

8th Aug 2011

Paramedical Device Company Profile Questionnaire

Important: Your answers don't have to be 100% true and correct, but rather the picture you want to project now and in the future.

1. Company Name:

paramedical device lts.

2. What is your vision of your company for the future?

ליווי יזמים (לרבות רופאים) משלב הרעיון למוצר רפואי דרך תכנון המוצר ובניית אב טיפוס, דרך ליווי בכתיבת פטנט, תוכנית עסקית מצגות, וכלה בהקמת קו יצור ליצור המוני.

3. If you feel your company has a mission, what is it?

להיות מובילה בתחום תכנון מיכשור רפואי ולהיות מוכרת בקרב קהילת רופאים ומוסדות רפואיים.

4. How do you want to related to the fact that you are an Israeli company:

- Not to mention it
- To mention that you are located in Israel but no more
- To make a big point about it e.g. "We are a part of the Israeli hi-tech industry"...

5. Some companies like to declare their core values e.g. professionalism, honesty, service, excellent service, looking after the customer, perfection, developing cutting edge technology etc. If you would like to mention your own core values, please list starting with the most important.

מיקצועיות וניסיון עתיר שנים בתחום התכן הרפואי בתחומי הרפואה השונים.
מתן פיתרון כולל החל משלב הרעיון ועד ליצור ההמוני.
תודעת שירות גבוהה.
יכולת עסקית מוכחת.

6. City/area/country of your main office plus any other corporate offices. What is the purpose of each office i.e. R&D, Head office, sales and marketing, support, etc.

אם הבנתי נכון אז... לחברה שלנו יש קשרים עסקיים עם עורכי פטנטים, מכונים לביצוע ניסויים קליניים, חברות בחו"ל לביצוע ניסויים בחיות ובגופות אדם, ומוסדות רגולציה.

אנו יודעים לייצר יצור המוני והקמת קווי יצור בסין ובשאר ארצות המזרח לצורך הוזלת עלויות.

7. What was the need or problem that you identified which led to the creation of your company?

בבסיס עסקנו בתכנ מכוני על פי דרישת לקוח, ובהמשך הגיעו יזמים רופאים אשר גם להם פיתחנו מוצרים רפואיים וכך צברנו ניסיון רב בתחום.

8. In one sentence only, describe what your company does.

מחקר, פיתוח, תכנון ויצור של מוצרים רפואיים.

9. What are the industry segments of your customers? Today and in the future.

רופאים וחממות טכנולוגיות אשר מקבלות פרויקטים רפואיים בתמיכת המדען הראשי.

10. When was the company established?

החברה נוסדה עכשיו אך אנו עוסקים משנת 2010 במסגרת פרמטר טכנולוגיות. רק עתה החלטתי להפריד את הפעילות הרפואית משאר הפעילויות בפרמטר.

11. A few words about the founder(s). Expertise, background, previous activity, positions.

דב ברקאי- מנכ"ל. מהנדס מכונות, תואר שני במינהל עסקים ודוקטורנט אשר
הנשא שלו הוא ביצוע מחקר ופיתוח מודל :
A Model for the Development and
Marketing of Medical Equipment

בחברה עובדים מהנדסי מכונות ואלקטרוניקה מהשורה הראשונה.

12. History. If possible, list a few stages of the company's creation and development in one, short sentence each.

צורפה טבלאת אקסל מפורטת מאוד.

13. Is your company a publicly listed company? If so, on which stock exchanges, ticker symbol, and since when?

לא.

14. Do you have competitors? Approximately how many? List the main ones.

שלחתי לך בעבר מספר מתחרים. אשמח מאוד אם תוכל לבחון את יכולותיהם וללמוד איך הם רוצים לשדר ולהיראות.

15. If you have competitors, what makes your company different from them?

עיקר הרעיון בהפרדת פרמטר מפרמדיקל הוא להראות שפרמדיקל עוסקת אך ורק בפיתוח מוצרים רפואיים. רוב המתחרים שלי מאחדים את פעילותם הכללית (הנדסת מכונות ומתקנים, תכנון מוצרים עתידי ידע על פי דרישות לקוח- כמו פרמטר) וגם עושים תכנון של מוצרים רפואיים. הייחוד שלנו הוא בהתרכזות המוצרים הרפואיים בלבד.

16. What is your general target market and market segment? (i.e. security, safety, insurance, ERP systems)

לא מובן.

17. How big a piece of the market do you have? Where are you positioned in your market, compared to your competitors? The market leader, a leading provider, upcoming, new approach, other?

אנו נחשבים לחברה ממוצעת קטנה בתחום. ישנם רבים ששמעו עלינו והגיעו אלינו מפה לאוזן. אנו רוצים להשתלב עם החברות הגדולות בתחום.

18. Positioning. How do you want your customers to perceive your company and its products? High-end, budget, high quality, cool, reliable, advanced. List as many as you like, the most important first.

מיקצועיות, אמינות, תודעת שירות, רמת תכנון גבוהה, יצור בטכנולוגיות מתקדמות.

19. List the categories which would include your business and products i.e data security, vehicle parts, medical imaging, etc. List as many as you think appropriate.

20. If you would like to include financial information, like turnover or profits, please write it in below.

לא.

21. If you are in the manufacturing or industry fields, what is the physical area of your production facilities?

יש לנו מפעל ליצור דגמים ואבי טיפוס בנוסף למחלקת ההנדסה שלנו. הפעל כולל מכונות עיבוד שבבי, אמצעי יצור שונים, מחלקת הרכבה ואינטגרציה, ומחלקת בדיקות סופיות.

22. If you are in the manufacturing or industry fields, add some words which might describe your facilities (i.e. modern, new, large, advanced)

מכונות אוטומטיות לעיבוד שבבי CNC אשר מקבלים את המודלים התכנוניים מקובצי תוכנת התכנון SOLID WORKS ותהליך היצור מתרחשת באופן אוטומטי. יש לציין כי אנו מתכננים במיגון תוכנות תיב"ם: PRO-E, SOLID EDGE, INVENTOR,

23. How many workers work in your company

5 מאגשי ייצור אשט צוטר, אגני טורנינג, 20 אנשי מנהלה ורכש.

24. Would you like to say something about the workers in your company? If so, how would you like to present them – young, dynamic, experienced, experts, skilled, dedicated etc?

מהדסים בעלי ניסיון רב אשר נימצאים בחברה זמן רב. מהנדסים בוגרי אוניברסיטאות איכותיות ביותר.

25. Resellers and distributors. Do you manage channels? If so, how many resellers and distributors do you have today?

לא

26. In what countries or continents are your resellers and distributors situated?

לא רלוונטי

27. Are you planning to expand your resellers and distributors? Where and by how much?

לא רלוונטי

28. To include investor details? If so, list the investors in your company

לא רלוונטי

29. How many Customers does your company have?

עשרות לקוחות ראה רשימה מפורטת.

30. In what countries (or continental regions) are your customers?

רובם מישראל אך יש גם מארה"ב ומאירופה.

31. Agreements, partnerships. Are there any strategic agreements or partnerships your company has signed that you would like to mention?

ישנם פרויקטים יפים ואיכותיים מאוד אשר בהם אנו ניכנסים כשותפים למיזמים אלה. סוג השותפות הוא ביצוע תכנון המחיר מוזלים מאוד בתמורה לקבלת מניות מחברת המיזם. הרבה יזמים אוהבים לעשות זאת איתנו משום שתמיד בהתחלה אין

32. Corporate developments. Are there any other corporate developments involving your company that you would like to mention?

הזכרתי בסעיף קודם.

33. Quality Assurance. What quality assurance measures are used in your company?

פחות רלוונטי בתכנון ופיתוח וכן ביצור דגמים.

34. Mention any local or international standards you are certified by, if not mentioned already.

אנו יודעים ללוות המוצרים מגוון רחב של תקנים: FDA, GMP, CE, FCC, ISO

35. Your product/technology/service. Give a few very short sentences about your product/technology/service. List the most important first, mention anything that is unique

צורף דף אקסל מתאים.

36. More information. What other things, not included above, would you like to say in your company profile?

חשוב לי מאוד שתראה את המתחרים ששלחתי לך. אני מצטער שאני חוזר על כך הרבה כי לדעתי תוכל לחסוך לך המון המון עבודה ... בהצלחה.