

מכפילה את המכירות כל שנה

המוצר בן 8 שנים ולשם שיווקו הצטרפו ב-2002 שתי החברות, מיבי וגל-על, וכך הקימו את החברה הנוכחית, גל-על מוצרי שתייה. השם של החברה די מטעה, שכן יש לה בנוסף פטנטים מסוגים שונים בתחום הביטחון, שרק חלקם קשורים למים ו/או מוצרי שתייה.

לדברי זיסר, ב-2005 הסתכם היקף המכירות של החברה בכ-12 מיליון שקל לאחר שהחברה הכפילה את מכירותיה בכל שנה מסוף 2002. באשר לשנה הנוכחית עוד לא ברור לזיסר יעד המכירות, שכן בימים אלה החברה נמצאת במו"מ מתקדם עם חברה נוספת לשם פיצול פעילותה, מה שצפוי להשליך ישירות על היקף המכירות. אבל, החוזה טרם נחתם וזיסר מסרב להסגיר פרטים.

זיסר הוא המוח הטכנולוגי שמאחורי הפיתוח של גל-על, כמו גם מאחורי הפיתוחים האחרים של החברה. הוא למד בטכניון חשמל ואלקטרוניקה, "אבל נולדתי לתוך מים, ועבדתי בתחום לאורך השנים", הוא מספר. לצידו נמצא שאול קרן, שותף ואחראי על החלק האדמיניסטרטיבי, הכולל את הרכש, המשכורות וכו'. "את השיווק אנחנו עושים ביחד", אומר זיסר, "כשחברת הפרסום דחף עושה עבורנו את התכנון האסטרטגי של השיווק". בחברה כ-15 עובדים שכירים (בתחומי הייצור והאדמיניסטרציה) ו-15 פרילנסרים (חברות שעושות התקנות בארץ). "הפיתוח עצמו לא היה כרוך בהרבה, אבל הבדיקות סביבו והציוד היו כרוכים בעשרות אלפי דולרים", מספר זיסר ואומר שחלק מהכסף שנדרש לשם קידום המוצר הגיע ממכירת טכנולוגיות אחרות שפיתח.

החברה שוקלת לגייס כסף לשם פיתוח השיווק שלה, אבל כרגע אין עדיין החלטה בנושא. באשר למערכת, מחירה הוא 1,548 שקל כולל מע"מ והתקנה, יש לה חמש שנות אחריות וחמישה חודשי זכות החזרה. אין צורך להפוך תשתיות בבית לשם התקנתה, שכן היא מותקנת מחוץ לבית, "ליד השעון של העירייה", מסביר זיסר. "מי ברז הם מים מעולים", הוא אומר, "והבעיות היחידות שיש בהם הן האבנית והעכירות, שתי בעיות שההרדלס פותר באופן מוחלט. ואז מתהבלים מהברז מים מינרלים בריאים", הוא מסכם.