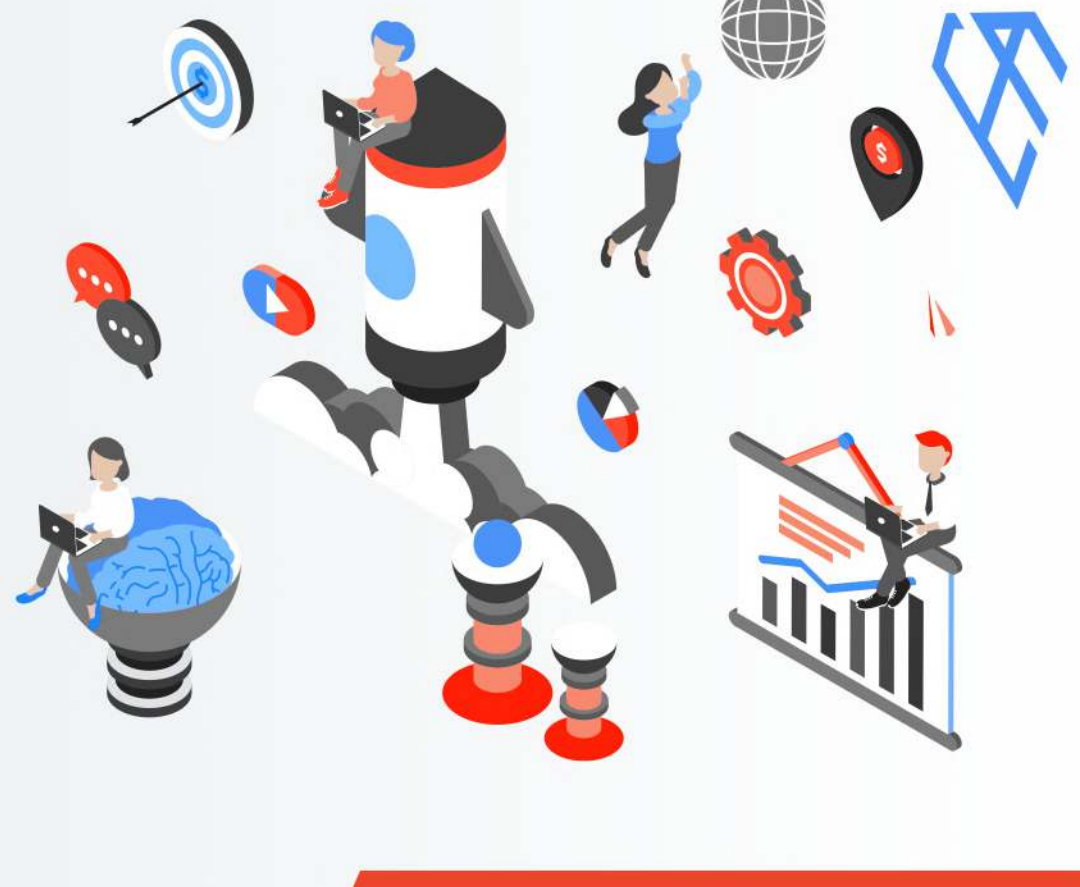




הבעיה

כל יום, עשרות מיליוני פועלים במיליוני פרויקטים משתמשים במיליארדי ברגי אום על פי תקן. ברגים אלו דורשים שלוש פעולות כדי לבצע הברגה מוצלחת (קידוח, הברגה והידוק) – מה שמוכיל לבזבז זמן יקר, אי דיוק, פגיעה ובלאי של ציוד אשר מתורגמים להפסדים של מיליוני דולרים מדי יום.

הפתרון

בורג אום קודר (מוגן בפטנט ועומד בתקנים המחמירים ביותר) אשר מבצע את שלושת הפעולות בבת אחת וחוסך יותר ממחצית מזמן העבודה, מגדיל את אחוזי הדיוק ומצמצם את בלאי הציוד ובכך, פוטנציאל החסכון והרווח גבוה משמעותית.

החזון

הפיכת הבורג החכם לסטנדרט תעשייה
בכל רחבי העולם.

קהל היעד

מפיצים וחנויות לכלי עבודה ובניין



הצרכן הפרטי



אנשי מקצוע (עם דגש על עולם הבניה) המתמחים בחיפוי, התקנה ובניה של קירות מסך, קונסטרוקטורים, חלונות אלומיניום, סדנאות מרכבים לרכבים גדולים, גדרות ומעקות, פרגולות מתכת, בניה קלה, גבס, חרש ברזל ועוד.



יתרונות לקהל היעד

חסכון משמעותי של זמן עבודה יקר (מעל 7-60%)



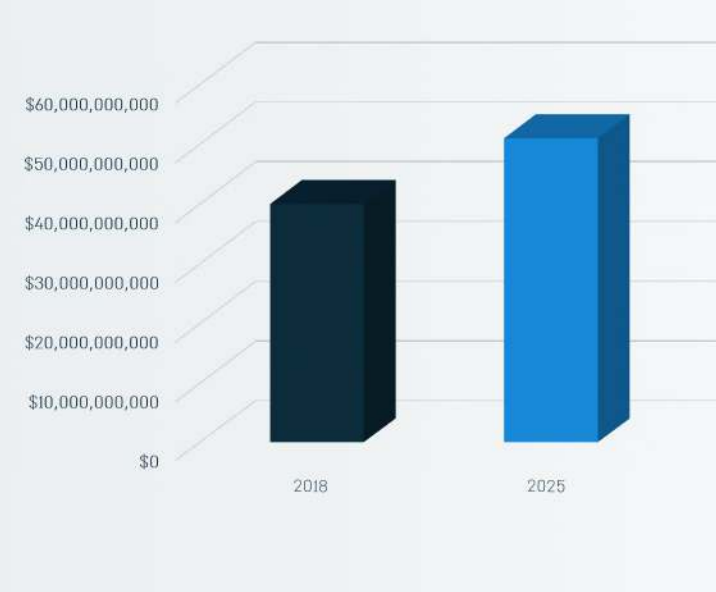
חסכון במניעת בלאי ונזק לציוד כגון מברגות, מקדחות ומוצרים נלווים (במיוחד בעבודה בגובה)



דיוק בעבודה ומניעת נזקים



השוק



שוק הברגים העולמי הוערך בשנת 2018 ב-40 מיליארד דולר וצפוי לו גידול שנתי של כ-3.8% בשנת 2025 גודל השוק צפוי להיות 51 מיליארד דולר, הצמיחה של השוק נובעת בעיקר מהצמיחה המהירה של שוק הבנייה.

לאסיה פאסיפיק (הודו, סין וכו') נתח השוק הגדול ביותר 32.6% בשנת 2018 וזאת בעקבות קצב הבנייה הגובר לאחריה אירופה.

תהליכי השירות אז והיום

כיום, כועל, עובד או אדם המעוניין להבריג בורג אום צריך לקדוח חור תואם לבורג האום באמצעות ציוד תואם, לחבר את האום עצמו למקדחה או המברגה בעלת ראש מתאים ולהדק את הברגים.

עם בורג רם, כל הפעולות מתבצעות בו זמנית כדי לאפשר הליכי עבודה יעילים וחסכוניים יותר. כך, אין צורך בביצוע של קידוחים מראש, מדידות נוספות, התקנת הבורג על המקדחה או ההברגה, תיקון נזקים, החלפת ציוד שנפגם, עבודה עם אנשי מקצוע נוספים לתמיכה, רכישה של ציוד נוסף, בלבול בסדר הפעולות ועוד.

מודל עסקי

מכירת ברגי רם בגדלים של 4m – 12m, בנוסף למכירה של מוצרים נוספים ומשלמים לעולם הבניה בעתיד.

מטרות ויעדים

- מידול הבורג ב-Solid Works
- יצירת הדמיה מתקדמת בתלת מימד
- פיתוח המוצר בפועל
- הקמת פיילוט
- שיווק המוצר על ידי מפיצים בישראל והגדלת המכירות
- ייצור המוצר ומכירתו ברחבי העולם
- הכנסת הבורג כתקן עולמי
- המשך השלמת הפטנט בעולם

אבני דרך

- מחקר (בוצע)
- בדיקת היתכנות (בוצע)
- הקמת החברה (בוצע)
- השקעה ראשונית של כ-100,000\$ על ידי המייסדים (בוצע)
- רישום הפטנט בישראל (בוצע)
- שמירת פטנט (PCT) עולמי (בוצע)
- יצירת תכנית עסקית מפורטת (בוצע)

מסרת הגיוס

גיוס מהנדס בכיר	יצירת סרטון הדמיה מתקדם
רישום הפטנט ברחבי העולם	שיתוף עם מפיצים בארץ ובעולם
גיוס מכירות ויצירת מודלים מותאמים	המשך השלמת הפטנט בעולם

הצוות



אלי

מתכנת ומשרטט מקצועי ואחראי על יצירת אבי הטיפוס משלבי התכנון ועד שלבי הייצור. מומחה בטכנולוגיות לייזר ו-CNC ובעל רזומה של עבודה מול חברות ענק כמו רפאל, אלביט ותמר גרופ.



עמי חן

קבלן ומתקין ראשי בעל ניסיון של מעל לעשור בעולמות הבניה עם התמחות באלומיניום, הכולל הובלה של פרויקטים מובילים בלמעלה מ-20 ערים שונות הכוללים את בנייני אלקטרה, סינמה סיטי נתניה, משרדים ומשלתיים ועוד.