

شتابدهنده البرز علوم نقش جهان

ALBORZ Olum Jahan Accelator Center



■ محل مرکز در زمینی به وسعت سه هزار متر مربع (عرصه)
و در ساختمانی به زیر بنای یک هزار متر مربع

دفتر مرکزی: اصفهان، خ شیخ صدوق شمالی، ابتدای خیابان شیخ مفید، ساختمان آرمان، طبقه اول،
واحد چهار

انستیتو مرکزی: اصفهان، خیابان مشتاق سوم، ابتدای خیابان روشن دشت، انتهای بلوار روشن دشت
(بلوار کامیار)، پلاک ۳۶۶

سرمایه گذار: شرکت مهندسی البرز نقش جهان

این شرکت از سال ۱۳۸۰ در حوزه مهندسی راه و ساختمان و اجرای فازهای چندگانه پروژه های عمرانی به ویژه طراحی و اجرای سازه های خاص و ساختمان های بلند مرتبه آغاز به کار کرد. شرکت مهندسی البرز نقش جهان و مدیریت آن چه در قالب اشخاص حقوقی و حقیقی تاکنون مجموعه های بسیاری را با کاربری های مختلف، مدیریت، طراحی و اجرا نموده است: صدها واحد و کلونی های انبوه مسکونی - شهرک سیاحتی و تفریحی - مراکز آبی و استخرها این شرکت همچنین مدیریت، نظارت و اجرای معظم ترین پروژه های بلند مرتبه سازی در استان اصفهان را تا حصول نتیجه عهده دار بوده است.

شاخص ترین پروژه ها تاکنون:

- مجموعه برج های مسکونی پزشکان هزارجریب شامل ۵ برج ۱۸ طبقه در زمینی به وسعت ۸۰۰۰ مترمربع و مساحت احداثی ۵۰۰۰۰ مترمربع - پروژه موصوف اولین مجموعه بلندمرتبه سازی بعد از انقلاب در اصفهان است
- مجموعه برج های مسکونی پزشکان مشتاق - شامل ۶ برج ۱۷ طبقه در زمینی به وسعت ۱۵۰۰۰ مترمربع و مساحت احداثی بالغ بر ۸۰۰۰۰ مترمربع - پروژه موصوف در زمان خود بزرگترین پروژه در سطح استان در یک فاز اجرایی محسوب می گردد
- مجموعه برج های مسکونی آبشار - شامل ۶ برج ۱۸ طبقه در زمینی به وسعت تقریبی ۱۶۰۰۰ مترمربع و مساحت احداث بالغ بر ۸۰۰۰۰ مترمربع - پروژه موصوف به لحاظ پیچیدگی های سازه ای منحصر به فرد بوده و در سطح کشور بی نظیر است
- مدیریت پروژه استخر سرپوشیده دانشگاه علوم پزشکی استان اصفهان
- پروژه موصوف مرکز آبی معظمی است در ابعاد و مقیاس استانداردهای بین المللی
- تفاهم نامه طراحی، ساخت و مدیریت شهرک بین المللی توریسم پزشکی استان اصفهان در زمینی به وسعت ۶۰۰۰۰ مترمربع و مساحت احداث تقریبی ۲۷۰۰۰۰ مترمربع (پروژه موصوف در حال مطالعات است)

زمینه های فعالیت: مدیریت ساخت - معماری - سازه - ژئوتکنیک - تأسیسات مکانیکی - تأسیسات الکتریکی

سایر موارد: تعامل با دانشگاه ها و مراکز آموزش عالی در برگزاری دوره های آموزشی و کارآفرین، کارآموزی و برگزاری کنفرانسها و سمینارها و جذب فارغ التحصیلان دانشگاهی در رشته های مرتبط

مزیت های کلیدی

امکان دسترسی و تعامل با شبکه ای از سرمایه گذاران

امکان استفاده از محصولات تولیدی تیم های مستقر در پروژه های شرکت (بازار بالقوه) برای اعتمادسازی مشتریان

- سازمان نظام پزشکی اصفهان
- شرکت تعاونی مسکن اطباء استان اصفهان
- مجتمع فولاد کویر
- مجتمع پرشیا فولاد
- کارخانه سیمان اردستان
- شرکت تولید بناهای پیش ساخته دیسمان
- صنایع آلومینیوم آکپا ایران
- شرکت آلاکس ایران
- شرکت تولیدات بتن اصفهان
- شرکت کیش چوب
- شرکت سیم و کابل اسپادان بهسیم
- شرکت هرمس
- شرکت بهریزان
- کارخانه کاشی کویر یزد
- کارخانه سرامیک گرانتیت بهرام
- شرکت بین المللی ایما امین

[شرکت مهندسی البرز نقش جهان به دلیل سابقه انجام پروژه های پیمانکاری و سرمایه گذاری مشترک با دیگر شرکت ها و موسسات خصوصی علاوه بر اینکه امکان بهره مندی از ظرفیت های مالی و اعتباری شبکه ای از سرمایه گذاران بالقوه را دارا می باشد می تواند از آن در جهت تسهیلگری و تقویت اکوسیستمی پیشرو در زمینه نوآوری و خلق کسب و کارهای نو در صنعت راه و ساختمان بهره گیرد]

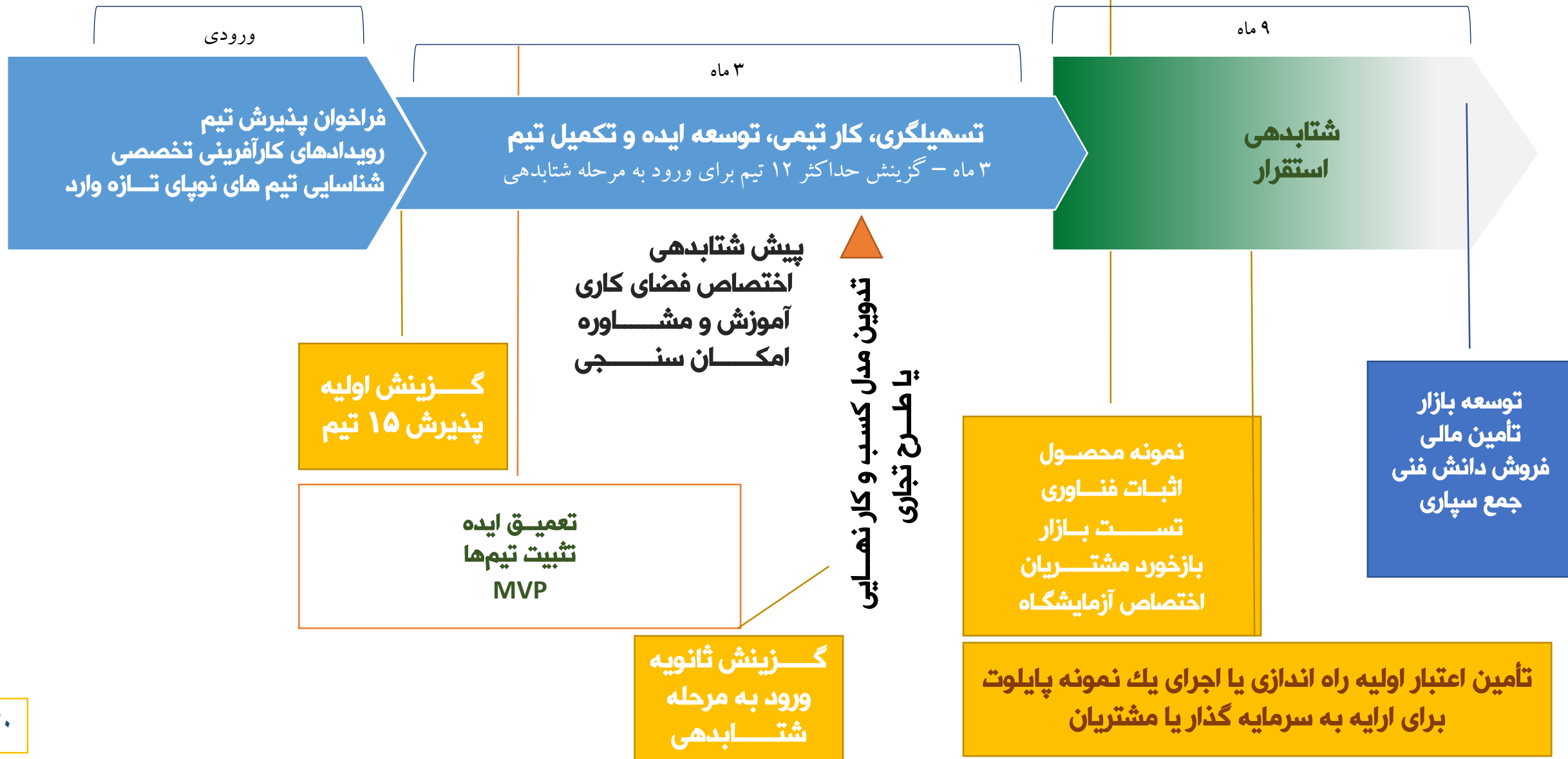
مأموریت های اصلی

- شناسایی و شتابدهی به تیم های تجاری و استارت آپی
- ایجاد بسترهای مالی و حقوقی برای سرمایه گذاری و سرمایه پذیری
- تیم سازی برای بهره مندی از فرصت های موجود و یا رفع نیازهای فناورانه
- تأمین سرمایه نقدی و اعتباری تیم های نوپا
- تسهیل تجاری سازی محصولات دانش بنیان
- ایجاد کانال های ارتباطی هدفمند برای تیم های نوپا با اشخاص حقیقی (متخصصین و خبرگان) و حقوقی (شرکت های موفق و معنون)
- شبکه سازی نوآوری و فناوری
- سرمایه گذاری و یا جذب سرمایه گذار

حوزه اصلی شتابدهنده

صنعت راه و ساختمان و علوم مهندسی مرتبط و صنایع وابسته

روش اجرایی شتابدهنده البرز در جذب تیم و فرآیند سرمایه گذاری



چه ایده ها و تیمهایی می پذیریم؟

- تیم هایی با ایده تولید محصولات مصرفی نوآورانه و پر کاربرد در صنعت راه و ساختمان.
- تیم هایی با ایده تولید تجهیزات کاربردی و پرمصرف در صنعت راه و ساختمان.
- تیم هایی با ایده ارائه خدمات در راستای تکمیل زنجیره ارزش و یا خلق کسب و کارهای نو خدماتی در صنعت راه و ساختمان.
- تیم هایی با ایده تولید محصولات دانش بنیان با بازار هدف بزرگ یا قابل رشد در صنعت راه و ساختمان.
- تیم هایی با ایده هایی که منجر به تولید دانش فنی و یا ارائه یک پروتکل اجرایی با بازدهی بالا نسبت به روش های موجود گردد.
- تیم هایی با ایده تولید محصولاتی که با استانداردهای موجود، شرایط فرهنگی و زیستی مصرف کنندگان تناسب دارد.
- تیم هایی با ایده هایی که نسبت به حجم سرمایه گذاری و میزان ریسک قابلیت خلق ارزش افزوده بالایی را در طول یک دوره ۳ تا ۵ سال دارند.

**[تفاوت شتابدهی در صنعت راه و ساختمان با سایر زمینه ها را می توان در زمان بیشتر برگشت سرمایه دانست]
از طرفی بسیاری از ایده های مطرح از سوی تیم ها یا افرادی ارائه می گردد که علی رغم تجربه کاری و حرفه ای مناسب استراتژی مناسبی برای نفوذ به بازار ندارند**

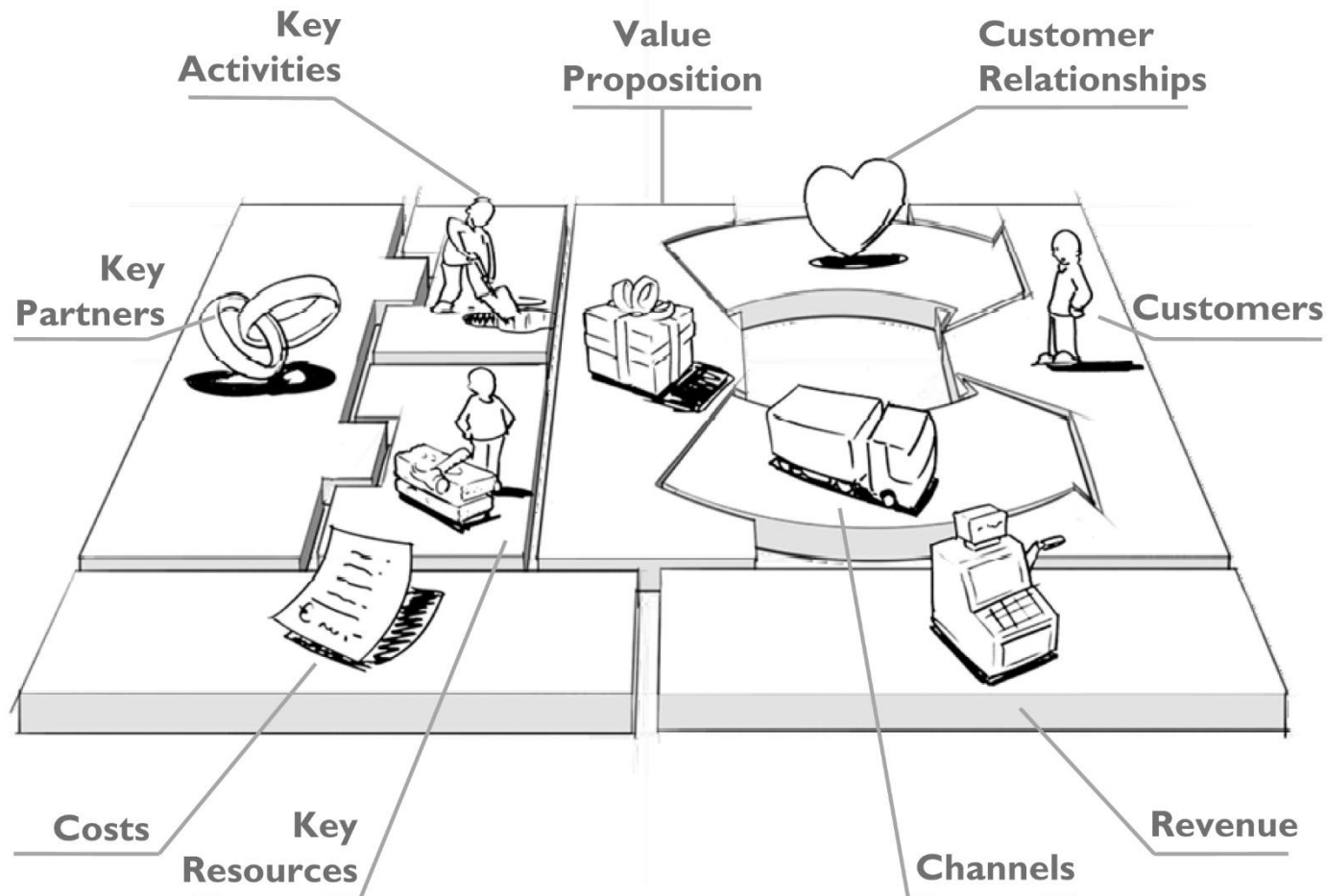
چه طور تأمین مالی و سرمایه گذاری می کنیم؟

- تخصیص اعتبار شتابدهی ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان | سرمایه گذاری در قبال دریافت ۱۰ تا ۲۰ درصد سهام و تأمین مالی در مرحله توسعه
- سرمایه گذاری مشترک | براساس توافق با تیم و سایر سرمایه گذاران و یا تأمین کنندگان منابع مالی و اعتباری
- جمع سپاری و تأمین مالی از طریق عرضه سهام | اعتبار بخشی به کسب و کارهای نوپا برای تأمین مالی پروژه

چه طور با تیم ها تعامل می کنیم؟ خروجی شتابدهنده

- فروش سهام شرکت به خودش [پس از یک دوره ۳ تا ۵ ساله و براساس ارزش گذاری کسب و کار]
- شکل گیری شرکت زایشی [در رابطه با کسب و کارهای سودآوری که با فعالیت های شرکت مهندسی البرز هم پوشانی زیادی دارند]
- واگذاری سهام به سرمایه گذار ثالث

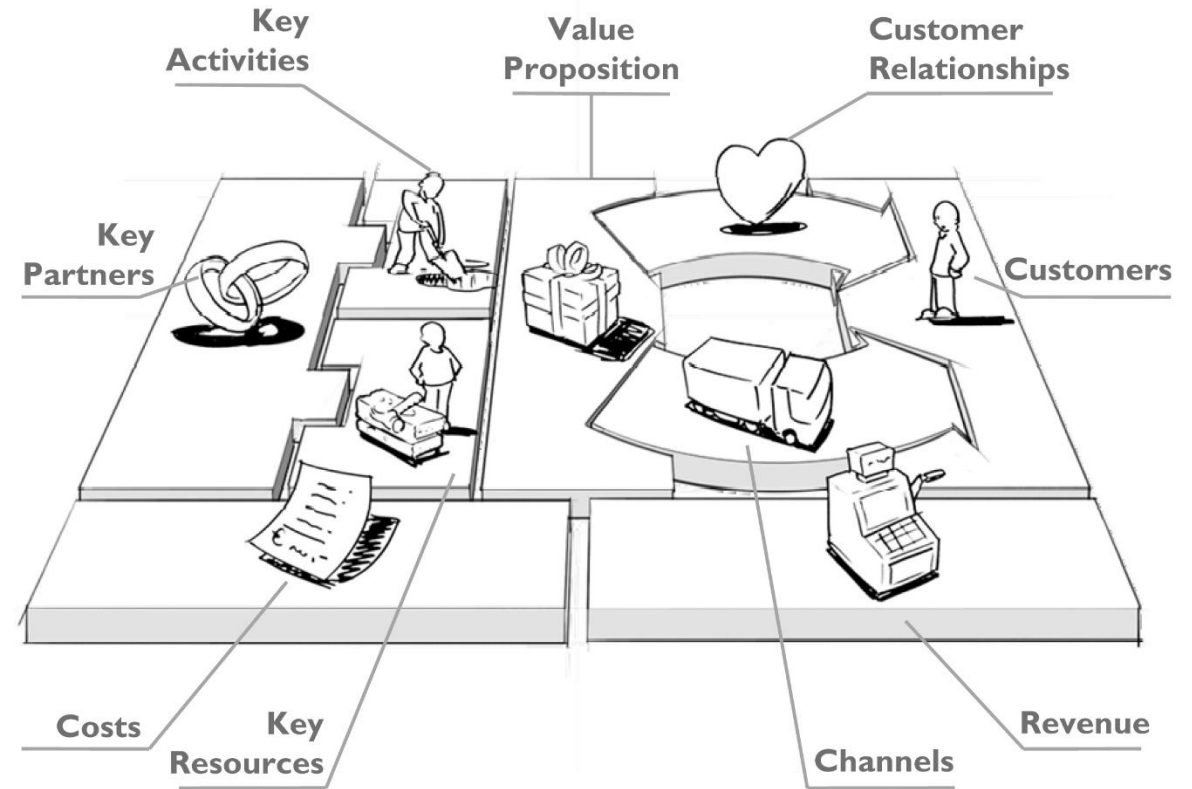
مدل کاری



مشتریان ما

- تیم‌هایی با ایده‌ای خلاقانه، سودآور و کاربردی
- تیم‌هایی دارای نمونه محصول قابل تجاری با بازاری رو به رشد
- شرکت‌های نوپا در مرحله ورود به بازار، توسعه خدمات یا تولید انبوه
- سرمایه‌گذاران صنعت راه و ساختمان
- کارفرمایان پروژه‌های عمرانی
- شهرداری و شرکت‌های همکار

مدل کاری



ارزش های ما

▪ تسهیگری و شتابدهی

با هدف بهره مندی از ظرفیت های کارخانجات و صنایع مادر موجود در استان با توجه به ارتباط همکاری و ارزش های مشترک ایجاد شده [اعم از صنایع فولاد، سیمان و کاشی و سرامیک و مبادی تولیدی ملزومات و تجهیزات تأسیسات حرارتی و برودتی و صنایع چوب و شیشه و غیره]

▪ ایده های فناورانه و مسیر تجاری سازی

ایده هایی با بازارهای رو به رشد و پشتیبانی فنی و مالی برای فرصت آفرینی تیم های مستعد کاری

▪ به کارگیری محصولات تولیدی در پروژه های در دست اجرا

▪ اعتبار بخشی

در راستای تأمین مالی و سرمایه پذیری شرکت های نوپا

▪ دسترسی به نیروهای انسانی متخصص

حمایت های تخصصی از تیم های برگزیده با قابلیت توسعه دهندگی و تجاری سازی تکنولوژی یا محصول نوآورانه بعد از خروج از فرآیند شتاب دهی

جریان درآمدی ما

- فروش سهام
- فروش دانش فنی
- بخشی از سود حاصل در فروش محصول و یا عرضه خدمات

بسته شتابدهی

- تسهیگری و شبکه سازی
- فضای کاری مشترک
- خدمات آموزشی و مشاوره‌ای
- در زمینه های فنی، حقوقی، مالی و اعتباری، کسب و کار، بازار
- سرمایه گذاری و اعتباربخشی
- مبلغ ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان در طول دوره شتابدهی
- تأمین منابع مالی
- از طریق جذب سرمایه گذار یا جمع سپاری
- استانداردسازی و تثبیت مالکیتی
- دسترسی به شبکه فعالین بازار و سرمایه گذاران
- خدمات آزمایشگاهی و مهندسی

نحوه شناسایی

ایده ها و تیم های ورودی از طریق:

- همکاری با سمینارهای تخصصی و فراخوان جذب تیم ها و سرمایه گذاری.
- شناسایی از طریق نمایشگاه های داخلی و خارجی.
- برگزاری مسابقات استارتاپی یا رویدادهای کارآفرینی.
- شناسایی تیم های مستعد از طریق مراکز نوآوری، مراکز رشد، مراکز دانشگاهی، موسسات فنی حرفه ای و مدارس کارآفرینی.
- شرکت های نوپا دانش بنیان تازه وارد به بازار جهت مشارکت در تجاری سازی محصولات و شتابدهی به اجرای پلان های اقتصادی ایشان

سرفصل های آموزشی

در طول دوره پیش شتابدهی و شتابدهی

<p>ساختارهای قانونی و مجوزهای راه اندازی و تداوم کسب و کار جدید</p>	<p>تکنیک های بازارسازی استراتژی نفوذ به بازار</p>	<p>بوم مدل کسب و کار کار تیمی استراتژی توسعه محصول</p>
<p>اصول فنی و تخصصی، بودجه بندی و مدیریت عملکرد</p>		
<p>تکنیک های جذب سرمایه گذار</p>	<p>آشنایی با قوانین و مقررات مبانی مالکیتی و حقوقی و نحوه تبادل دانش فنی و مشارکت ابزارهای مالی و تحلیل مالی</p>	

دوره های شتابدهی یکساله

میزان سرمایه گذاری	میزان اعتبار	تعداد ورودی	بازه زمانی	پیش شتابدهی	شتابدهی	خروجی شتابدهنده
۱۰ میلیون تومان در بدو ورود [۵ درصد سهام]	-	۱۵ تیم	۳ ماهه			
۱۵ میلیون تومان در صورت نیاز و پیشرفت مناسب در سه ماهه دوم [۱۰ درصد سهام]	۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان	حداکثر ۱۰ تیم	۹ ماهه			
۲۵ میلیون تومان در صورت نیاز و پیشرفت مناسب در سه ماهه سوم [توافق نهایی]		۴ تیم				

با توجه به زمینه فعالیت تیم ها و فرآیندهای طی شده در رابطه با توسعه یک محصول کل دوره شتابدهی یکساله در نظر گرفته شده است.

برآورد تیم های خروجی در پایان دوره سه ساله ۱۲ تیم می باشد

جمع کل	دوره شتابدهی سال سوم	دوره شتابدهی سال دوم	دوره شتابدهی سال اول	برآورد تیم های مستقر
۴۵	۱۵	۱۵	۱۵	تعداد تیم های ورودی پیش شتابدهی
۳۰	۱۰	۱۰	۱۰	تعداد تیم های ورودی شتابدهی
۱۲	۴	۴	۴	برآورد تعداد تیم های خروجی

ارزیابی عملکرد شتابدهنده و اثر بخشی آن

میزان سرمایه پذیری تیم های مستقر در شتابدهنده
میزان گردش مالی حاصل از عملکرد تیم های مستقر در بازه های زمانی معین و نمودار رشد آن
تعداد شرکت های موفق خروجی
میزان گردش مالی حاصل از فروش محصولات تولیدی