





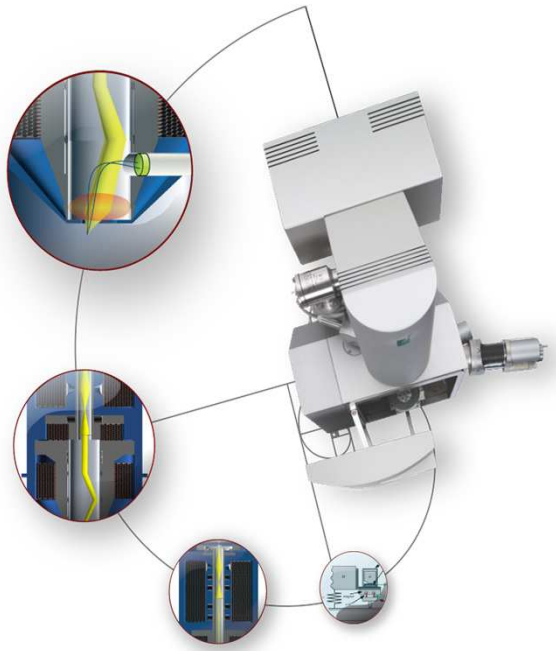
TESCAN, a.s.

## TESCAN a Evropské projekty

*Jaroslav Klíma, předseda představenstva*

*Říjen 2011*





## **TESCAN a evropské projekty**

**Kdo je TESCOAN?**

**Historie TESCOANu v evropských projektech**

**Proč se zapojujeme do evropských projektů**

**Proč jsme úspěšní a co to přináší**



## TESCAN, a.s.

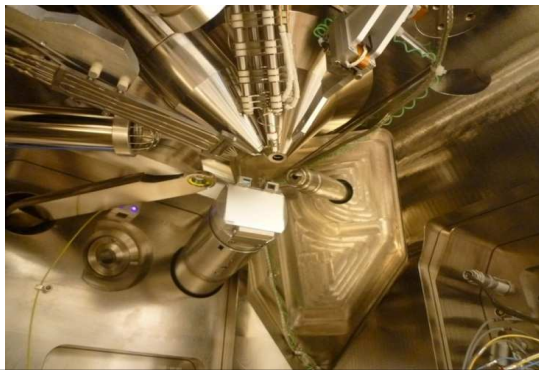


**TESCAN, a.s.**  
**Libušina tř. 21**  
**623 00 Brno**  
**Česká Republika**

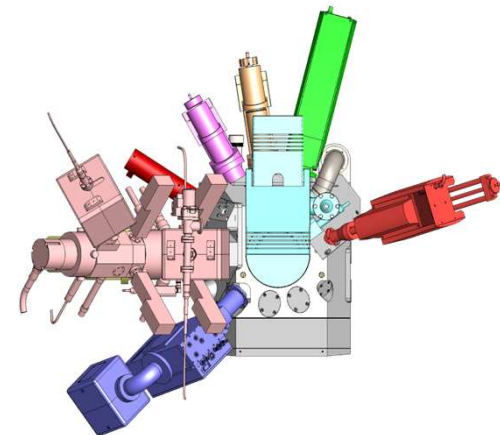
Česká soukromá firma  
založená v roce  
1991 skupinou  
5 vývojářů bývalého  
s.p. TESLA Brno  
s kapitálem 50 000 Kč



# TESCAN, a.s.



**Hlavní předmět činnosti:**  
Výzkum, vývoj, výroba a  
prodej rastrovacích  
elektronových mikroskopů  
a souvisejících zařízení



Přes **1000 mikroskopů** dodaných do 60 zemí celého světa

**VEGA3**  
SEM



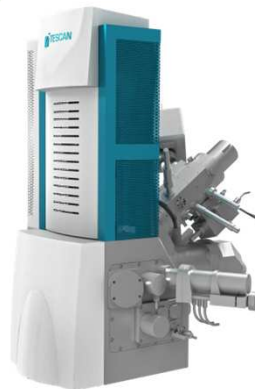
od 1999

**MIRA3**  
FEG-SEM



od 2005

**VELA3**  
FIB-SEM



od 2007

**LYRA3**  
FIB-FESEM



od 2008

**InduSEM**



od 2009



**EasyProbe**



### Silné stránky firmy:

- Moderní výrobní zázemí
- Silné vývojové oddělení (1/3 zaměstnanců)
- Optimální podmínky pro montáž (400 m<sup>2</sup> čistých prostor)
- Kvalifikace, vzdělání a zkušenosti týmu pracovníků
- Celosvětová prodejní a servisní síť

### Tým pracovníků firmy TESCAN:

- celkem přes 150 pracovníků v Brně + 20 v USA + 19 v Číně
- 50% s vysokoškolským vzděláním
- 14 PhD + 3 studující

*Odhadujeme, že kromě vlastních pracovníků, naše činnost vytváří dalších asi 300 pracovních míst u našich dodavatelů komponentů a služeb*





# TESCAN DNES

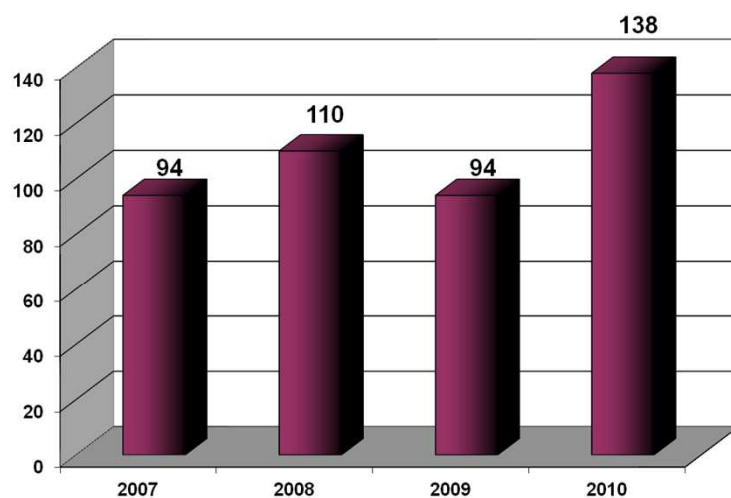
## Ukázka montáží v superčistých místnostech



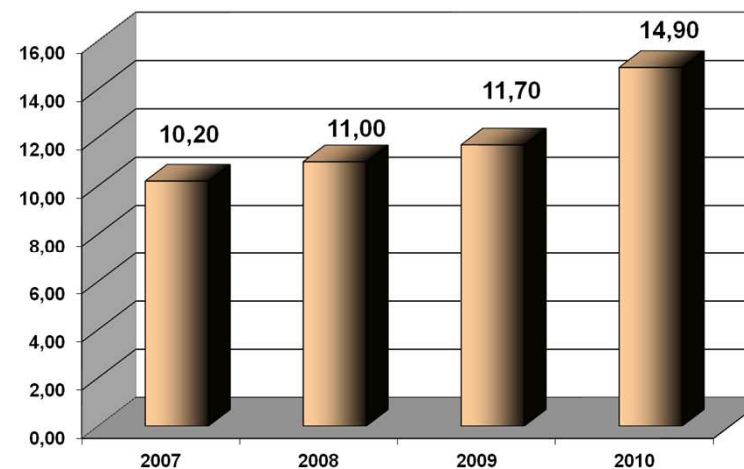


## Prodeje mikroskopů v letech 2007 – 2010

(Počet prodaných mikroskopů)



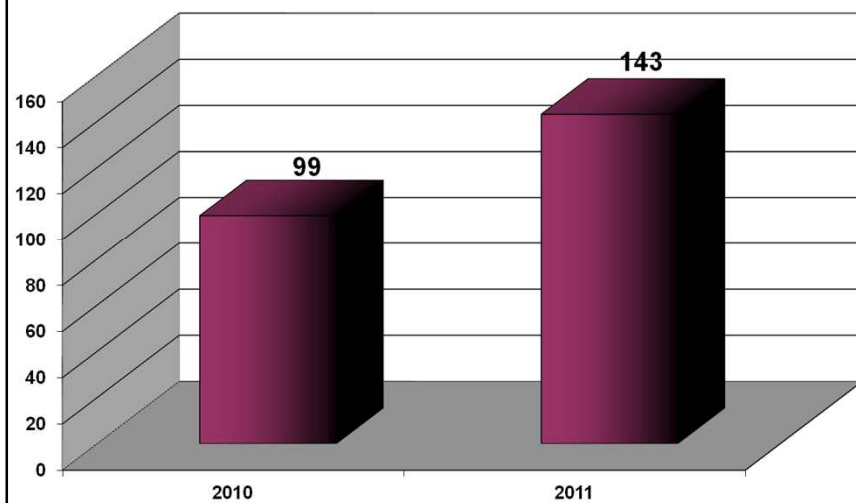
(Tržby v mil. EUR)



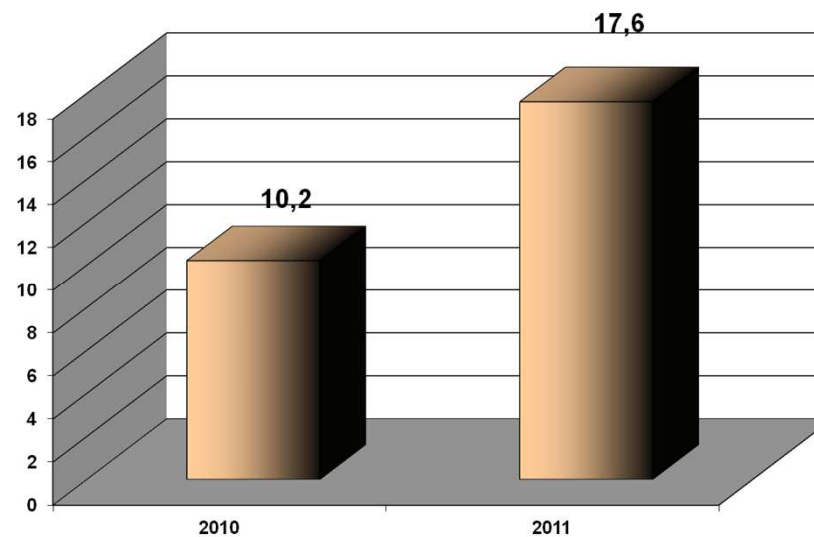
**V roce 2011 očekáváme prodej 200 ks mikroskopů a tržby 520 až 530 mil. Kč (asi 21 mil. EUR)**

## Srovnání prodeje mikroskopů v období 1- 9 / 2010 - 2011

Prodej v kusech

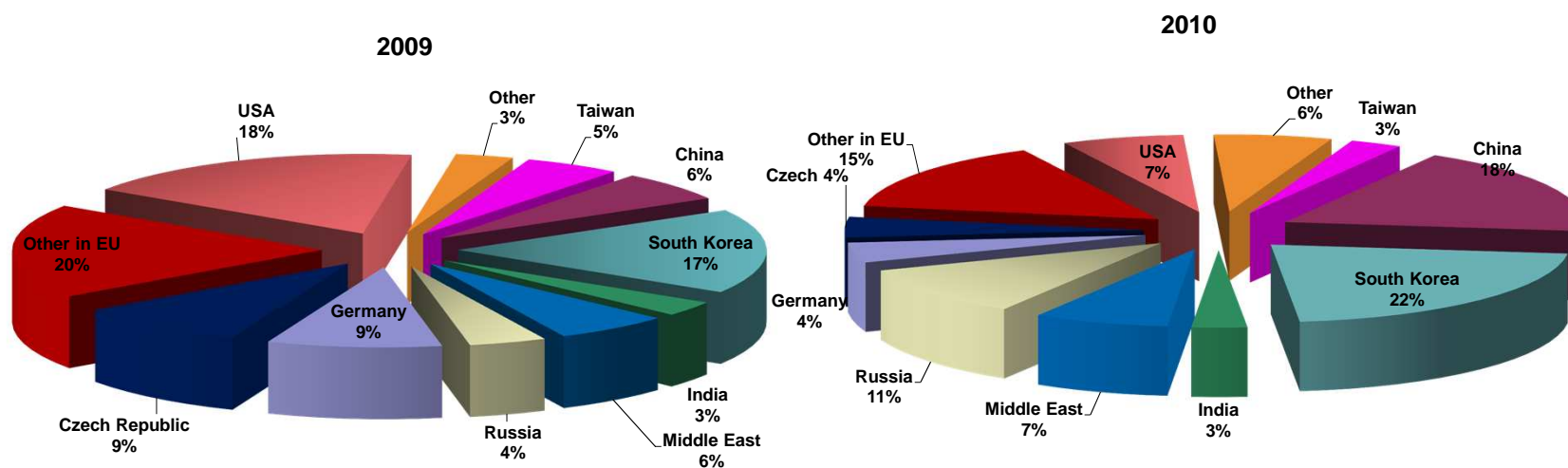


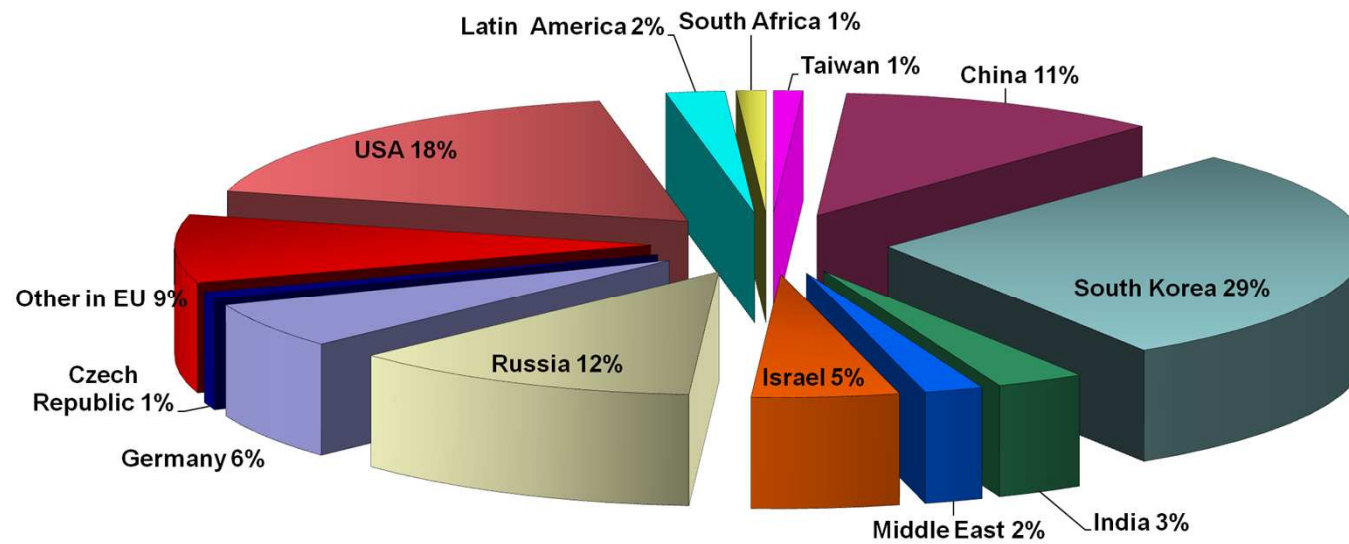
Tržby v mil. EUR



**Prodej mikroskopů v roce 2009:**  
**94 prodaných ks**  
**Tržby: 11,7 mil. EUR**

**Prodej mikroskopů v roce 2010:**  
**138 prodaných ks**  
**Tržby: 14,9 mil. EUR**



**Prodeje mikroskopů v období 1 - 9 / 2011****Prodané kusy: 143****Tržby: 17,6 mil. EUR****85% prodeje mimo EU !!!**

Year	R & D	Sales & Marketing	CAPEX	Sales	R&D / Net income
2007	759	285	451	9 868	40 %
2008	790	492	3712	11 396	54 %
2009	908	551	863	11 651	38 %
2010	1095	709	3312	14 866	39 %

**Všechna čísla v tisících EUR**

- TESCOAN investuje do výzkumu a vývoje každoročně 40% svých zisků
- Spolupráce s univerzitami a výzkumnými institucemi v ČR i zahraničí byla od začátku silnou stránkou TESCOANu

## Historie TESCANu v evropských projektech

- Program „Copernicus“ - 1995 – 97. Rozvoj skenovacího tunelového mikroskopu / mikroskopu atomárních sil pro in-situ monitoring povrchových technologií schopný pracovat v podmínkách UHV
- 5. RP - 2001 – 2003 Projekt „HIT - Vysokoteplotní testovací techniky pro micromateriály)" Typ smlouvy: Kooperativní výzkum
- 6. RP – 2005 – 2007 Projekt „Nanohand - Micro-nano systém pro automatickou manipulaci s nano-objekty"
- 7. RP - 2008 – 2011 Projekt „FIBLYS - Budování analýzy fokusovaného iontového svazku pro nanotechnologii" - Příspěvek EK cca 1,3 mil. EUR
- 7. RP – 2012 – 2014 Projekt „UniSEM – Universal SEM as a multi-nano-analytical tool, SME-targeted Collaborative Project, Work programme topic: NMP.2011.1.4-3 Tools and methodologies for imaging structures at the nanometre scale – Příspěvek EK cca 1,0 mil EUR, TESCAN je koordinátorem projektu, probíhá druhé kolo negociací.

## **Proč se zapojujeme do evropských projektů**

1. *Primární byla snaha o navýšení prostředků pro výzkum a vývoj – získání dotací od EK*
2. *Získání vědeckého a technologického know-how, poznání současného stavu vědy i trendů u předních institucí i progresivních podniků, poznání, jak se věda a vývoj „dělá“ a řídí v nejrozvinutějších zemích*
3. *Zvýšení administrativní, jazykové a „diplomatické“ zdatnosti firmy! Získání znalostí o plánování a řízení velkých projektů, schopnosti prezentovat svůj názor, dosažený výsledek a požadavek. Bruselští úředníci jsou kompetentní a vstřícní!*
4. *Získání kontaktů a vytvoření osobních vazeb na komunitu předních vědeckých pracovníků Západní Evropy i perspektivních doktorandů a postdoků, kteří budou rozhodovat o nákupu vědeckých přístrojů. Získání jejich důvěry v naše schopnosti a kvalitu našich výrobků.*
5. *Umístění výsledků projektů – tzv. demonstrátorů na předních výzkumných pracovištích v Západní Evropě (MPI Erlangen, EMPA Thun, Uni Oldenburg, IPHT Jena a další).*

***Poslední dva přínosy jsou pro naši firmu nejdůležitější!***

### Proč jsme úspěšní a co to přináší

1. TESCAN přináší důkaz, že česká firma může být úspěšná v mezinárodní konkurenci – samozřejmě vyžaduje to určitou inteligenci a hlavně úsilí, ale není zase až tak těžké.
2. Nepřihlašujeme žádné „umělé“ projekty podle toho, jaká témata se zrovna vyskytují ve výzvách EK. TESCAN má svoji linii a přihlašujeme projekty, které obsahují témata, která řešíme tak jak tak.
3. Jsme už v komunitě západoevropských vědců známí a jsme žádaným partnerem zvaným často do konsorcií, ucházejících se spolufinancování výzkumu a vývoje. Máme pro to několik předpokladů:
  - a) jsme z „nové“ země EU
  - b) jsme SME s historií, již známí jako úspěšní realizátoři projektů a exportéři mimo EU – poskytujeme bruselským úředníkům důkaz, že podpora VaV zvyšuje export z EU! Naše mikroskopy obsahují totiž mnoho komponentů ze „starých“ zemí EU
  - c) na rozdíl od většiny uchazečů, kteří odevzdávají výstupy na papíře, TESCAN realizuje svoje výstupy v „železe“ a rychle, předvádíme fungující přístroje, které ihned zavádíme do výroby a prodeje. Je to přesvědčivé a poskytuje to projektovým úředníkům „tvrdá“ čísla!
4. Významným úspěchem je, že jsme byli vyzváni EMPOU a MPI k převzetí role koordinátora příštího projektu a byli jsme úspěšní – jsme mezi dvěma konsorcii vybranými k financování z 27 uchazečů!

**Evropské spolupráci ANO!**