

Объем инвестиций: \$ 2 млн.

Резюме: Продукция – энергосберегающие светодиодные светильники для освещения автотрасс, городских дорог, промышленных, спортивных объектов, а также торговых и офисных центров. Вопросы энергосбережения имеют приоритетное значение и потребителями данной продукции являются различные отрасли бизнеса, промышленности и ЖКХ.

Общая информация о компании

Торговые марки – LEDEL™, Sveteco.

История создания: дата создания – 17 февраля 2009 г. Компания была создана специально под проект в рамках холдинга «Игромир» (www.igromir.ru - группа компаний, включает в себя: компанию «Игромир» - производство платежных терминалов, интернет-терминалов, контент-киосков «Закачайка», завод металлоизделий «Вимпекс», производство светодиодных экранов LDM-group, ООО «LEDEL» светодиодные светильники). Холдинг «Игромир» был основан в 2003 году.

Фактическая работа над проектом ведется с апреля 2008 года (НИОКР, создание серийных образцов, продвижение, создание дилерской сети).

Количество работающих: 20 человек.

Команда

Когданин Артур Игоревич – генеральный директор, 30 лет. Два Высших образования (техническое и экономическое). Студент МВА. Общее и стратегическое управление компанией. Опыт управленческой деятельности 7 лет. Один из основателей холдинга «Игромир». Создал успешный стабильный бизнес в сфере производства развлекательного оборудования.

Когданин Артем Игоревич - технический директор, 25 лет. Высшее техническое образование - Радиотехнический факультет КГТУ им. А.Н. Туполева (Казанский Авиационный Институт). Опыт разработки электроники – 6 лет, опыт успешной организации производства и управления им – 4 года.

Колобов Евгений Анатольевич – руководитель отдела маркетинга, 33 года. Опыт в маркетинге 7 лет. Опыт успешного продвижения новых брендов на рынок, аналитика рынка.

Продукция

Проблема энергосбережения и нехватки энерго мощностей актуальна во всем мире. Снижение потребления электроэнергии – одна из главных целей всех индустриальных стран (ЕС, США, Россия). Светильники на твердотельных источниках света (светодиодах) - новый продукт, появившийся на рынке 1-1,5 года назад, позволяет решить эту проблему.

Основные преимущества светодиодных светильников:

- потребление электроэнергии в 3 раза ниже, чем у люминесцентных и газоразрядных ламп и в 12 раз ниже, чем у ламп накаливания;
- срок работы без замены светодиодов и эксплуатационных расходов – от 100 000 часов (около 25 лет);
- полное отсутствие низкочастотных пульсаций исключает усталость глаз, а спектр света близкий к солнечному снижает общую психологическую нагрузку на организм;
- мгновенный запуск даже в условиях низкой температуры (-50°C) и невосприимчивость к скачкам напряжения.

В настоящий момент ООО «Ледел» выпускает следующие светодиодные светильники:

L-office – офисный светодиодный светильник для замены ЛВО 4x18 (с люминесцентными лампами) встраивается в подвесной потолок типа armstrong и накладной вариант для муниципальных учреждений (больницы, школы и т.д.). Самое низкое энергопотребление среди аналогов - 35 Ватт. Высокое качество изготовления и дизайна. Подана заявка на патент.

Sveteco - уличный светодиодный светильник для освещения автотрасс, улиц, площадей и парков. Самое низкое энергопотребление среди аналогов (от 35 до 130 Вт - в зависимости от модели). Имеет вандалоустойчивый корпус, самую низкую стоимость среди светодиодных уличных светильников, имеет ряд конструктивных новшеств (подана заявка на патент). Стоимость на 20-30% ниже конкурентной продукции. Имеет качественную уличную диаграмму распределения светового потока;

Industry 36 – светодиодный светильник для внутреннего освещения промышленных объектов, логистических центров. Высокая пылевлагозащитность (IP67) позволяет эксплуатировать его на любых объектах. На сегодняшний день не имеет аналогов по решаемым функциональным задачам и световому потоку.

Готовится к серийному выпуску следующая продукция:

L-street - уличный светодиодный светильник для освещения автотрасс, улиц, площадей. Экспортный вариант, конструктивно состоит из монолитного корпуса (алюминиевый сплав) с верхними теплоотводными ребрами, чем достигается высокая степень пылевлагозащиты (IP67) и механическая прочность. Стоимость в 3-4 раза ниже стоимости импортных образцов (X-lamp, B-led).

- светильник подъездный светодиодный для освещения квартирных площадок жилых домов. Низкое энергопотребление (15 Вт), вандалоустойчивость, долгий срок службы без обслуживания в сочетании с доступной ценой (2200 руб.) делает его лучшим предложением в своем сегменте.

Благодаря использованию новых конструкторских и технологических решений светильники нашей компании имеют по сравнению с продукцией конкурентов более высокую надежность, защищенность и диаграмму распределения светового потока, отвечающую всем нормам для уличного и внутреннего освещения. Продукция имеет сертификат соответствия (РОСС RU.0001.11МЛ17).

Рынок

1. Объем рынка светотехники составлял в 2008 г. 41,6 млрд. руб. (\$ 1,5 млрд.).

Уже сейчас светодиодные светильники занимают не менее **3,5%** российского рынка светотехники (\$ 50 млн. с темпами роста 25-30% в год.

В 2010 году компания Ledel планирует занять доли рынка:

- 17% по уличному светодиодному освещению, промышленному светодиодному освещению;
- 20% по офисным светодиодным светильникам.

География продаж - все Россия и страны СНГ. В 2010 г. планируется выход на рынки Западной Европы и Ближнего Востока (ОАЭ).

Стратегия продаж – продажа через дилерскую сеть. Стратегия продвижения – участие в специализированных выставках по всей стране (с участием дилеров по региону). продвижение в сети интернет сайта компании (поисковые запросы). проведение семинаров по энергосбережению, работа с прессой.

Текущее состояние

В настоящее время начата фаза активного продвижения продукции на рынок и создана дилерская сеть из 60 дилеров в 40 городах России. Работает сайт www.ledel.ru. Объем выпуска составляет 1000 светильников в месяц (по состоянию на июль).

Стратегия развития

1. НИОКР	7%
2. Приобретение основных средств (оборудование для серийного выпуска печатных плат, автоматической пайки диодов, модернизации помещений)	38%
3. Маркетинг	5%
4. Оборотные средства	45%
5. Другое	5%

Оборотные средства включают в себя запас комплектующих на склад и готовый запас продукции в равных долях.

Результат инвестиций

Результатом проекта будет являться компания, выпускающая конкурентный продукт с рынком сбыта Россия и СНГ, с известным брендом и растущим ежегодным спросом.

Взаимодействие с инвестором

Предполагаемая доля инвестора в компании – 49%. Срок окупаемости проекта 1.5 года. Срок участия инвестора от 3-х лет. ориентировочная стоимость доли инвестора через 3 года – \$ 4 500 тыс.