

РАБОТА С КОРПОРАЦИЕЙ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ

ИГОРЬ ХЕРЕШ

Директор департамента управления активами и M&A
ГК «Солар»

26.09.2024

О компании

Более 1 000 организаций под защитой

КЛЮЧЕВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ



Госуслуги, социальный блок,
гособлака, значительная часть
ФОИВов

Все крупнейшие мероприятия
с участием Первого лица

ПМЭФ, ВЭФ, форум «Россия-Африка»,
Молодежный форум

«Выборная инфраструктура» во время
выборов Президента Российской
Федерации

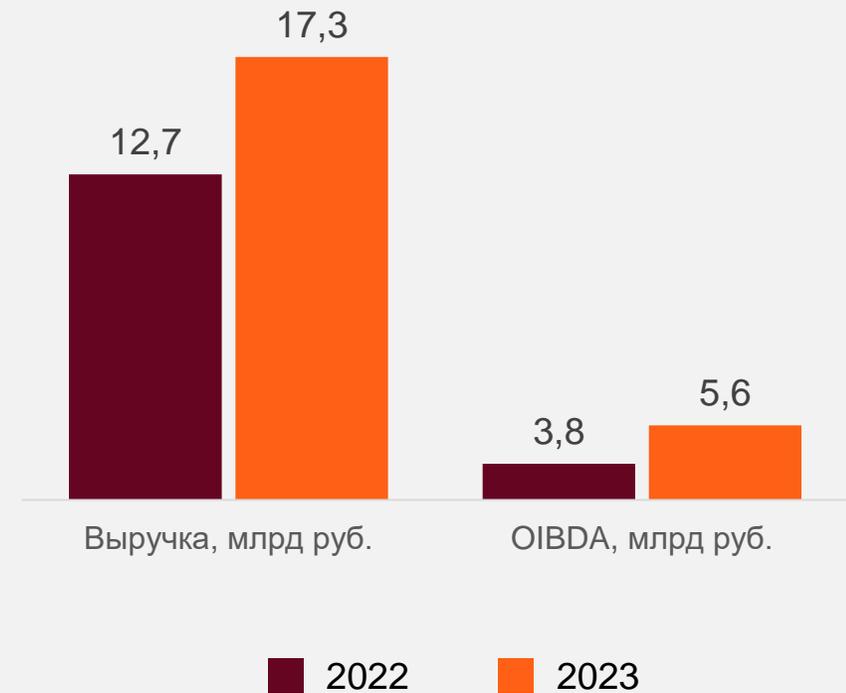
КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ



Транспорт, металлургия,
крупнейшие банки, онлайн-
площадки, электроэнергетика

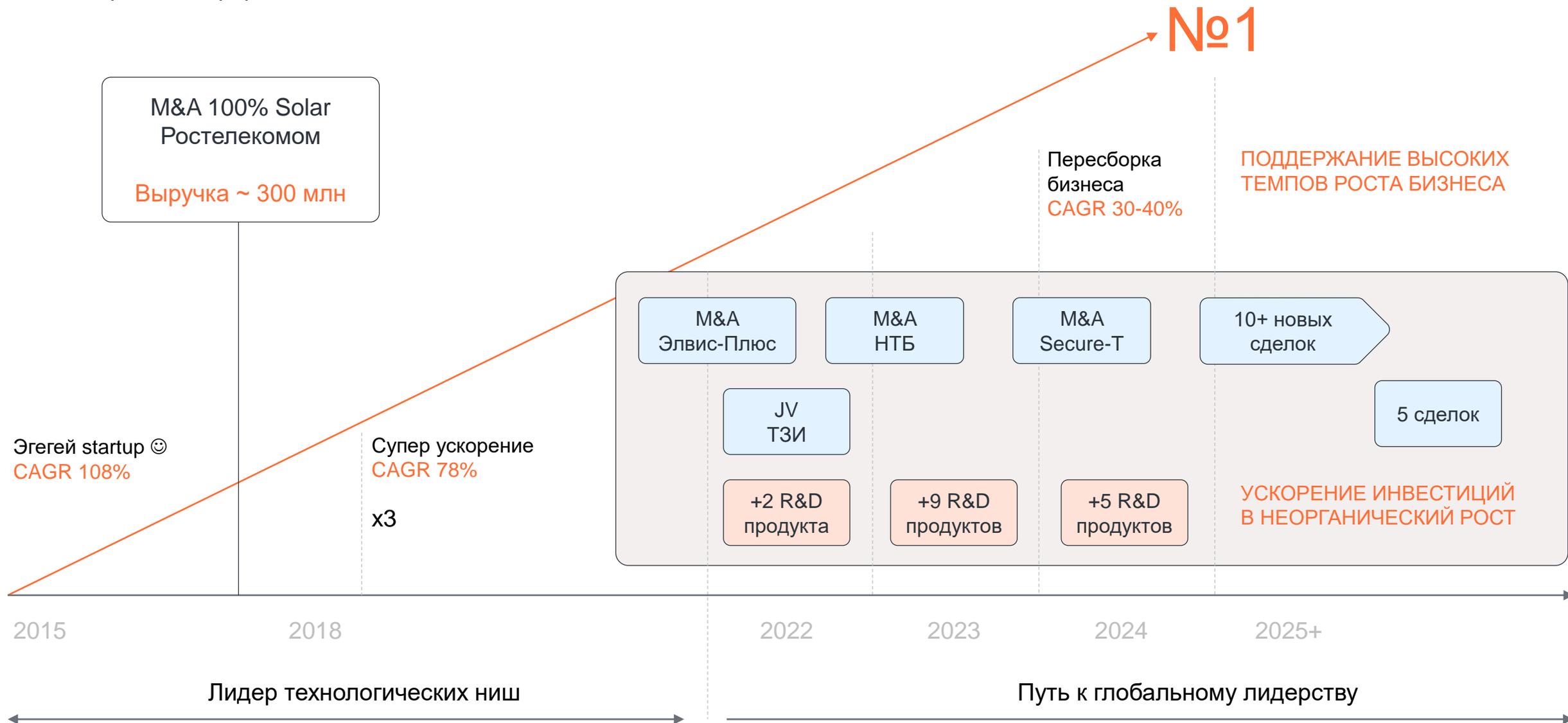


Крупнейшая телеком-
инфраструктура страны –
ПАО «Ростелеком»



За 8 лет группа достигла 17 млрд руб. выручки

Это 12% рынка информационной безопасности РФ



Рост 2024+ через неорганическое развитие

Органический рост – RUN
Неорганический рост – CHANGE, DUSRUPT

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Расширение портфеля собственными технологиями с высокой добавленной стоимостью в быстрорастущих нишах

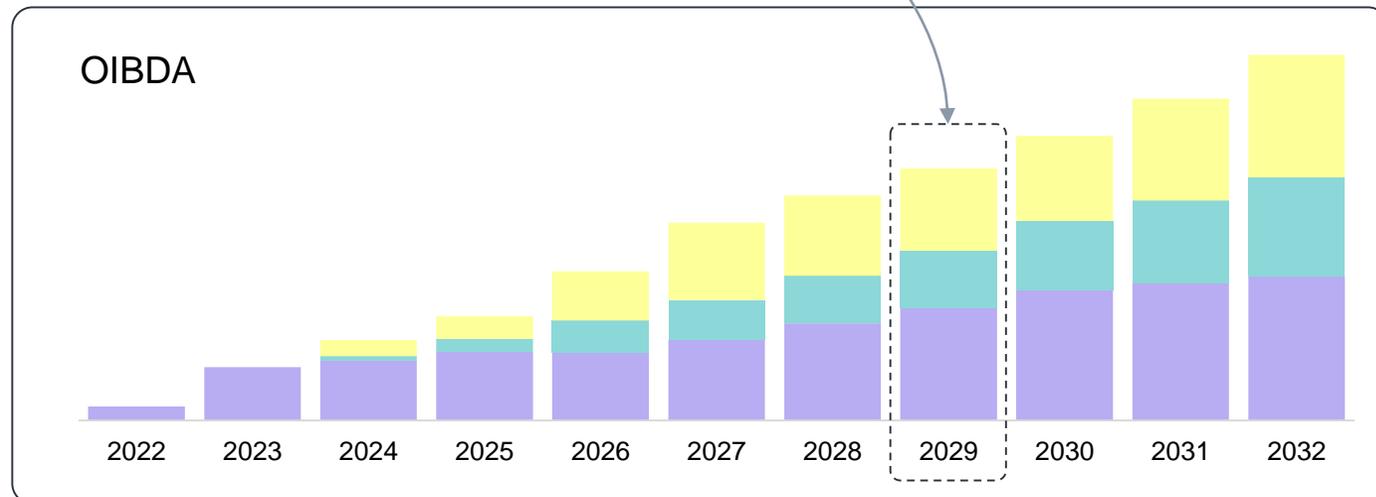
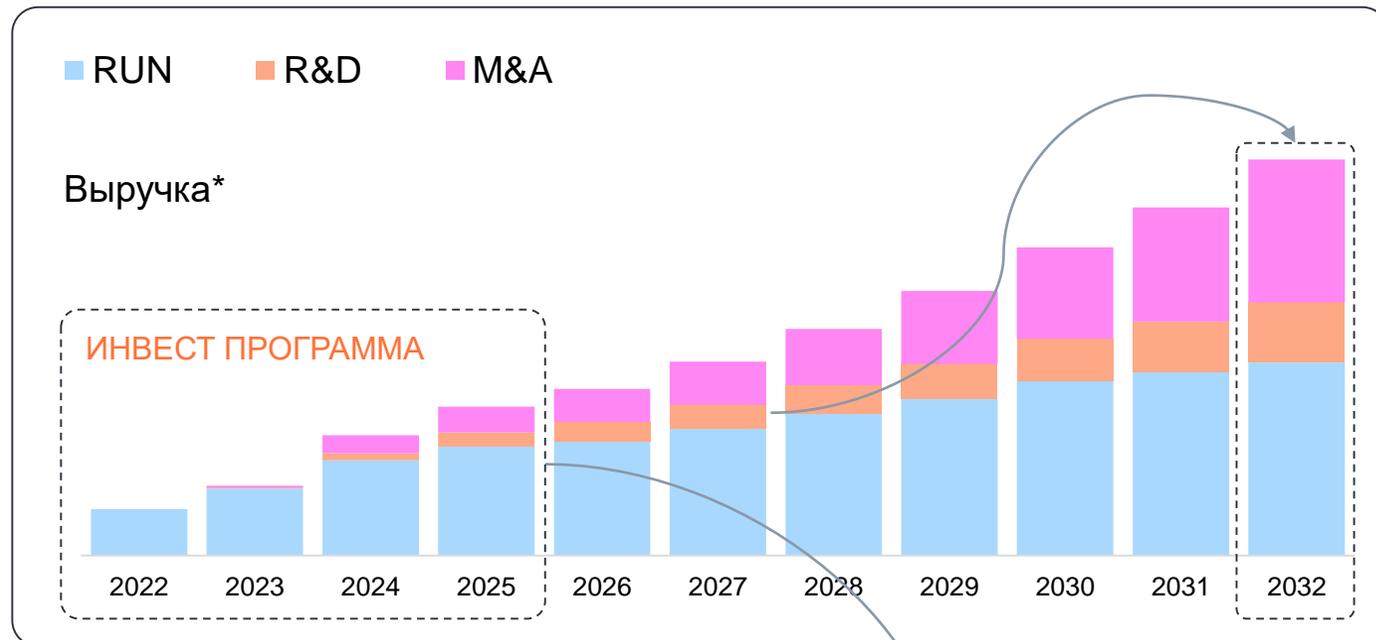
РОЛЬ ИНВЕСТПОРТФЕЛЕЙ

К 2027 г. R&D и M&A портфели могут формировать более 50% OIBDA

К 2032 г. эти портфели обгонят основной бизнес по объему выручки

22 МЛРД РУБ.

Дополнительные инвестиции 2022-2025 гг.



*возможная модель развития компании при условии сохранения текущей конъюнктуры рынка, отсутствия существенных изменений в государственном регулировании и др.

Формы инвестиций в группе Solar



M&A

Продажа контроля в бизнесе для реализации синергии, снижения рисков дальнейшего развития и монетизации достигнутого успеха



Венчурные инвестиции

Поддержка перспективных проектов и команд в быстро растущих технологических нишах



Стратегические партнерства

Объединение с Solar для достижения амбициозных целей развития бизнеса



R&D

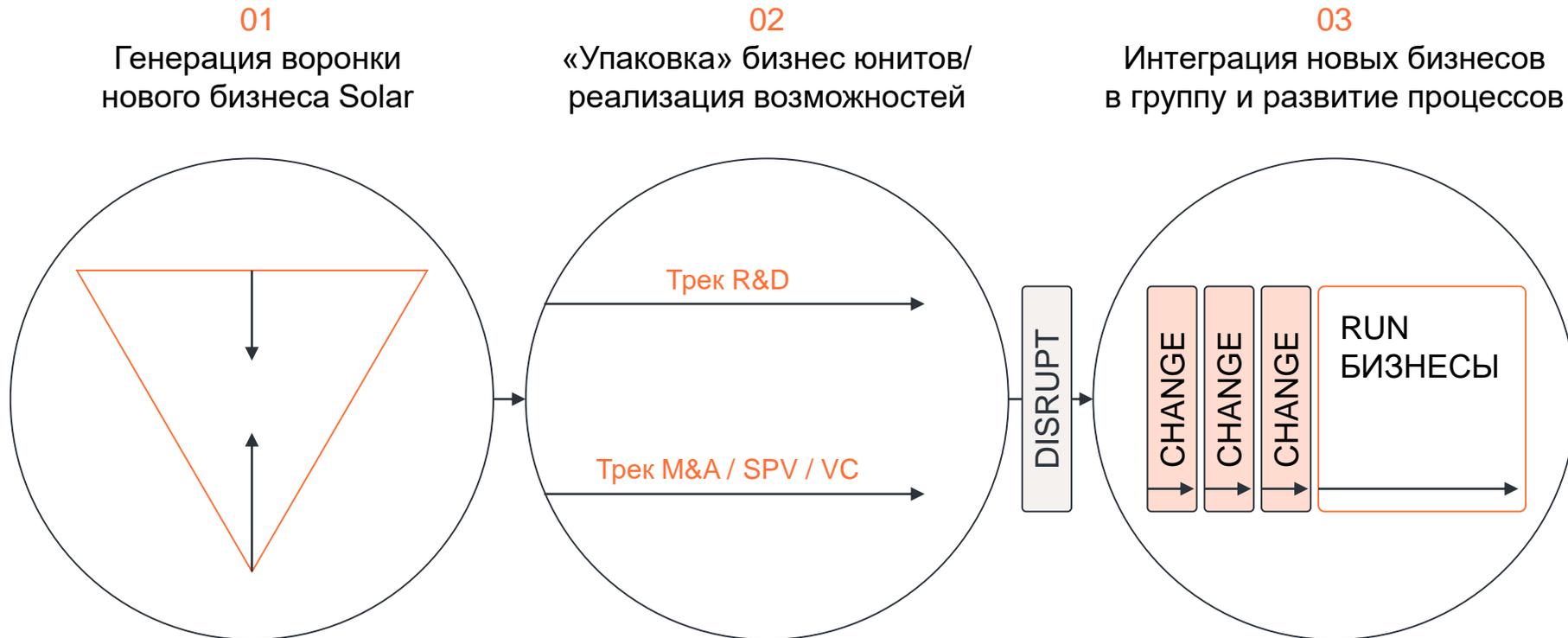
Присоединение опытной команды к Solar для создания нового бизнес-направления внутри группы



ИНВЕСТИЦИИ
SOLAR

Бизнес модель «фонда» внутри корпорации

Как мы создаём экосистему партнёров



Правила сделок Solar

СОБСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА И ОПЫТ ПРИ ВЫБОРЕ ТАРГЕТОВ

Знание о том, как трансформируется регулирование, траектории атак и потребности заказчиков позволяет определять ниши с гарантированными перспективами роста

Подтвержденные темпы роста выручи актива

ИСХОДИМ ИЗ ПРАГМАТИЧНОЙ МОДЕЛИ M&A РОСТЕЛЕКОМА

- Возврат вложений Standalone до 4-5 лет
- Доведение участия до контроля в один или несколько шагов

Низкий Downside Risk

ГОТОВИМ КОМПЛЕКС ПРОЕКТОВ РЕАЛИЗАЦИИ СИНЕРГИИ

- Кросс-продажи в клиентах
- Экономия CAPEX и технологические синергии с продуктами
- Обогащение аналитического центра, 4Rays
- Специальные проекты с группой Ростелеком

Высокий Upside

IRR > 25%

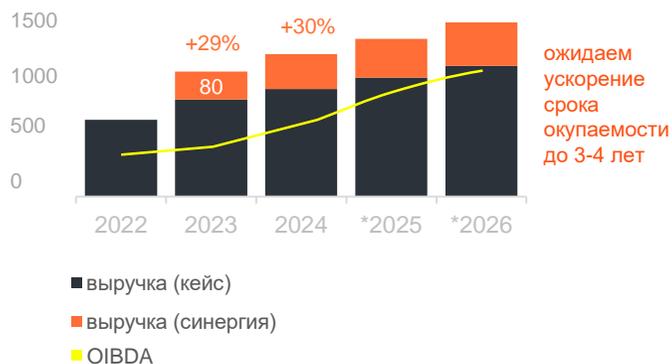
M&A

ООО «НТБ» – ПОКУПКА 100%

Продукт класса PAM – Safeinspect.

Успешная интеграция в группу и реализация планов развития позволили существенно ускорить темпы развития бизнеса.

Бизнес план НТБ, млн руб.



УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

ООО «СЕКЬЮР-ТИ» – ПОКУПКА 51%

Продукт класса Security Awareness.

Совместное развитие позволиткратно ускорить темпы роста выручки бизнеса, и выпустить новое поколение продуктов повышения осведомленности угрозам информационной безопасности.

ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Развитие нового бизнеса с технологическим партнёром. Интеграция продуктов и услуг в коммерческие подразделения Solar.

Кратный рост выручки актива в 2024 г. (x6)

ПРОЕКТЫ ENABLER-Ы

CYBERSTAGE

Программа поддержки стартапов в сфере ИБ и смежных направлениях. Предприниматель получает в лице Solar «бизнес-партнёра», готового найти экспертизу и ресурсы, пользуясь возможностями группы Solar.

Растим будущих партнёров.

К программе уже присоединились:



и другие проекты

* исходя из предпосылки сохранения темпов роста бизнеса

Работа с корпорацией как альтернативная форма инвестиций

01

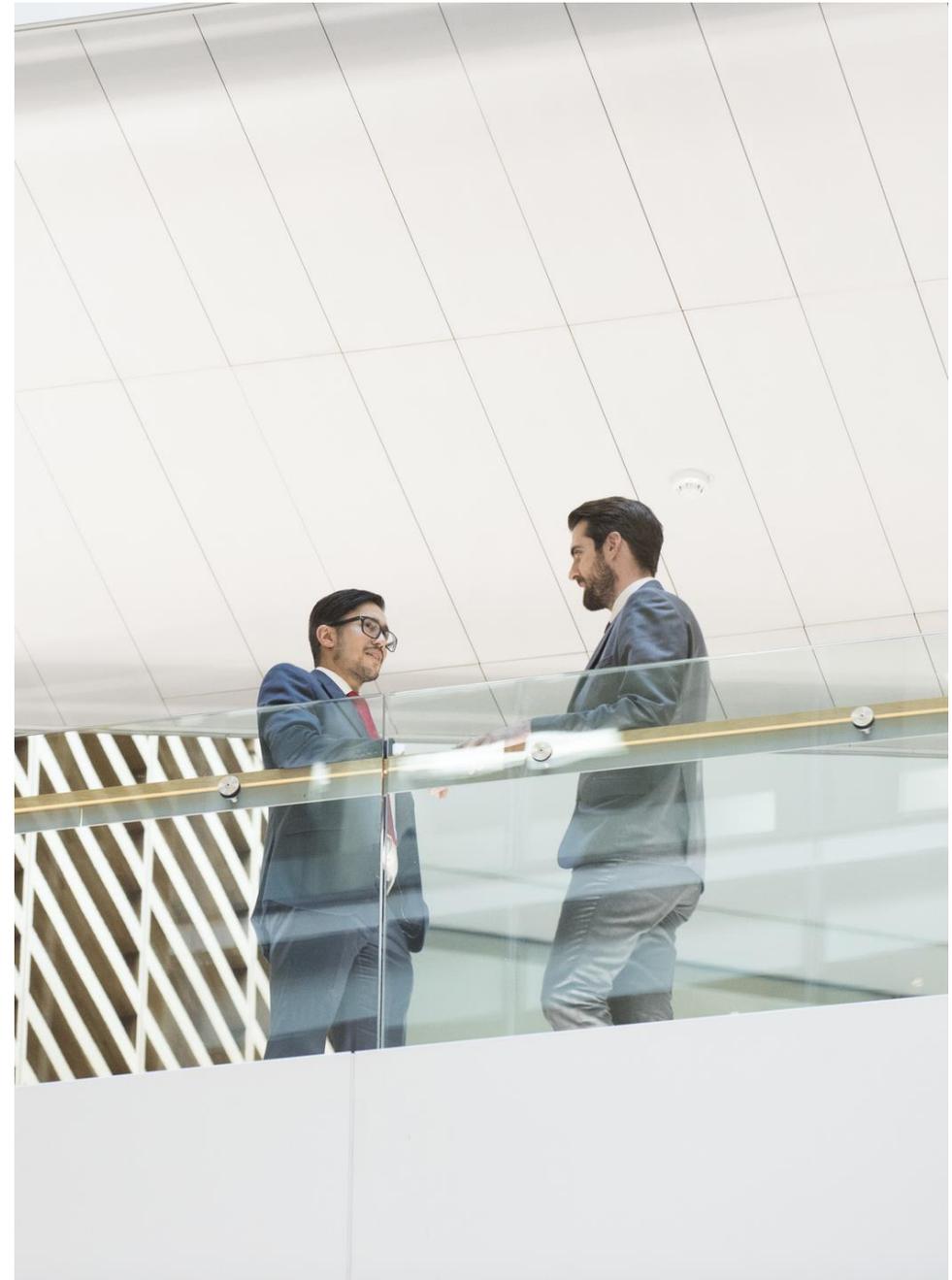
Корпорация может быть надёжным инвестиционным партнёром, у которого есть уникальные возможностями ускорения развития актива

02

Присоединение к инвестпрограмме крупного бизнеса – это возможность получить высокую доходность при ограничении риска

03

Другая весовая категория партнёра не является риском, так как инвестиционные отношения могут быть взаимовыгодно структурированы до старта работы



26 сeнтябpя 2024



ИНВЕСТИЦИИ
SOLAR