



**Антон Епифанов**  
*генеральный директор  
компании «Левенгук»*

**III Российский  
M&A Конгресс**

***levenhuk***  
***Zoom&Joy***

## Компания «Левенгук»

- Компания «Левенгук» занимается оптической техникой: телескопы, микроскопы, бинокли.
- В конце 2012 года «Левенгук» проводит IPO на секторе РИИ Московской биржи, к размещению предлагается 19% акций, компания планирует привлечь около 120 млн. рублей

# История компании

**2007** Открытие офиса в Москве

**2008** Развертывание сети розничных магазинов

**2009** Первый День открытой астрономии

**2012** Открытие офисов в Праге и Киеве

## Левенгук сегодня: N1 на рынке

- Производство оптики под собственным брендом Levenhuk
- Сеть розничных магазинов (50 точек в 30 городах России)
- Дистрибуторское подразделение
- Офисы и склады в Москве, Санкт-Петербурге, Праге, Киеве
- Оборот 300млн. рублей в 2012, доля рынка 25-30%

# Маркетинговая стратегия

- Новое позиционирование товара
- Интернет - основной маркетинговый инструмент
- Формирование рынка: Дни Открытой Астрономии - крупнейшее мероприятие «тротуарной астрономии»
- Розничная сеть магазинов «Четыре глаза» и интернет-магазин [4glaza.ru](http://4glaza.ru): крупнейшие в России
- Прямой контакт с покупателем => продуктовая линейка отвечает запросам рынка

# Сильные стороны

## Операционная деятельность

- Оптическая техника под собственным брендом Levenhuk
- Уникальная маркетинговая стратегия
- Широчайшая дистрибуция: розница и опт
- Собственная программа R&D и продуктовая линейка

## Финансовые результаты

- Высокие темпы роста выручки: до 70% год к году
- Высокая рентабельность (EBITDA 28% в 2012)
- Высокая отдача на вложенный капитал (ROE 117% в 2012)

# Стратегия роста

## Переход от локального лидерства в России к лидерству в мире

### Продажи

- Расширить розничную сеть магазинов оптической техники «Четыре глаза» в России до 150 магазинов к 2015 году.
- Выйти на рынок поставок государственным структурам в сегментах микроскопов и биноклей.
- Создать разветвленную сеть продаж в Европе и США. Получать более половины выручки с этих рынков.

# Органический рост

- НИОКР и опытно-конструкторское производство, полный цикл разработки продукта
- Контрактирование массового производства в Азии
- Патентование и преодоление патентных барьеров
- Логистические центры в США и Европе
- Маркетинговое и интернет-подразделение в России

## Приобретение актива в США

- Расширение продуктовой линейки
- Приобретение бренда, сообщества пользователей и клиентской базы
- Использование регионального опыта
- Организация производства
- Преодоление патентных ограничений



# Инвестиционная программа



**Объем инвестиционной программы 250 млн. руб.**

- Инвестиции в рынок США и Европы
- Покупка профильного актива
- R&D (включая покупку патентов)
- Подготовка к размещению производства

# Структура предложения инвесторам

**Размещается 19% от уставного капитала**

## До IPO

Антон Епифанов: 56%

Moongate United S.A.: 22.4%

Андрей Зубков: 1.6%

ООО «Левенгук»: 20%

## После IPO

Антон Епифанов: 56%

Moongate United S.A.: 22.4%

Андрей Зубков: 0.6%

ООО «Левенгук»: 2%

**Free float: 19%**

# Контактная информация

**ОАО «Левенгук»:**

**Генеральный директор:**

Антон Епифанов

[anton@levenhuk.ru](mailto:anton@levenhuk.ru)

тел. +7-909-585-1442

**Корпоративный секретарь:**

Алена Шлапак

[finance@levenhuk.ru](mailto:finance@levenhuk.ru)

тел. +7-499-922-06-34, доб. 126

**Листинговый агент:**

ООО «СКАЙИНВЕСТ Секьюритис»

**Генеральный директор:**

Максим Верзин

[mverzin@gopublicnow.ru](mailto:mverzin@gopublicnow.ru)

тел. +7-812-904-10-76

**Исполнительный директор:**

Андрей Гусев

[Agusev@gopublicnow.ru](mailto:Agusev@gopublicnow.ru)