

RB Partners

Привлечение международного инвестора в Российскую технологическую компанию: опыт Yota Devices

За 4 года был создан самый сильный в мире российский бренд на рынке коммуникационного оборудования

Yota Devices: ключевые факты

- Yota Devices – российский производитель смартфонов и LTE-оборудования
- Международная команда с уникальным опытом работы в сфере телекоммуникаций и информационных технологий
- Компания имеет географическое присутствие в Северной и Южной Америке, Европе, Азии, а также офисы в Германии, Канаде, Финляндии, Сингапуре и России

Этапы развития компании



2011

- Основание компании
- Первый прототип

2012

- Релиз YotaPhone 1
- Развитие международной разработки

2013

- Запуск продаж YotaPhone 1
- Признание мировым сообществом

2014

- Развитие сети дистрибуции
- Релиз YotaPhone 2

2015

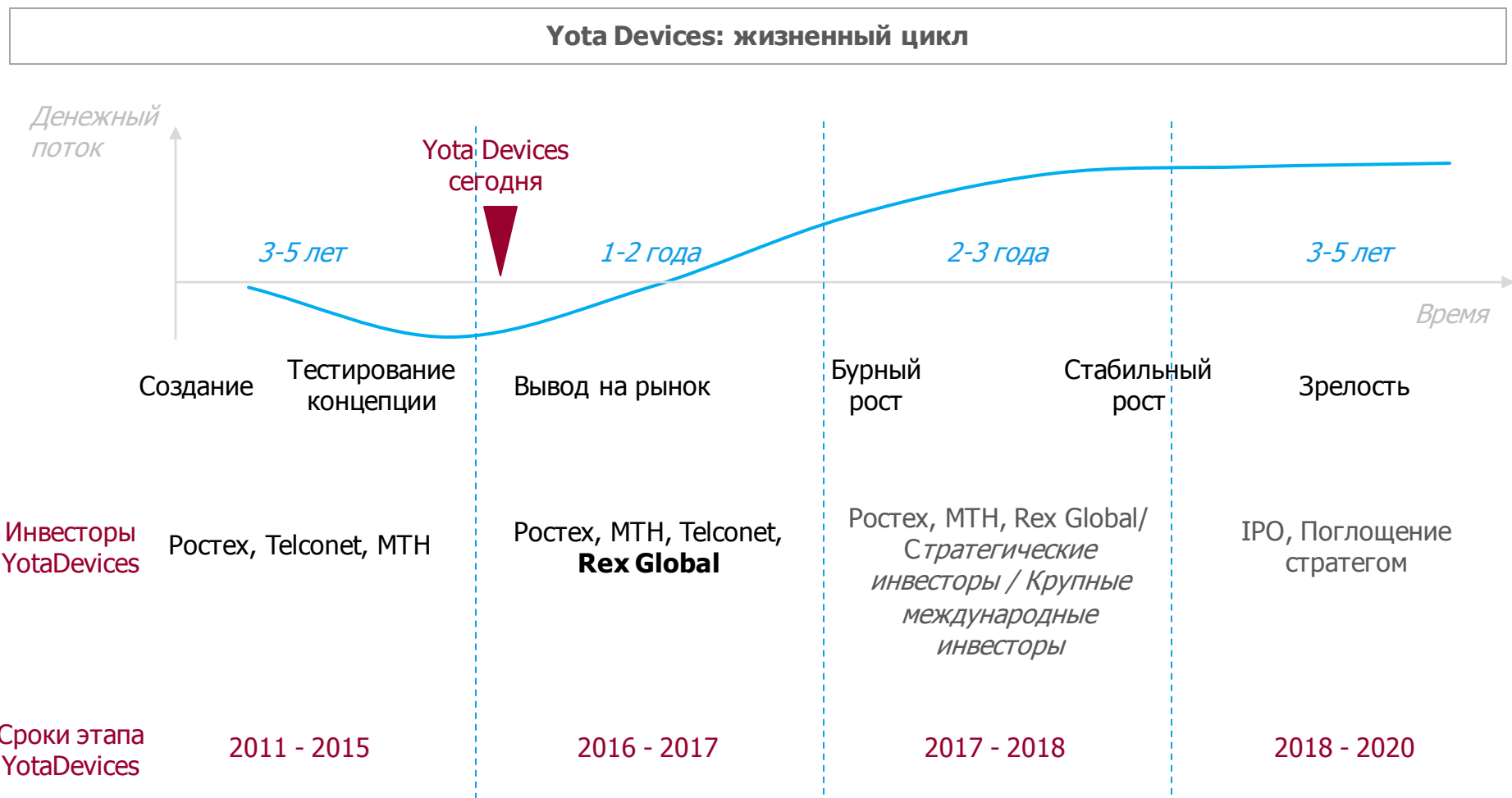
- Запуск продаж YotaPhone 2 в Китае
- Поиск новых партнеров

2016

- Закрытие сделки с гонконгской компанией RexGlobal

Yota Devices: стадия жизненного цикла

Компания прошла стадию тестирования концепции и находится на начальной стадии быстрого роста



Сделка с Rex Global

Поиск инвестора и создание структуры сделки с гонконгским инвестором заняли около 1 года

Ключевые особенности сделки Rex Global с Yota Devices

- 1 Yota Devices – высокотехнологичный стартап с высокой капитализацией
- 2 Rex Global – публичная компания, которая должна соблюдать требования биржи
- 3 Rex Global – инвестор, в работе с которым необходимо учитывать особенности менталитета

| Этап | Маркетингование | Due Diligence | Переговоры с НКЕХ | Заккрытие сделки |
|------------------|---|---|--|--|
| Срок реализации | <i>Март 2015- Июль 2015</i> | <i>Август 2015- Октябрь 2015</i> | <i>Ноябрь 2015- Февраль 2016</i> | <i>Март 2016- Апрель 2016</i> |
| Роль RB Partners | <ul style="list-style-type: none"> Активная стадия поиска инвесторов Получение индикативных предложений Создание конкурентной обстановки | <ul style="list-style-type: none"> Создание и наполнение Data Room Контроль над процессом сделки и переговоров Сопровождение процедуры Due Diligence | <ul style="list-style-type: none"> Обоснование стратегии компании и привлекательности инвестиций руководству Гонконгской фондовой биржи | <ul style="list-style-type: none"> Помощь в разработке новой структуры сделки |
| Результат этапа | Подписание меморандума о взаимопонимании с Rex Global | Подписание первой редакции договора о купле-продаже акций | Подписание финальной версии договора о купле-продаже акций | Завершение сделки |

Маркетинговое

Ключевым аспектом маркетингового являлось обоснование наличия активов у компании

Основные активы компании



Продукт

Коммерческая ценность и уникальность продукта, продуктовый пайплайн



Команда

Международная команда способная создавать и выводить на рынок уникальные «trend-setting» продукты



Технология

Высокая степень защиты интеллектуальной собственности



Каналы продаж

Активные каналы продаж в более чем 20 странах мира



Бренд

Бренд YotaPhone имеет высокую степень узнаваемости на международном рынке



Партнеры

Проверенные стратегические партнеры в области разработки продукта и программного обеспечения

1

Обоснование ценности высокорискового актива для инвестора

Due Diligence

Процесс Due Diligence определяется во многом особенностями инвестора

Ключевые особенности процесса Due Diligence и способы решения

Инвестор является публичной компанией:

- Высокие требования к прозрачности материалов
- Длительная и сложная процедура согласования условий Сделки
- Работа DD* команды TOP-уровня

- ✓ Оформление прав интеллектуальной собственности в соответствии с лучшими мировыми практиками
- ✓ Постоянный контакт с командой DD для предоставления комментариев по вопросам
- ✓ Заблаговременное создание Data Room, с четкой и прозрачной структурой материалов
- ✓ Аудит Компании консультантом большой четверки

Особенности менталитета инвестора:

- Высокая роль личного отношения с компанией
- Темп работы, отличающийся от европейского / американского
- Фокус на проверке реальных активов, а не их документального описания

- ✓ Организация свободного доступа к фабрикам
- ✓ Уверенность в отношениях с партнерами
- ✓ Установление личного контакта с инвестором
- ✓ Постоянное общение с инвестором на ежедневной основе
- ✓ Необходимость постоянной акселерации процесса

* Due Diligence

Переговоры с НКЕХ

Нестандартный характер сделки вызвал необходимость ее защиты перед Гонконгской биржей

Стандарты классификации сделки Гонконгской фондовой биржей

Share
transaction

Disclosable
transaction

Major
transaction

Very substantial
acquisition (VSA)

Extreme VSA

Reverse
takeover

Вопросы биржи

- Большой объем сделки
- Отрицательные показатели прибыли за первые годы работы

Ключевые аргументы в защиту сделки

- ✓ Компания является технологическим стартапом (примеры Blackberry, Tesla)
- ✓ Компания имеет активы в виде патентов и команды, контрактов на дистрибуцию и производство
- ✓ Обоснование перспектив роста
- ✓ Обоснования наличия экспертизы у китайского инвестора, которая добавит стоимости компании

Изменение структуры сделки для соответствия требованиям Гонконгской фондовой биржи:

- Приобретение Rex Global 30% компании Yota Devices
- Получение Rex Global эксклюзивных прав на дистрибуцию продукции в Китае

Роль лидера

Значимую роль в завершении сделки сыграл CEO компании Владислав Мартынов

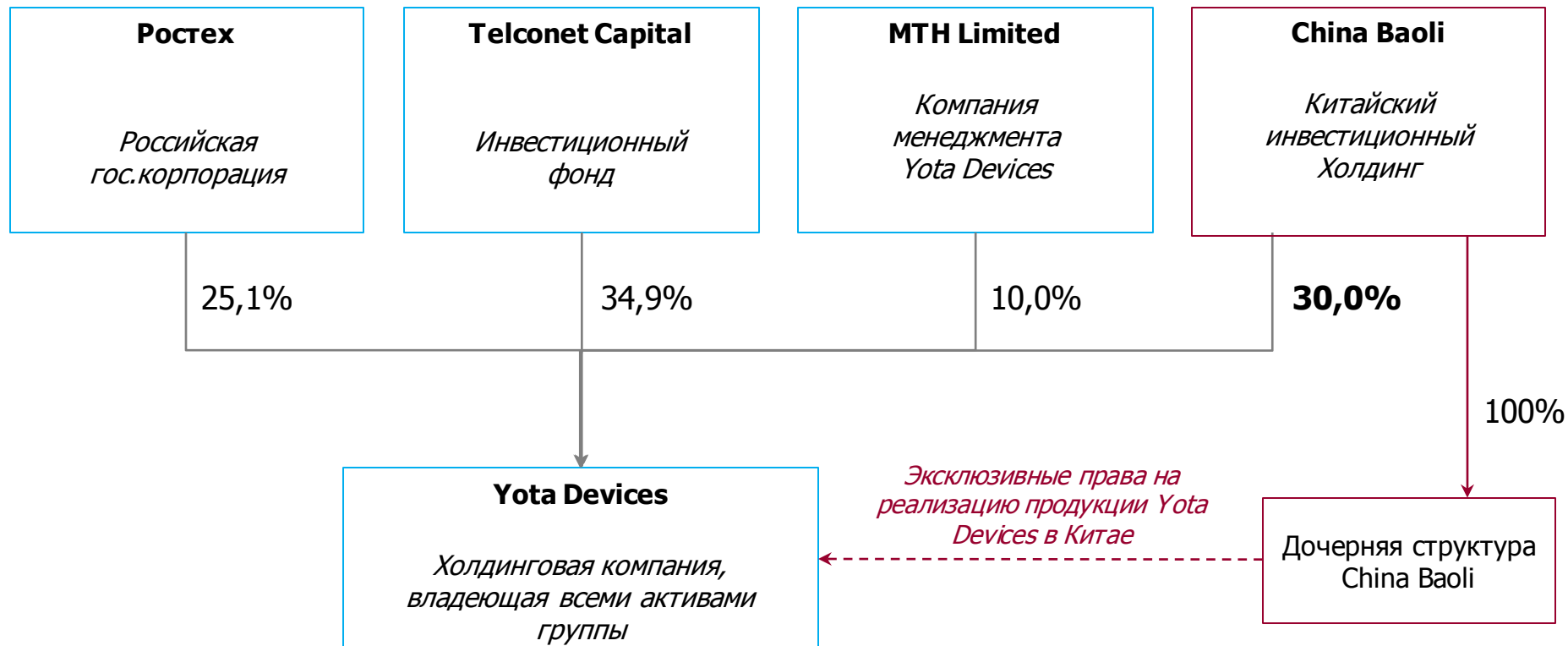
Роль лидера в ходе сделки с China Baoli

- ✓ **Вера в продукт** и умение убедить инвесторов и представителей биржи в перспективности технологии
- ✓ **Глубокое понимание** особенностей интеллектуальной собственности в стоимости бизнеса
- ✓ Высокое значение выстроенных **личных отношений** в азиатском деловом обороте
- ✓ Необходимость учитывать разные интересы имеющих акционеров и презентация преимуществ для каждой из групп
- ✓ Постоянный **контроль над ходом** сделки и подготовкой финансовой документации
- ✓ **Постоянный контакт** с менеджментом и акционерами инвестиционной группы в Гонконге

Структура собственности после сделки

В результате сделки REX Global получил 30% акций компании и эксклюзивные права дистрибуции в Китае

Структура владения компанией Yota Devices после сделки



Своевременная подготовка компании и постоянный контакт с инвестором

1

Предварительная подготовка компании к процессу

- ✓ Получение необходимого обоснования прав интеллектуальной собственности
- ✓ Хорошо проработанные материалы (инвестиционные презентации, бизнес-планы, модели)
- ✓ Финансовая отчетность высокого качества
- ✓ Заранее подготовленный Data Room

2

Учет специфики работы с Азиатскими инвесторам

- ✓ Постоянный контакт (в буквальном смысле на ежедневной основе)
- ✓ Максимум личного контакта и присутствия в стране инвестора
- ✓ Готовность «раскрыть все карты», отсутствие «скелетов в шкафу»

3

Создание «стрессовой» ситуации для катализации процесса

- ✓ Установление дедлайнов и временных ограничений, постоянный контроль за соблюдением
- ✓ Цейтнот, связанный с требованиями стейкхолдеров
- ✓ Конкуренция с другими инвесторами



Москва

119034, Москва, Смоленский бульвар, 2

Санкт-Петербург

197101, Россия, Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 15

Гонконг

AXA Centre, 151 Gloucester Rd, Wan Chai

Кипр

48 Inomenon Ethon, 6042 Larnaca

© 2016 RB Partners

www.rbpartners.ru

Александр Лукин

Партнер

Моб: +7 (985) 211-44-38

Тел: +7 (495) 726-5917

Е.: LukinAA@rbpartners.ru