

Предприниматель из Екатеринбурга учит автомобили видеть в темноте

РБК ЖУРНАЛ №10 (144), ОКТЯБРЬ 2018

Irway — система ночного видения, разработанная предпринимателем из Екатеринбурга Максимом Кузьминым. Проект получил 8 млн руб. за победу в федеральном конкурсе стартапов и планирует привлечь еще 120 млн руб.



Фото: Irway

Ночь, зима, неосвещенная дорога. На обочине припаркован автомобиль, в свете фар — сугроб и небольшой участок асфальта, окруженные темнотой. Мимо проносятся две машины, но его водителю видны лишь слепящие световые пятна. Он переносит взгляд на экран устройства Irway и четко различает: первая машина была синего, вторая — желтого цвета.

Irway — это система ночного видения, разработанная предпринимателем из Екатеринбурга Максимом Кузьминым. Проект, который он затевал для собственных нужд, получил 8 млн руб. за победу в федеральном конкурсе стартапов и планирует привлечь еще 120 млн руб. инвестиций, чтобы запустить серийное производство.

Кузьмин основал первый бизнес сразу после университета в начале 1990-х: выпускник Уральского политехнического института (сейчас входит в состав УрФУ) уже во время учебы понял, что специальность «инженер-строитель» не для него и надо делать что-то свое. Фирма Кузьмина «Металлайн» занималась поставками металлов и демонтажем нефтехимического оборудования. Объем заказов одновременно мог составлять \$3–4 млн, вспоминает бизнесмен. За сложными марками стали нередко мотаться за рубеж.

«В год наезжали по 100 тыс. км — больше, чем обычно проезжают таксисты или дальнобойщики, — рассказывает Кузьмин. — За один раз могли отмотать 3 тыс. км, большую часть ночью». Ночная езда вообще удобнее дневной, объясняет он: на федеральных трассах днем очень напряженное движение, а ночью все дороги свободны, «единственная проблема — плохая видимость». «Фары ближнего света освещают максимум на 50 м впереди, а по статистике водитель 80–90% времени вынужден ездить именно с ними. На скорости 100 км/ч это очень мало и точно недостаточно, чтобы вовремя среагировать на помеху», — говорит Кузьмин.

Тогда-то он вместе с партнерами задумался об устройстве, которое могло бы помочь решить проблему. Но оказалось, что готовых решений на рынке практически нет: к середине 2000-х системы ночного видения в тестовом режиме устанавливали на своих автомобилях разве что Cadillac и другие люксовые автопроизводители. «Эти системы подходили только конкретным маркам, а

коробочного решения, которое можно взять и поставить на любую машину, не было», — констатирует предприниматель.

Правда, на рынке были системы на основе тепловизоров, которые составляют картину ночного пространства на основе разницы температур. «Но если вы едете по трассе и поперек дороги лежит бревно, тепловизор не спасет. Получается, полагаетесь на систему, которая не может обезопасить», — отмечает бизнесмен.

Так он пришел к решению собрать устройство на основе инфракрасных (ИК) камер. В полной темноте они дают четкую картинку и видят все предметы без исключений, говорит Кузьмин. Но есть и недостатки: «Если у камеры высокая чувствительность, то любой яркий свет, например от фар встречного автомобиля, приводит к засветке и вместо картинки на экране вы получаете белое пятно. А если чувствительность понизить, камера просто перестает видеть в темноте».

«Мы никогда до этого ничего подобного не разрабатывали, поэтому во всем приходилось разбираться с нуля, — вспоминает Кузьмин. — Сначала пытались понять принципы работы подобных устройств, потом стали ставить эксперименты. Мы вообще больше практики, чем теоретики».

Опыты показали, что на качество видения влияют не только особенности ИК-камеры, но и другие факторы. Отдельной проблемой стал подбор объектива. Все они давали много искажений, световых колебаний и шумов, что сводило на нет работу системы. В итоге каждый объектив, который закупает Кузьмин и его партнеры, пересобирается вручную. Предприниматель не уточняет, как именно, — ноу-хау Irway патентуется.

Победа в конкурсе акселератора GenerationS принесла стартапу Кузьмина 8 млн руб. Команде пришлось разработать и собственную ИТ-систему обработки изображения с камер, позволившую свести к минимуму проблемы с чувствительностью. Другое новшество — система подсветки. Она подключается напрямую к фарами и включает ИК-подсветку в момент, когда это нужно водителю. Гордятся в Irway и системой вывода изображения на лобовое стекло. В отличие от других гаджетов, использующих этот прием, устройство екатеринбуржцев отсвечивает картинку под зеркало заднего вида, чтобы изображение дороги было четко на уровне глаз.

В разработку всей системы основатели вложили около \$1 млн собственных средств. Стартап развивался параллельно с основным бизнесом Кузьмина, за счет которого и финансируются разработки Irway.

Когда первая версия устройства была протестирована разработчиками, встал вопрос, что делать дальше. «Мы показали ее нескольким специалистам из автопрома, все ответили: очень круто, продолжайте», — вспоминает Кузьмин. В 2013 году стартап выпустил первую серию устройств: 100 штук, практически полностью собранных вручную. Однако продать их оказалось непросто: люди не понимали, что это.

«Мы посадили команду менеджеров по продажам: они искали потенциальных клиентов и пытались объяснить, что мы делаем и зачем это нужно. А параллельно мы искали покупателей среди своих знакомых. Спрос приходилось создавать с нуля», — говорит Кузьмин.

В итоге первая сотня устройств разошлась по всей стране: среди покупателей были и обычные автолюбители, и транспортные компании, а несколько систем даже отправились в гараж президента России — на автобусы из его автопарка, а также в «Сургутнефтегаз» на служебные автомобили.

«Мы пытались охватить как можно больше отраслей, чтобы понять, кому устройства действительно нужны, а на кого можно в будущем не тратить время», — объясняет Кузьмин.

За четыре года Igway выпустила семь поколений своих систем. Каждая продавалась тестовыми партиями в несколько десятков штук, а всего стартап продал около 500 устройств по 55 тыс. руб. каждое. В 2017 году уральская компания участвовала в федеральном акселераторе GenerationS. «Мы с помощью УрФУ подали заявку в трек для проектов, разрабатывающих технологии двойного назначения. И выиграли его. А потом прошли в финал — и выиграли его тоже», — улыбается предприниматель.

За первое место стартап получил 8 млн руб. и выход на федеральную аудиторию: о проекте рассказали телеканалы, его разработками заинтересовались инвесторы и автопроизводители, утверждает Кузьмин. В ближайшее время компания планирует привлечь 120 млн руб.: уже поступило несколько предложений от российских инвесторов, продолжает он. «Деньги пойдут на запуск промышленного производства. Собирать системы вручную очень дорого, полученной прибыли не хватает, чтобы развивать проект. Если сделка состоится, сможем выйти на массовый рынок — и это будет уже совсем другая история», — заключает предприниматель.

Автор: Валерия Позычанюк.

Igway — это система ночного видения, разработанная предпринимателем из Екатеринбурга. В разработку всей системы основатели вложили около \$1 млн собственных средств. В 2013 году стартап выпустил первую серию устройств: 100 штук, практически полностью собранных вручную. Однако продать их оказалось непросто: люди не понимали, что это. За четыре года Igway выпустила семь поколений своих систем. Каждая продавалась тестовыми партиями в несколько десятков штук, а всего стартап продал около 500 устройств по 55 тыс. руб. каждое. В 2017 году уральская компания участвовала в федеральном акселераторе GenerationS. За первое место в конкурсе стартап получил 8 млн руб., о проекте рассказали телеканалы, его разработками заинтересовались инвесторы и автопроизводители. В ближайшее время компания планирует привлечь 120 млн руб.

ЗАДАНИЕ:

1. Проанализируйте бизнес стартапа 2013-18г.г.
2. Какие недостатки Вы видите в продукте и/или бизнес-модели?
3. Что бы Вы улучшили/изменили в предлагаемом продукте/техническом решении и способе его использования?
4. Предложите бизнес-модель стартапа, основанного на модернизированном Вами технологическом решении (что есть продукт, кто за него платит, как продавать и т.д.).

Для удобства Вы можете использовать шаблон бизнес-модели Остервальдера и Пинье. См. <http://smartarchitects.ru/business-model-canvas> , <https://strategyzer.com/>

Будьте краткими, лаконичными и убедительными. Используйте подходящий формат изложения. Ваши ответы на вопросы не должны превышать **ДВУХ** страниц (А4), шрифт - TimesNewRoman, размер шрифта -**10**, междустрочный интервал - **одинарный**.

Тексты длиннее **2-х** страницы (А4) не будут рассматриваться.