



Набережные Челны

Резюме

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1 млн.**
2. **Продукция** – базовая линия тренажеров Heivus для развития различных групп мышц, впервые в мире решающая проблему ускоренного восстановления после стрессовых нагрузок без применения фармакологических препаратов и восстановительных мероприятий. Область применения – профессиональный и любительский спорт; реабилитация, фитнес-индустрия.
3. **Торговые марки** – Heivus.

Общая информация о компании

Дата создания - апрель 2006 г. Инициативная группа более 10 лет (1994-2005 гг.) работает над проблемой травмобезопасности тренировочного процесса. Сформирована идея создания и применения безынерционных тренажеров, найдены и запатентованы конструктивные решения, изготовлены опытные образцы базовой линии и проведены ее испытания с участием более 1500 клиентов в тренажерном зале «Хейвус», г. Набережные Челны.

Знаки общественного признания – получены положительные заключения по применению тренажеров Heivus от: Казанской медицинской академии; Камского государственного института физической культуры, г. Набережные Челны (КамГИФК); ЗАО «ЕАМ Спорт Сервис», г. Москва; Чайковского государственного института физической культуры; Министерства по делам молодежи, спорту и туризму Республики Татарстан.

Количество работающих на фирме: 4 человека.

Команда

Островский Евгений Витальевич – генеральный директор, 35 лет. Имеет шестилетний практический опыт организации коммерческой и маркетинговой службы на предприятиях, в том числе по новым направлениям. Добивался увеличения продаж за год в 2,5 раза. Область деятельности в компании – маркетинг.

Акметдинов Ринат Ахлямович – генеральный конструктор тренажеров, 36 лет. Образование высшее. Аспирант КамГИФК. Автор идеи тренажеров Heivus. Имеет 10-летний опыт разработки и изготовления тренажеров, их испытаний, обучения инструкторов и работы с клиентами в тренажерном зале.

Шемуратов Федор Афанасьевич – научный руководитель проекта, 60 лет. Профессор кафедры биомеханики КамГИФК, к.т.н. Имеет опыт руководства фитнес-клубом (директор фитнес-клуба FitLand с 2002 по 2006 гг.). Широко известен в спортивных кругах – мастер спорта по тяжелой атлетике и бодибилдингу, многократный чемпион и призер международных, национальных и республиканских соревнований, организатор и главный судья многих всероссийских и международных соревнований. Имеет опыт подготовки научных кадров.

Продукция

Тренажеры базовой линии Heivus позволяют решать следующие проблемы: спортсменам – улучшать спортивный результат и снижать практически до нуля риск получения травмы; пациентам, в том числе действующим спортсменам – проводить реабилитацию в более короткие сроки без потери спортивной формы; посетителям фитнес-клубов – исключать дискомфорт, обычно сопровождающий занятия фитнесом, за счет снятия остаточных мышечных напряжений и, как результат – отсутствие мышечной боли после занятия.

Базовая линия Heivus состоит из 14-ти тренажеров для разных групп мышц, развивающих как сократительную (напряжение), так и релаксационную (расслабление) функции нервно-мышечного аппарата человека, и обучающих пользователя навыкам расслабления.

Восстановительные процессы запускаются непосредственно в процессе выполнения упражнения, а не после него, что **обеспечивает ускорение достижения результата на 30-60%** в сравнении с традиционной системой тренировки или реабилитации. Кроме того, тренажеры Heivus не ограничивают скорость выполнения упражнения при нагрузке любой величины, эффективно сжигают жировые отложения, позволяют прорабатывать труднодоступные участки мышц. Конструкция тренажеров защищена патентами Р.Ф. № 2105582, № 2287353.

Для производства тренажеров применяются стандартные машиностроительные технологии.

По сравнению с традиционными силовыми и кардио-тренажерами, при одинаковой стоимости (\$ 1 500), тренажеры Heivus обладают новыми функциями: релаксация, скростно-силовая тренировка, работа на выносливость и подвижность в суставах. Темпы прироста показателей силы, выносливости и скорости выше на 30-60%; время восстановления сокращается в 2-3 раза.

По сравнению с реабилитационным оборудованием, тренажеры Heivus позволяют выполнять упражнения с нагрузками в требуемом диапазоне, в то время как, на данном оборудовании нагрузка строго ограничена.

По сравнению с реабилитационным оборудованием (тренажеры Heivus в несколько раз дешевле, не требуют высококвалифицированного персонала и обладают более высокой (в 6 -7 раз) пропускной способностью.

Текущее состояние

Изготовлено 19 опытных образцов тренажеров, организован опытно-производственный участок для изготовления тренажеров, ведется коммерческая деятельность по продаже одной модели тренажера, проведен научный эксперимент, подтверждающий эффективность применения тренажеров линии Heivus в системе подготовки спортсменов. Изучен российский и мировой рынки силовых тренажеров.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- | | |
|---|------|
| 1. Завершение НИОКР | 40%; |
| 2. Приобретение основных средств (производственное оборудование) | 15%; |
| 3. Маркетинговые исследования рынка спортивных тренажеров и реабилитационного оборудования, рекламные и выставочные мероприятия, вывод продукта на российский рынок | 25%; |
| 4. Оборотные средства (сырье и материалы) | 20%. |

Результат инвестиций

- разрабатывается коммерческий продукт – базовая линия тренажеров Neuvus;
- проводятся исследования показывающие эффективность использования тренажеров;
- создается производство мощностью выпуска продукции до 3 тыс. тренажеров в год;
- осуществляется выход на российский рынок спортивных тренажеров, реабилитационного и фитнес-оборудования;
- обеспечивается достижение доли рынка спортивных и силовых тренажеров не менее 0,9%.

Маркетинг и рынки

Объем российского рынка спортивных товаров оценивается экспертами не менее \$ 1 млрд. в год и обладает высокой динамикой - в 2006 г. прирост составил 25% (по данным Sport Communications Group). Доля рынка спортивных, силовых и кардио-тренажеров – 18,2 % (\$ 182 млн. в год). Планируемая доля ЗАО «Хейвус» в объеме российского рынка тренажеров к 2011 г. – 0,9%.

Потребители продукции: профессиональные и любительские спортивные клубы, детско-юношеские спортивные школы, фитнес-клубы, медицинские учреждения, реабилитационные центры, санатории и профилактории, образовательные учреждения всех уровней, физические лица, в том числе профессиональные спортсмены.

Стратегия выхода на российский рынок заключается в освоении следующих сегментов рынка:

1. Спортивные тренажеры (высокая мотивация спортсменов, заинтересованных в ускоренном восстановлении после нагрузок, и их умеренные притязания к дизайну). Сбыт осуществляется напрямую потребителю.
2. Реабилитационное оборудование (не требует специальных сертификатов, является свободным сегментом рынка). Для сбыта привлекаются специализированные фирмы по поставке данного оборудования.
3. Тренажеры для фитнес – клубов, (устойчивый спрос, высокие требования к дизайну, возрастающая потребность в реабилитационных программах работы с клиентами, которым по состоянию здоровья не показаны занятия на традиционных тренажерах). К сбыту привлекаются специализированные фирмы и используются прямые продажи потребителю.

После закрепления позиций на одном из сегментов планируется продажа лицензий на производство тренажеров с параллельным выходом на рынок фитнес-услуг. После закрепления на российском рынке – выход на мировой рынок.

Взаимодействие с инвестором

Инвестору предлагается до 51% акций в компании ЗАО «Хейвус», предоставляется место в совете директоров. Ожидается, что стоимость компании через 4 года составит не менее \$ 12 млн. Выход инвестора происходит через продажу акций стратегическому инвестору или через их размещение на фондовой бирже. Не исключается, что доля акций инвестора может быть выкуплена основателями компании.