

Preview



תצוגה מוקדמת

תאריך פרסום: 7/27/2008 זיהוי: 14650131 עיתון: כלכליסט מוסף: כלכליסט - כותרת כתבה מס' 1 עמוד מס' 35



הצל שלי ואני

מוטי דוידוביץ' הוא חובב ים מושבע המודע לסכנות השמש. לכן לא מפתיע שההמצאה שלו, צלית – שבה השקיע את כל חסכוניתו – מנסה לספק הגנה היקפית מהשמש



צלית, ההמצאה של דוידוביץ', בפעולה. מייצרים בסין כדי להתגונן מהשמש הישראלית

איכות, לחיזוק מערך השיווק והמכירה וליצירת שי- תופי פעולה עם גופים וחברות עסקיות. המוצר מוצע גם כפלטפורמה פרסומית ייחודית. משרדי החברה והמחסן ממוקמים במושב חרות, ולשם מתנקזים המר- צרים המוגמרים המיובאים מהמפעלים בסין.

לשם המימון ההתחלתי של החברה הסתייע דוידוביץ' בקרן שמש לעידוד יזמים צעירים. "את החסכוניות שהיו לי ניצלתי לבניית הצלית הראשונה, אולם מהר מאוד גיליתי שכדי להמשיך ולייצר את המוצר באופן מסחרי אני וקוק לעזרה. הגעתי לחברה הכלכלית בערד, שהפני תה אותי לקרן שמש. הקרן עזרה לי מהרגע הראשון. עוד לפני שקיבלתי מהם את המימון, הם הצמידו לי יועצת עסקית שעזרה לי בבניית התוכנית העסקית. את ההלי- וואה קיבלתי אחרי כשנה, וזה משום שהתחום שלי הוא ייחודי, ובקרן שמש רצו לבדוק את כל ההיבטים העסי- קיים על מנת לוודא שזה אכן יצלח. לאחר שקיבלתי את ההלוואה הצמידו לי מנטור אישי, המתמחה בשיווק, והוא מודריך אותי בהיבטים העסקיים הרגשיים כאחד."

"מעבר לקשיי המימון היתה בעיה למצוא את המפעל הנכון, שיספק את האיכויות הגבוהות הנדרשות לייצור המוצר. כיום אני עובד עם שני מפעלים בסין שמספקים מוצר איכותי מאוד. מפעל אחד אחראי לייצר את המר- טות, והמפעל השני מייצר את היריעה", מספר דוידוביץ'. "מעבר לכך ישנם הקשיים האובייקטיביים בניהול קשרי מסחר עם הסינים, לרבות שפה, השוני בתרבות העסקית, עמידה בלוחות זמנים ובקרת איכות."

בהמשך הוא שואף להרחיב את פעילות החברה וליי- צוד מוצרים נוספים בתחום ההצללה שימשו לקוחות נוספים, כמו בתי קפה ומסעדות, וכן מקווה שיהיה ביקוש לפלטפורמה הפרסומית שמציע המוצר ואפילו להתרחב לשוק הבינלאומי.

adi.hagin@calcalist.co.il

האתגר

לפתח מוצר שישפר את הבילוי בים, בלי לסבול יותר מדי מהשמש הקופחת, שהולכת ומתחזקת משנה לשנה עקב ההתחממות הגלובלית של כדור הארץ. לספק הגנה מלאה מפני השמש והקרינה, גם מלמעלה וגם מהצדדים. מוצר שיהיה נוח לנשיאה, לפתיחה מהירה ולקיפול.

היזם

מוטי (קוטי) דוידוביץ' (33) התאהב בים בגיל צעיר. האהבה הפכה גם לתחביב כשעשה קורס צלילה באילת בגיל 15. בהמשך, לאחר שירות ביחידה מובחרת, שבה למד את אמנות ה"שפצור", הפך את הצלילה למקצוע כשטייל ברחבי העולם ושימש כמדריך צלילה, ואף התקדם להיות מאמן מדריכים. הצונאמי שתפס אותו באי קופיפי בתאילנד קטע את מסעו, שנמשך כעשר שנים. "ניצלתי בנס, ובעקבות החוויה הזו הבשילה בי ההחלטה לחזור הביתה", הוא אומר. עם חזרתו ליש- ראל גברו בו הרצון והתשוקה לפתוח עסק עצמאי, ורעיונות עסקיים צצו ועלו שוב ושוב.

הפטנט

צלית של חברת Sunsafe שבבעלותו, למתן פתור- נות חכמים, פרקטיים ועיצוביים המגנים מפני קרינת השמש והתחממות הגלובלית. הצלית היא מתקן הצי- ללה עשוי ארבעה מוטות ויריעת פוליאסטר, שמצופה בחומר הגנה UV50 המסנן מפני קרינת השמש.

הפיתוח

דוידוביץ' התחיל את הפעילות לפני כשנה, ומאז הש- קיע בניסויים כספיים, בפיתוח המוצר וביצירת קשרים עם מפעלים בסין. השיווק החל בינואר 2008. כיום הוא מקדיש את עיקר זמנו לפיקוח על הייצור, לאבטחת