Робатур

4,6

Сенсорные технологии, расширяющие возможности промышленных роботов

не раскрыта · раунд 5–8 млн ₽ (оценочно) · Robotics / IndustrialTech · Pre-Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Робатур делает сенсорные решения для промышленных роботов, которые заменяют ручной труд на производстве. Клиенты компании — заводы с повторяющимися операциями: перемещение упаковок, паллетирование, контроль качества, а затем и работа с мягкой пищевой продукцией.

Предприятия платят за такие решения, чтобы закрыть дефицит линейного персонала и снизить расходы на смену. Если компания уже показала экономический эффект на нескольких площадках, рост может идти не через долгую доработку технологии, а через тиражирование готового решения в похожих цехах.

Почему у команды может получиться

У проекта есть не только идея, но и внедрения. По открытым материалам решение применяется на трех предприятиях, а команда показывает понятный результат для клиента: робот заменяет трех сотрудников, а фонд оплаты труда на внедрениях сократился на 65%.

Компания выбрала нишу, где клиенту легче считать эффект от автоматизации, чем в цифровых продуктах без прямой связи с затратами. Производствам трудно находить и удерживать персонал на однообразных операциях, поэтому разговор с заказчиком быстро сводится к проверяемой экономике: робот либо убирает постоянные затраты, либо нет.

Команда также сообщает о поддержке университетской стартап-студии, а основатель связан с профильной средой "Сириуса" и побеждал в конкурсе "Студенческий стартап". Эти факты не заменяют коммерческий трек, но снижают риск того, что проект остается на стадии сырой исследовательской разработки без инженерной базы.

Что еще предстоит доказать

Теперь компании нужно подтвердить, что первые внедрения превращаются в повторяемые продажи с понятной экономикой для самой компании, а не только для клиента. Основной риск типичен для промышленного pre-seed: каждый новый проект требует слишком много доработок, монтаж и интеграция съедают маржу, цикл сделки растягивается, и бизнес остается

набором штучных инженерных работ.

Уверенность заметно вырастет, если появятся платящие клиенты с повторным заказом или несколько новых внедрений по схожему сценарию без глубокой переделки продукта. Остальные риски понятны: выручка пока не показана; версия для мягкой продукции еще в разработке; защита технологии и права на интеллектуальную собственность не раскрыты; условия раунда отсутствуют.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Выбор сводится к двум сценариям: вход сейчас дает право участвовать до появления полной картины, а ожидание дает больше ясности, но обычно по более высокой цене компании. Оценка не раскрыта и блока расчета нет, поэтому точно сравнить сценарии нельзя.

Если компания за ближайшие 2–3 месяца подтвердит платные продажи, сроки внедрения и повторяемость кейсов, цена компании может заметно вырасти уже к следующему обсуждению. Если новые внедрения не подтвердятся и результат окажется слабым, инвестор сохранит капитал и заплатит за эту информацию только временем. Шанс, что цена компании вырастет за 2–3 месяца, зависит от появления подтвержденных платных продаж и повторяемых внедрений.

Как условия влияют на результат

Ключевая проблема сейчас — отсутствие условий раунда. Пока не раскрыты цена компании до инвестиций, тип инструмента и права инвестора, нельзя отделить хороший проект от неудачной сделки.

Если в документах появится право обратного выкупа, инвестору стоит читать его как экономический ограничитель upside. Для команды такой пункт может быть сигналом уверенности, но у него бывают и более простые причины: желание сохранить контроль, шаблон документов или совет консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с понятным риском полной потери и вероятным длинным горизонтом владения. Балл 4.6 из 10 означает, что проект еще рано считать устойчивым бизнесом: сейчас это скорее опцион на сильный промышленный кейс, чем предсказуемый денежный поток.

Практическая польза может быть не только финансовой. Проект может дать доступ к кругу производственных заказчиков и к теме роботизации, если ваш основной бизнес связан с промышленностью, логистикой или поставками оборудования. Эту пользу лучше получать не пассивно, а через право помогать с интродукциями и смотреть на воронку продаж в коротких апдейтах.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала проведите короткую проверку на один вечер: запросите выручку по месяцам, список платящих клиентов, модель контракта, срок и стоимость одного внедрения, а также проект документов по раунду. После этого принимайте решение не по технологии самой по себе, а по способности компании повторять внедрения без индивидуальной сборки каждого проекта с нуля.

Затем обсуждайте вход как небольшую первую часть с привязкой к проверяемому событию в ближайшие 2–3 месяца. Подходящая формулировка: "Я готов войти сейчас на первую сумму, если увижу документы по раунду, подтверждение платных внедрений и понятный план следующего этапа; вторую часть обсуждаем после новых заказов или повторной продажи текущему клиенту".

Следующий шаг конкретный: запросить у основателя пакет документов и созвон на 30 минут по коммерческой модели.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.