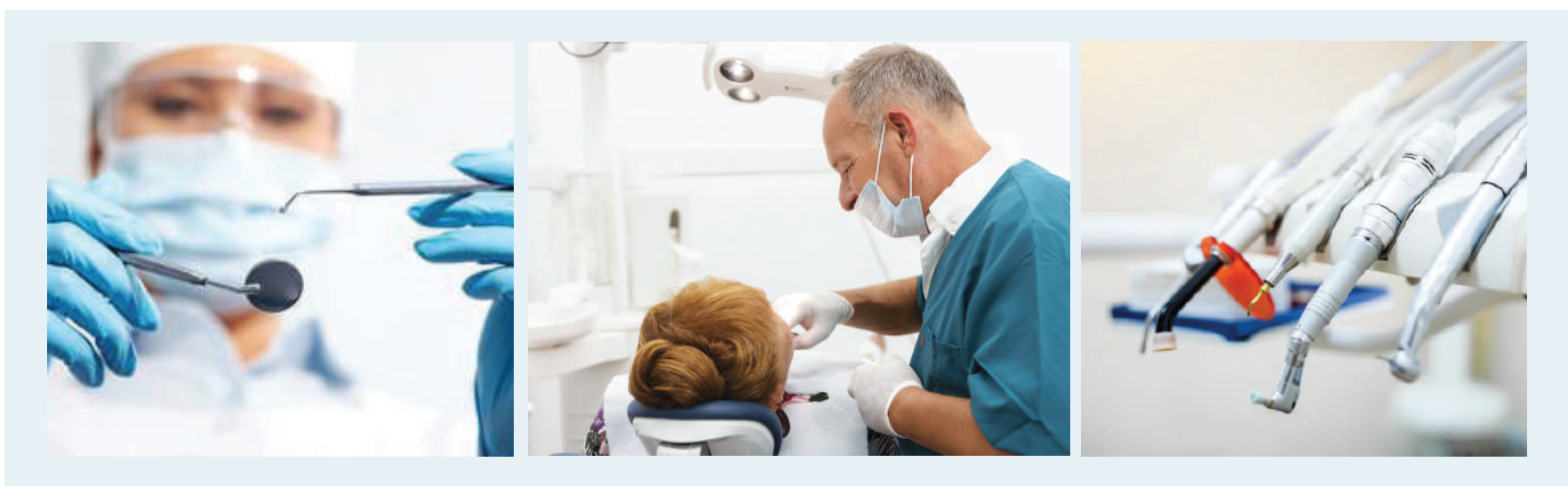
## מחלקה לטיפולי אסתטיקה והזרקות הטיפולים מבוצעים ע"י רופאה מקצועית מהצוות של ד"ר אירנה קרופניק הידועה. תוכלו להנות ממגוון טיפולים עשיר כגון:

- מילוי ועיבוי שפתיים
- מילוי קמטים
- טיפולי בוטוקס
- מוזותרפיה רפואית
- עיצוב קו לסת ועוד...



## מקצועית, היכן נראה אותך בעוד 5 שנים?

"אני אמשך לעשות את מה שאני אוהב, אפתח וארחיב עוד סניפים נוספים בארץ".



# אביעד גלס, עו"ד

משרדו עוסק בתחומי המשפט האזרחי, בדגש על הליכי חדלות פירעון, הסדרי חובות, הליכי הוצל"פ ופשיטת רגל

ובכלל, כל תיק שמסתיים בבית המשפט בשיקום כלכלי, ואני מקבל חיבוק של אושר מצד הלקוח, מרגש וממלא אותי".

## אילו תובנות קיבלת כעורך דין עצמאי?

"להיות ישר, ערכי, צנוע ונטול מניירות. אנשים מתחברים לאנשים. התובנה האחרונה שהתחורה לי, היא לדעת לעצור. לקחת רגע לעצמי, להודות ולהוקיר על הקיים, כי דבר אינו מובן מאליו".

## ספר על חוויה שעיצבה אותך?

"שירות כלוחם, ומפקד בסיירת מובחרת, באחת מהתקופות המאתגרות ברצועת עזה. באחת מהפעילויות המבצעיות, הוטלה עלינו משימה לערוך פשיטה קרקעית ולסכל פעילות חבלנית בשכונה שנחשבה לאחד ממעוזי ההתנגדות.

במסגרת אותו מבצע, נתקלנו במחבלים, וכתוצאה מכך לוחם בצוות שלנו נהרג. חרף האירוע המטלטל, ביצענו ירי אל עבר המחבלים והשתלטנו על המבנה, תוך הצלחה במשימה ופגיעה במחבלים נוספים. האירוע הזה, שינה ולימד אותי כי החיים קצרים מידי, מכדי לא לחיותם בתשוקה מלאה ועוצמה, תוך השגת מטרתו ויעדים שהצבנו לעצמנו".

## איפה נראה אותך בעוד 5 שנים?

"בכל מקום שבו אוכל להוביל ולהשפיע, להתקדם מקצועית, תוך מעורבות בפעילות הומניטרית והתנדבות בקהילה, שהינה נדבך משמעותי עבורי".

אני רואה בצבדתי ליחיות מתחייב אפילו באסירות ונאמנות

כאפי בא לקוח, יץ אמת אמת או את בליחות פאלסטי

פאקוף ופלאו ביות, לאולא אבצץ צבורי

טל': 054-924-7257 | glass-law.co.il | אביעד גלס - משרד עורכי דין



# חברת פיינשטיין י. פתרונות בע"מ

ילנה פיינשטיין, יזמת, בעלת חברה להכשרת יועצים, קידום פרויקטים וליווי עסקי

## ספרי אודותיך ותחום עיסוקך?

"מעבירה הרצאות, הכשרות מקצועיות ליועצים ומאמנים עסקיים ועוסקת בקידום פרויקטים. בנוסף, עוסקת ביזמות חברתית: עבודה עם אוכלוסיות מיוחדות במסגרת פיתוח עצמאות כלכלית, פיתוח קריירה ועסקים. אני חברה בוועד מנהל בהתאגדות היוזמים, בישראל. לאחרונה התחלתי לקדם את: "פילופסיה" - גישה אשר פיתחתי לייעול ושיפור תקשורת בינאישית והבנה עצמית".



## מה האתגר הכי גדול במקצועך?

"להיות הכי מקצועית ורלוונטית עבור הלקוח. בעידן שלנו הכל מתקדם ומתפתח במהירות מטורפת, וצריך כל הזמן להיות "על זה". ללמוד את השוק, את הטכנולוגיות, השיטות וגישות חדשות, כדי לתת לכל לקוח את הפתרון המקצועי ביותר. אני לומדת ומלמדת כל הזמן".

## רגע שיא בקריירה שהיך גאה בו?

"ש הרבה.. גם היום הזה שבו פתחתי עוסק פטור, היה בהחלטה ספונטנית שהכתיבה את התפתחותי האישית, וגם היום בו הכרתי על הקמת החברה שלי. בתקופה האחרונה התחלתי לספר לכולם על הגישה שפיתחתי "פילופסיה", לאחר שיותר מ-20 שנה זה היה משהו שעבדתי, חקרתי וכתבתי "למגידה". לשמחתי, התחום בו אני עוסקת מספק לי ריגושם וחוויות הצלחה כמעט כל יום. לקוח שמצליח להשיג את מטרתו בעקבות נחישות ובתמיכתי, מרגש ומעורר את ההשראה שלי, להמשיך במקצועי".

## מתי פרצת לתודעה הציבורית?

"לא פרצתי, נכנסתי בעדינות ובצעדים קטנים, אך עם הרבה ביטחון. האמת שגם היום, לאחר שיש לי "קבלות", אינני מסתכלת עליי במושיגי חשיפה ופרסום. אני אוהבת לעשות עבודה "מאחורי הקלעים" ומעדיפה לראות את הצלחת הלקוח בקידמת הבמה".

אחרונת פתחתי אקדס את אילת פילופסיה

איוול וליפור תקלורת בינאילית ופאנץ צבאית





# חברת יריב בכר - הנדסה ניהול ופיקוח בע"מ

מתמחה בניהול ופיקוח על פרויקטים הנדסיים עם התמחות בתחום ההתחדשות העירונית - תמ"א 38 ופיוני בינוי



## הצג את עצמך ובית העסק שלך?

"החברה שלי: יריב בכר - הנדסה ניהול ופיקוח בע"מ", מתמחה בניהול ופיקוח על פרויקטים הנדסיים עם התמחות בתחום ההתחדשות העירונית - תמ"א 38 על סוגיה השונים ופיוני בינוי. שמי יריב בכר, מהנדס בניין בוגר הטכניון, לוחם במילואים בסניירת מטכ"ל, בעל ניסיון מעשי של 20 שנים בניהול ופיקוח על פרויקטים הנדסיים, סיימתי בהצלחה ניהול ופיקוח על מאות יח' דור ופרויקטים שונים, בבניה. מחשדי בעל ניסיון עשיר בניהול, פיקוח וביצוע, סביבת העבודה שלנו ממוחשבת לחלוטין, דבר שמבטיח את שימור הידע, הניסיון והמקצועיות בכל אחד מהפרויקטים שאנו מנהלים".

## מהו מוצר הדגל שלכם ובמה ייחודי?

"מוצר הדגל שלנו הינו שילוב של רמת שירות גבוהה אשר החל בדברים קטנים כגון: מענה לכל טלפון או דוא"ל, זמינות וכלה בהבנת צרכי הפרויקט וברמה מקצועית גבוהה מאוד, המתבטאת בירידה לפרטים, שימור ידע, הפעלת כל גורמי הידע שעומדים לרשותנו כגון: יועצים, ספקים וקבלנים, לצורך חתימה לפתרונות מתאימים לפרויקטים, אנו לא חוסכים במאמצים שיוכלו לפתרונות מיטביים".

## איך מצליחים לשמר קהל לקוחות נאמן?

"הכי חשוב מבחינתי להיות קשוב, להבין את צרכי הפרויקט ואילוצי הלקוחות, ומרגע ההבנה לתת להשיג את התוצאה המיטבית עבורם. בנוסף, לקוחות משרדנו חשים מיידית במעטפת שלמה אשר תומכת בהם ובפרויקט, שלא נותנת לדברים ליפול בין הכיסאות, אצלנו אין משפטים, כגון: "זה כבר לא בתחום האחריות שלי...". וכו'. ולסיים: אמינות, כל פעילותנו מתבצעת בשקיפות מלאה, לא מסתירים תקלות ושומרים על האינטרסים של הלקוחות".

# אורלי טוויזר עורכת דין

עורכת דין נוטריון, מגשרת, מובילה בתחום דיני משפחה, תעבורה, פלילי, מקרקעין והוצל"פ



## ספרי אודותיך ותחום עיסוקך?

"עורכת דין נוטריון ומגשרת, מייסדת המשרד משנת 2002 מתמחה ומייצגת בתיקי משפחה/ירושות/צוואות, מקרקעין תעבורה, פלילי והוצאה לפועל. בעלת תואר ראשון ושני במשפטים ותואר ראשון נוסף במינהל חינוכי והסטוריה יהודית מאוניברסיטת בר-אילן (סיימתי ב-1996), משך כל ה-19 שנים האחרונות השתתפתי בהשתלמויות מקצועיות בישראל וגם בחו"ל (ניו-יורק, לונדון, פאריז, רומא, אודסה). כיום, משתתפת צוות ההנהגה, מטעם לשכת עורכי הדין מחוז דרום, לנשים הזקוקות ל"צווי הגנה", בעבר פעלתי בהתנדבות ביעוץ משפטי בויצו, לדעתך, חברה נאורה מנדדת בין היתר בדאגה לחלשים בקרבה, אגב זאת למדתי מאימי אשר הובילה מהלכים, ופעלה 25 שנים בארגון ויצ"ו, ובוועדה לקידום מעמד האישה".

## מה האתגר הכי גדול במקצועך?

"לטעמי ישנם לא מעט אתגרים, ראשית גרישות ואסרטיביות מרובה, לצד יצירתיות חשיבתית, לצד חריצות וחריפות. העשייה המשפטית תובענית ככמה מובנים, הזמן יקר, ומכאן החשיבות בניהול זמן, האתגר של מגוון לקוחות שמטופלים במשרד כמו "חדר מיון" להבדיל. נדרשת אנרגיה חיובית אינסופית, אופטימיות, אהבת האדם, ובעיקר אינסוף ידע שצריך ללמוד כל העת. חשוב להשקיע בהשתלמויות, חידושי פסיקה ותיקוני חוק, כדי להצליח להביא ללקוח את התוצאה הכי טובה שקיימת, ביחס לנסיבות תמידי להלחם על הזכויות של הלקוח, כדי שיחזור אליי בעתיד, ועדיף לדברים טובים.. כגון: חוזה לרכישת דירה".

## רגעי שיא בקריירה מהשנה הנוכחית שהינך גאה בהם?

"התיקים שמגיעים אליי סבוכים ואני מומחית לפיתרונות, התיקים עוברים לפני כן אצל עורכי דין אחרים אשר לא ממחרים לקחת אותם ואז התיק נוחת אצלי בשולחן לדוגמה "תיק בו הצלחתי למחוק חוב של 1.7 מיליון ש, ללקוחה אלמנה, חסרת קורת גג, עובדת ניקיון במפעל,

# ד"ר רונן מנדי (D.C)

כירופרקט - המטפל בהצלחה רבה בילדים ותינוקות על רצף האוטיזם. בעל המרכז הישראלי לכירופרקטיקה

## אודות הכשרתך המקצועית?

"למדתי לימודי הזוקטורט בכירופרקטיקה, באוניברסיטת פארקה, בעיר דאלאס, טקסס. קיבלתי דוקטורט בשנת 1998, הייתי שם מרצה, ובנוסף, הדרכת סטאז'רים".

## למי מתאים טיפול כירופרקטי?

"טיפול כירופרקטי מחזק את עמוד השדרה והבריאות. מתאים לתינוקות, ילדים ואנשים עם עמוד שידרה, מתבגרים, נערות, נשים בהריון ולאחר לידה, אימהות, בוגרים, ספורטאים, מבוגרים, גיל שלישי".

## האם טיפול כירופרקטי יכול למנוע ניתוח?

"בהחלט - דוגמאות רבות, לסוגי מקרים רבים ומגוונים".

## כמה טיפולים אצורך? לאיזו מטרה?

"מרבית האנשים בימינו, מגיעים בהתחלה כי כואב להם, או שיש להם בעיה רפואית מטרידה שהרפואה לא הצליחה לעזור לה.

לרוב האנשים מסיפיקה סדרת טיפולים מרוכזת של חודש עד 6 חודשים, בהתאמה אישית לכל אחד. בחודש הראשון בעיקר נרגעים הסימפטומים, משתחררים לחצים, וחוזרת תנועה לעמוד השדרה ולחיים. לחצים מצטברים בעמוד השדרה מידי יום, כתגובה לחצי החיים. עמוד השדרה בנוי מ-33 חוליות, שכל אחת מהן אחראית על איוורים ותפקודים ספציפיים. הצטברות לחצים מפריעה לתקשורת בין המוח והגוף, מחלישה את הגוף ומפריעה לתנועת החוליות ולתנועת עמוד השדרה. ככל שהצטברות הלחצים נשארת יותר בגוף, הגוף נחלש ומתחיל להתפרק, נפגעת לו התנועה, מתחילים להיווצר סימפטומים, מחלות.

כיוון (תנועה/טיפול מדייקת) כירופרקטי, מחזיר תנועה לחוליות, לעמוד השדרה, משפר את התקשורת בין המוח והגוף, דרך עמוד השדרה. דבר שמחזיר את העברת הוראות ההפעלה מהמוח לגוף, מפעיל ומחזק את הבריאות".

## כיצד עובד הטיפול הכירופרקטי?

"בהתחלה, הכירופרקט מתשאל את המטופל על בעיית הבריאות שהביאה אותו לטיפול. אח"כ המטופל (בד"כ) נשכב על המיטה, והכירופרקט ממשש בצורה מדוייקת את החוליות בעמוד השדרה של המטופל. חלק מהחוליות עלולות לא לזוז (הצטברות לחצים, שגורמת לתת תנועה של החוליה). תת תנועה של חוליות יכולה לגרום לתחושה לא נעימה. אם לא אדע היכן הצטברו הלחצים וגרמו לתת תנועה, לא אדע איפה הגורם לבעיה, שממנה הלקוח/ה סובל/ת".

## האם הכירופרקט הוא רופא?

"כירופרקט הוא ד"ר לכירופרקטיקה, שבע שנות לימוד אוניברסיטאיות, שונות ממסלול הלימודים של דוקטורים לרפואה (רופאים), (שבע שנים אוניברסיטאיות במסלול לימודים שונה).

קליניקות: חדרה ורמת אביב לתיאום: 04-6363880 www.dr-tonen.co.il

📍 המרכז הישראלי לכירופרקטיקה וקבוצה: שאל את הכירופרקט

שדון ב'-הרדיו החברתי הראשון', כל מוצ"ש בין: 23:00-24:00, בתוכנית:

'בדרך הגב - שיחות על בריאות וכירופרקטיקה'



צילום: בנימין אדם

# מכתבי תודה מאקווחות

כאבי גב קשים, אלי אוחנה, אלוף הארץ באופנועי שטח 2006

"השיפור החזק ביותר הוא שאחרי שני טיפולים כבר אני יכול קצת לרוץ ואפילו לבעוט בכדור, שלא לדבר על תנועות ששכחתי שאפשר לעשות אותן!" הכירופרקטיקה שיפרה לי את ההליכה כבר בטיפולים הראשונים. אני מאוד מקווה שבטיפולים הבאים אני ממש אחזור לעצמי ולהיות אדם מן השורה וספורטאי לכל דבר! "ביום שבת האחרון רכבתי כמו כל יום שבת, ובעצם הרגשתי לפתע כמו פעם. לפני שהייתה לי בעיה בבב. פשוט נהנתי ברכיבה. היה כיף, זאת הדרך" "אני ממש ממש מטיפול לטיפול מרגיש יותר טוב ואני מתחיל להתרגל לחיים נורמלים כמו כל בן אדם רגיל. זה פשוט קסם." "נפלא!!!! אני מרגיש בן אדם חדש ופתאום אני מגלה שאני יכול לעשות דברים או תנועות שלא עשיתי המון זמן, כמו לבעוט בכדור ולרוץ ועוד... תודה ד"ר רונן" "אתמול יום שבת היה המבחן שלי ושל הטיפול ונוכחתי לדעת שיש לי פלאים בגוף והכל בזכות ד"ר רונן. רכבתי, לא נתפסתי, ואפילו כבר היו תוצאות - זכיתני במקום ראשון ברכיבה על טרקטורונים, תודה, ד"ר רונן".

## הנכון שיש קשר בין טיפול כירופרקטי לבין שבץ מוחי?

"לא, זו הפחדה בלבד, שאין לה כל בסיס. למעשה כירופרקטיקה מרגיעה כאבים ומחזירה תנועה ודיבור לאנשים אחרי שבץ".

## האם טיפול כירופרקטי יכול להזיק?

"תופעות הלוואי שיכולות לקרות לאחר טיפול כירופרקטי, הן התכווצות שרירים, שרירים תפוסים, שנמשכים לרוב עד כ-15 דקות לאחר הטיפול".



## רקדנית שהתקשתה לעשות שפגאט

"אני מטופלת אצל ד"ר רונן כבר קרוב לשנה. לפני כ-4 חודשים רקדתי ריקודי ג'ז. בשיעורים, קודם כל עשינו חימום כולל מתיחות של כל חלקי הגוף. תמיד חלמתי לעשות שפגאט, וידעתי שצריך להימנח בהדרגה כדי לא להזיק לגוף. ד"ר רונן טיפל בי במפרק הפוביס (המפרק הקדמי) שלי במשך תקופה מסוימת. וביים אחד כשניסיתי לעשות שפגאט, למרות שחשבתי שגופי עדיין לא מוכן, הצלחתי לעשות זאת עד הסוף. בזכות הטיפול, המפרק הפך להיות גמיש יותר, וזה אפשר לי לעשות שפגאט. רב תודות לד"ר שלי!"

בהערכה ב.ג., מנהלת משרד בת 20, תנייה

## בעיה קשה בפרקי הירכיים, ולא צריכה יותר ניתוח

"כרגע אני לאחר טיפול 10 מתוך 36 (לפי הערכתו של ד"ר מנדלויס). מיד לאחר הטיפול הראשון הרגשתי יותר משוחררת. בעיה של פריקת אגן קשה, שלא אפשרה לי לתפקד בחיים רגילים, לא הייתה לי אפשרות ללכת בחופשיות ולבצע פעולות פשוטות. עדיין לא נפטרה הבעיה, אבל אחרי כל טיפול אני שוב מתיישרת ויכולה לתפקד. אין ספק שמשוה קורה בגוף, ועם ימים נהדרות כפי שיש לד"ר מנדלויס, זו התקווה היחידה שיש - לא להגיע לניתוח. בברכה ותודה".

ה.ג., אופטיקאית בת 58, חיפה