

«Disrupt» себя сам

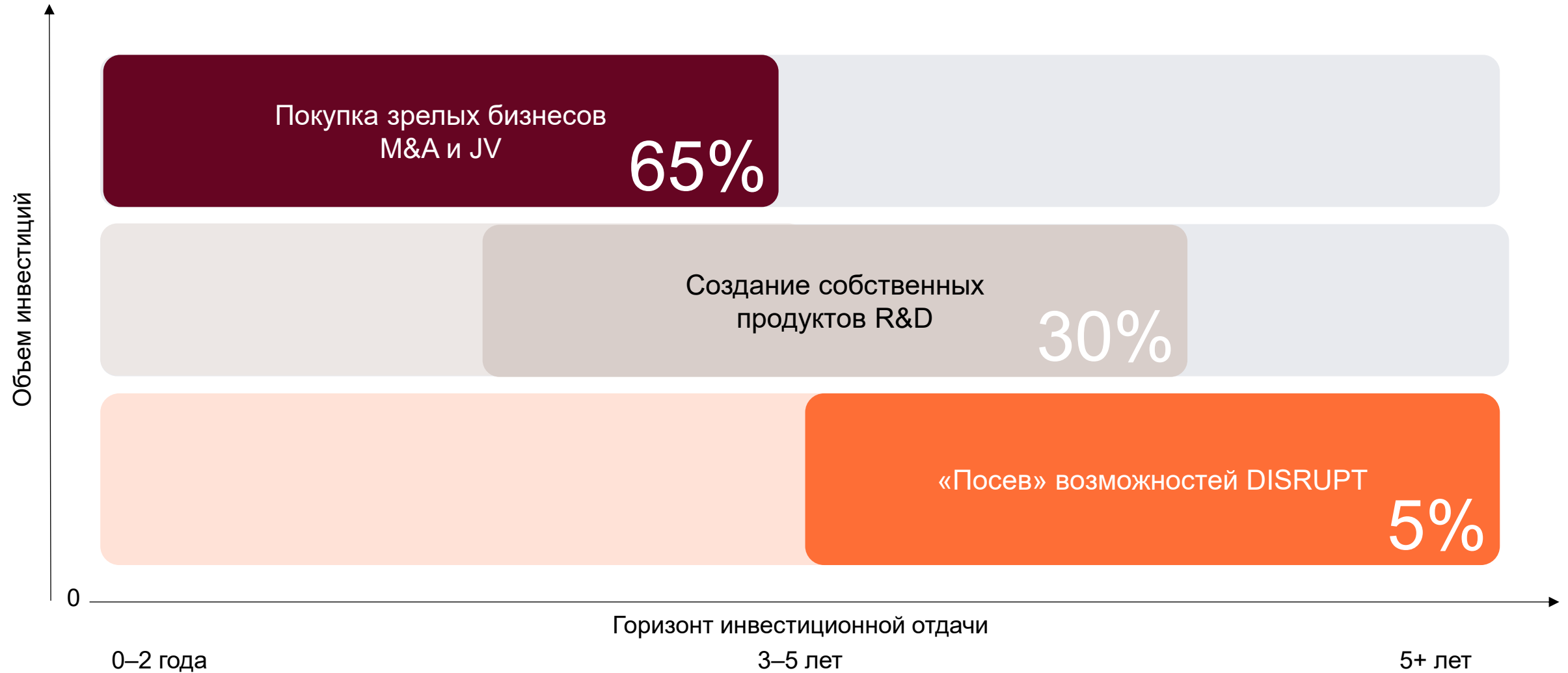
или ценность неорганического развития бизнеса

Игорь Хереш
Директор департамента управления активами и M&A

Каждому горизонту развития бизнеса соответствуют свои инструменты роста



Теория: распределение инвестиций по горизонтам отдачи



Формы инвестиций в «Соларе»



М&А

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

Рост с 2024 через неорганическое развитие

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

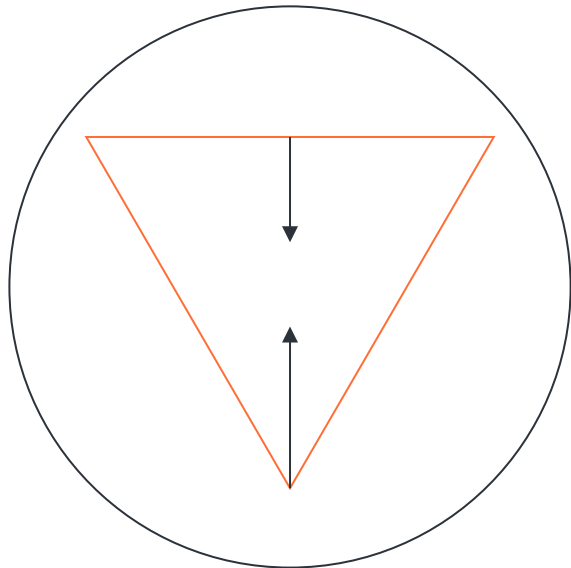


Бизнес модель «фонда» внутри корпорации

Серийное создание ценности для бизнесов ГК «Солар»

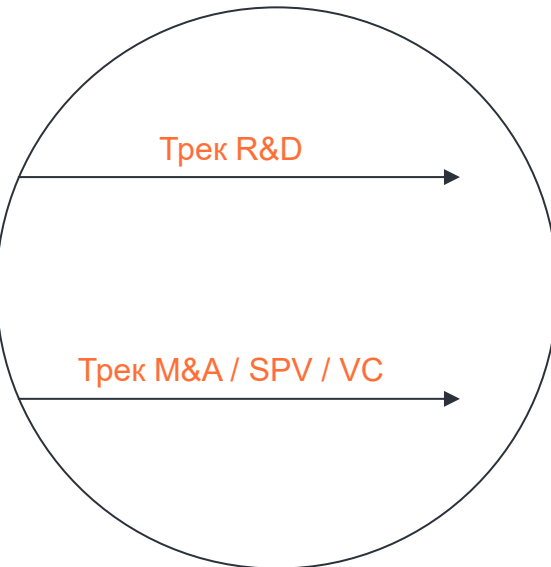
01

Генерация воронки
нового бизнеса «Солара»



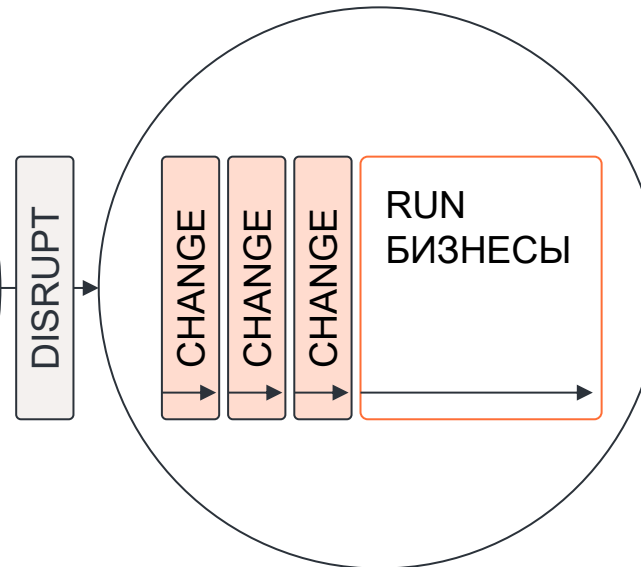
02

«Упаковка» бизнес-юнитов/
реализация возможностей



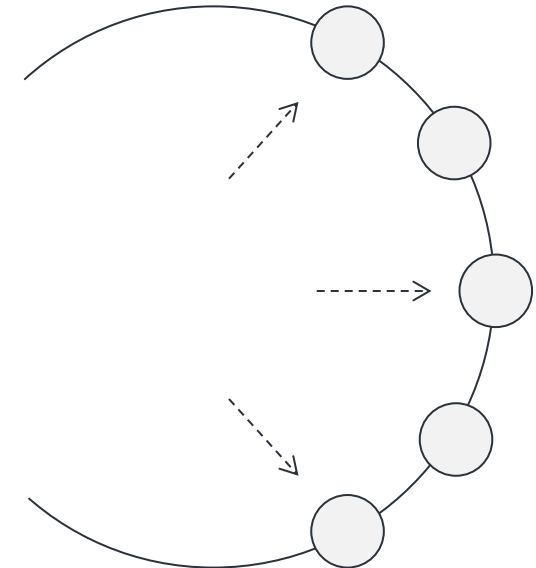
03

Интеграция новых бизнесов
в группу и развитие процессов

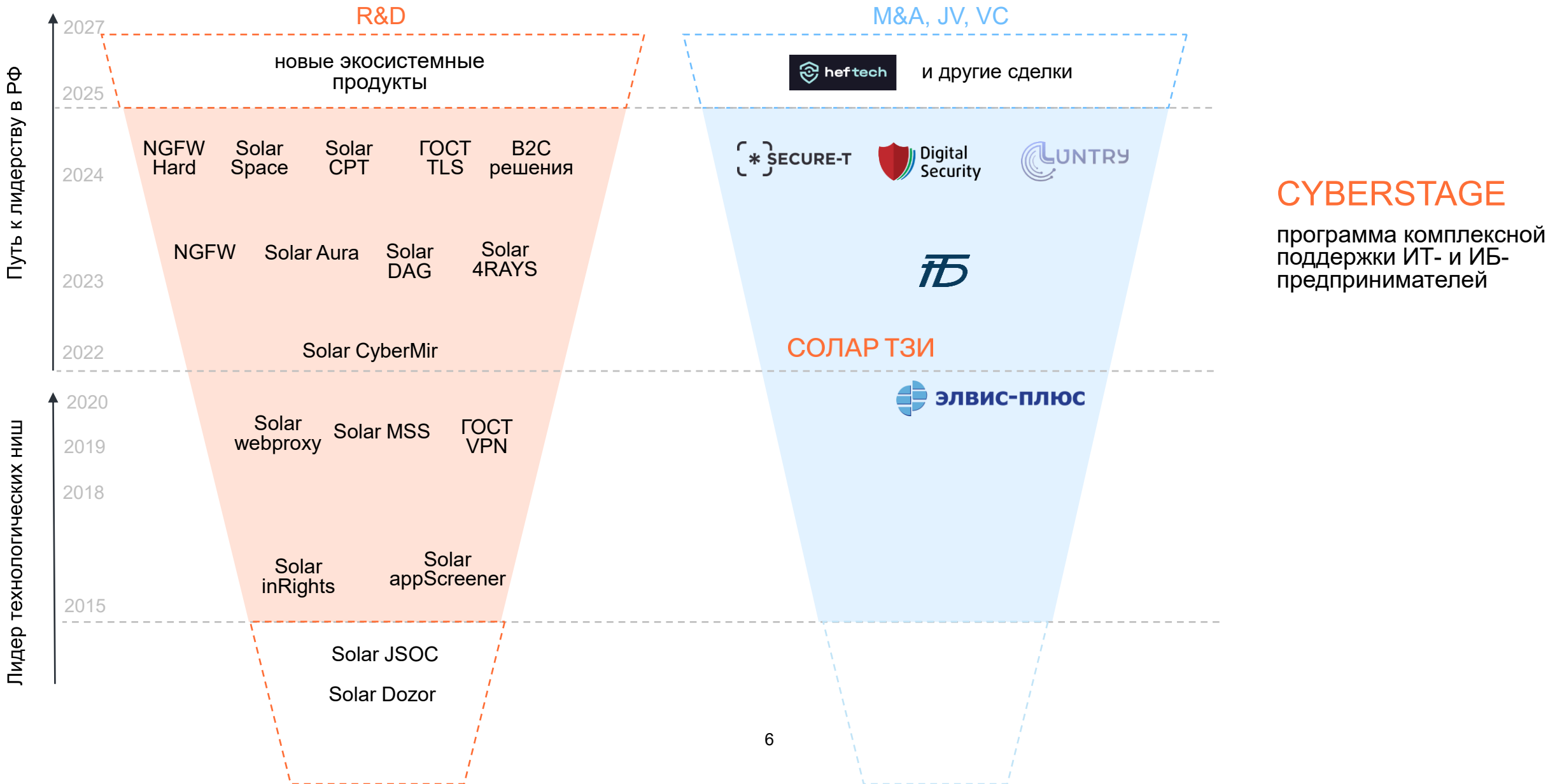


04

Реализация проектов-
энейблеров



«Солар» использует все доступные инструменты неорганического роста



Правила сделок «Солара»

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 выручки актива

ИСХОДИМ ИЗ ПРАГМАТИЧНОЙ МОДЕЛИ M&A РОСТЕЛЕКОМА

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

Низкий риск снижения доходов

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 потенциал роста

IRR > 25%

К 2030 г. в России может остаться только несколько экосистем ИБ решений

ВЫСОКИЕ ЗАТРАТЫ НА НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Крупные ИБ группы тратят в год более 2 млрд руб. на создание новых решений, как во внутреннем, так и во внешнем периметре.

РАЗРАБОТКА АНАЛОГОВ ТРЕБУЕТ ИНВЕСТИЦИЙ

Так, проектирование NGFW-продукта требует около 300-500 млн рублей в год.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

С учетом текущей ключевой ставки и в целом состояния экономики, любые небольшие компании рынка ИБ можно считать отчасти дистрессовыми.

ПОНИМАНИЕ РЫНКА И КЛИЕНТОВ

Кроме финансирования, требуется ещё и высокая экспертиза (threat intelligence, знание процессов клиента), которая также достаточно редко встречается на рынке.

КАК В РОССИИ, ТАК И ЗА
РУБЕЖОМ, РЫНОК ИБ ИМЕЕТ
СКЛОННОСТЬ
К КОНСОЛИДАЦИИ ВОКРУГ

4-5 крупных игроков

Стартапы открывают новые возможности

На рынке все еще есть незанятые ниши и отдельные технологии, где можно тестировать новые решения.

Стартапы — драйвер рынка ИБ

Молодые проекты продолжают расти **в 2-3 раза быстрее**, чем топ-30 игроков рынка.

Совокупная **выручка 202 стартапов на рынке ИБ по итогам 2024 года достигла 46 млрд рублей**, продемонстрировав рост на 42% год к году.

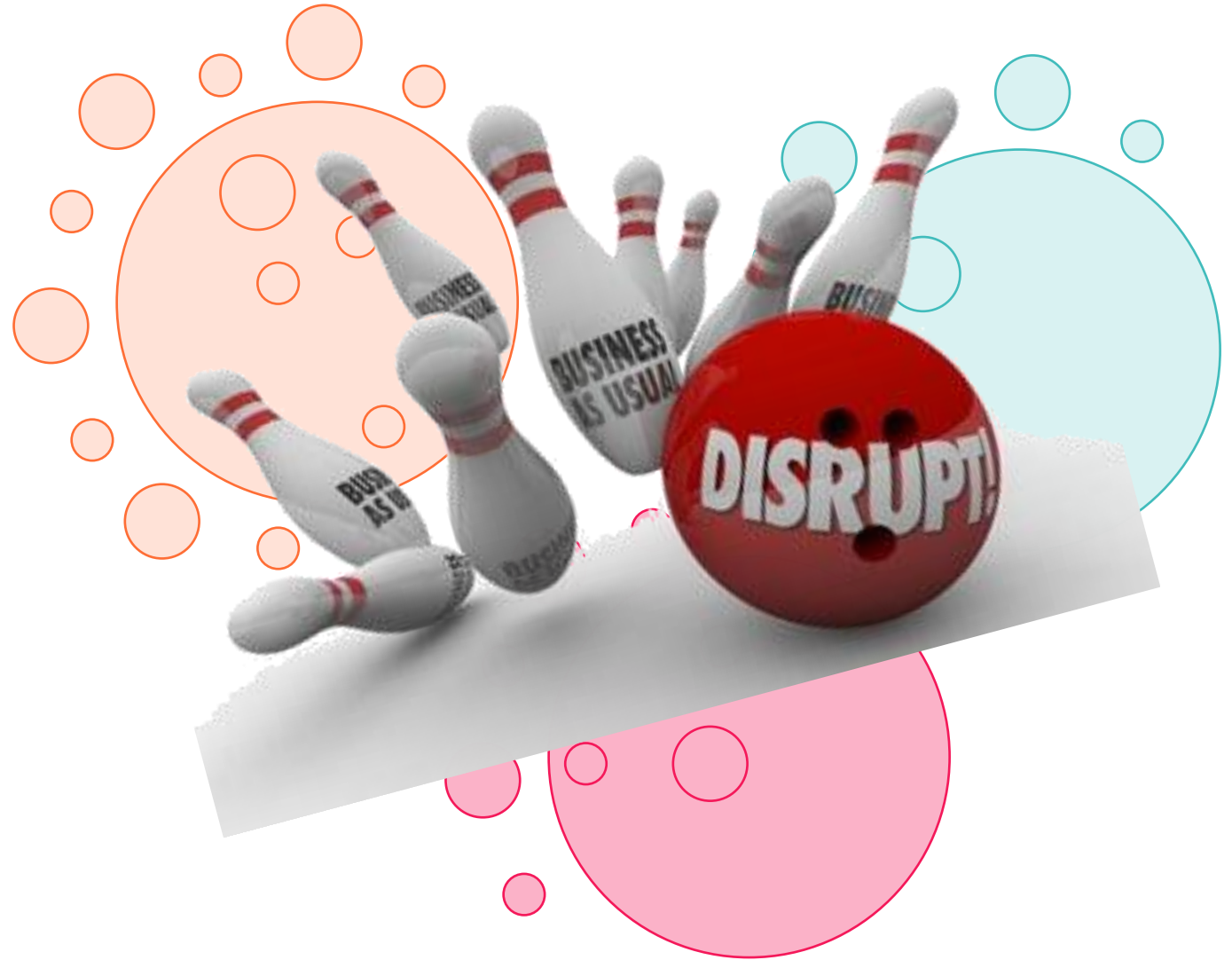
Благодаря ускоренному росту **доля стартапов на рынке увеличилась с 15% в 2022 году до 22% в 2024-м.**

Число российских «единорогов» в ИБ — стартапов с выручкой более 1 млрд рублей — **выросло в 5 раз**, до 10 компаний за последний год.



А что будет потом, после 2030?

DISRUPT



«Солар» помогает создавать новый рынок ИБ



CYBERSTAGE

Менторство

Advisory board

Matrix

Тестирование технологий

Привлечение инвестиций

Участники программы

Блог

ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ СТАРТАПОВ ИБ

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ



Открытая позиция – проводник новых продуктов

«Солар» – бизнес партнёр стартапов

Компания готова выслушивать предложения предпринимателей и делиться возможностями.

Готовы поделиться:

- контактами по рынку (с кем посоветоваться, провести CstDev)
- знанием индустриальной специфики, процессов и особенностей
- как привлечь финансирование (питч дек, позиционирование)

Если в Solar этого нет, – познакомим с партнёрами, конкурентами и инвесторами.

Зачем это нам?

DISRIPT самих себя



Entrepreneur

[ˌɛnˌtrəˌp(r)əˈnɜː]

An individual who creates a new business, bearing most of the risks and enjoying most of the rewards.

Investopedia

Исследование рынка и выстраивание долгосрочных отношений с сильными командами.

Подход CYBERSTAGE оказался востребован рынком

CYBERSTAGE

ПОДДЕРЖКА ПО КЛЮЧЕВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ



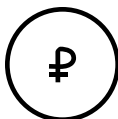
Индивидуальное менторство



Тестирование технологий



Сбор консультационного совета (Advisory Board)



Помощь в привлечении инвестиций

Более

40

УЧАСТНИКОВ

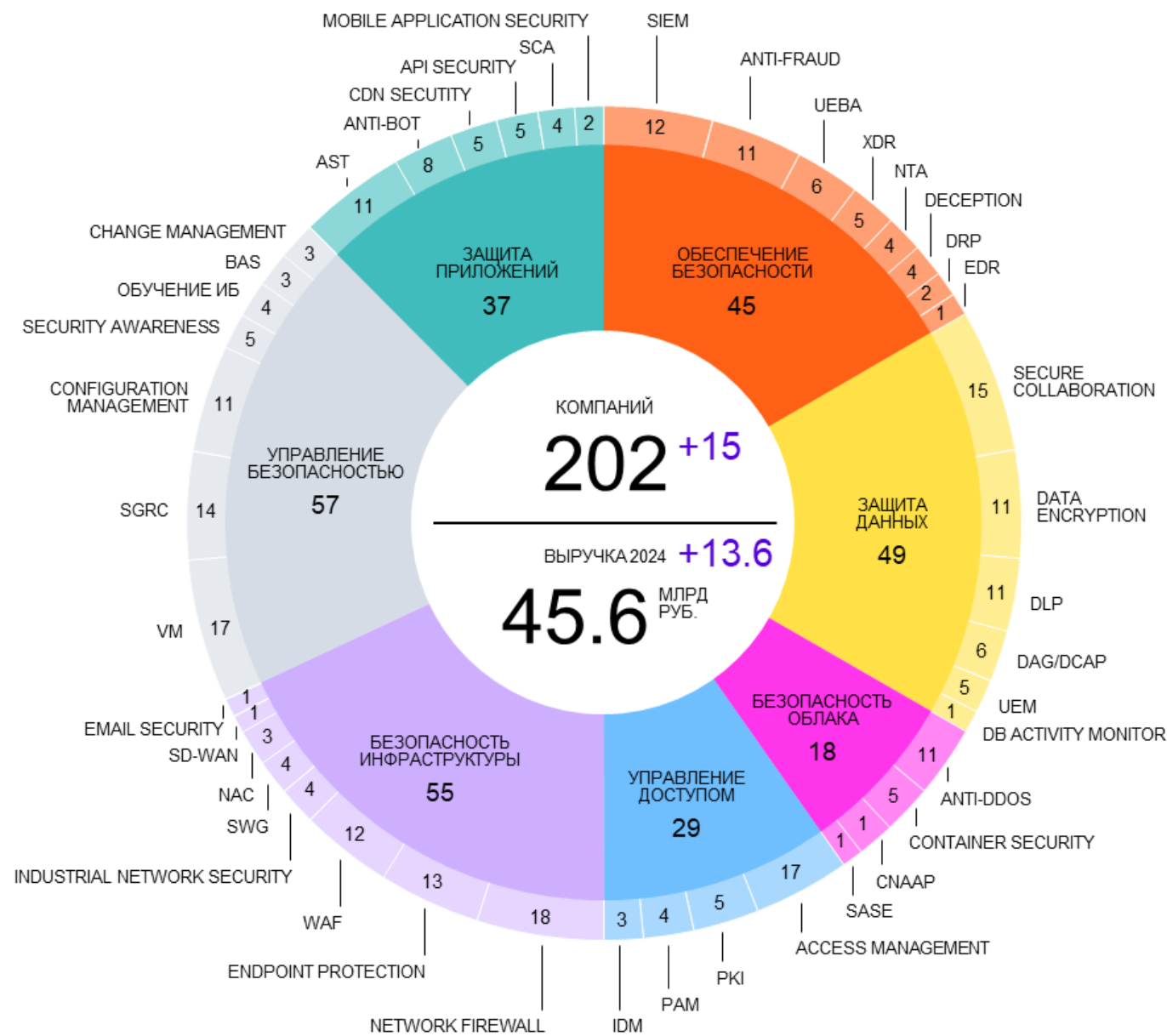
15

ПАРТНЕРОВ

145

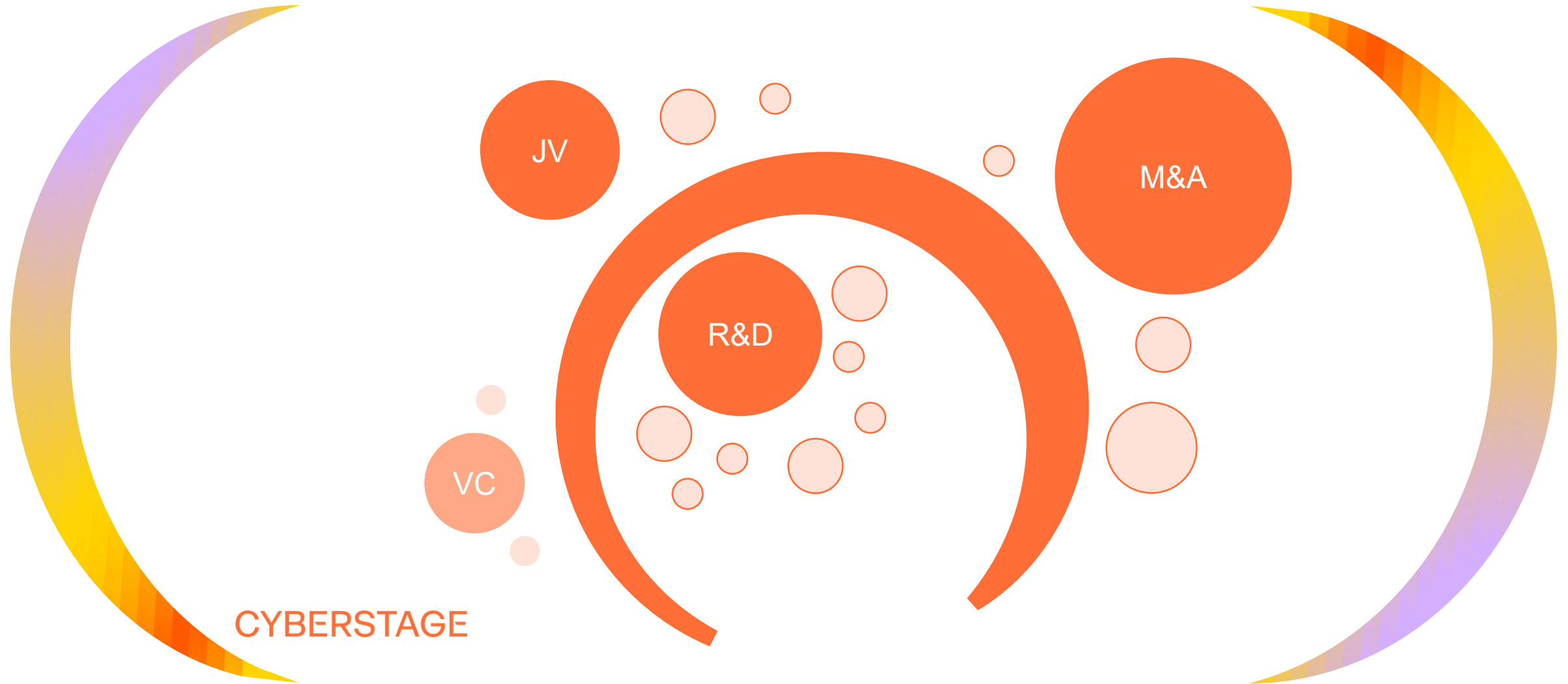
ВСТРЕЧ С МЕНТОРАМИ
И ADVISORY

Теперь мы лучше знаем российский рынок ИБ



Делаем ставку на непрерывное развитие

Регулярно привносим «Disrupt» в бизнес «Солара», чтобы оставаться конкурентными и развивать лидерские позиции



«Солар» выступает серийным «создателем ценности»»

С точки зрения здорового развития рынка, формирования конкурентных инноваций, и собственного стратегического развития

КОНСОЛИДИРУЕМ РЫНОК

Фактически, мы крупнейший инвесторы рынка ИБ и с **2022 года реализовали семь сделок M&A**, ближайший конкурент – только две.

Это позволяет нам быстро увеличивать свой портфель, а приобретенным компаниям – сохранять команду и получать новые возможности для продаж.

ПОДДЕРЖИВАЕМ СТАРТАПЫ

«Солар» запустил собственный венчурный фонд, и мы уже **провели одну венчурную сделку**.

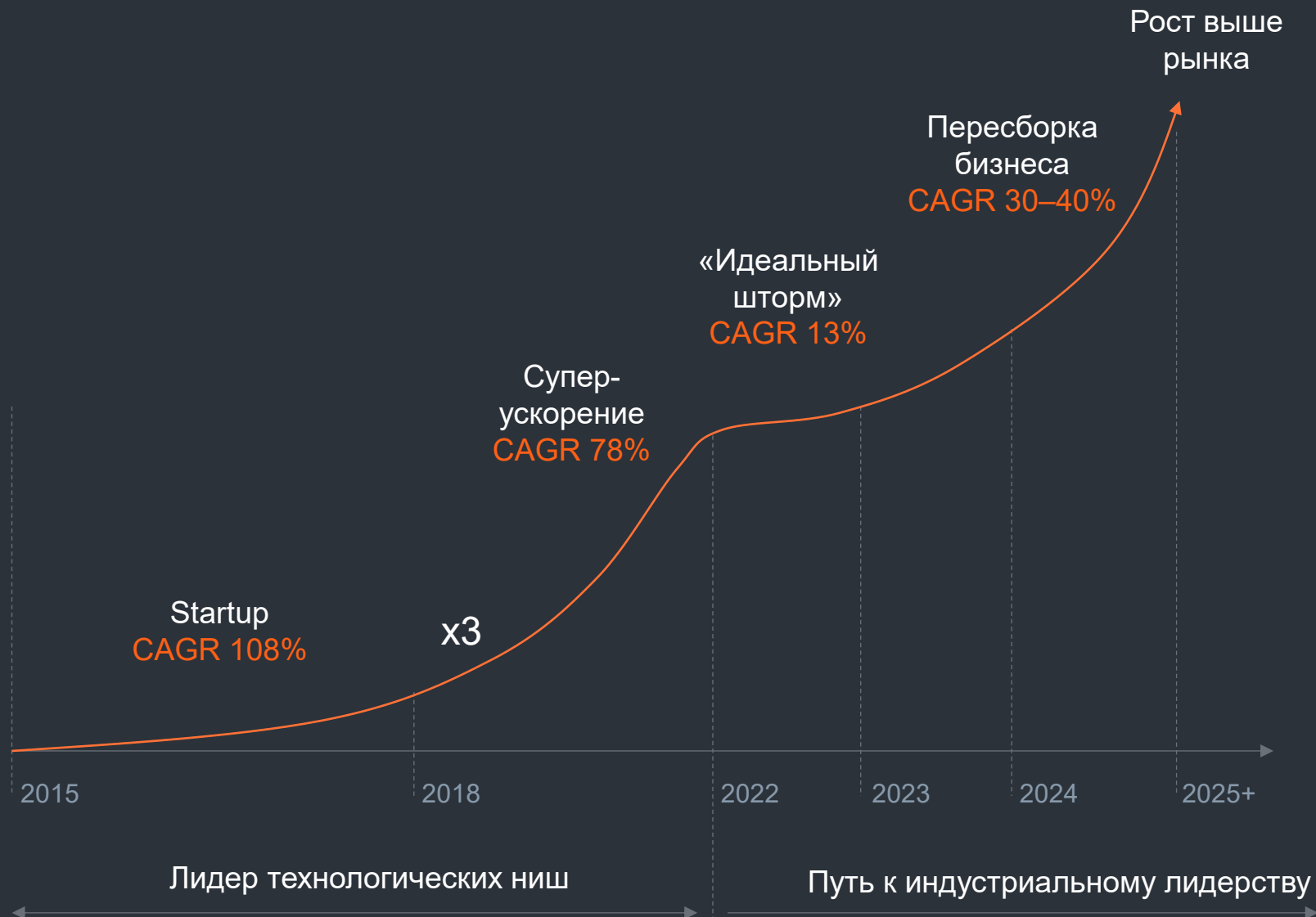
Общепромышленная программа CyberStage помогает стартапам развиваться и привлекать финансирование.



ИТОГО



Эффективно используем все доступные инструменты роста



2024 г.

22,3 МЛРД
РУБ.

Выручка

+53%

Рост выручки YoY
в два раза быстрее рынка

+23%

Рост российского
рынка ИБ YoY

Системное создание стоимости через неорганическое развитие бизнеса

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