

ЗАО «Вискер»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 5 000 тыс.

Направления использования

ОКР - 4%

Приобретение основных средств - 88%

Маркетинг - 6%

Оборотные средства - 2%

Описание предприятия

1. Дата создания – февраль 2003 г.
2. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 750 тыс.; в том числе: бизнес-ангел - \$ 240 тыс.; инициаторы проекта - \$ 60 тыс., финансирование по конкурсу Роснауки на 2005-2006 гг. – \$ 450 тыс.
3. Продукция – зонды высокого разрешения для атомно-силовых микроскопов.
4. Область применения продукции – инструменты для нанотехнологий.
5. Объем реализации за 2004 г. - \$ 4 тыс. (пробная партия).
6. Стоимость основных фондов и краткая характеристика - нет.
7. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности – патенты РФ, США и патентные заявки в Европе на технологию производства зондов.
8. Знаки общественного признания – победа в конкурсе бизнес-планов венчурных проектов БИТ-2004 (спонсор Intel) в июне 2005 г.

Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Зонды высокого разрешения для атомно-силовых микроскопов (АСМ) используются в качестве расходных материалов в АСМ для сканирования поверхности изучаемых объектов с разрешением до 1-3 нм. Цена зондов на мировом рынке колеблется от \$15 до \$250 в зависимости от двух основных параметров: 1) конуса у вершины (толщина и возможность проникать в щели) и 2) радиус у вершины (острота обеспечивает чувствительность к поверхности). Компания планирует использовать собственную технологию монокристаллического роста кристаллов и выпускать продукцию качества special (самые лучшие показатели обеих характеристик) по доступной цене – около \$50. Ключевой ценностью продукции для потребителя являются получение качественной информации об объекте исследования, а также многократная экономия времени и средств на зонды.

Рынки и конкуренция

Показатель		WhiskerProbes (2006г.)	NanoWorld (Швейцария, 1992г.)	Nanotools (Германия, 2002г.)
География – США, Европа, Япония, Азия. Объем рынка \$50 млн.				
2004	Доля компании на рынке, \$ тыс. / %	-	25 000 / 50%	2 000 / 4%
География – США, Европа, Япония, Азия. Объем рынка \$80 млн.				
2009	Доля компании на рынке, \$ тыс. / %	25 000 / 31%	25 000 / 31%	-

Объем мирового рынка зондов - более \$ 60 млн. в год (1 млн. зондов), ежегодные темпы роста - 10-15%.

Географическая структура рынка - США (30%), Европа (30%), Азия (30%). Основным игроком является компания NanoWorld (Швейцария / Германия), продукция которой занимает более 45% рынка, и представлена практически во всех сегментах рынка:

1) низкий ценовой сегмент (стоимостью до \$ 30 с низкими обоими характеристиками зондов) - 75% продаж мирового рынка в количественном выражении, но в денежном – только 35%. NanosWorld работает под брендом Budget и конкурирует с российским Micromash.

2) средний ценовой сегмент (зонды типа SSS и HAR с одной характеристикой – от \$ 80 до \$ 130 за зонд) - более 50% оборота отрасли. Практически в равных долях сегмент поделен NanoWorld (марка Nanosensor), Nanodevices (США) и Olympus (Япония).

3) высокий ценовой сегмент (качества special стоимостью от \$ 250). В стоимостном выражении доля сегмента на мировом рынке менее 10%, на котором лидируют специализированные Nanotools (Германия, взаимодействует с NanoWorld) и Team Nanotech (Германия).

Зонды WhiskerProbes имеют 2 качественные характеристики и соответствуют по качеству зондам special и будут продаваться по цене \$ 50 за штуку, что позволит привлечь текущих потребителей зондов всех ценовых сегментов и удовлетворить спрос потенциальных покупателей, ограниченный текущей ценой. Основным конкурентом является группа NanoWorld.

Маркетинг и каналы сбыта

Выход на рынок планируется в начале 2006 г. с использованием рекламных скидок с целью стимулирования «первой покупки», а так же использование широких профессиональных контактов инициаторов проекта с потенциальными потребителями.

Компания Вискер рассматривает возможность использования следующих каналов сбыта:

дилеры расходных материалов для инструмента нанотехнологий. В каждом регионе сбыта (США, Европа, Япония и др.) действует несколько независимых от производителей дилеров, которые работают с конечными покупателями и хранят запасы продукции;

производители атомно-силовых микроскопов – имеют контакты с покупателями и пользователями микроскопов и стремятся заниматься постпродажным сервисом, в т.ч. поставками зондов;

производители зондов – возможно развитие партнерских отношений с производителями зондов и использование их каналов сбыта.