

Priėmimo į Kauno mokslo ir technologijų parką anketa (kopija)

Mes, VšĮ Kauno mokslo ir technologijų parkas (Kauno MTP), renkame Jūsų asmens duomenis šiais tikslais: renginių, seminarų, webinarų, gyvų mokymų, hakatonų (angl. „hackatons“), konsultacijų ir pan. organizavimas; atskaitomybės įrodymų Europos Sąjungos fondams rinkimas; taip pat duomenys gali būti tvarkomi ir COVID-19 profilaktikos ir kontrolės priemonių įgyvendinimas tikslu. Detalesnė informacija apie asmens duomenų tvarkymo apimtį, tikslus, priemones ir Jūsų teises: <https://kaunomtp.lt/privatumo-pranesimas>

Paraiška dėl priėmimo į Kauno MTP

1. Juridinio/fizinio asmens pavadinimas *

MB Everoptics

2. Juridinis statusas, ūkio subjekto / Įstaigos steigimo data *

Mažoji Bendrija/2023 03 13

3. Kontaktinis asmuo (pareigos, vardas ir pavardė, tel. nr., el. paštas) *

direktorius, Julius Janušonis, +37063817746, j.j.janusonis@gmail.com

4. Juridinio/fizinio asmens rekvizitai (registracijos adresas, buveinės adresas, ūkio subjekto kodas, PVM kodas) *

Vokiečių g. 85, Kaunas, Vokiečių 85, Kaunas, kodas 306272113, ne PVM mokėtojas

5. Ūkio subjekto veikla (pagal EVRK) *

72.1 Gamtos mokslų ir inžinerijos moksliniai tyrimai ir taikomoji veikla, 26.70 Optinių

6. Ūkio subjekto steigėjai (turintys daugiau kaip 25 proc. akcijų) (nurodyti: vardą ir pavardę / ūkio subjekto pavadinimą, turimų akcijų kiekį, proc.) *

Julius Janušonis, 100%

7. Veiklos aprašymas (3–5 sakiniai) *

Įmonės pagrindinė veikla susijusi su taikomaisiais moksliniais tyrimais ir eksperimentine plėtra optinės metrologijos srityje. Įmonė kuria optinės metrologijos prietaisus, juos bando, užsiima specializuotų taikymų inžinerija (pritaiko konkrečioje matavimų srityje). Įmonė taip pat planuoja surinkinėti ir



8. Esamas darbuotojų skaičius (pateikiant paraišką)

1

9. Patalpų poreikis, kvadratiniais metrais

18

10. Darbo vietų poreikis, vnt. (jei paraiška teikiama dėl bendrų darbo vietų paslaugos)

Įveskite savo atsakymą

11. Planuojama metinė apyvarta (įrašykite planuojamus rodiklius: dabar; po 1 metų; po 2 metų; po 3 metų)

70000, 120000, 160000, 220000

12. Planuojamas darbuotojų skaičius (įrašykite planuojamus rodiklius: dabar; po 1 metų; po 2 metų; po 3 metų)

1, 3, 5, 6

Ūkio subjekto verslo plano santrauka

13. Verslo idėjos aprašymas (iki 500 žodžių, nurodant verslo idėjos unikalumą ir originalumą, produkto/paslaugos aprašymą, naudą vartotojams, technologinės parengties lygį)

MB "Everoptics" vysto ir kuria aparatūrą, skirtą charakterizuoti optinėms dangoms, jų tolygumui ir defektams. Optinės dangos yra plačiai vartojamos pradedant nuo buitinės optikos, kaip fotoobjektyvų, žiūronų, skaidrintų optinių elementų, iki industrinių taikymų, tokių kaip lazerių dielektriniai ir metaliniai veidrodžiai, lęšiai, statiniai ir dinaminiai poliarizacijos valdymo elementai. Svarbus taikymas ultravioletinėje srityje yra fotolitografijos įranga (puslaidininkiams) ir puslaidininkių pramonėje gaminių charakterizavimui naudojama įranga.

MB "Everoptics" kuriamas metrologinis prietaisas "Spectral mapper" kaip tik skirtas patogiam optinių dangų charakterizavimui spektroskopijos metodu (analizuojant praėjusią ir atspindėtą šviesą). Optiniai elementai būna skirti įvairioms sąlygoms - praleisti šviesą, ją atspindėti, atspindėti užduotais kampais, ir kuriama aparatūra leidžia matavimus visose šiose sąlygose, taip nereikalaujant papildomų skaičiavimų ir rezultatų adaptacijos. Aparatūra dengia populiariausią spektrinį ruožą - ultravioleto pradedant nuo 220nm, matomąjį ir tolesnį infraraudonosios šviesos (iki 1300nm). Tai perdengia tiek daugelį puslaidininkių metrologijos taikymų, tiek didelę dalį lazerinių šaltinių, ir, atitinkamai, jų optikos.

Prietaiso unikalumą sudaro į vieną vietą integruotos galimybės matuoti pralaidume ir atspindyje, galimybės patogiai vykdyti didelės skyros didelio ploto (optinių elementų kontekste) matavimus, integruotos duomenų peržiūros ir analizės galimybės. Papildomas svarbus prietaiso bruožas - galimybė vykdyti automatizuotus matavimus pasikartojančiu būdu, automatiškai lokalizuojant bandinio paviršių, ir kartojant tokius matavimus eliminuojant įmanomas operatoriaus klaidas.

Rinkoje šiuo metu nėra prietaisų, turinčių visas šias patogias vartotojui galimybes vienoje vietoje ir lengvai pasiekiamas vartotojo sąsajoje.

Papildomas planuojamas įrangos originalumas susijęs su galimybėmis išvengti to, kad didinant skyrą būtina platėja šviesos kritimo kampas, ir duomenys darosi vidurkinti kampo atžvilgiu. Siūloma optinė schema tokią galimybę leistų, kas būtų originalus mokslinis rezultatas ir unikali prietaiso savybė.

Pagrindiniai numatomi vartotojai - optikos gamintojai, optinių dangų gamintojai,

14. Būsimo ar esamo ūkio subjekto veiklos pobūdis (pažymėkite)

- ☐ informacinės ir komunikacinės technologijos
- ☒ mechatronika bei elektroninės ir įterptinės technologijos
- ☐ ateities energetika ir inžinerija
- ☐ darnioji chemija
- ☐ konsultacinė

15. Konkurencinė padėtis rinkoje. Didžiausi konkurentai ir Jūsų konkurencinis pranašumas

Specializuotos įrangos hiperspektriniams (spektro ir pozicijos) matavimams rinkoje nėra daug, pagrindinis konkurentas matomas "CRAIC Technologies" <https://www.microspectra.com/>.

Konkurencinis pranašumas - pasikartojamumas dėl automatizacijos, integruotos matavimo valdymo ir duomenų peržiūros bei analizės funkcijos, nereikalaujančios iš vartotojo turėti papildomos programinės įrangos ir kurti bei palaikyti nuosavus

16. Rinkos dydis ir augimo tempo potencialas

Rinkos dydis apytiksliai matomas kaip 10mln/metus, augimo potencialą galima įvertinti

17. Ar ūkio subjektas įgyvendina (arba numato įgyvendinti) inovacinius projektus ir/ar kuria (arba numato kurti) naujus produktus, technologijas ir/ar paslaugas. Jei taip, detalizuokite (iki 10 sakinių)

MB "Everoptics" planuoja inovacinius projektus ir naujus produktus. Artimiausiu metu planuojamas projektas priemonei InoStartas, planuojama pakelti esamą unikalaus prietaiso TPL lygį iki 9 ir pradėti surinkimą ir pardavimus. Planuojama taip pat matavimo įrangos diversifikacija į kitas charakterizavimo rinkas, kaip, pvz., moksliniai taikymai deimanto NV centrų charakterizavime ir SiC divakansijų charakterizavime. Pastaroji veikla labai būdinga kvantinės optikos ir kvantinės informacijos moksle, pasaulyje yra daug šioje srityje dirbančių

18. Planuojama rinkodaros strategija ir jos pagrindimas

Pradinė rinkodara remiasi esamais kontaktais su stambiomis optinės metrologijos įmonėmis, kurių tiekimo grandinėje yra daug potencialių įrangos vartotojų. Antras planuojamas rinkodaros kanalas - fotonikos industrijos parodos, kuriose paprastai dalyvauja pagrindinės optiką gaminančios įmonės.

19. Pardavimų apimtys, eksporto planai

Artimiausiais metais planuojama pabaigti matavimo prietaiso vystymą ir pradėti pirmuosius pardavimus. Planuojama 70k apyvarta šiais ir 150k - sekančiais metais

20. Pardavimo kanalai

Planuojami B2B pardavimai, pradinėje stadijoje planuojama pardavinėti nenaudojant atstovų kitose šalyse.

21. Vietiniai ir užsienio partneriai

UAB "Lidaris"

22. Laiko, personalo, medžiagų ir gamybos ištekliai

Pabaigti vystyti planuojamą produktą planuojama 12 mėnesių, 2 etatai.

23. Reikalinga darbuotojų kompetencija ir valdymo užduočių paskirstymas

Prietaiso fizikos vystymui ir taikymų inžinerijai planuojama darbuotojų kompetencija - fizikos mokslų daktarai ir magistras. Programavimui ir mechanikos inžinerijai - atitinkamų sričių bakalaurai ir magistras.

Esant mažam komandos dydžiui <10 žmonių, planuojama išskirti pardavimų ir gamybos/tyrimų funkcijas į atskiras žmonių grupes.

24. Ūkio subjekto socialinės atsakomybės planai

MB "Everoptics" planuoja palaikyti ryšius su vietine bendruomene ir su Kauno mokslinė/technologine bendruomene ir jas remti priklausomai nuo galimybių ir išsiaiškintų poreikių.

25. Ilgalaikiai (3-5 metų) tikslai

Tapti pasirinktos optinių matavimų prietaisų rinkos nišos viena iš lyderių. Per pastovias inovacijas, technologinį vystymą ir dėmesį klientų aptarnavimui tapti technologiniu lyderiu optinių komponentų matavimu rinkoje.

26. Penki sekantys žingsniai verslo vystyme (išvardinkite)

Pateikti InoStartas paraišką
Papildyti komandą mechaninės inžinerijos žmonėmis
Pabaigti vystyti "Spectral mapper" produkto dizainą TPL6 --> TPL9
Pagerinti matavimo prietaiso skyrą
Organizuoti surinkimą ir aptarnavimą

27. Išvardinkite savo verslui aktualias galimybes ir rizikas

Aktualios galimybės - specializuotis į skirtingas rinkos nišas. Aktualios rizikos - vystym

28. Siektini rezultatai, finansavimo poreikis ir investicijų grąžos dydis

Įmonės pradinis finansavimo poreikis - 60 000 eurų, planuojamas metinis ROI - 25% antraisiais metais, 25-30% trečiaisiais metais

29. Planuojami rodikliai: apyvarta, kaštai, pelnas

Pirmaisiais metais siektina apyvarta - 70 000, dėl investicijų į produktą kaštai 70000, siektinas nulinis pelnas. Antraisiais metais siektina apyvarta 150 000, pelnas 10%

30. Finansavimo šaltiniai

Įmonės lėšos, projektas InoStartas

Spausdami „Submit“ arba „Pateikti“ mygtuką, Jūs:

- sutinkate, kad Kauno MTP tvarkytų Jūsų duomenis aukščiau nurodytais tikslais
- patvirtinate, kad Jums yra daugiau nei 14 metų
- patvirtinate, kad perskaitėte Kauno MTP privatumo pranešimą

Šį turinį sukūrė formos savininkas. Jūsų pateikti duomenys bus išsiųsti formos savininkui. „Microsoft“ neatsako už savo klientų, įskaitant šios formos savininką, privatumo ar saugos praktiką. Niekada neišduokite savo slaptažodžio.

Teikia „Microsoft Forms“ |

Šios formos savininkas nepateikė privatumo patvirtinimo, kaip jis naudos jūsų atsakymo duomenis. Nepateikite asmeninės ar slaptos informacijos.

| [Naudojimo sąlygos](#)