

16.86x24	1/2	עמוד 52	(גל-גפן) (רחובות)	08/08/2013	38293412-2
MEON THE MI מי און דה מייק - 716770					

בית חדש לחובבי קריוקי



רביעייה של צעירים פצחה במיזם חדש בארץ, ברחובות, חדרי קריוקי פרטיים מעוצבים ומסוגננים להשכרה

החדרים בנויים קירות אקוסטיים מבודדים, בגדלים שמעניקים תחושה של אינטימיות וזאת להבדיל מאולמות אירועים. כל אחד מהחדרים מצויד בבימה קטנה עם מערכת שמע ייעודית לקריוקי, מסך פלזמה, מיקרופון אלחוטי ומקרן פלוס מערכת תאורה חכמה שמאפשרת את שינוי האווירה בחדר על ידי מעברים ממצב של תאורה סטטית עד למצב של תאורת מיני קלאב עם אווירה של מסיבה. השליטה בכל נעשית דרך אייפד 4 "עם ממשק מיוחד שפיתחנו, ראשון מסוגו בארץ", אומרת לי הרביעייה. החדרים מצוידים במיני באר וגם ב... ארגזי פרופס: אביזרים כמו פיאות וכובעים שונים, מיקרופונים וגייטרות מתנפחות, משקפיים זוהרים, שנועדו לעזור לנוכחים להיכנס לאווירת מסיבה. כאמור, לא ניתן להביא אוכל מבחוץ.

יש התחלות אקראיות. עובדה

ארבע נפשות פועלות. חלקם הכירו קודם. עופר ינקוביץ, 33. נשוי פלוס שניים, גר בבאר יעקב. עד לפני שנתיים היה מבעלי ה'פלורה' ברחובות. אמיר עדן, 36, גם הוא

ולצרכים שלהם, כשהדגש הוא על פרטיות: המלצר, למשל, אינו נכנס לחדר אלא אם כן הוזמן על ידי החוגגים. המתחם כולו ניתן לשילוב עבור אירוע אחד, למשל, מסיבת יומולדת לצעירים כאשר בחדר אחד נמצאים בני המשפחה וקרובים ובחדר אחר חבריו לכיתה של נשוא המסיבה.

?...Me on the Mic

כן, בהחלט. אתה במיקרופון. 428 מ"ר של קומת כניסה בבניין משרדים לא הרחק מהספורטק ה'חדש' שליד רחובות ההולנדית. אצל רחובותיים, כידוע, כל מה שאינו בן חמישים שנה לפחות, הוא 'חדש'. מחולקת לחמישה חדרי קריוקי בגדלים שונים שמעוצבים ומאובזרים בריהוט בסגנון הערים שעל שמותיהם הם נקראים – ריו דה ז'נירו, טוקיו, לונדון, ניו יורק וסלונקי. בלובי הכניסה עמדת קבלה, ספות לקבוצות הממתינות ובר משקאות. הקירות צבועים כאן אפון, הריהוט בשחור אפור. בתדרי הקריוקי הצבעוניות משתנה: חדר סלונקי לבן כולו, ריו – בצבעי הדגל הברזילאי, ירוק-צהוב-כחול, ניו יורק עם תצלום של הטייס סקוואר ולבנים קטנות חומות.

כתבה: ורדה טלמור

צילום: נופר בוגנים

ארבעה צעירים נלהבים הקימו ברחובות מיזם חדשני, ראשון בארץ, של קומפלקס בן חמישה חדרי קריוקי מעוצבים ומרוהטים ומצוידים במערכות קריוקי כאשר כל אחד מהחדרים ניתן להשכרה על בסיס שעות לאורך כל שעות היממה - הכיבוד, האוכל והשתייה מסופקים על ידי המקום בלבד - וקראו לו, 'מי און דה מייק', 'אני במיקרופון'. הרעיון עצמו של מערכת חדרי קריוקי – karaoke box – בא מיפן, מתפשט בערים הגדולות בעולם כאש בשדה קוצים ועתה, אחרי חודשיים של הרצה ובהשקעה של קרוב לשני מיליון שקל, גם ברחובות: מה זה אומר? מתן מיקום מתאים והולם לאירוע, החל מ-8 איש ועד לקבוצות של 40 איש לחדר אחד, לחתכים שונים של האוכלוסיה, עסקית ופרטית, צעירים ומבוגרים, כאשר המקום עצמו מספק להם לא רק מיקום אלא גם שתייה ואוכל ו'תוכן' שהוא שירת קריוקי וכל אחד מהמבצעים הוא כוכב של מספר דקות תהילה, תלוי באורך השיר, השתייה מותאמת לגילאי החוגגים (החל מהשעה 10 בלילה אסורה הימצאות של ילדים במקום)

16.4x24.06	2/2	53	עמוד	(גל-גפן) (רחובות)	08/08/2013	38293437-9
716770 - MEON THE MI און דה מייק -						



נשוי פלוס שניים. איש שיווק, מגיע מקוקה קולה אותה עזב לטובת המיזם הזה, שימש כמנהל תחום בירות הייבוא בקרלסברג, מה שהביא להיכרות מוקדמת עם עופר ינקוביץ, שהכיר גם את משה קוסטי בעקבות קורס ברוקר עצמאי שעבר ב'פסגות': משה קוסטי, 27. רחובות, 20 שנה בכפר גבירול, חזר ארצה מניו יורק לאחר שנה וחצי לפני כן עבד ב'פסגות' בית השקעות ועסק במימון של מיזמי הזנק, סטארטאפים, לומד כיום ניהול וככלכלה.

ארז רחמה, 30, רווק רחובות, כלכלן במקצועו, עובד בחברת הבנייה האחרים רחמה שכיום עושה את השיפוץ ברחוב יעקב

שם הוא ממשיך את דרכו של אביו שלמה רחמה ז"ל שנפטר לפני כחודשיים. משמש כמנהל הכספים של החברה.

עופר ינקוביץ ומשה קוסטי נפגשו באקראי לאחר שקוסטי חזר מניו יורק, ואגב שיחת התעדכנות בה סיפרו האחד לשני את הקורות אותם ועל רעיונות למיזמים שונים, ואגב אותה שיחה סיפר עופר ינקוביץ על רעיון חדרי הקריוקי שראה ביפן לפני עשר שנים, לעשות עלייה ל-KTV, כך זה נקרא במזרח, ולהביא את זה ארצה. "משה נדלק על הרעיון הזה חבל על הזמן" מספר עופר שנתן לו 48 שעות כדי לחשוב על הרעיון. ומשה קוסטי שהתיישב ליד המחשב וחיפש חומרים בנושא ראה את זה ויזואלית ביפן, אוסטרליה, אנגליה, ניו יורק, "מה שנקרא מגיפה עולמית" הוא אומר. היה זה לילה של התלבטויות עבורו ובבוקר חזר עם תשובה חיובית לעופר, שלא באמת התכוון, הוא אומר, להציע למשה לעזור את עיסוקיו אותו זמן, "אבל משה אמסטף", הוא אומר על קוסטי שנדלק על הרעיון. 'מה יש להפסיד?', אמר לו, 'בוא נראה לוקיישנים וגם נבדוק שותפים פוטנציאליים בעלי אפשרויות מימון'. וארז רחמה ממשיך בסיפור. "אותו יום קיבלתי שלושה טלפונים", הוא נזכר, "האחד מחבר של עופר שאותו לא היכרתי שאמר לי, כי לעופר יש רעיון מטורף שאני חייב-חייב-חייב לשבת ולהקשיב לו; טלפון נוסף מחבר אחר של עופר והטלפון השלישי היה מעופר עצמו, שאמר 'אני מבין שיש לך נכס'. הנכס הרלוונטי אותו זמן היה קומת המסחר של מכללת פרס, מבנה שהוא בבעלות

כולם לומדים את הכל. כולם יודעים להיכנס למטבח ולהוציא את המנות. לתפעל את הבר, אייפד, למכור. כספים זה ארז", הם מבארים. "יש כיום בעולם עשרות רשתות כמו שלנו, כאשר לונדון וניו יורק הם מודל החיקוי שלנו ואנחנו נמצאים איתם בקשר על בסיס חודשי של החלפת מידע. למשל, משך בילוי בלונדון בחדר קריוקי פרטי זה שעתיים, ביפן זה החל מחצי שעה. פה החלטנו על שלוש שעות בלילוי. כמעט כל תהליך שלנו היינו צריכים להמציא. כלומר, זה לא בית קפה, זה לא באר, אין לנו דברים ידועים מראש. החלטנו על אסטרטגיה שונה לגמרי של שיווק. יצרנו שמועות בעיר על ידי מובילי דעת קהל, אנתנו פונים בפייסבוק לקהל גילאי 20-35. נכון להיום, לאחר חודש וחצי של פעילות אונליין, יש לנו 784 עוקבים בפייסבוק".

כל ארבעת השותפים – בחלקים שווים – עזבו את מקומות עבודתם הקודמים ומתמקדים בבנייה החדש שלהם ובתוכנית להתרחב ולהקים רשת חדרי קריוקי פרטיים. "מה שריגש את כולנו", הם אומרים בהתלהבות שהיא מידבקת וכובשת, "מעבר לפוטנציאל הכלכלי עסקי, זה להביא משהו חדש – יש פה המון פיצ'רים שהמבנה הזה מאפשר: הקרנות פרטיות של סרטים, חדר חזרות ללהקות צעירות ולאמנים שצריכים במות קטנות, שיעורים לפיתוח קול. בנוף הבילוי שהוא שטאנצי וחוזר על עצמו כמו בר חברים, בר אירי, דאנס בר – פתאום להביא משהו אחר, ראשוני, זה פשוט מרגש. זה סוג של סטארטאפ בתחום שאין בו כמעט חידושים הרבה מאוד שנים".

חברת האחים רחמה. ואזי קבעו פגישה, "כדי לשמוע מה הוא רוצה לעשות שם. את יודעת, שלושה טלפונים באותו יום הדליקו לי נורה אדומה" אומר ארז רחמה. "נפגשנו שלושתנו, דיברנו, נדבקתי. לקח לי בערך 5 דקות. שתביני שאנחנו מדברים על לפני שנה וחצי, אולי קצת פחות. הלכתי הביתה. 48 (שעות), קצת מחשב, קצת להרגע. רק לחשוב. בלי מספרים ובלי חישובים בשלב הזה. ואז שלושתנו החלטנו לצאת לדרך. השלב הראשון היה להקים צוות. נפגשנו עם הרבה אנשים שחשבנו שהם רלוונטים. חיפשנו מישהו שיהיה חזק בתחום השיווק, בתחום היח"צ, בתחום הכספי, שיוכל לתת גם בתחום הניהולי. החיבור הטבעי, החזק, שאי אפשר לפקפק בו, היה עם אמיר". ואז הם יצאו לדרך.

תחילה חשבו לפתוח את המקום באותה קומת מסחר שבה ממוקמת המכללה, אבל, שבועיים – שלושה לפני תחילת השיפוצים המתוכננים ולאחר שהיו בידיהם תוכניות (של האדריכל ניב שני) כדי להתאים את הקומה לצרכיהם, הלוקיישן ירד מהפרק בגלל אי התאמות שלא היו ידועות מראש, ועל הרביעייה עברו שבועיים קשים של אי ודאות לגבי המשך הפרויקט שלהם. אך מעז יצא מתוק. קומת הקרקע ב'בית עופר', בניין משרדים חדש ויפהפה השוכן בקרבת מקום, הייתה פנויה והתאימה "אפילו יותר מזו הקודמת" למיזם שרצו להקים. וכך, באמצע ינואר בשנה שעברה התחילו בשיפוץ הקומה. ארבעה חודשים ארך השיפוץ וכשפתחו את המקום התגובות היו של 'וואו'. "כרגע